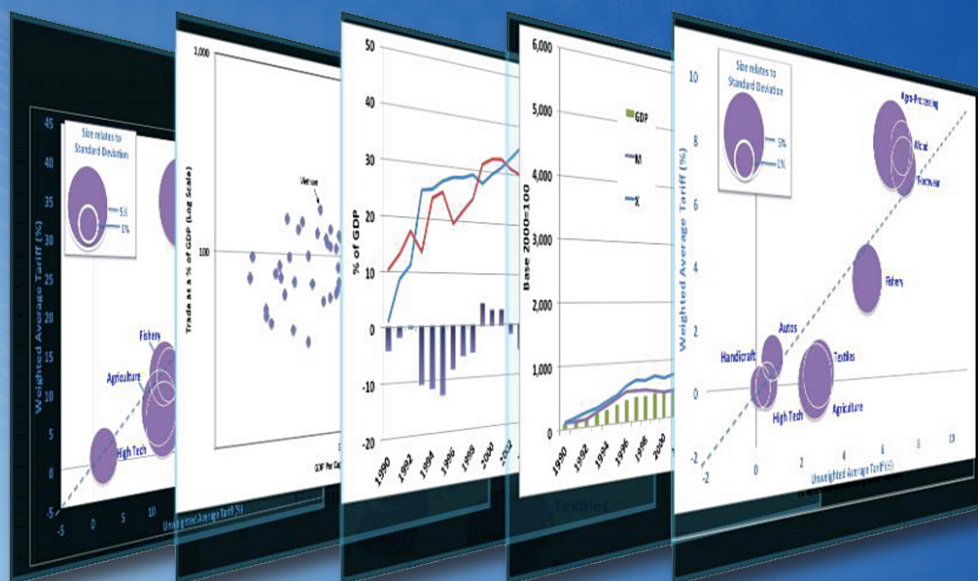


ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG DÀI HẠN HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VIỆT NAM - EU

MÃ HOẠT ĐỘNG MUTRAP: EU-2
BÁO CÁO CUỐI CÙNG





ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG DÀI HẠN HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VIỆT NAM - EU

MÃ HOẠT ĐỘNG MUTRAP: EU-2 BÁO CÁO CUỐI CÙNG


Các tác giả chính: Paul Baker, David Vanzetti & Phạm Thị Lan Hương

Các bài viết về ngành-lĩnh vực của các chuyên gia: Đỗ Liên Hương, Nguyễn Anh Thu, Nguyễn Minh Thảo, Nguyễn Thị Xuân Thủy, Nguyễn Tuấn Anh, Phạm Thị Hồng Vân, Phan Thị Nhật Duy, Đinh Tuấn Minh, Trần Công Thắng, Trần Minh Tuấn, Trương Chí Bình, Vũ Lê Phương, Vũ Thanh Hương

Đọc và Góp ý: Colin Kirkpatrick, Trương Đình Tuyển, Đỗ Hữu Hà

Tháng 6 năm 2014

Lời cảm ơn

 Báo cáo này do một nhóm các nhà nghiên cứu thực hiện. Tên của các nghiên cứu viên sắp xếp theo thứ tự chữ cái như sau: Paul Baker (Điều phối tổng hợp, viết các phần I. Quan hệ Thương mại và Đầu tư Việt Nam – EU III. Đánh giá tác động kinh tế đối với các ngành – lĩnh vực cụ thể và các lĩnh vực khác có liên quan tới thương mại – đồng tác giả của mục III.3 và III.4), Claudio Dordi (Trưởng nhóm chuyên gia tư vấn Dự án EU - MUTRAP) đã giúp chỉnh sửa Báo cáo, Đỗ Liên Hương (ngành thực phẩm chế biến và là đồng tác giả tiểu mục III.3.3), Nguyễn Anh Thu (ngành thủ công mỹ nghệ và là đồng tác giả tiểu mục III.3.4.2), Nguyễn Minh Thảo (ngành gỗ chế biến và đồng tác giả tiểu mục III.3.4.1), Nguyễn Thị Xuân Thủy (sản phẩm ô tô và đồng tác giả tiểu mục III.3.4.5), Nguyễn Tuấn Anh (Giày dép và đồng tác giả tiểu mục III.3.4.4), Phạm Thị Hồng Vân (nông nghiệp và sản phẩm nghề cá và đồng tác giả mục III.3.3), Phạm Thị Lan Hương (mô phỏng vi mô và phân tích tình trạng nghèo đói và đồng tác giả mục II.4. về tác động với tình trạng nghèo đói), Phan Thị Nhật Duy (dệt may và quần áo và đồng tác giả tiểu mục III.3.4.3), Đinh Tuấn Minh (dịch vụ tài chính và đồng tác giả mục III.4.4), Trần Công Thắng (cà phê và đồng tác giả mục III.3.3), Trần Minh Tuấn (dịch vụ thông tin và đồng tác giả mục III.4.3), Trương Chí Bình (sản phẩm công nghệ cao và đồng tác giả tiểu mục III.3.4.6) và các đồng tác giả mục III.3.4, David Vanzetti (mô hình cân bằng tổng thể CGE và tác giả Chương II ngoại trừ phần II.4 về đánh giá nghèo đói), Vũ Lê Phương (Dịch vụ Chuyên môn và đồng tác giả mục III.4.5), Vũ Thanh Hương (dịch vụ phân phối và đồng tác giả mục III.4.2). Vũ Minh Nguyệt cung cấp các hỗ trợ cần thiết của Dự án.

Các chuyên gia cao cấp đọc và góp ý bao gồm Colin Kirkpatrick, Trương Đình Tuyển và Đỗ Hữu Hòa.

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 Liên minh châu Âu.

BẢNG MỤC LỤC

Lời cảm ơn.....	5
Các từ viết tắt	15
Tóm tắt.....	17
I - Giới thiệu về quan hệ Thương mại và Đầu tư Việt Nam – EU.....	21
I.1. Tổng quan quan hệ thương mại, đầu tư và ODA Việt Nam – EU.....	23
I.2. Hội nhập kinh tế của Việt Nam và thương mại.....	26
I.3. Các biện pháp bảo hộ ở Việt Nam và EU.....	30
I.3.1. Mức độ hạn chế hiện nay trong thương mại hàng hóa Việt Nam – EU.....	30
I.3.2. Mức độ hạn chế thương mại hiện tại của Việt Nam – EU đối với dịch vụ.....	33
I.4. Đàm phán giữa EU và Việt Nam cho đến nay	35
I.5. Các khung khổ đàm phán khác của Việt Nam và EU với bên thứ ba.....	36
I.5.1. Thương mại hàng hóa.....	36
I.5.2. Thương mại dịch vụ.....	37
I.5.3. Các lĩnh vực khác có liên quan.....	40
I.5.4. Bình luận ngắn về TPP.....	41
II- Đánh giá tác động về định lượng dựa trên mô hình cân bằng tổng thể.....	43
II.1. Phương pháp mô hình cân bằng tổng thể.....	45
II.1.1. Mô hình.....	45
II.1.2. Kích bản cơ sở.....	47
II.2. Các kịch bản.....	48
II.3. Đánh giá tác động kinh tế.....	50
II.3.1. Đánh giá tác động đối với các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô.....	50
II.3.2. Đánh giá tác động đối với các ngành.....	52
II.4. Đánh giá tác động xã hội.....	59
II.5. Đánh giá tác động môi trường.....	62
II.5.1. Lượng hóa các tác động.....	62
II.5.2. Xử lý vấn đề phát triển bền vững và bảo vệ môi trường trong FTA.....	63
III. Đánh giá tác động kinh tế đối với các ngành.....	65
III.1. Phương pháp luận.....	67
III.2. Tiềm năng thương mại của các ngành chủ chốt.....	71
III.3. Ước lượng tác động đối với nông nghiệp và công nghiệp chế tác.....	79
III.3.1. Tác động của FTA đối với thương mại và doanh thu.....	79
III.3.2. Lợi ích về phúc lợi và hiệu quả.....	80
III.3.3. Các vấn đề cụ thể trong nông nghiệp, chế biến nông sản và thủy sản.....	81
III.3.4. Tác động đối với các ngành chế tác chính.....	100
III.3.5. Quy tắc xuất xứ.....	129
III.3.6. Tiêu chuẩn và rào cản kỹ thuật đối với thương mại.....	132
III.4. Dự kiến tác động đối với một số ngành dịch vụ chủ chốt.....	134
III.4.1. Giới thiệu.....	134
III.4.2. Dịch vụ phân phối.....	134

III.4.2.1. Đặc điểm của dịch vụ phân phối.....	134
III.4.2.2. Thương mại dịch vụ bán lẻ.....	135
III.4.2.3. Đối xử với dịch vụ phân phối tại các FTA của Việt Nam và của EU.....	139
III.4.2.4. Các cân nhắc đối với dịch vụ phân phối trong FTA Việt Nam – EU.....	141
III.4.3. Dịch vụ thông tin.....	144
III.4.3.1. Đặc điểm của dịch vụ thông tin.....	144
III.4.3.2. Thương mại dịch vụ thông tin.....	145
III.4.3.3. Đối xử với dịch vụ thông tin trong các FTA của Việt Nam và của EU.....	146
III.4.3.4. Cân nhắc đối với dịch vụ thông tin trong FTA Việt Nam – EU.....	147
III.4.4. Dịch vụ tài chính.....	148
III.4.4.1. Đặc điểm của dịch vụ tài chính.....	148
III.4.4.2. Thương mại dịch vụ tài chính.....	149
III.4.4.3. Đối xử với lĩnh vực DVTC trong các FTA của Việt Nam và của EU.....	151
III.4.4.3.1. Dịch vụ ngân hàng.....	151
III.4.4.3.2. Dịch vụ bảo hiểm.....	152
III.4.4.4. Cân nhắc về dịch vụ tài chính trong FTA Việt Nam – EU.....	153
III.4.5. Dịch vụ chuyên môn.....	155
III.4.5.1. Các đặc điểm của dịch vụ chuyên môn.....	155
III.4.5.2. Thương mại dịch vụ chuyên môn.....	158
III.4.5.3. Đối xử với dịch vụ chuyên môn trong các FTA của Việt Nam và của EU.....	159
III.4.5.3.1. Dịch vụ pháp lý.....	159
III.4.5.3.2. Dịch vụ kiểm toán kế toán.....	161
III.4.5.3.3. Dịch vụ tư vấn thuế.....	162
III.4.5.3.4. Dịch vụ kiến trúc.....	162
III.4.5.3.5. Dịch vụ tư vấn kỹ thuật.....	164
III.4.5.4. Cân nhắc đối với dịch vụ chuyên môn trong FTA Việt Nam – EU.....	165
III.5. Các lĩnh vực khác liên quan đến thương mại: Mua sắm chính phủ.....	166
III.5.1. Giới thiệu.....	166
III.5.2. Tổng quan cách thức đàm phán của EU đối với nội dung mua sắm chính phủ trong các FTA của EU.....	167
III.5.3. Cân nhắc đối với FTA Việt Nam – EU.....	168
III.6 Các lĩnh vực thương mại khác: Chính sách cạnh tranh.....	169
III.6.1 Giới thiệu.....	169
III.6.2 Tổng quan nội dung cạnh tranh trong các FTA gần đây của EU.....	170
III.6.3 Chính sách cạnh tranh ở Việt Nam.....	171
III.6.4 Các cân nhắc trong FTA Việt Nam – EU.....	172
III.7. Các lĩnh vực liên quan tới thương mại khác: IPR.....	173
III.7.1. Giới thiệu.....	173
III.7.2. Tổng quan đàm phán của EU về IPR trong các FTA gần đây.....	174
III.7.3 Việt Nam và IPR.....	175
III.7.4. Cân nhắc về IPR trong FTA Việt Nam – EU.....	176
III.8. Các lĩnh vực khác liên quan đến thương mại: Thuận lợi hóa TM.....	177

III.8.1. Giới thiệu.....	177
III.8.2. Tổng quan các điều khoản thuận lợi hóa thương mại trong các FTA gần đây của EU.....	178
III.8.3. Kết quả thuận lợi hóa thương mại của Việt Nam qua các chỉ số.....	179
III.8.4. Cân nhắc với FTA Việt Nam – EU.....	180
III.9. Đầu tư.....	180
III.9.1. Giới thiệu.....	180
III.9.2. Tổng quan các điều khoản đầu tư trong các FTA gần đây của EU.....	181
III.9.3. Các cân nhắc trong FTA Việt Nam – EU.....	185
III.10. Tiêu chuẩn Lao động.....	186
III.10.1. Giới thiệu.....	186
III.10.2. Các điều kiện ở Việt Nam.....	186
III.10.3. Đối xử về các tiêu chuẩn lao động trong các hiệp định thương mại.....	187
III.10.4. Các cân nhắc đối với FTA Việt Nam – EU.....	188
III.11 Doanh nghiệp Nhà nước.....	188
III.11.1. Giới thiệu.....	188
III.11.2. Tình hình Việt Nam.....	189
III.11.3. Xử lý vấn đề DNNN trong các hiệp định thương mại.....	190
III.11.4. Các cân nhắc trong FTA Việt Nam – EU.....	190
IV – Tổng kết các kết quả nghiên cứu.....	191
Danh sách tài liệu tham khảo.....	199
Phụ lục 1. Các bảng từ CGE.....	208
Phụ lục 2. Tiềm năng thương mại và các chỉ số thương mại cơ bản Việt Nam - EU.....	215
Phụ lục 3. Phân tích chi tiết đặc điểm dịch vụ chuyên môn và các phân ngành liên quan.....	237
Phụ lục 4. Các rào cản của Việt nam trong Dịch vụ Tài chính phân theo mode và loại cam kết.....	244

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1. Thương mại hàng hóa Việt Nam - EU & Tăng trưởng thương mại giữa Việt Nam và EU (tỷ EUR và tỷ lệ tăng trưởng bình quân năm giai đoạn 2009-13).....	23
Biểu đồ 2. Thương mại Việt Nam – EU phân theo Nông nghiệp (AMA) và Phi Nông nghiệp NAMA.....	24
Biểu đồ 3. Thương mại dịch vụ của Việt Nam với thế giới (2005-2013) đơn vị triệu USD.....	24
Biểu đồ 4. Dòng vốn FDI vào Việt Nam.....	25
Biểu đồ 5. ODA của EU thuộc khung khổ Viện trợ cho Thương mại (A4T Categories).....	25
Biểu đồ 6. ODA A4T của EU dành cho Việt Nam, giai đoạn 2002-2012.....	26
Biểu đồ 7. Tổng ODA dành cho Việt Nam trong lĩnh vực Chính sách và quy định quản lý thương mại (Tính gộp giai đoạn 2003-2012).....	26
Biểu đồ 8. Tăng trưởng Thương mại và GDP của Việt Nam.....	27
Biểu đồ 9. Thiểu hụt Tiết kiệm - Đầu tư.....	27
Biểu đồ 10. Hội nhập với nền kinh tế thế giới.....	28
Biểu đồ 11. Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam xét theo diện mặt hàng, 2012.....	28
Biểu đồ 12. Các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam.....	29
Biểu đồ 13. Mức độ bổ sung thương mại và phát triển thương mại.....	30

Biểu đồ 14. Tự do hóa thuế quan trong các hiệp định khác nhau.....	30
Biểu đồ 15. Thuế quan của Liên minh châu Âu.....	31
Biểu đồ 16. Thuế quan của Việt Nam.....	31
Biểu đồ 17. Các biện pháp phi thuế của EU và Việt Nam đã thông báo cho WTO.....	32
Biểu đồ 18. Các biện pháp áp dụng tại nội địa của Việt Nam và EU.....	32
Biểu đồ 19. Lộ trình xóa bỏ thuế quan với hàng hóa trong CARIFORUM.....	36
Biểu đồ 20. Bản giải thích mức độ hạn chế với thương mại dịch vụ.....	38
Biểu đồ 21. Tổng hợp các hạn chế đối với Dịch vụ Chuyên môn trong các FTA của Việt Nam và EU..	39
Biểu đồ 22. Tổng hợp các hạn chế với các dịch vụ tài chính, thông tin và phân phối.....	39
Biểu đồ 23. Thuế quan của Việt Nam đối với hàng nhập khẩu từ EU.....	49
Biểu đồ 24. Thuế quan của EU đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam.....	50
Biểu đồ 25. Việt Nam: Tăng trưởng phúc lợi.....	51
Biểu đồ 26. Xuất khẩu của Việt Nam sang EU (phần trăm thay đổi so với năm cơ sở 2007).....	51
Biểu đồ 27. EU xuất khẩu sang Việt Nam (% thay đổi so với năm cơ sở 2007).....	52
Biểu đồ 28. Tác động đối với sản lượng ngành so với kịch bản cơ sở vào năm 2007.....	53
Biểu đồ 29. Thay đổi về sản lượng của Việt Nam.....	54
Biểu đồ 30. Thay đổi về xuất khẩu của Việt Nam.....	55
Biểu đồ 31. Thay đổi ước tính về nhập khẩu tại Việt Nam.....	56
Biểu đồ 32. Tỷ trọng nhập khẩu nguyên liệu đầu vào cho các doanh nghiệp và chính phủ.....	58
Biểu đồ 33. Số người thoát nghèo nhờ việc thực hiện FTA trong kịch bản Tham vọng (ngàn người)..	60
Biểu đồ 34. Chỉ số GINI.....	61
Biểu đồ 35. Tác động của FTA đối với khí thải carbon (triệu tấn CO ₂).....	62
Biểu đồ 36. Các khía cạnh về môi trường.....	63
Biểu đồ 37. Hệ phương trình tuyến tính.....	68
Biểu đồ 38. Đo lường tác động của chính sách thương mại đối với phúc lợi.....	69
Biểu đồ 39. Tiềm năng xuất khẩu đối với một số sản phẩm từ Việt Nam sang EU.....	71
Biểu đồ 40. Thuế suất của EU áp dụng đối với một số sản phẩm Việt Nam.....	72
Biểu đồ 41. Thuế suất của Việt Nam áp dụng đối với một số sản phẩm của EU.....	72
Biểu đồ 42. Tiềm năng thương mại giữa EU và Việt Nam trong một số ngành khi thực hiện FTA.....	73
Biểu đồ 43. Tác động đối với thương mại nông sản của Việt Nam.....	75
Biểu đồ 44. Tác động đối với thương mại hàng nông sản chế biến của Việt Nam.....	75
Biểu đồ 45. Tác động đối với thương mại thủy sản của Việt Nam.....	76
Biểu đồ 46. Tác động đối với thương mại đồ gỗ của Việt Nam.....	76
Biểu đồ 47. Tác động đối với thương mại dệt may của Việt Nam.....	77
Biểu đồ 48. Tác động đối với thương mại giày dép của Việt Nam.....	77
Biểu đồ 49. Tác động đối với ô tô xe máy của Việt Nam.....	78
Biểu đồ 50. Tác động đối với sản phẩm công nghệ cao của Việt Nam.....	78
Biểu đồ 51. Tác động đối với hàng thủ công mỹ nghệ của Việt Nam.....	79
Biểu đồ 52. Tác động của loại bỏ thuế quan các ngành trong EU đối với thương mại.....	80
Biểu đồ 53. Giảm thu thuế ở cấp ngành của Việt Nam (triệu USD).....	80
Biểu đồ 54. Tác động của tự do hóa thuế quan đối với phúc lợi của Việt Nam (triệu USD).....	81
Biểu đồ 55. Cơ cấu lao động của ngành đường năm 2011 (%).....	84

Biểu đồ 56. Tiêu thụ và sản xuất đường trong nước (1.000 tấn).....	85
Biểu đồ 57. Xuất khẩu đường (1.000 tấn).....	85
Biểu đồ 58. Tỷ trọng xuất khẩu đường tinh luyện năm 2013.....	86
Biểu đồ 59. Thị trường xuất khẩu các loại đường khác (HS 1702) năm 2013.....	86
Biểu đồ 60. Đặc điểm của ngành chăn nuôi.....	87
Biểu đồ 61. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp trong ngành chế biến thịt (%).....	88
Biểu đồ 62. Tiêu thụ thịt bò trong nước và sản xuất (1.000 tấn).....	88
Biểu đồ 63. Cơ cấu kim ngạch xuất khẩu thịt năm 2013 (%).....	89
Biểu đồ 64. Khối lượng thịt lợn xuất khẩu.....	89
Biểu đồ 65. Tỷ trọng xuất khẩu thịt lợn theo thị trường năm 2012.....	89
Biểu đồ 66. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp đánh bắt và nuôi trồng thủy sản (%).....	90
Biểu đồ 67. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp (%).....	90
Biểu đồ 68. Kim ngạch xuất khẩu cá tra (2008-2012) (triệu USD).....	92
Biểu đồ 69. Thị trường xuất khẩu cá tra chính năm 2013 (%).....	92
Biểu đồ 70. Kim ngạch xuất khẩu tôm (triệu USD).....	92
Biểu đồ 71. Tỷ trọng xuất khẩu tôm theo thị trường (%).....	93
Biểu đồ 72. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp cà phê (%).....	94
Biểu đồ 73. Xuất khẩu, tiêu thụ trong nước và sản xuất cà phê.....	95
Biểu đồ 74. Cà phê xanh hòa tan: xuất khẩu so với tiêu dùng trong nước.....	95
Biểu đồ 75. Tỷ trọng xuất khẩu cà phê theo thị trường (%) năm 2012.....	96
Biểu đồ 76. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp sữa (%).....	97
Biểu đồ 77. Tỷ trọng xuất khẩu sữa theo thị trường năm 2012.....	98
Biểu đồ 78. Tỷ trọng vốn theo sở hữu (%).....	99
Biểu đồ 79. Giá trị sản xuất của ngành chế biến gỗ (tỷ đồng, giá thực tế).....	101
Biểu đồ 80. Chuỗi giá trị thủ công mỹ nghệ.....	106
Biểu đồ 81. Tổng sản lượng của các nhóm sản phẩm trong ngành (nghìn tỷ đồng; giá so sánh 2010)	101
Biểu đồ 82. Số lượng doanh nghiệp chia theo số lượng lao động.....	111
Biểu đồ 83. Số người làm việc trong ngành T&C (nghìn người).....	112
Biểu đồ 84. Sản phẩm của ngành giày dép theo khối lượng (triệu đơn vị).....	115
Biểu đồ 85. Lao động của ngành giày dép (nghìn người).....	116
Biểu đồ 86. Số lao động trực tiếp trong ngành ô tô.....	120
Biểu đồ 87. Sản xuất xe có động cơ (số xe).....	121
Biểu đồ 88. Số công nhân trực tiếp làm việc trong ngành công nghệ cao.....	126
Biểu đồ 89. Sản lượng một số sản phẩm công nghệ cao.....	126
Biểu đồ 90. Thương mại giá trị gia tăng của xuất khẩu Việt Nam.....	130
Biểu đồ 91. Giá trị gia tăng trong và ngoài nước trong xuất khẩu của Việt Nam.....	130
Biểu đồ 92. Doanh số bán lẻ hàng hóa dịch vụ tính theo giá hiện thời phân theo thành phần sở hữu, 2012.....	136
Biểu đồ 93. Các doanh nghiệp trong lĩnh vực viễn thông phân theo quy mô lao động, 2012.....	144
Biểu đồ 94. Số lao động làm việc trong ngành thông tin.....	145
Biểu đồ 95. Vốn góp theo thành phần kinh tế trong lĩnh vực thông tin, 2012.....	146

Biểu đồ 96. Tỷ trọng của dịch vụ chung và dịch vụ chuyên môn trong GDP, 2005-12.....	156
Biểu đồ 97. Số lượng doanh nghiệp hoạt động ở Việt Nam, 2012.....	157
Biểu đồ 98. Doanh thu Dịch vụ Chuyên môn, 2012 (Nghìn tỷ đồng).....	157
Biểu đồ 99. Thương mại dịch vụ của Việt Nam và thương mại dịch vụ chuyên môn.....	158
Biểu đồ 100. Hồ sơ đăng ký sáng chế của Việt Nam phân theo loại và theo ngành (1998-2012)....	176
Biểu đồ 101. Đăng ký thương hiệu của Việt Nam.....	176

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1. Cam kết của EU trong GATS và trong FTA EU-Hàn Quốc.....	33
Bảng 2. Hạn chế của EU và Việt Nam trong các ngành dịch vụ.....	34
Bảng 3. Ước tính cắt giảm chi phí thương mại thông qua tự do hóa.....	34
Bảng 4. Cam kết thuế của Việt Nam trong các FTA song phương.....	37
Bảng 5. Giả định cơ sở cho Việt Nam.....	47
Bảng 6. Tỷ lệ nghèo theo thành thị/ nông thôn (%).....	59
Bảng 7. Đóng góp vào tăng trưởng thu nhập của người nghèo theo yếu tố sản xuất trong tất cả các kịch bản (%).....	60
Bảng 8. Tỷ lệ hộ nghèo theo vùng (%).....	61
Bảng 9. Tỷ lệ các dòng thuế theo mức thuế quan trong các ngành.....	72
Bảng 10. Tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam (25 sản phẩm có tiềm năng thương mại cao nhất).....	74
Bảng 11. Thương mại nông sản giữa EU và Việt Nam.....	82
Bảng 12. Thương mại hàng nông sản chế biến giữa EU và Việt Nam.....	83
Bảng 13. Thương mại thủy hải sản giữa EU và Việt Nam.....	83
Bảng 14. Các chỉ số chính về nông nghiệp, chế biến nông sản và thủy sản của Việt Nam.....	84
Bảng 15. Nhận thức của các bên liên quan về các nước cạnh tranh về đường với Việt Nam.....	86
Bảng 16. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh.....	87
Bảng 17. Nhận thức của các bên liên quan về nguồn cạnh tranh đối với sản phẩm thịt.....	90
Bảng 18. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh.....	90
Bảng 19. Nhận thức của các bên liên quan về đối thủ cạnh tranh đối với tôm.....	93
Bảng 20. Nhận thức của các bên liên quan về đối thủ cạnh tranh đối với cá basa.....	93
Bảng 21. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh.....	94
Bảng 22. Nhận thức của các bên liên quan về đối thủ cạnh tranh đối với cà phê.....	96
Bảng 23. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh.....	96
Bảng 24. Kim ngạch xuất khẩu sữa (ngàn USD).....	97
Bảng 25. Nhận thức của các bên liên quan về đối thủ cạnh tranh đối với các sản phẩm sữa.....	98
Bảng 26. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh.....	98
Bảng 27. Quan điểm của các bên liên quan về các phương pháp sản xuất và tạo giá trị của các nông sản.....	100
Bảng 28. Thương mại chế biến gỗ giữa EU và Việt Nam.....	102
Bảng 29. Chỉ số thương mại đối với sản phẩm gỗ của Việt Nam.....	103
Bảng 30. Thương mại hàng thủ công mỹ nghệ giữa EU và Việt Nam.....	108
Bảng 31. Các chỉ số thương mại đối với các sản phẩm thủ công mỹ nghệ Việt Nam.....	108

Bảng 32. Thương mại hàng dệt may giữa EU và Việt Nam.....	113
Bảng 33. Chỉ số thương mại đối với dệt và may của Việt Nam.....	113
Bảng 34. Thương mại giày dép giữa EU và Việt Nam	117
Bảng 35. Các chỉ số thương mại đối với sản phẩm giày dép của Việt Nam.....	117
Bảng 36. Thương mại ngành ô tô giữa EU và Việt Nam.....	122
Bảng 37. Các chỉ số thương mại đối với sản phẩm ô tô của Việt Nam.....	123
Bảng 38. Thuế suất xe chở khách (HS8703) theo thuế quan ưu đãi và trong AFTA vào năm 2014..	124
Bảng 39. Thương mại hàng điện tử giữa EU và Việt Nam.....	128
Bảng 40. Chỉ số thương mại đối với sản phẩm điện tử của Việt Nam.....	128
Bảng 41. Tỷ trọng của các doanh nghiệp nước ngoài trong ngành phân phối, 2012.....	138
Bảng 42. Hạn chế trong các FTA của Việt Nam và của EU đối với dịch vụ phân phối.....	140
Bảng 43. Các hạn chế trong các hiệp định của Việt Nam và EU trong lĩnh vực dịch vụ viễn thông ..	147
Bảng 44: Kim ngạch dịch vụ nhập khẩu (triệu USD).....	149
Bảng 45: Kim ngạch dịch vụ xuất khẩu (triệu USD).....	150
Bảng 46: Nhập khẩu và xuất khẩu DVTC phân theo khu vực, triệu USD (2007).....	150
Bảng 47. Các hạn chế trong các FTA của Việt Nam và của EU đối với lĩnh vực ngân hàng.....	151
Bảng 48. Hạn chế đối với dịch vụ bảo hiểm trong các hiệp định của Việt Nam và của EU.....	152
Bảng 49. Hạn chế với Dịch vụ pháp lý trong các FTA của Việt Nam và của EU.....	159
Bảng 50. Hạn chế đối với dịch vụ kiểm toán và kế toán trong các FTA của Việt Nam và của EU.....	161
Bảng 51. Hạn chế với dịch vụ tư vấn thuế trong các FTA của Việt Nam và của EU.....	162
Bảng 52. Các hạn chế với Dịch vụ Thiết kế trong các FTA của Việt Nam và của EU.....	163
Bảng 53. Hạn chế đối với Dịch vụ tư vấn kỹ thuật trong các FTA của Việt Nam và của EU.....	164
Bảng 54. Các chỉ số về quản lý tại biên giới.....	179

DANH MỤC CÁC HỢP MINH HỌA

Hộp 1. Khuyến nghị hành động của Việt Nam đối với quy tắc xuất xứ.....	131
Hộp 2. Pháp luật về mua sắm công của Việt Nam.....	169
Hộp 3. So sánh các điều khoản cạnh tranh trong EUCAAA và EUKFTA.....	171
Hộp 4. Hạn chế của các kết quả thu được từ kỹ thuật mô hình hóa.....	193

CÁC TỪ VIẾT TẮT

ACIA	ASEAN Comprehensive Investment Agreement - Hiệp định Đầu tư Toàn diện ASEAN
ACP	African, Caribbean and Pacific countries – các nước Châu Phi, Ca-ri-bê và Thái Bình Dương
AD	Anti-Dumping measures - Biện pháp Chống phá giá
AEC	ASEAN Economic Community - Cộng đồng kinh tế ASEAN
AEO	Authorised Economic Operator - Thương nhân ưu tiên đặc biệt
AIA	ASEAN Investment Agreement - Hiệp định Đầu tư ASEAN
AMS	ASEAN Member States – Các nước thành viên ASEAN
ASEAN	Association of South East Asian Nations - Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
BOT	Build Operate Transfer – Xây dựng Vận hành Chuyển giao
BSCI	Business Social Compliance Initiative – Sáng kiến Kinh doanh Tuân thủ Xã hội
CARIFORUM	Caribbean Forum (Caribbean Community & Dominican Republic) - Diễn đàn Ca-ri-bê (Cộng đồng Ca-ri-bê và Cộng hòa Đô-mi-nic)
CGE	Computable General Equilibrium – Cân bằng Tổng thể
CSR	Corporate Social Responsibility – Trách nhiệm Xã hội của Doanh nghiệp
CTC	Change of Tariff Classification – Thay đổi theo Phân loại Thuế
CVD	Countervailing Duties - Thuế đối kháng
DFQF	Duty Free Quota Free - Miễn Thuế Miễn Hạn ngạch
EC	European Commission - Ủy ban Châu Âu
ENT	Economic Needs Test - Kiểm tra Nhu cầu Kinh tế
EPA	Economic Partnership Agreement - Hiệp định Đối tác Kinh tế
EU	European Union – Liên minh Châu Âu
EUCAAA	European Union Central American Association Agreement - Hiệp định EU-Hiệp hội Trung Mỹ
EUCPTA	European Union Cô-lôm-bi-a Pê-ru Trade Agreement - Hiệp định thương mại EU – Cô-lôm-bi-a và Pê-ru
EUKFTA	European Union Hàn Quốc Free Trade Agreement - Hiệp định Thương mại Tự do EU – Hàn Quốc
EUROCHAM	European Chamber of Commerce in Vietnam – Phòng Thương mại Châu Âu tại Việt Nam
FLEGT	Forestry Law Enforcement, Governance and Trade – Thương mại, Quản trị và Thực thi Luật với Lâm nghiệp
FSC	Forestry Stewardship Council - Hội đồng Quản trị Rừng
FTA	Free Trade Agreement - Hiệp định Thương mại Tự do
GAqP	Thông lệ tốt về nuôi trồng thủy sản
GATS	General Agreement on Trade in Services - Hiệp định Chung về Thương mại Dịch vụ
GI	Geographical Indications - Chỉ dẫn địa lý
GPA	Government Procurement Agreement - Hiệp định mua sắm chính phủ
GTAP	Global Trade Analysis Project - Dự án Phân tích Thương mại Toàn cầu
IGA	ASEAN Investment Guarantee Agreement - Hiệp định Bảo lãnh Đầu tư ASEAN

IMF	International Monetary Fund - Quỹ tiền tệ Quốc tế
IP	Intellectual Property – Sở hữu trí tuệ
IPRs	Intellectual Property Rights - Quyền Sở hữu Trí tuệ
ITC	International Trade Centre UNCTAD/WTO – Trung tâm Thương mại Quốc tế UNCTAD/WTO
IUU	Đánh cá bất hợp pháp không được quản lý và không được báo cáo
LEFASO	Viet Nam Leather, Footwear and Handbag Association - Hiệp hội Da - Giày - Túi xách Việt Nam
MNCs	Multi National Corporations – Công ty Đa quốc gia
MOIT	Ministry of Industry and Trade - Bộ Công thương
MS	Micro-Simulation – Mô phỏng vi mô
NTM	Non-Tariff Measure - Biện pháp phi thuế
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development - Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển
REACH	Regulation on Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals – Quy định về Đăng ký, Đánh giá, Cho phép và Hạn chế Hóa chất
RVC	Regional Value Content – Hàm lượng giá trị khu vực
SMART	Single Market Partial Equilibrium Simulation Tool – Công cụ mô phỏng Cân bằng từng phần trên thị trường riêng lẻ
SOE	State Owned Enterprise – Doanh nghiệp nhà nước
SPS	Sanitary and Phytosanitary Standards – Tiêu chuẩn Vệ sinh an toàn thực phẩm
TASTE	Tariff Analytical and Simulation Tool for Economists - Công cụ Mô phỏng và phân tích thuế XNK cho các nhà kinh tế
TBT	Technical Barriers to Trade – Hàng rào kỹ thuật trong Thương mại
TPP	Trans Pacific Partnership - Hiệp định Xuyên Thái Bình Dương
TRIMS	Trade Related Investment Measures – Các biện pháp Đầu tư liên quan đến Thương mại
TRIPS	Trade Related Intellectual Property Rights - Quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development - Hội nghị Liên hiệp Quốc về Thương mại và Phát triển
VLA	Vietnam Lawyers Association - Hội luật gia Việt Nam
VCA	Vietnam Competition Authority – Cục Quản lý Cạnh tranh Việt Nam
VCC	Vietnam Competition Council - Hội đồng Cạnh tranh Việt Nam
VIETCRAFT	Vietnam handicraft exporters association - Hiệp hội xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ
VIETFORES	Vietnam Timber and Forest Product Association - Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam
VHLSS	Vietnam Household Living Standard Survey - Điều tra Mức sống Hộ Gia đình Việt Nam
VPA	Voluntary Partnership Agreement - Thỏa thuận Đối tác tự nguyện
WIPO	World Intellectual Property Organisation - Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới
WITS	World Integrated Trade Solutions – Các Giải pháp Thương mại Thế giới
WTO	World Trade Organisation - Tổ chức Thương mại Thế giới

Tóm tắt tiến trình đàm phán... Đàm phán giữa EU và ASEAN bắt đầu từ 2007 nhưng đi vào bế tắc và cả hai bên đồng ý tạm dừng. EU bắt đầu tiến hành đàm phán với từng nước thành viên ASEAN một cách riêng rẽ kể từ 2009¹. Vào tháng 6 năm 2012, Việt Nam và Liên minh châu Âu (EU) chính thức khởi động đàm phán hướng tới hiệp định thương mại tự do toàn diện. Các bên đã tiến hành vòng đàm phán thứ 8 vào tháng 6 năm 2014, và cả hai bên đều đặt mục tiêu kết thúc đàm phán sớm. Nghiên cứu này được thực hiện nhằm hỗ trợ xây dựng chiến lược đàm phán cho Việt Nam và tham vấn cộng đồng kinh doanh và các đối tượng có liên quan xét cả từ góc độ Việt Nam có lợi ích xuất khẩu hay có lợi ích cần bảo hộ.

Hiệp định FTA này dự kiến bao gồm các lĩnh vực sau: (i) Tiếp cận thị trường hàng hóa: xóa bỏ thuế và các biện pháp phi thuế, giải quyết các vấn đề về SPS và TBT, tạo thuận lợi thương mại và hợp tác hải quan, quy tắc xuất xứ; (ii) Cam kết tự do hóa thương mại dịch vụ; (iii) Đầu tư; (iv) Cạnh tranh; (v) quyền sở hữu trí tuệ, bao gồm chỉ dẫn địa lý; (vi) Mua sắm Chính phủ; (vii) Môi trường quy định quản lý; (viii) Phát triển bền vững, bao gồm cả vấn đề lao động; (ix) Doanh nghiệp nhà nước.

Việt Nam và EU là 2 đối tác có tính bổ sung cho nhau.... Hiện tại, Liên minh châu Âu (EU) là đối tác thương mại lớn của Việt Nam, theo đó xuất khẩu của Việt Nam đạt 21,3 tỷ EUR trong năm 2013. Khoảng ¼ tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam là xuất sang EU, trong khi đó hàng hóa nhập khẩu có xuất xứ EU chiếm khoảng 13% kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam. Như vậy, Việt Nam đang hưởng thặng dư thương mại về hàng hóa với EU, và mức thặng dư thương mại này tăng lên qua các năm. Kể từ 2009, xuất khẩu sang EU tăng lên với tỷ lệ rất cao (28%/năm) trong khi nhập khẩu từ EU cũng tăng lên nhưng chỉ ở mức 11%/năm. Kết quả là cán cân thương mại đem lại thặng dư với tỷ lệ tăng 39% cho phía Việt Nam. Mặt hàng xuất khẩu chủ lực sang EU là giày dép, đồ gỗ, cá đông lạnh và cà phê, còn các mặt hàng nhập khẩu có kim ngạch lớn là máy bay, tàu biển, ô tô và sản phẩm công nghiệp chế tạo.

Số liệu thống kê về dịch vụ tuy còn hạn chế, nhưng theo số liệu GTAP từ 2007, Việt Nam phát sinh thâm hụt về thương mại dịch vụ với EU. Mặc dù Việt Nam xuất khẩu thuần về du lịch nhưng lại là nước nhập khẩu thuần về vận tải trong quan hệ với EU. Đầu tư của EU vào Việt Nam cũng rất đáng kể, về cơ bản tương đồng với xu hướng dòng đầu tư từ mọi quốc gia đổ vào Việt Nam mạnh kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO. Dòng vốn FDI gần đây có giảm sút, mặc dù vẫn ở mức khoảng 7 tỷ đô-la/năm.

Mức độ bổ sung thương mại lẫn nhau giữa Việt Nam và EU là khá cao. Mức độ bổ sung lẫn nhau giữa Việt Nam với EU còn cao hơn so với các mức bổ sung lẫn nhau giữa Việt Nam với một số nước ASEAN, dù rằng vẫn còn thấp hơn so với mức độ bổ sung lẫn nhau giữa Việt Nam với Nhật Bản hoặc Ma-lai-xi-a. Nếu so về tỷ lệ tương đối, thì thương mại giữa Việt Nam và EU còn thấp, chưa tương xứng với mức độ quan trọng của EU trong tổng kim ngạch thương mại thế giới. Kết quả này cho thấy cơ hội để mở rộng hơn nữa quan hệ thương mại giữa Việt Nam và EU. Ngoài ra, phân tích số liệu thương mại giản lược cũng cho thấy thương mại có thể tăng lên thêm 100 tỷ USD, nếu Việt Nam có thể tăng thêm năng lực sản xuất (và xuất khẩu sang EU) các sản phẩm hiện đang xuất khẩu ra thế giới.

¹ Đàm phán với Xing-ga-po và Ma-lai-xi-a bắt đầu từ 2010. Đàm phán với Thái Lan bắt đầu từ 2013.

Tuy nhiên, kim ngạch thương mại bị hạn chế bởi các biện pháp bảo hộ tại biên giới và trên thị trường nội địa

Hạn chế đối với thương mại hàng hóa ... Mức bình quân giảm đơn thuế nhập khẩu của Việt Nam áp dụng với hàng nhập khẩu từ EU là 10,4% vào năm 2013. Có một số ít mặt hàng vẫn áp dụng hạn ngạch thuế quan, ví dụ như trứng, đường, lá thuốc lá và muối. Các nhà xuất khẩu EU khi xuất hàng vào Việt Nam cũng gặp phải các rào cản đáng kể đối với một số mặt hàng, đáng lưu ý là sản phẩm thuốc lá thành phẩm và đồ uống có cồn, thuế 100%, ô tô và đặc biệt là xe máy. Các sản phẩm chăn nuôi và dệt may cũng chịu thuế khá cao. Hàng xuất khẩu của Việt Nam sang EU được áp dụng mức thuế bình quân khoảng 4,6%, nhưng mức trung bình này còn ẩn giấu một số dòng thuế “đỉnh”. Trong đó, thuế suất cao nhất là 300% áp dụng với tỏi, ngoài ra thuế suất rất cao cũng được áp dụng với thịt bò và sản phẩm sữa. Nếu tính theo kim ngạch, thì các dòng thuế đáng kể nhất của EU là áp dụng với hàng dệt may, quần áo, giày dép, fi-lê cá đông lạnh, là những ngành Việt Nam có lợi thế cạnh tranh cao. Mặc dù có mức thuế suất khá thấp trong tương quan chung, nhưng cả EU và Việt Nam đều áp dụng một số biện pháp có hình thức khác nhau làm hạn chế thương mại và đầu tư. Các biện pháp hạn chế trong nội địa này bao gồm cả các biện pháp phi thuế như SPS hay các tiêu chuẩn, chuẩn mực, cho tới các biện pháp hạn chế xuất khẩu cũng sẽ được xem xét trong báo cáo nghiên cứu này.

Hạn chế với dịch vụ... Cả Việt Nam và EU đều đã có những cam kết đáng kể trong khuôn khổ GATS của WTO. Việt Nam cam kết theo GATS đối với 11 ngành dịch vụ (trên tổng số 12 ngành dịch vụ) và 110 phân ngành (trong tổng số 155 phân ngành). Việt Nam cho phép bên nước ngoài sở hữu 100% trong hầu hết các ngành, phân ngành dịch vụ theo như cam kết trong GATS. Cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ các hiệp định song phương và khu vực cho đến nay vẫn chưa vượt quá GATS. EU cam kết với 12 ngành dịch vụ và 115 phân ngành (trong tổng số 155 phân ngành). Điều quan trọng là cần phải ghi nhận mức độ hạn chế đối với ngành dịch vụ tại các nước thông qua những phản ánh của cộng đồng doanh nghiệp. Kết quả cho thấy EU vẫn áp dụng nhiều hạn chế đáng kể đối với Dịch vụ chuyên môn. Việt Nam duy trì một số hạn chế đối với mode 3 (quyền thành lập) chủ yếu thông qua yêu cầu phải thành lập liên doanh trong đó bên Việt Nam nắm cổ phần đa số.

Về tổng quan, báo cáo nghiên cứu đánh giá rằng lợi ích mà FTA đem lại cho Việt Nam là rất lớn... Sử dụng cả mô hình cân bằng tổng thể (CGE) lẫn mô hình cân bằng từng phần, nghiên cứu đã ước tính tác động của FTA giữa Việt Nam với EU dựa trên Khuôn khổ Đánh giá Tác động Dài hạn với khung thời gian kéo dài tới 2025. Nghiên cứu dự báo Việt Nam sẽ tăng trưởng đáng kể nhờ tác động của dòng vốn vào và nhờ cải thiện năng suất lao động. Theo ước tính, FTA sẽ giúp GDP tăng cao hơn so với mức xu hướng khoảng 7%-8% cho tới năm 2025.

Nghiên cứu này so sánh với các mức nhượng bộ được cam kết trong các FTA gần đây để xác định các kịch bản kết thúc khác nhau. Kết quả phân tích cho thấy Việt Nam sẽ được hưởng lợi lớn từ FTA với EU, ngay cả trong kịch bản chỉ đạt được mức độ tự do hóa khiêm tốn đi chăng nữa. Phân tích theo mô hình CGE hay mô hình cân bằng từng phần đều cho thấy ngành công nghiệp của Việt Nam sẽ thu được lợi ích thuần lớn nhất từ FTA này. Đặc biệt là ngành dệt may, quần áo và giày dép là những ngành thu lợi đáng kể từ FTA này. Ngành nông nghiệp cũng được hưởng lợi, mặc dù sản xuất thịt và sữa cũng có thể phải chịu ảnh hưởng tiêu cực từ tự do hóa.

Mức độ tự do hóa thị trường dịch vụ sẽ quyết định mức hưởng lợi dành cho các ngành dịch vụ của EU, bởi vì EU là khu vực có xuất khẩu thuần về dịch vụ sang Việt Nam và điều này còn tiếp diễn trong tương lai. Dòng vốn đầu tư từ phía EU dự kiến sẽ tiếp tục tăng lên, và đây là nhân tố có thể tạo thêm những lợi ích động của FTA.

Thương mại sẽ phát triển hơn nữa sau khi FTA có hiệu lực... Xuất khẩu của Việt Nam sang EU ước tính sẽ đạt mức tăng trưởng thêm 10% cho đến năm 2025, nhờ tác động của hiệp định này. Cán cân thương mại với EU sẽ xấu đi do nhập khẩu hàng hóa phục vụ sản xuất đầu tư từ EU tăng lên, tuy vậy cán cân thương mại vẫn tiếp tục ở mức thặng dư cho tới năm 2025. Quy mô cán cân thương mại sẽ phụ thuộc vào dòng vốn đầu tư, đầu vào trung gian và một số biến số tiền tệ và kinh tế vĩ mô khác nữa.

Nhưng lợi ích thu được còn phụ thuộc vào chất lượng, phạm vi và kết quả thực thi hiệp định... Phân tích ở cấp độ ngành giúp xác định một số rào cản trên thị trường nội địa, có thể làm hạn chế việc khai thác tối đa tiềm năng của quá trình tự do hóa. Giải quyết các rào cản này cũng không kém phần quan trọng so với đàm phán thuế hay việc đánh đổi các cam kết khác. Hai bên cần đảm bảo phối hợp, hợp tác tốt hơn, tăng cường tính minh bạch và khả năng dự đoán với các chính sách của mình và thiết lập nên cơ chế giải quyết tranh chấp hữu hiệu. Xét về quy tắc xuất xứ, nên hướng tới đơn giản hóa quy tắc xuất xứ đối với dệt may, và cách tính hàm lượng khu vực cộng gộp cần được khuyến khích áp dụng nhằm đảm bảo rằng các nỗ lực hội nhập khu vực ở cấp độ ASEAN không bị hiệp định này làm suy giảm đi.

Nghiên cứu cũng xem xét sơ bộ một số vấn đề có liên quan đến thương mại, như đối xử với doanh nghiệp nhà nước, các điều khoản đầu tư, cạnh tranh, mua sắm chính phủ, thuận lợi hóa thương mại, tiêu chuẩn và các biện pháp TBT, quyền sở hữu trí tuệ, quy tắc xuất xứ và tiêu chuẩn lao động. Nhiều nội dung trong số này cần được quy định rõ ràng thì mới đảm bảo thực sự đem lại cơ hội cho khu vực tư nhân. Tuy nhiên, chúng tôi cũng lưu ý rằng cần thận trọng khi đưa thêm một số điều khoản vốn có thể được xử lý tối ưu thông qua các chính sách không liên quan đến thương mại, ví dụ như chính sách cạnh tranh, lao động và môi trường. Chúng tôi cũng nhấn mạnh tác động của việc thắt chặt một số quy định (ví dụ: IPR) và cam kết tự do hóa một số lĩnh vực (ví dụ mua sắm chính phủ) là những nội dung có lợi từ góc độ kinh tế nhưng đồng thời có thể làm phát sinh tác động ngắn hạn đối với năng lực cạnh tranh của một số ngành ở Việt Nam.

Trong bối cảnh đàm phán còn đang tiếp diễn, các đánh giá về lợi ích có thể chưa hoàn toàn chính xác... FTA dự kiến được ký kết vào tháng 6/2015 và nhiều khả năng sẽ có hiệu lực vào năm sau đó, do cần thời gian tiến hành phê chuẩn của 28 nước thành viên EU. Từ góc độ của EU, mọi hiệp định với Việt Nam nhiều khả năng sẽ trở thành hiệp định mẫu cho các FTA khác với các nước ASEAN, như Thái Lan, Ma-lai-xi-a và các nước khác. Các nước khác cũng sẽ yêu cầu mức tiếp cận tương tự. Theo đó, có thể dẫn tới chuyển hướng thương mại do mức tiếp cận ưu đãi của Việt Nam sẽ bị “xói mòn”. Tương tự từ góc độ của Việt Nam, chúng tôi cũng ghi nhận tác động của Hiệp định xuyên Thái Bình Dương (TPP) có thể có đối với FTA với EU, nếu hai hiệp định này kết thúc vào cùng khoảng thời gian. Chúng tôi dự kiến sẽ có chuyển hướng thương mại đáng kể từ EU sang Hoa Kỳ, Nhật Bản, Úc và các thị trường TPP khác. Tác động của đầu tư từ TPP, cùng với sự gia tăng của đầu tư từ EU, cũng có thể dẫn tới tình trạng phát triển nóng của nền kinh tế Việt Nam và có thể tạo ra tình trạng lạm phát giá tài sản, vốn là vấn đề đòi hỏi giải quyết một cách cẩn trọng thông qua các chính sách kinh tế vĩ mô.

Tác động môi trường sẽ rất nhỏ... FTA có tác động hết sức hạn chế tới môi trường. Lý do vì tăng trưởng của Việt Nam sẽ luôn có xu hướng có hại do làm tăng mức phát thải CO₂ và các vấn đề ô nhiễm khác. Nhằm bảo vệ tài nguyên rừng, xin khuyến nghị nên áp dụng và thực thi Thỏa thuận Đối tác Tự nguyện và các điều khoản về Đảm bảo thực hiện Quản trị theo Pháp luật về Rừng và Thương mại (FLEGT). Ngoài ra, các rủi ro môi trường liên quan tới các ngành tăng trưởng nhanh, ví dụ như may mặc (nhuộm và tẩy) có thể được giải quyết thông qua hợp tác và tăng cường năng lực về quy định và thực thi. Xuất khẩu thủy sản tăng lên không bị coi là không bền vững, vì đa số các chuyên

gia nuôi trồng thủy sản có kinh nghiệm về thực tiễn nuôi trồng thủy sản tốt (GAP) đã tham gia các hoạt động tăng cường năng lực và sẽ được sử dụng để đảm bảo thực thi ngăn chặn đánh cá bất hợp pháp, không được đăng ký (IUU). Nhìn chung, các vấn đề môi trường này có thể được xử lý tốt hơn thông qua các chính sách môi trường, chứ không phải qua chính sách thương mại. EU có thể ủng hộ Việt Nam trong tiến trình hạn chế tác động bất lợi từ quá trình chuyển đổi kinh tế, nhưng chúng tôi cho rằng việc đưa thêm các điều khoản này vào một hiệp định thương mại sẽ chỉ đem lại các lợi ích rất hạn chế trong khi có thể bị lạm dụng thành công cụ bảo hộ tại EU. Kinh nghiệp sử dụng chính sách thương mại hướng tới các mục tiêu về môi trường, như thuế tại biên giới đối với hàng phát thải nhiều các-bon, thường cho thấy không tập trung đúng đối tượng và đem lại các hiệu ứng méo mó. Xét trong quan hệ song phương, các biện pháp này luôn tạo ra hiện tượng chuyển hướng thương mại.

Tác động đối với tình trạng nghèo đói sẽ tích cực, mặc dù không lớn... FTA cũng sẽ đem lại tác động tích cực, mặc dù không lớn trong cắt giảm tỷ lệ nghèo đói ở Việt Nam. Thành tựu của Việt Nam trong xóa đói đã được cộng đồng phát triển khen ngợi, và kết quả này được dự báo sẽ tiếp diễn bất kể FTA này có ra đời hay không. Tuy nhiên, FTA này cũng giúp giảm hơn nữa số hộ nghèo và tạo các kết quả thuận lợi hơn về cân bằng giới thông qua các hoạt động gia tăng trong lĩnh vực dệt may. Nhưng bất bình đẳng sẽ tăng lên... Mức độ bất bình đẳng sẽ tăng lên do tác động của FTA, vì vậy, cần có các biện pháp phù hợp để hạn chế tác động tiêu cực này.

Mặc dù FTA đem lại nhiều kết quả dự kiến tích cực, nhưng cần lưu ý đàm phán và dự thảo hiệp định sao cho phản ánh được các lợi ích của Việt Nam...

Do lợi ích của FTA sẽ chỉ tập trung vào một số ngành cụ thể ở Việt Nam, không nên miễn trừ các ngành này và việc cắt giảm thuế quan không nên thay thế bằng các hàng rào phi thuế. Đối với Việt Nam, vấn đề là cần giành lấy gì khi đồng ý đánh đổi một số ngành được bảo hộ như ô tô hay nông sản chế biến. EU luôn yêu cầu có các quy định đầu tư được nới lỏng hơn và đòi hỏi các quy định bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ chặt chẽ hơn. Việt Nam nên chấp nhận cắt giảm bảo hộ qua thuế, và gây sức ép để mở cửa hơn nữa phương thức di chuyển thể nhân. Theo đó, người lao động Việt Nam sẽ được sử dụng cho các công việc tạm thời ở châu Âu nhiều hơn. Điều này có lợi cho cả Việt Nam và EU.

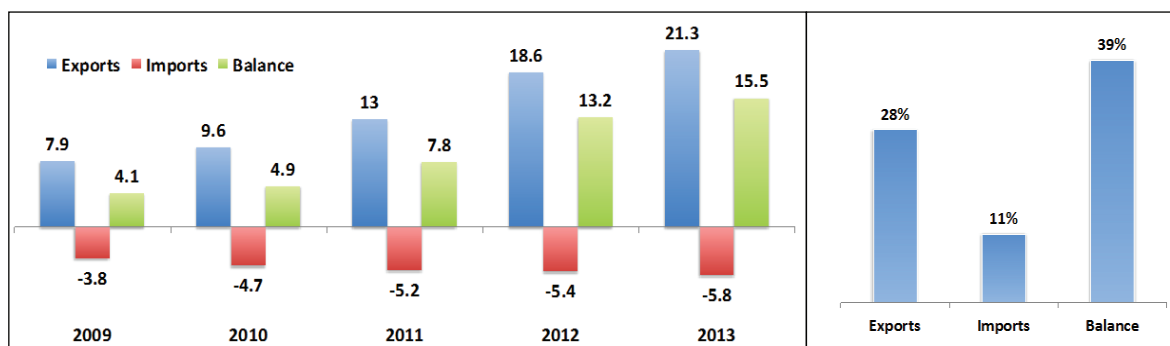
Việt Nam cũng cần đưa vào các biện pháp tự vệ, phù hợp với Hiệp định WTO về các Biện pháp Tự vệ và Hiệp định về Tự vệ đặc biệt trong Nông nghiệp nhằm có thể bảo hộ các ngành trong nước nếu bị ảnh hưởng tiêu cực do nhập khẩu tăng quá mức, có thể gây ra thiệt hại đối với các ngành này.

PHẦN I
Giới thiệu về quan hệ
Thương mại và Đầu tư
Việt Nam – EU

I.1. Tổng quan quan hệ thương mại, đầu tư và ODA Việt Nam – EU

Hiện tại, Liên minh châu Âu là đối tác thương mại chính của Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu đạt 21,3 tỷ EUR, theo số thống kê của EU. Khoảng ¼ kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam được xuất sang EU, và kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ EU chiếm khoảng 13% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam. Việt Nam đạt thặng dư thương mại ngày càng tăng lên trong quan hệ thương mại hàng hóa với EU (xem Biểu đồ 1). Kể từ 2009, xuất khẩu tăng lên với tốc độ đáng kinh ngạc (28%/năm), trong khi kim ngạch nhập khẩu từ EU chỉ tăng ở mức 11%/năm. Kết quả là cán cân thương mại đem lại thặng dư cho Việt Nam tăng lên với tỷ lệ 39%/năm.

Biểu đồ 1. Thương mại hàng hóa Việt Nam - EU & Tăng trưởng thương mại giữa Việt Nam và EU (tỷ EUR và tỷ lệ tăng trưởng bình quân năm giai đoạn 2009-13)

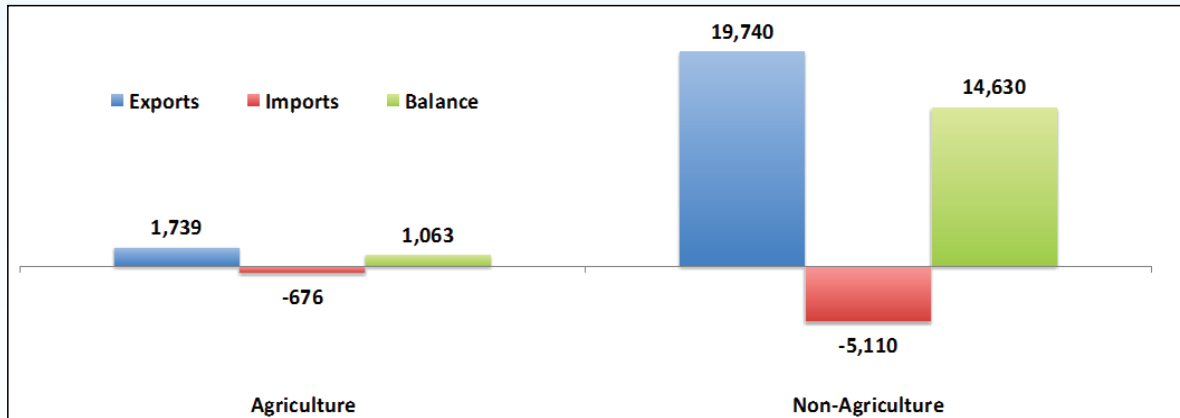


Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu từ Eurostat (2014) Thương mại Hàng hóa của Liên minh châu Âu với Việt Nam, tháng 4

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực sang EU gồm giày dép, đồ gỗ, cá đông lạnh và cà phê, còn các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ EU bao gồm máy bay, tàu thủy, ô tô và các mặt hàng công nghiệp chế tạo khác. Nếu phân loại thương mại theo định nghĩa của WTO gồm hàng nông nghiệp và phi nông nghiệp, thì có thể thấy rằng kim ngạch thương mại lớn chủ yếu tập trung vào hàng hóa phi nông nghiệp (dệt may/quần áo và giày dép), kim ngạch hàng nông nghiệp còn rất thấp (xem Biểu đồ 2). Đáng ngạc nhiên là thặng dư thương mại có tỷ lệ cao hơn đáng kể đối với hàng phi nông nghiệp khi so sánh với hàng nông nghiệp, đây là điều ít thấy trong quan hệ thương mại giữa một nước đang phát triển với một nước phát triển².

²Tính bằng cách lấy cán cân thương mại chia cho tổng kim ngạch

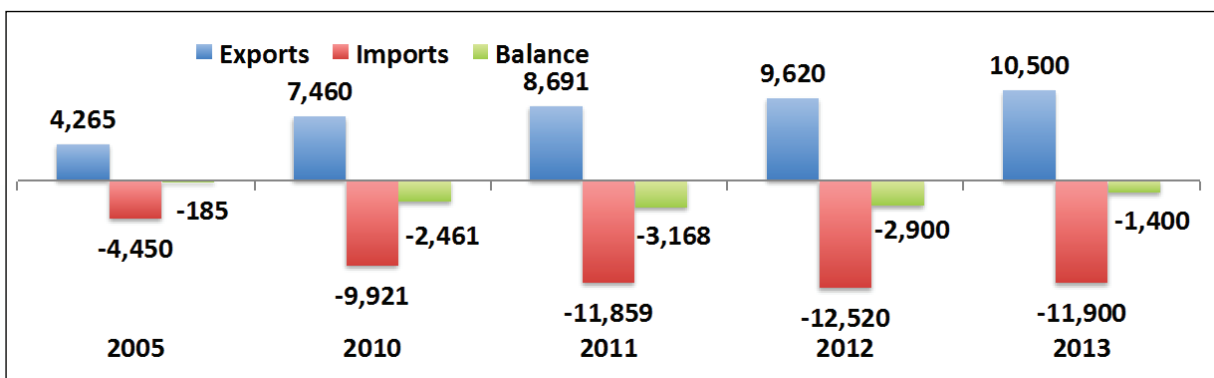
Biểu đồ 2. Thương mại Việt Nam – EU phân theo Nông nghiệp (AMA) và Phi Nông nghiệp NAMA (tỷ EUR)



Nguồn: Eurostat (2014) Thương mại Hàng hóa của Liên minh châu Âu với Việt Nam, tháng 4

Số liệu thống kê về thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và EU còn khá hạn chế, trong khi thương mại dịch vụ giữa EU và ASEAN thì có đủ số liệu thống kê. Theo đó, EU đạt thặng dư nhỏ về thương mại dịch vụ, ước tính khoảng 3,5 tỷ EUR trong 2011 (so với mức thâm hụt thương mại hàng hóa là 26,4 tỷ EUR với ASEAN). Mặc dù EU chịu thâm hụt đối với dịch vụ du lịch và vận tải, nhưng lại đạt thặng dư lớn với nhiều dịch vụ khác, đặc biệt là Dịch vụ chuyên môn. Cụ thể, thặng dư với các dịch vụ kinh doanh khác là từ xuất khẩu dịch vụ tài chính, dịch vụ máy tính, tiền phí bản quyền và sáng chế, tư vấn kỹ thuật và thương mại. Thương mại dịch vụ của Việt Nam đã phát triển tương đối nhưng luôn trong trạng thái thâm hụt. Thâm hụt thương mại của Việt Nam liên tục tăng trong 5 năm qua, lên tới mức 1,4 tỷ EUR trong 2013 (xem Biểu đồ 3). Mặc dù xuất khẩu tăng 8%/năm kể từ 2009, nhưng nhập khẩu tăng lên với mức 18%/năm.

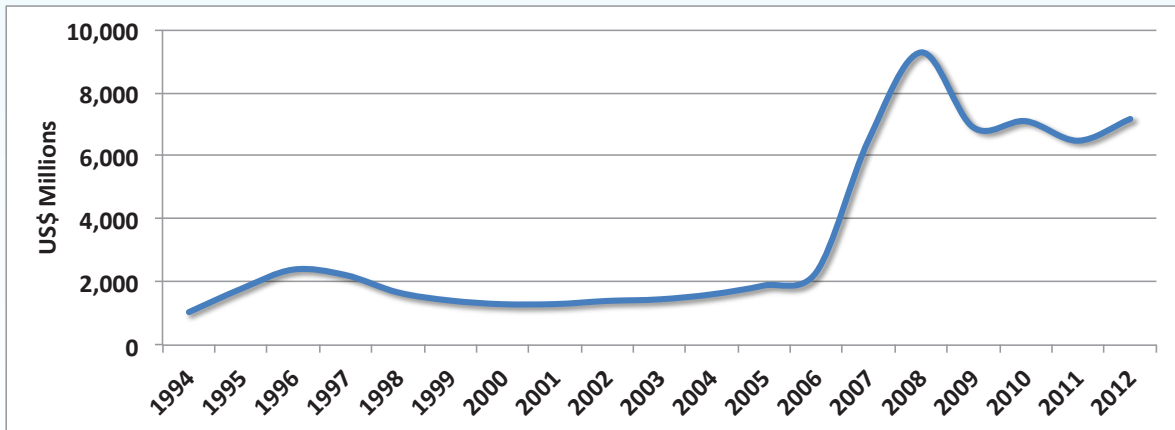
Biểu đồ 3. Thương mại dịch vụ của Việt Nam với thế giới (2005-2013) đơn vị triệu USD



Nguồn: Tổng cục Thống kê, Sổ tay Thống kê 2013

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là một trong những nhân tố đóng góp quan trọng vào phát triển kinh tế ở Việt Nam và là nguồn lực giúp tạo nên thành tích xuất khẩu của Việt Nam. Đây cũng là nguồn vốn ổn định giúp bù đắp thiếu hụt giữa tiết kiệm và đầu tư trong nước, hiện vẫn còn thiếu hụt lớn. Trước khi gia nhập WTO, dòng vốn FDI vào Việt Nam cơ bản ổn định ở mức 1 tỷ USD đến 1,5 tỷ USD. Nhưng ngay trong năm gia nhập, mức này đã tăng đột biến lên trên 9 tỷ USD (Biểu đồ 4). Sau đó, quá trình từ khi bắt đầu khủng hoảng tài chính đến lúc xảy ra tình trạng nền kinh tế phát triển quá nóng đã làm giảm lượng FDI xuống còn khoảng 6 tỷ USD đến 7,2 tỷ USD.

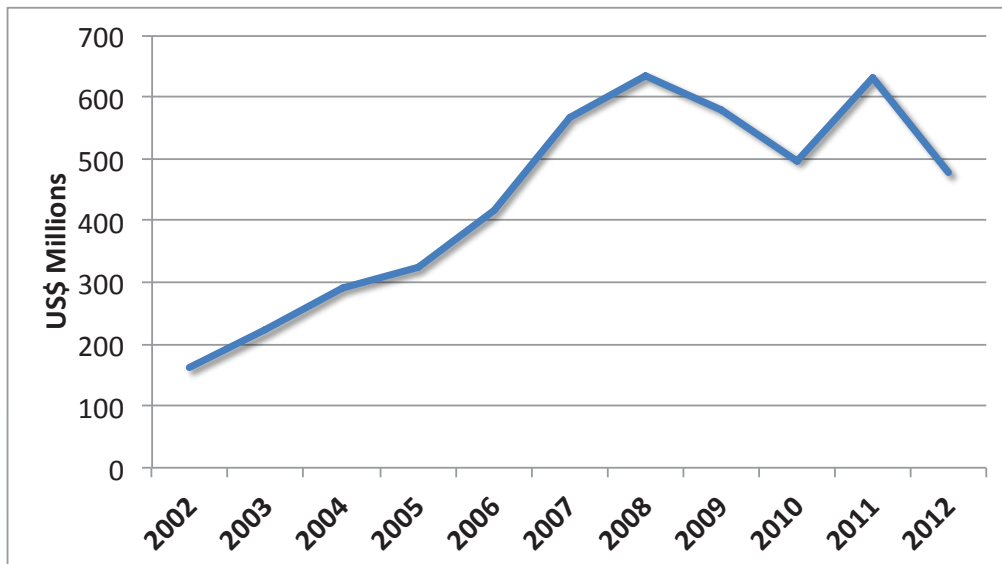
Biểu đồ 4. Dòng vốn FDI vào Việt Nam



Nguồn: ADB (2013) Dự báo kinh tế châu Á 2014

EU luôn là một đối tác quan trọng cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho Việt Nam kể từ khi cải cách kinh tế thị trường theo hướng Đổi Mới. Mức hỗ trợ ODA cho Việt Nam liên tục tăng vững chắc qua các năm. Trong khung khổ Viện trợ cho phát triển Thương mại (A4T), trong đó bao gồm toàn diện hạng mục từ cơ sở hạ tầng kinh tế đến hỗ trợ xây dựng chính sách, các nước thành viên EU đã tăng mức hỗ trợ từ 162 USD triệu lên mức 470 triệu USD vào 2012 (xem Biểu đồ 5).

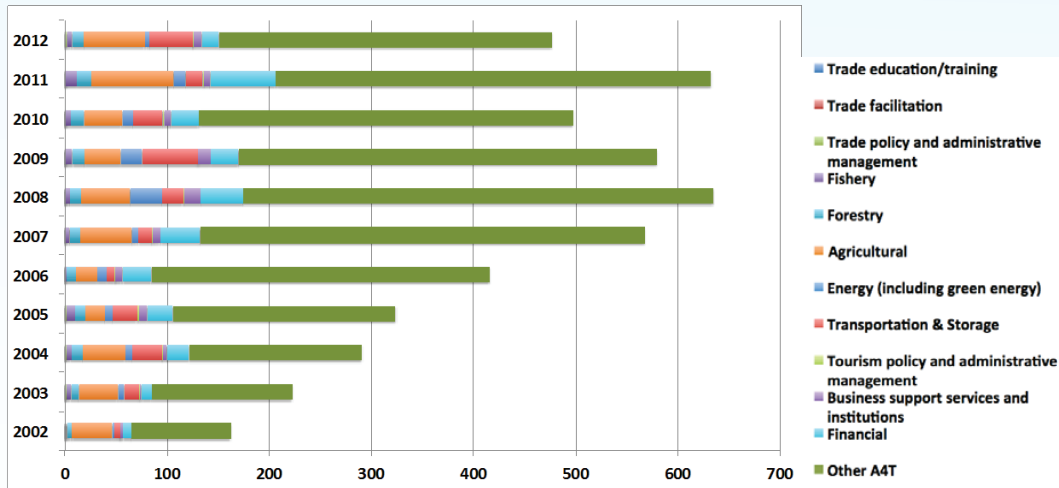
Biểu đồ 5. ODA của EU thuộc khung khổ Viện trợ cho Thương mại (A4T Categories)



Ghi chú: triệu USD; Nguồn: OECD-DAC Hệ thống báo cáo CRS, tính tới tháng 4/2014

Đỉnh điểm mức hỗ trợ diễn ra trong giai đoạn trước khi Việt Nam gia nhập WTO, và trong những năm đầu thực hiện cam kết sau gia nhập. Nếu tách biệt các khoản hỗ trợ, có thể thấy EU cung cấp hỗ trợ tập trung vào một số ngành nhất định (đáng kể là nông nghiệp, lâm nghiệp và nghề cá (xem Biểu đồ 6). EU cũng cung cấp nguồn tài chính cho R&D và phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME), ngoài ra phần lớn các khoản hỗ trợ chung dành cho ngành giao thông vận tải.

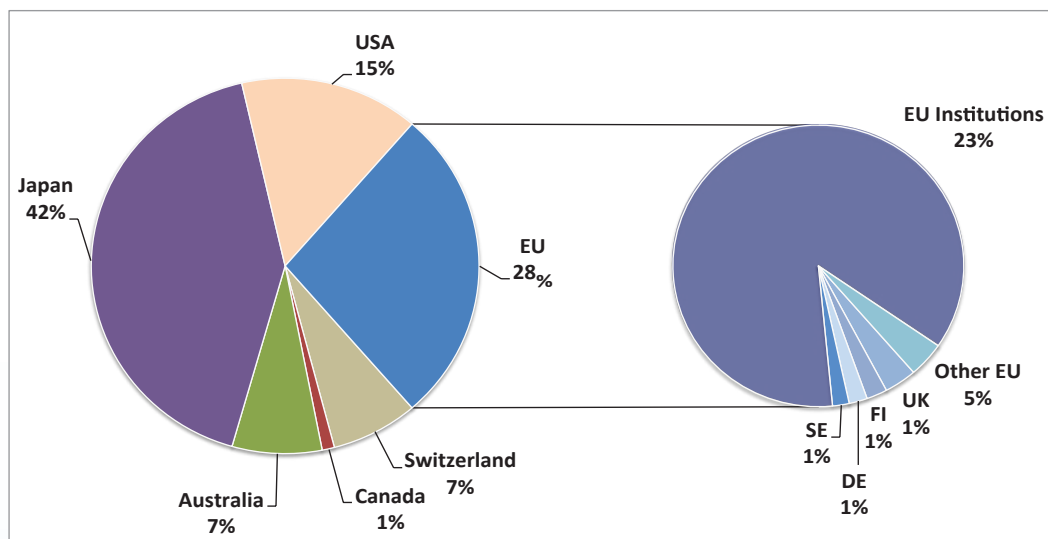
Biểu đồ 6. ODA A4T của EU dành cho Việt Nam, giai đoạn 2002-2012



Ghi chú: triệu USD; Nguồn: Hệ thống báo cáo CRS OECD-DAC, tại thời điểm 4/2014

Trong lĩnh vực chính sách và quy định quản lý thương mại, Biểu đồ 7 thể hiện các nước tài trợ chính. EU (bao gồm các tổ chức thuộc EU) cung cấp trên ¼ tổng các khoản hỗ trợ cho Việt Nam trong lĩnh vực này. Trong nội bộ EU, Vương quốc Anh là nước tài trợ lớn nhất (1% trên tổng số) tiếp theo là Phần Lan (0,6% trên tổng số).

Biểu đồ 7. Tổng ODA dành cho Việt Nam trong lĩnh vực Chính sách và quy định quản lý thương mại (Tính gộp giai đoạn 2003-2012)

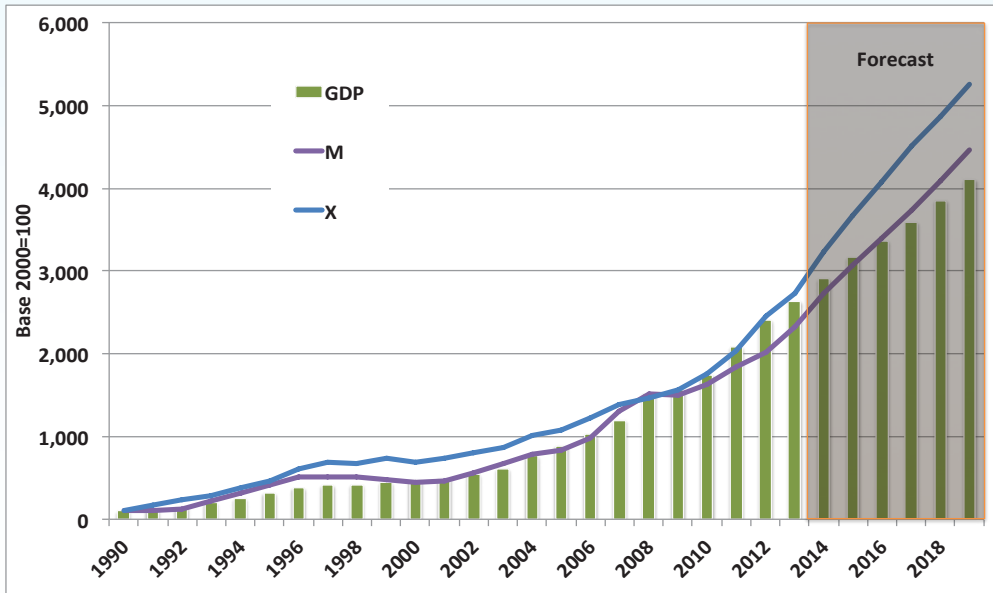


Nguồn: Hệ thống báo cáo CRS OECD-DAC, tại thời điểm 4/2014

I.2. Hội nhập kinh tế của Việt Nam và thương mại

Việt Nam có một nền kinh tế mở quan hệ khăng khít với thương mại quốc tế. Nền kinh tế trong nước đã đạt được mức tăng trưởng cao thông qua tích lũy vốn và tăng năng suất lao động nhưng nhân tố đóng góp lớn nhất vào tăng trưởng kinh tế vẫn là thương mại và đầu tư quốc tế. Mức tăng trưởng thương mại tăng gần như theo cấp số nhân kể từ khi gia nhập WTO là con số có thể quan sát dễ dàng nhất (xem Biểu đồ 8).

Biểu đồ 8. Tăng trưởng Thương mại và GDP của Việt Nam

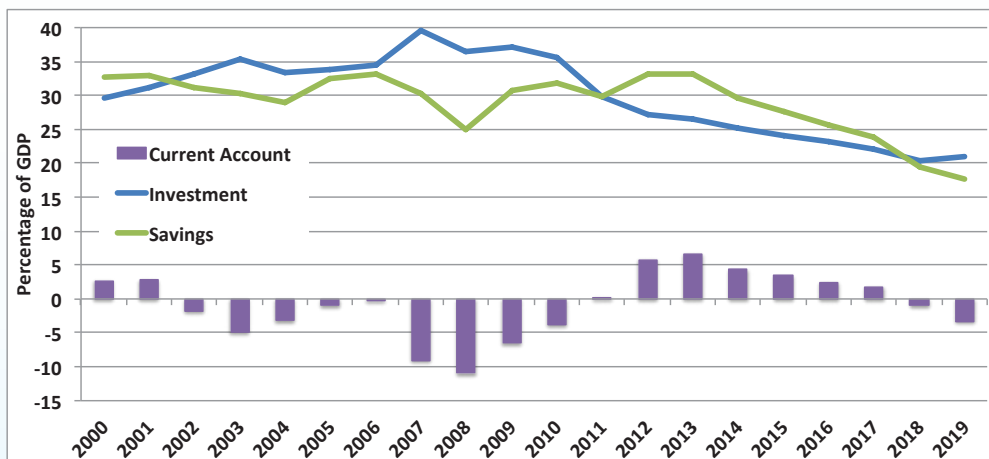


Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên Dự báo kinh tế thế giới IMF, 4/2014

Nhìn chung tăng trưởng xuất khẩu cao hơn tăng trưởng nhập khẩu, mặc dù cũng có những giai đoạn cán cân thương mại xấu đi ngay sau khi gia nhập WTO. Nhập khẩu tăng lên cũng là biểu hiện nhu cầu nhập đầu vào cho các ngành sản xuất, cần có máy móc, công nghệ từ bên ngoài, bên cạnh đó cũng có gia tăng nhu cầu tiêu dùng do thu nhập bình quân đầu người tăng lên ở Việt Nam. Đồng thời điều này cũng thể hiện tình trạng tiết kiệm không đủ để chi cho đầu tư ở Việt Nam (xem Biểu đồ 9).

Tổng mức đầu tư đạt 40% GDP sau khi gia nhập và sau đó giảm xuống đáng kể, còn khoảng 20% GDP, là mức thấp nhất kể từ khi cải cách thị trường bắt đầu được tiến hành quyết liệt. Mặc dù thâm hụt tài khoản vãng lai được cải thiện hơn, lần đầu tiên chuyển sang thặng dư sau một thập niên, mức đầu tư thấp là vấn đề gây lo ngại cho các nhà lập chính sách. Đầu tư vào các hoạt động sản xuất là rất cần thiết để tạo tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người một cách bền vững và dài hạn. Vốn bên ngoài là nguồn cần có để bù đắp thiếu hụt tiết kiệm và phần lớn nguồn đầu tư này vẫn đến từ châu Á, và đầu tư được thu hút nhờ các cam kết mà Việt Nam đưa ra trong các hiệp định thương mại.

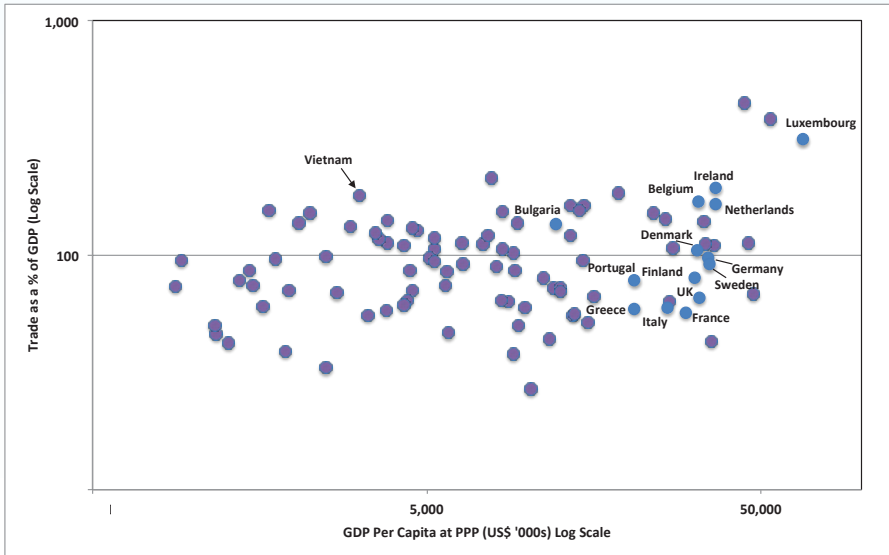
Biểu đồ 9. Thiếu hụt Tiết kiệm - Đầu tư



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên Dự báo kinh tế thế giới IMF, 4/2014

Mức độ hội nhập của Việt Nam với nền kinh tế thế giới khá cao. Kim ngạch thương mại (nhập khẩu và xuất khẩu) đạt mức 180% GDP, là mức cao thứ 7 trên thế giới, và chỉ đứng sau Xing-ga-po và Hồng Kông ở khu vực Đông Nam Á. Xét quy mô thị trường trong nước, và với cấu trúc kinh tế tương đối đa dạng, có thể nói Việt Nam có mức hướng ngoại rất đáng chú ý.

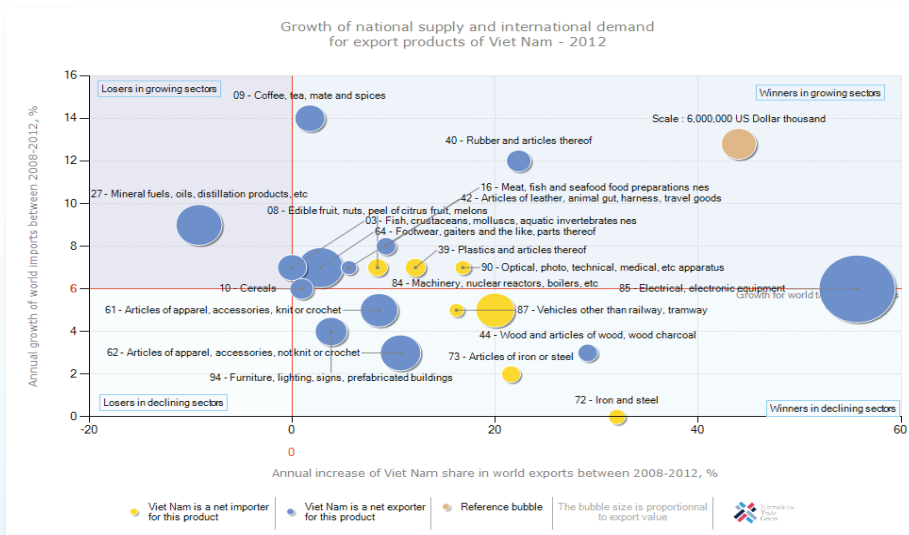
Biểu đồ 10. Hội nhập với nền kinh tế thế giới



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của WDI và WITS, 2012

Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam tương đối đa dạng. Việt Nam xuất khẩu nhiều mặt hàng công nghệ cao nhờ các doanh nghiệp sở hữu nước ngoài hoạt động ở Việt Nam. Hàng xuất khẩu chưa qua chế biến cũng chiếm tỷ trọng cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu (nhiên liệu hóa thạch, sản phẩm nghề cá, cà phê, đồ gỗ), cũng như các hàng hóa sơ chế khác (cao su, sản phẩm kim loại sắt, quần áo). Đối với đa số sản phẩm, Việt Nam đang gia tăng thị phần của mình trên thế giới, từ nông sản thô, nông sản chế biến cho tới các mặt hàng công nghiệp nhẹ. Tuy nhiên, có một số lượng các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam thuộc các lĩnh vực có mức tăng trưởng thấp nói chung, đặc biệt như lĩnh vực dệt may, đồ gỗ (xem Biểu đồ 11).

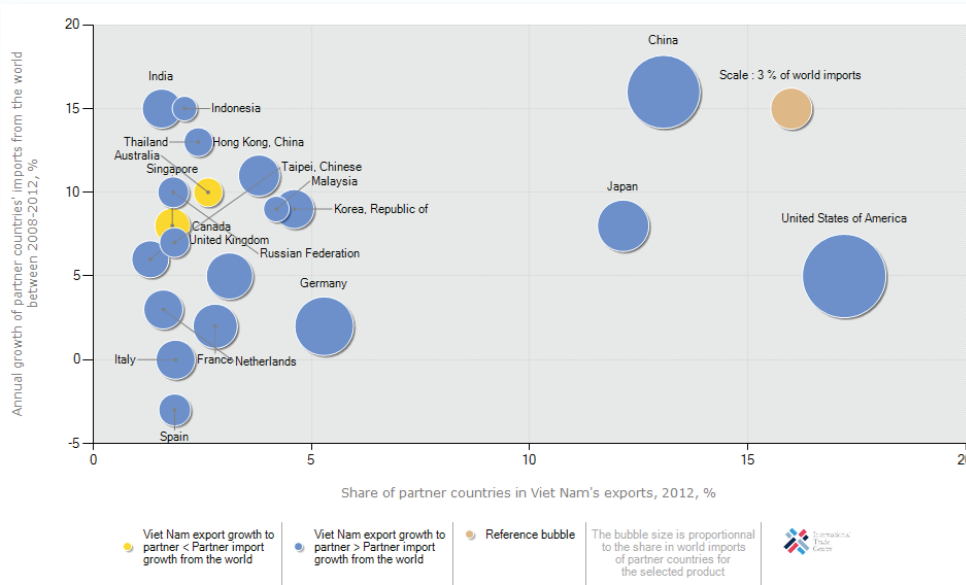
Biểu đồ 11. Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam xét theo diện mặt hàng, 2012



Nguồn: Bản đồ thương mại ITC

Thị trường xuất khẩu của Việt Nam cũng khá đa dạng, tuy rằng Hoa Kỳ (về quần áo), Trung Quốc và Nhật Bản gần như là 3 thị trường chủ đạo. Thị trường EU là thị trường lớn nhất nhưng thực ra lại là tính gộp của nhiều nước thành viên EU như trong Biểu đồ 12. Các đối tác của Việt Nam nhìn chung đều đã trải qua giai đoạn có xu hướng tăng nhập khẩu ở mức cao. Thị trường chính của hàng Việt Nam tại EU – Đức, Ý, Tây Ban Nha, Pháp và Hà Lan, không phải là nơi có tốc độ tăng nhập khẩu mạnh (nếu so sánh với mức tăng nhập khẩu của thế giới là 6% trong 5 năm qua), còn Anh Quốc thì có mức tăng cao hơn mức chuẩn. Thị trường năng động nhất cho hàng xuất khẩu của Việt Nam là Đông Nam Á, nơi có mức tăng 15%/năm, còn châu Âu chỉ tăng ở mức trên dưới 5%/năm.

Biểu đồ 12. Các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam



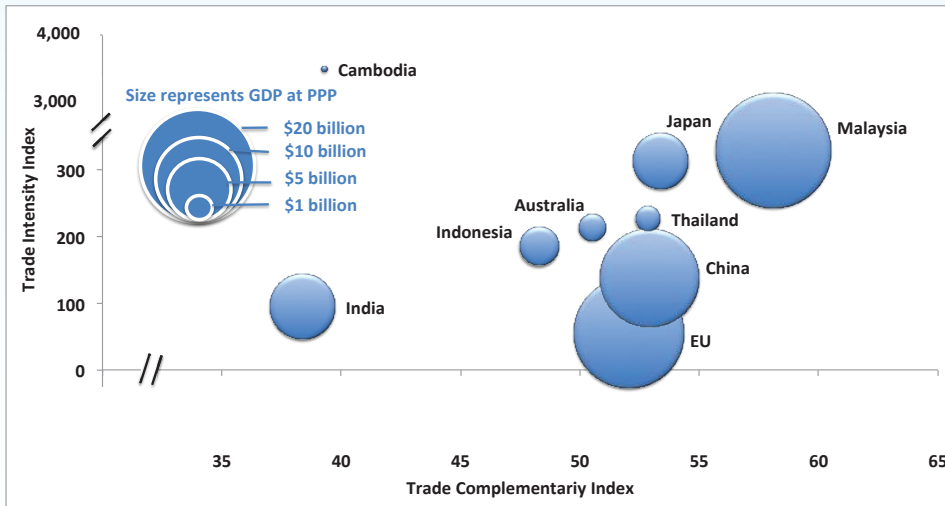
Nguồn: Bản đồ thương mại ITC

Mức độ bổ sung thương mại giữa Việt Nam và EU là tương đối cao. Bổ sung thương mại được định nghĩa là sự trùng khớp giữa nguồn cung xuất khẩu của một nước với nhu cầu nhập khẩu của nước kia³. Mức độ bổ sung thương mại này với EU còn cao hơn so với mức độ bổ sung thương mại với một số nước ASEAN khác, mặc dù mức độ này chưa cao bằng khi xét đến các đối tác Nhật Bản và Ma-lai-xi-a. Mức độ bổ sung thương mại và mức độ phát triển thương mại giữa Việt Nam và các đối tác được thể hiện trong Biểu đồ 36. Mức độ phát triển thương mại được đo lường bằng cách so sánh thương mại của Việt Nam với các đối tác được lựa chọn với tổng mức thương mại tương ứng của nước đó với thế giới. Nếu thương mại của Việt Nam với nước đó có tỷ lệ cao hơn, thì cho thấy có mức độ phát triển thương mại cao⁴. Việt Nam có mức độ phát triển thương mại hết sức thấp với EU, đặc biệt là khi so sánh với các nước khác trong khu vực, kể cả những nước có mức độ bổ sung thương mại với EU thấp hơn Việt Nam. Kết quả này cho thấy còn nhiều cơ hội cho mở rộng thương mại trong điều kiện mức độ phát triển thương mại giữa 2 nước hiện còn thấp. Phân tích giản lược về tiềm năng thương mại ở cấp độ mặt hàng mã 6 số được nêu tại mục III.2.

³ Chỉ số bổ sung thương mại được định nghĩa là $100 \times \sum [x_{i,j} - m_{i,k}] / 2$. $x_{i,j}$ là kim ngạch xuất khẩu từ nước j thuộc ngành i ; $m_{i,k}$ là kim ngạch nhập khẩu của nước k trong ngành i . Giá trị 100 là mức độ trùng khớp tuyệt đối (mức độ bổ sung tối đa), còn giá trị 0 thể hiện không có mức độ bổ sung nào cả.

⁴ Chỉ số phát triển thương mại được định nghĩa là $(x_{ij}/X_{it}) / (x_{wj}/X_{wt})$. Trong đó x_{ij} và x_{wj} là kim ngạch xuất khẩu của nước i và của thế giới xuất khẩu sang nước j còn X_{it} và X_{wt} tương ứng là tổng kim ngạch xuất khẩu của nước i và tổng kim ngạch của thế giới. Chỉ số này có giá trị lớn hơn (nhỏ hơn) một thể hiện thương mại song phương lớn hơn (nhỏ hơn) so với dự kiến, nếu xét đến tầm quan trọng của nước đối tác trong thương mại thế giới. Xem thêm World Bank (2011) *WITS User's Manual*, Version 2.01

Biểu đồ 13. Mức độ bổ sung thương mại và phát triển thương mại giữa Việt Nam và EU và một số nước cụ thể



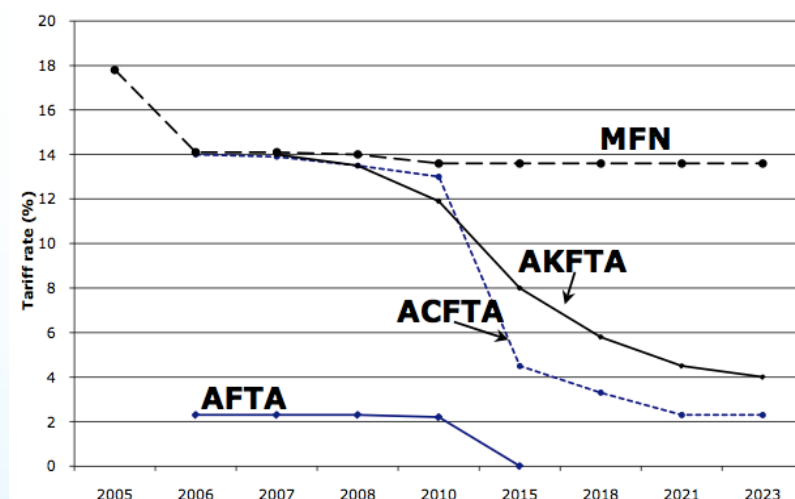
Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên WITS và WDI

I.3. Các biện pháp bảo hộ ở Việt Nam và EU

I.3.1. Mức độ hạn chế hiện nay trong thương mại hàng hóa Việt Nam – EU

Trong quá trình gia nhập WTO, Việt Nam cam kết ràng buộc thuế quan với hầu hết các dòng thuế trong khoảng từ 0-40%. Theo đó, mức thuế bình quân gia quyền thuế MFN đã giảm đáng kể từ 18,5% vào năm 2007 xuống còn 10,4% vào năm 2013. Chỉ còn một số ít sản phẩm còn giữ thuế quan hạn ngạch như trứng, đường, lá và cọng thuốc lá chưa chế biến, và muối. Ngoài WTO, Việt Nam gia nhập ASEAN từ năm 1995 và đang thực hiện một số hiệp định ASEAN liên quan tới thương mại hàng hóa (bao gồm cả các ủy ban công tác chuyên ngành), dịch vụ và đầu tư. Việt Nam cũng tham gia đàm phán song phương thông qua ASEAN và đã ký nhiều thỏa thuận song phương, các mức thuế cam kết trong các hiệp định này được trình bày trong Biểu đồ 14.

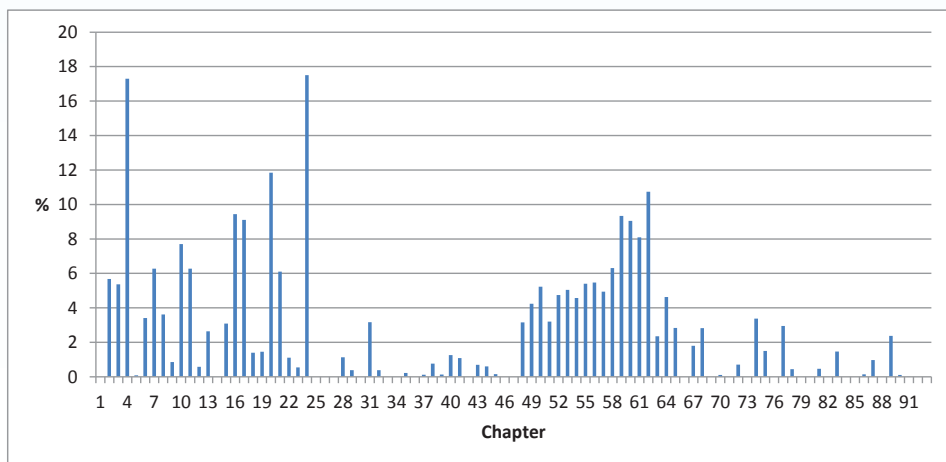
Biểu đồ 14. Tự do hóa thuế quan trong các hiệp định khác nhau



Nguồn: Bộ Thương mại; Sử dụng kết quả từ nghiên cứu của Vergano, P. and D. Linote (2009) Đánh giá tác động AFTA đối với nền kinh tế Việt Nam, Hoạt động MUTRAP FTA-9A, tháng 7

Hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang EU thuộc diện hưởng GSP chỉ chịu thuế suất trung bình ở mức 2,7%, nhưng cũng có một số dòng thuế “đỉnh”. Thuế cao nhất là với tỏi, 300% (nếu quy đổi ra mức thuế tỷ lệ), nhưng nhìn chung cũng có nhiều dòng thuế còn rất cao áp dụng với thịt bò và sản phẩm từ sữa và các sản phẩm nông nghiệp khác. Biểu đồ 15 thể hiện thực tế này, theo đó trình bày các mức thuế sắp xếp theo chương HS. Thuế đối với sản phẩm nông nghiệp là các chương từ 1 đến 24. Các nhóm sản phẩm khác như dệt may, quần áo và giày dép (TCF) thuộc các chương từ 47 đến 64. Tuy nhiên, nếu tính theo kim ngạch thì các dòng thuế có mức đáng kể chủ yếu tập trung vào nhóm dệt may, quần áo, giày dép và fi-lê cá đông lạnh.

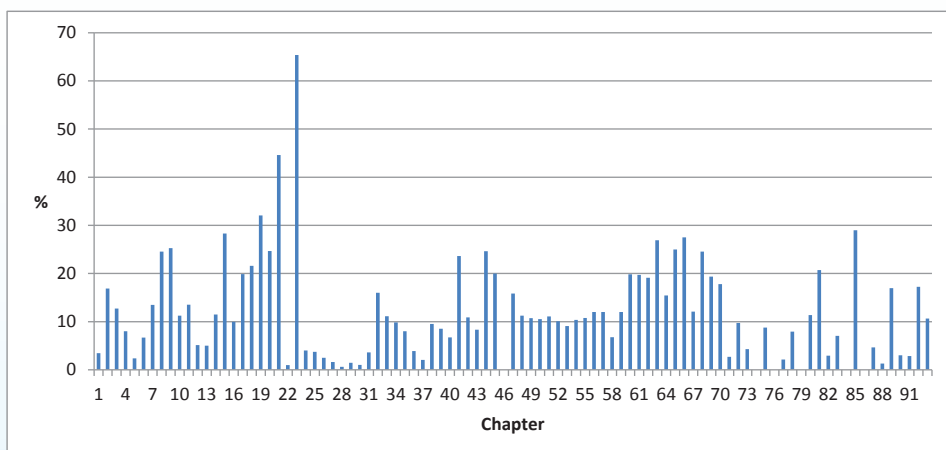
Biểu đồ 15. Thuế quan của Liên minh châu Âu



Nguồn: TS. 2012. Đây là mức thuế GSP tính ở cấp độ HS 2 số

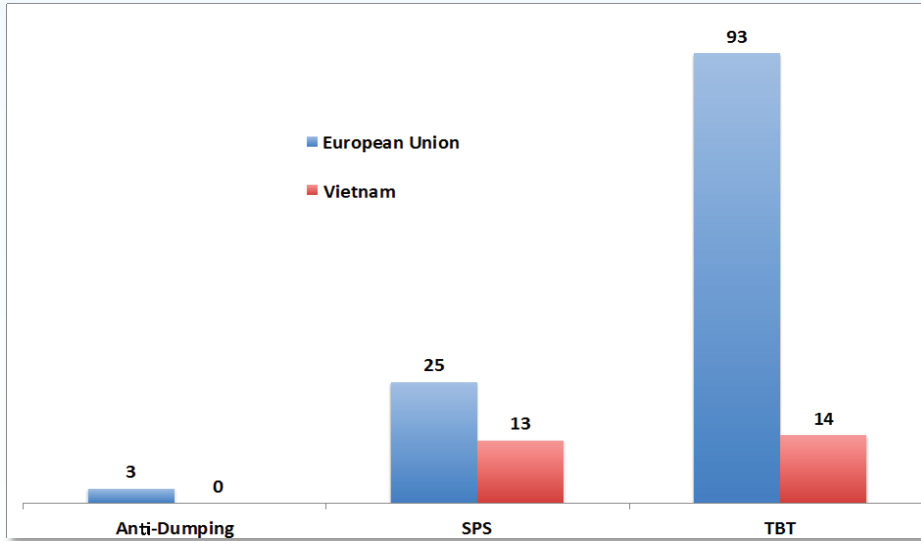
Các nhà xuất khẩu của EU cũng gặp rào cản đáng kể khi xuất sang Việt Nam. Việt Nam có mức thuế MFN bình quân giản đơn là 9,5%. Thuế bình quân đối với mặt hàng nông nghiệp là 16,1%, còn với hàng công nghiệp là 8,4%. Thuế đỉnh áp dụng với rượu và thuốc lá, 100%, và với ô tô và xe máy. Các sản phẩm từ sữa và hàng dệt may cũng chịu thuế đáng kể. Do sản phẩm dệt may là đầu vào của mặt hàng quần áo, nên xóa bỏ thuế quan với dệt may sẽ giúp ngành may mặc trở nên cạnh tranh hơn. Thuế suất bình quân ở cấp độ HS 2 số được trình bày tại Biểu đồ 16. Mức thuế cao nhất tập trung vào các mặt hàng nông nghiệp chế biến. Các nhà xuất khẩu EU xuất vào Việt Nam cũng gặp phải một số rào cản đối với một số mặt hàng cụ thể như rượu và thuốc lá, khoảng 100%, và ô tô xe máy. Sản phẩm chăn nuôi cũng chịu mức thuế đáng kể, tương tự như mức thuế áp dụng với dệt may.

Biểu đồ 16. Thuế quan của Việt Nam



Nguồn: WTO qua hệ thống WITS. 2012. Thuế suất trung bình giản đơn thuế thực tế áp dụng ở cấp độ 2 số

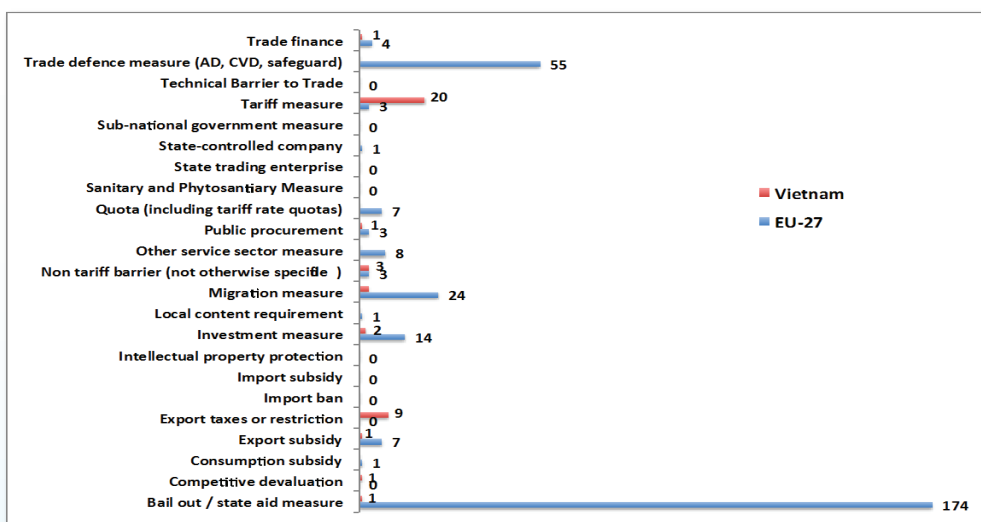
Biểu đồ 17. Các biện pháp phi thuế của EU và Việt Nam đã thông báo cho WTO



Nguồn: WTO (2014)
Cổng thông tin Thương mại
năm 2013

Mặc dù mức thuế là khá thấp, nhưng cũng cần lưu ý tới một số biện pháp dưới các hình thức khác nhau mà EU và Việt Nam áp dụng làm hạn chế thương mại và đầu tư. Các biện pháp hạn chế trên thị trường nội địa này bao gồm các biện pháp phi thuế (NTM) như SPS hoặc định mức và tiêu chuẩn hạn chế xuất khẩu và các biện pháp tương tự, có tác động đáng kể. Biểu đồ 17 minh họa mức độ phổ biến của NTM này được khởi xướng áp dụng vào 2013. Ngoài các NTM do EU khởi xướng trong thời gian trên, thì khối này vẫn còn đang thực thi 27 biện pháp tự vệ đặc biệt vẫn đang còn hiệu lực. Việt Nam cũng có một số NTM, cụ thể như trong áp dụng thuế nhập khẩu và thuế xuất khẩu. Ngoài các NTM đã thông báo với WTO, cơ sở dữ liệu về các biện pháp hạn chế thương mại do EU và Việt Nam áp dụng đối với mọi hành vi liên quan, cũng cho thấy còn khá nhiều rào cản đáng kể vẫn đang được áp dụng (hoặc khởi xướng) ở cả 2 đối tác này (xem Biểu đồ 18).

Biểu đồ 18. Các biện pháp áp dụng tại nội địa của Việt Nam và EU



Nguồn: Cơ sở Dữ
liệu Global Trade Alert
(2014), thời điểm 15/2

Việt Nam áp dụng đáng kể các biện pháp thuế nhập khẩu và thuế xuất khẩu, còn EU thì chủ yếu áp dụng tự vệ thương mại, chính sách nhập cư (tự do di chuyển thể nhân - mode 4) và hỗ trợ cho quốc gia thành viên, mặc dù không phải tất cả các biện pháp này đều áp dụng với Việt Nam. Hiện nay EU không áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam.

I.3.2. Mức độ hạn chế thương mại hiện tại của Việt Nam – EU đối với dịch vụ

Cả Việt Nam và EU đều có những cam kết đáng kể trong GATS, WTO. Việt Nam cam kết đối với 11 ngành (trên tổng số 12 ngành) và 110 phân ngành (trên tổng số 155 phân ngành). Việt Nam cam kết cho phép bên nước ngoài sở hữu 100% trong hầu hết các ngành và phân ngành dịch vụ trong biểu cam kết của thể GATS của Việt Nam. Cam kết của Việt Nam về dịch vụ trong các hiệp định song phương và khu vực cho đến nay chưa vượt quá mức cam kết trong GATS.

EU cam kết đối với 12 ngành và 115 phân ngành dịch vụ (trên tổng số 155 phân ngành). Sau GATS, EU đã tham gia một số FTA song phương có mức độ cam kết vượt trên GATS và cũng đòi hỏi cam kết tương tự từ phía đối tác của mình. Bảng 1 trình bày so sánh cam kết của EU trong GATS trong tương quan với các cam kết mới của EU trong FTA EU-Hàn Quốc. EU mở rộng cam kết với số lượng phân ngành nhiều hơn, đồng thời cũng đưa ra mức cam kết cao hơn trong từng phân ngành, tạo điều kiện tiếp cận thị trường tốt hơn cho các doanh nghiệp Hàn Quốc vào thị trường EU.

Bảng 1. Cam kết của EU trong GATS và trong FTA EU-Hàn Quốc

Sectors	GATS	FTA with Korea
1. BUSINESS SERVICES		
A. Professional services	✓	Improved
B. Computer and related services	✓	Improved
C. Research and development	✓	Improved
D. Real estate	✓	Similar
E. Rental/leasing services without operators	✓	Similar
F. Other	✓	Improved
2. COMMUNICATION SERVICES		
A. Postal	-	New
B. Courier	-	-
C. Telecommunication	✓	Improved
D. Audiovisual	-	-
E. Other	-	-
3. CONSTRUCTION AND RELATED ENGINEERING SERVICES	✓	Improved
4. DISTRIBUTION SERVICES	✓	Improved
5. EDUCATION SERVICES	✓	Improved
6. ENVIRONMENTAL SERVICES	✓	Improved
7. FINANCIAL SERVICES		
A. All insurance and insurance-related services	✓	Improved
B. Banking and other financial services	✓	Improved
8. HEALTH RELATED AND SOCIAL SERVICES	✓	Improved
9. TOURISM AND TRAVEL RELATED SERVICES		
A. Hotels and restaurants	✓	Improved
B. Travel agencies and tour operators	✓	Improved
C. Tourist guides	✓	Improved
D. Other	-	-
10. RECREATIONAL, CULTURAL AND SPORTING SERVICES	✓	Improved
11. TRANSPORT SERVICES		
A. Maritime	✓	Improved
B. Internal waterways	✓	Improved
C. Air	✓	Improved
D. Space	-	-
E. Rail	✓	Improved
F. Road	✓	Improved
G. Pipeline	-	New
H. Services auxiliary to all modes of transport	✓	Improved
I. Other	✓	Similar
12. OTHER SERVICES NOT INCLUDED ELSEWHERE	✓	Similar

Nguồn: Rà soát Chính sách Thương mại của EU, WTO (2013), WT/TPR/S/284, Geneva: Tổ chức Thương mại Thế giới

⁸ Có sự không thống nhất về tính tương thích của quy định và luật trong nước so với diễn giải cam kết WTO của Việt Nam. Xem Rà soát Chính sách Thương mại Việt Nam, WTO (2013), WT/TPR/S/287, Geneva: Tổ chức Thương mại Thế giới.

Điểm quan trọng là cần lưu ý tới mức độ hạn chế đối với lĩnh vực dịch vụ ở từng nước, theo phản ánh từ phía cộng đồng kinh doanh. Kết quả cho thấy EU áp dụng nhiều hạn chế đáng kể đối với Dịch vụ chuyên môn, được quy định rất khác nhau tại từng nước thành viên của EU. Việt Nam cũng áp dụng hạn chế về mode 4 và cũng có một số hạn chế các mode khác nữa. Việt Nam duy trì nhiều hạn chế đáng kể với mode 3 (quyền thành lập) chủ yếu thông qua yêu cầu phải thành lập liên doanh trong đó phía Việt Nam có tỷ lệ góp vốn đa số (xem Bảng 2).

Bảng 2. Hạn chế của EU và Việt Nam trong các ngành dịch vụ

	EU 27				Vietnam			
	Overall	Mode 1	Mode 3	Mode 4	Overall	Mode 1	Mode 3	Mode 4
Financial	○	◐	○	...	◐	◐	◐	...
Telecommunications	○	...	○	...	◐	...	◐	...
Retail	◐	...	◐	...	◐	...	◐	...
Professional	◐	◐	◐	◐	◐	○	○	◐

Ghi chú: ○ Mở cửa ◐ Cơ bản mở cửa, hạn chế không đáng kể ◑ Nhiều hạn chế đáng kể
 ◒ Cơ bản đóng cửa, ít cơ hội tham gia và hoạt động ◓ Đóng cửa hoàn toàn

Nguồn: World Bank (2014) Cơ sở Dữ liệu về hạn chế thương mại, 15/2

Việt Nam áp dụng các hạn chế đáng kể trong lĩnh vực vận tải đường sông/ biển. Dịch vụ này bao gồm cả vận tải dọc theo bờ biển, vốn do các DNNN chi phối chính. Vận tải đường bộ và thông tin cũng là những lĩnh vực còn nhiều hạn chế đáng kể. Bảng 3 trình bày mức độ cắt giảm chi phí thương mại mà Việt Nam và EU cần đạt được để có mức chi phí ngang với mức bình quân của OECD.

Bảng 3. Ước tính cắt giảm chi phí thương mại thông qua tự do hóa⁹

Lĩnh vực	Việt Nam	EU
	%	%
Vận tải	7,3	6,0
Thông tin	6,2	7,8
Dịch vụ bán lẻ - bán buôn	1,6	3,6
Tài chính & bảo hiểm	2,2	5,4
Dịch vụ kinh doanh	3,3	3,0
Dịch vụ khác	1,0	3,0

Nguồn: Sử dụng kết quả từ nghiên cứu của Francois et al. (2011)

⁹ Phương thức 1 là cung cấp dịch vụ qua biên giới; Phương thức (Mode) 3 liên quan tới quyền thành lập; mode 4 là về di chuyển của thể nhân.

I.4. Đàm phán giữa EU và Việt Nam cho đến nay

Đàm phán giữa EU và ASEAN bắt đầu từ 2007, nhằm củng cố hội nhập khu vực trong khu vực ASEAN, hợp lý hóa quá trình đàm phán và giảm bớt sự trùng lặp trong quy tắc xuất xứ của mỗi nước thành viên ASEAN, đồng thời đảm bảo tiếp cận với một thị trường lớn hơn cho hàng hóa của EU. Tuy nhiên, đàm phán giữa EU và ASEAN gặp phải bế tắc, nên từ 2009, EU bắt đầu đàm phán với từng nước thành viên ASEAN. Vào tháng 6 năm 2012, Việt Nam và EU chính thức khởi động đàm phán hiệp định thương mại tự do toàn diện. Hai bên đã tiến hành đàm phán 7 vòng tính đến thời điểm tháng 3/2014, và dự kiến đàm phán sẽ kết thúc sớm.

Vòng đàm phán thứ 8 giữa Việt Nam và EU diễn ra từ 7-21/3/2014.

Hiệp định FTA dự kiến ít nhất sẽ có phạm vi như sau:

- Tiếp cận thị trường đối với thương mại hàng hóa: xóa bỏ thuế quan và các biện pháp phi thuế; thống nhất các tiêu chuẩn áp dụng với các ngành quan trọng; xử lý các vấn đề SPS và TBT; quy tắc xuất xứ
- Cam kết tự do hóa thương mại dịch vụ
- Đầu tư
- Cạnh tranh
- Mua sắm chính phủ
- Thuận lợi hóa thương mại và Hải quan
- Môi trường quản lý
- Phát triển bền vững, bao gồm cả vấn đề lao động, môi trường và CSR
- Doanh nghiệp nhà nước

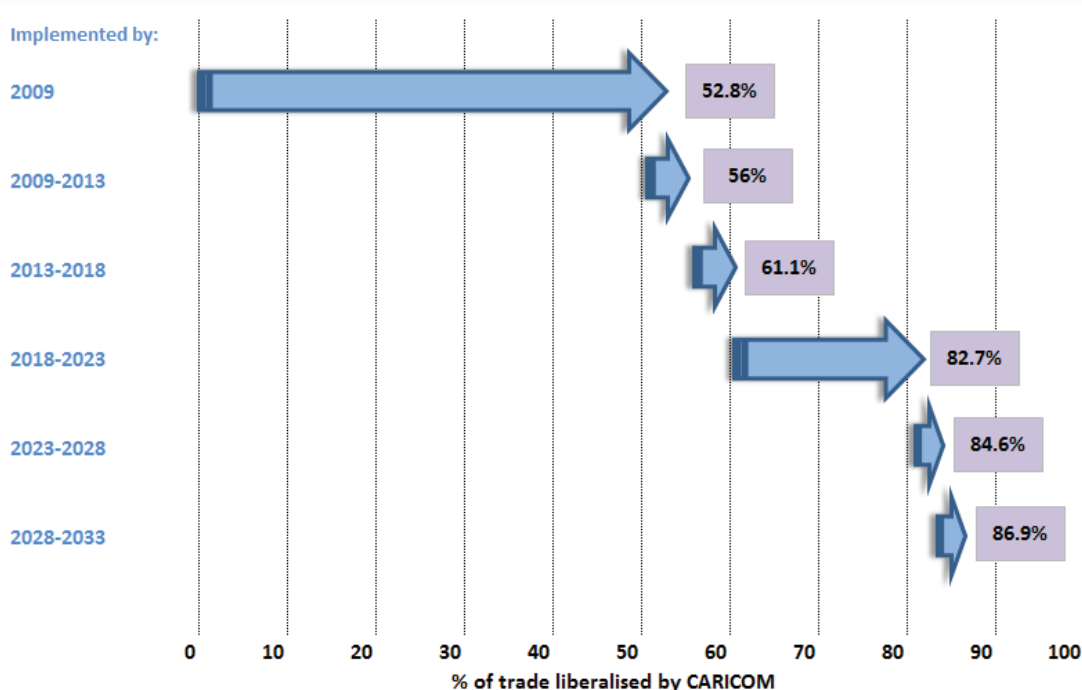
¹⁰ Đàm phán với Xing-ga-po và Ma-lai-xia bắt đầu từ 2010. Đàm phán với Thái Lan bắt đầu từ 2013.

I.5. Các khung khổ đàm phán khác của Việt Nam và EU với bên thứ ba

I.5.1. Thương mại hàng hóa

Trong các hiệp định gần đây, EU tự do hóa thị trường hàng hóa chọn 1 trong hai cách, đó là tự do hòa toàn bộ thị trường cho đối tác FTA (ví dụ trong CARIFORUM), hoặc duy trì bảo hộ đối với dưới 1% thương mại (ví dụ trong FTA với Hàn Quốc). Lộ trình xóa bỏ thuế của EU thường giảm mạnh trong thời gian đầu thực hiện và lộ trình dài nhất không quá 10 năm. EU đã áp dụng các mức độ tự do hóa và lộ trình cắt giảm tương đối khác nhau tùy theo đối tác. Các thỏa thuận có mức độ cam kết ít tham vọng nhất gồm CARIFORUM, trong đó tự do hóa được thực hiện với khung thời gian 25 năm và chỉ đạt 87% thương mại của đối tác (xem Biểu đồ 19).

Biểu đồ 19. Lộ trình xóa bỏ thuế quan với hàng hóa trong CARIFORUM



Nguồn: Baker, P. (2012) Sổ tay: Hiệp định đối tác kinh tế Cariforum-EU, IBF Consulting

Hiệp định có mức tự do hóa tham vọng nhất là FTA EU-Xin-ga-po, theo đó cả 2 bên đã thống nhất xóa bỏ gần như toàn bộ thuế quan chỉ sau 5 năm hiệp định có hiệu lực (99,99% các dòng thuế của EU và 100% các dòng thuế của Xing-ga-po). EU tỏ ra muốn Việt Nam thể hiện tham vọng tự do hóa đáng kể trong FTA của mình, với khoảng 95% số dòng thuế được tự do hóa trong thời gian 7 năm. Việt Nam đã có những nỗ lực tự do hóa thương mại đáng kể trong các hiệp định song phương và khu vực, cũng như trong WTO trước đó. Đây là phạm vi tự do hóa thuế quan cơ bản tương đồng với hầu hết các FTA. Nhìn chung Việt Nam cũng cam kết tự do hóa khoảng 90% kim ngạch thương mại và duy trì một phần hoặc nguyên trạng thuế quan đối với các dòng thuế còn lại (xem Bảng 4).

Bảng 4. Cam kết thuế của Việt Nam trong các FTA song phương

Các khung khổ giảm thuế của Việt Nam	Nhóm thông thường	Nhóm nhạy cảm			Loại trừ không tự do hóa	
	Danh mục NT	Nhạy cảm cao	Nhạy cảm	Đặc biệt	Không giảm thuế	Loại trừ hoàn toàn
ASEAN- China	9.544 (thuế cam kết 0 %)	941 (thuế cam kết= 50 %)	560 (thuế cam kết 5 %)			94
ASEAN – Hàn Quốc	8.907 (thuế cam kết 0 %)	108	852 (thuế cam kết 5 %)	378 (Tỷ lệ giảm 20 %)	766	101
ASEAN – Japan	9.425 (thuế cam kết 0 %)	1,224			498	
Vietnam- Japan EPA	8.548 (thuế cam kết 0 %)	132 (thuế cam kết= 50 %)	2 (thuế cam kết 5 %)		517	

Ghi chú: Số dòng thuế căn cứ theo Hệ thống Hà hòa hóa (HS) 2002 (có thể có khác biệt do điều chỉnh thuế)

Nguồn: Sự dụng kết quả từ Báo cáo Tác động của cam kết mở cửa thị trường trong WTO và các hiệp định thương mại tự do đến hoạt động sản xuất, thương mại của Việt Nam và các cơ chế hoàn thiện cơ chế điều hành xuất nhập khẩu của Bộ Công Thương giai đoạn 2011-2015, tác giả Trương Đình Tuyển và cộng sự (2011)

Nguồn: Sự dụng kết quả từ Báo cáo Tác động của cam kết mở cửa thị trường trong WTO và các hiệp định thương mại tự do đến hoạt động sản xuất, thương mại của Việt Nam và các cơ chế hoàn thiện cơ chế điều hành xuất nhập khẩu của Bộ Công Thương giai đoạn 2011-2015, tác giả Trương Đình Tuyển và cộng sự (2011)

1.5.2. Thương mại Dịch vụ

Để ước tính mức độ tham vọng dự kiến của hiệp định này, chúng tôi đã tiến hành phân tích so sánh về phạm vi tự do hóa trong các FTA của các bên liên quan trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, trong một số ngành và phân ngành cụ thể. Chúng tôi đã phân tích các thỏa thuận gần đây của EU và của Việt Nam (từ 2009 đến nay):

- EU - CARIFORUM¹¹
- EU – Hàn Quốc¹²
- EU, Cô-lôm-b-ia và Pê-ru¹³
- EU – Xing-ga-po¹⁴
- Việt Nam – ASEAN¹⁵
- Việt Nam – Nhật Bản¹⁶
- Việt Nam – Trung Quốc (các cam kết cụ thể)¹⁷

¹¹ Hiệp định này được thực hiện từ 29/12/2008.

¹² Hiệp định được thực hiện từ 1/7/2011.

¹³ Hiệp định thương mại tự do này thực hiện từ 1/8/2013.

¹⁴ Hiệp định đã được Nghị viện Châu Âu phê duyệt nhưng chưa đi vào thực hiện.

¹⁵ Gói cam kết 8 trong Hiệp định khung về dịch vụ của ASEAN ký kết vào 28/10/2010 và được thực hiện 90 ngày sau khi ký kết.

¹⁶ Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản thực hiện từ 10/2009.






¹⁷ Gói cam kết dịch vụ của Việt Nam trong Hiệp định khung về Hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN – Trung Quốc có hiệu lực từ 12/1/2012.

Trên hầu hết các phương thức cung cấp dịch vụ khác nhau, các ngành phân ngành được xem xét trong phân tích này đều có tính tương đồng cao giữa các hiệp định và chỉ có một vài ngoại lệ. Đối với Việt Nam, mức cam kết cơ bản đồng nhất trong các hiệp định khu vực giống như mức cam kết trong GATS, là gói cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới. Đối với EU, mức cam kết trong FTA vượt trên mức cam kết trong GATS, một phần là cam kết GATS của EU là thực hiện trước đó 15 năm rồi, một phần do cấu trúc của EU đã có nhiều thay đổi từ thời ra đời GATS (tăng từ 12 lên 28 thành viên!). Cả Việt Nam và EU đều áp dụng cách cam kết chọn cho trong tự do hóa (giống trong WTO).

Mức độ hạn chế được thể hiện trong một số các bảng dưới đây, dựa trên phần cam kết của mỗi bên chứ không phải là mức độ áp dụng thực tế. Cột thứ nhất của bảng nêu nội dung phân tích về phạm vi tự do hóa của EU trong khung khổ các thỏa thuận khác nhau đàm phán với CARIFORUM, Cô-lôm-bi-a – Pê-ru, Hàn Quốc và Xing-ga-po. Cột thứ 2 nêu nội dung phân tích về phạm vi tự do hóa mà Việt Nam đàm phán với ASEAN, Nhật Bản và trong khung khổ Hiệp định khung về Hợp tác Kinh tế Toàn diện giữa các nước ASEAN với Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa.

Với mục đích tạo điều kiện phân tích rõ hơn, chúng tôi sử dụng phương pháp cho điểm, được giải thích trong bảng dưới đây, nhằm xác định mức độ mở cửa đối với phương thức (mode) 1 (tiêu dùng qua biên giới), 2 (tiêu dùng ở nước ngoài), 3 (hiện diện thương mại) và 4 (hiện diện thể nhân). Tổng số điểm đối với từng ngành, phân ngành được nêu và giải thích trong phần tóm tắt về mức độ hạn chế chung mà một bên áp dụng phù hợp hay chưa phù hợp với lời văn cam kết trong hiệp định tương ứng. Mức độ hạn chế được trình bày thông qua hệ thống biểu tượng, nêu tại Biểu đồ 20.

Biểu đồ 20. Bản giải thích mức độ hạn chế với thương mại dịch vụ

Completely open	
Virtually open but with minor restrictions	
Major restrictions	
Virtually closed with limited opportunities to enter and operate	
Completely closed	

Phần tóm tắt mức độ cam kết chung trong các hiệp định và các hạn chế còn lại được trình bày trong Biểu đồ 21 đối với Dịch vụ Chuyên môn và trong Biểu đồ 22 đối với dịch vụ tài chính, thông tin và dịch vụ phân phối.

Biểu đồ 21. Tổng hợp các hạn chế đối với Dịch vụ Chuyên môn trong các FTA của Việt Nam và EU

Legal Services				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◐ ○	◐ ○	◐ ◑	◑ ●
Accounting & Bookkeeping Services				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◑ ○	○ ○	◑ ○	◑ ●
Taxation Advisory Services				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◑ ○	○ ○	◑ ○	◑ ●
Architectural Services				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◐ ○	○ ○	◑ ○	◑ ●
Engineering Services				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◐ ○	○ ○	◑ ○	◑ ●
Pharmaceutical Services				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◑ ●	○ ●	◐ ●	◐ ●

Ghi chú: cam kết dành cho Trung Quốc thấp hơn so với trong hiệp định Việt Nam – ASEAN hay Việt Nam - Nhật Bản, vì vậy không được đưa vào bảng này

Nguồn: Chấm điểm của tác giả dựa trên kết quả phân tích các hiệp định

Biểu đồ 22. Tổng hợp các hạn chế với các dịch vụ tài chính, thông tin và phân phối trong các FTA của Việt Nam và EU

Banking				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◑ ●	○ ○	◑ ◑	◐ ●
Insurance				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◑ ◑	◑ ○	◑ ◑	◐ ●
Communications				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	○ ◐	○ ○	○ ◐	◑ ●
Distribution				
	Mode 1	Mode 2	Mode 3	Mode 4
EU-KR; EU-SG; EU- CO; EU-CARIFORUM VN-ASEAN; VN-JP	◑ ●	◑ ○	◐ ○	◑ ●

Ghi chú: cam kết dành cho Trung Quốc thấp hơn so với trong hiệp định Việt Nam – ASEAN hay Việt Nam - Nhật Bản, vì vậy không được đưa vào bảng này

Nguồn: Chấm điểm của tác giả dựa trên kết quả phân tích các hiệp định

Một trong những vấn đề cơ bản mà cộng đồng kinh doanh nêu lên là không phải mọi cam kết WTO hoặc các cam kết song phương đều được Việt Nam thực hiện hết, ví dụ như vấn đề cấp phép nhập khẩu và thủ tục liên quan, hay về quyền thành lập. Các vấn đề thực thi này không được nêu trong bảng, nhưng sẽ được nêu trong phần trình bày về ngành cụ thể tại chương III.

1.5.3. Các lĩnh vực khác có liên quan

Ngoài nội dung tự do hóa thuế quan và cam kết với thương mại dịch vụ, EU cũng đặt tham vọng cao về phạm vi của hiệp định, bao gồm tiêu chuẩn lao động, mua sắm chính phủ, quyền sở hữu trí tuệ, chính sách cạnh tranh, thuận lợi hóa thương mại và hải quan, hợp tác về các biện pháp phi thuế (gồm cả SPS và TBT), các vấn đề mode 4 gắn với công nhận lẫn nhau về bằng cấp và các điều khoản giải quyết tranh chấp. EU cũng ghi nhận vai trò của các quy định về môi trường và bền vững trong các hiệp định thương mại, và quy định về khung khổ thể chế và cơ chế cần có để theo dõi và rà soát việc thực thi áp dụng hiệp định đối với cả hai bên cũng như thiết lập cơ chế giải quyết tranh chấp.

Liên quan tới vấn đề mua sắm chính phủ, trong một số trường hợp EU đã chấp nhận đưa vào ngôn ngữ ở mức quy định minh bạch và nỗ lực tối đa, trong khi ở một số hiệp định khác EU cũng đòi hỏi mở cửa thị trường cho các nhà cung cấp dịch vụ và sản xuất của mình. Dường như trong hiệp định Việt Nam – EU, EU muốn đạt được cấp độ thứ 2. Đối xử với doanh nghiệp nhà nước (DNNN) cũng đã được EU nêu ra, trong đó xem xét việc cấp phát ngân sách cho DNNN là hành vi mâu thuẫn với nguyên tắc cạnh tranh công bằng và tự do, thông qua trợ cấp không công bằng. Việt Nam đã tiến hành chương trình cổ phần hóa đáng kể từ khi gia nhập WTO, mặc dù tiến độ tư nhân hóa còn khá chậm¹⁸. Ngoài ra, vốn của nhà nước rót vào các DNNN đã tăng lên từ mức 33 tỷ USD từ năm 2010 lên mức 48 tỷ USD vào năm 2012.

EU cũng muốn đảm bảo rằng đầu tư được tự do hóa theo đúng cam kết Việt Nam đã chấp nhận khi gia nhập WTO, và yêu cầu các vấn đề hải quan phải minh bạch hơn và các bước đi và thủ tục đối với thương mại qua biên giới phải được tinh giản hơn nữa. EU cũng sẽ yêu cầu bảo vệ Chỉ dẫn địa lý (GI), là cơ chế khác với hệ thống Dấu hiệu Thương mại (Trade Marks) (được đàm phán trong hiệp định TPP), đồng thời muốn tăng cường thực thi về IPR theo những cam kết mà Việt Nam đã chấp nhận trong nghị định thư gia nhập của Việt Nam.

Lo ngại chính của Việt Nam có liên quan đến các biện pháp hiện đang áp dụng của EU về SPS và TBT theo đó Việt Nam cần phải tham vấn nhiều hơn trong quá trình ra quyết định phê duyệt các quy tắc mới cũng như phải được hỗ trợ tăng cường năng lực để đáp ứng các tiêu chuẩn mới. Khung khổ thể chế ở Việt Nam cần có hỗ trợ để giới thiệu các thủ tục của EU về chủ thể kinh tế được phép (authorized economic operators - AEO) để có thể xuất khẩu sang EU¹⁹. Việt Nam cũng có lợi ích trong việc đàm phán thỏa thuận công nhận lẫn nhau về bằng cấp và tiêu chuẩn.

Các nội dung này được phân tích sâu hơn ở Chương III - Đánh giá tác động kinh tế đối với các ngành cụ thể.

¹⁸ Mặc dù tiến bộ diễn ra khá chậm, nhưng Chính phủ tuyên bố sẽ có 432 DNNN được cổ phần hóa trong giai đoạn 2014-2015 (theo Vietnam News, 18/2/2014)

¹⁹ Trong khung khổ đảm bảo an ninh, được áp dụng từ 1/7/2009, chủ thể kinh tế phải đệ trình thông tin về hàng hóa trước khi đến, trước khi đi đối với hàng hóa vào hoặc ra khỏi EU (Quy định (EC) 648/2005)

I.5.4. Bình luận ngắn về TPP

TPP đang được đàm phán với 12 nước tham gia thuộc khu vực Thái Bình Dương. Ban đầu, thỏa thuận này chỉ áp dụng với Bru-nây, Chilê, Niu Di-lân và Xing-ga-po. Úc, Ma-lai-xi-a, Pê-ru, Hoa Kỳ và Việt Nam tham gia đàm phán sau. Gần đây nhất, Mê-xi-cô, Ca-na-đa và Nhật Bản cũng trở thành thành viên tham gia đàm phán.

TPP hướng tới mục tiêu tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ và đầu tư giữa các nước tham gia. Với sự đa dạng về địa lý, cơ cấu dân số và kinh tế của các thành viên (ví dụ: Việt Nam có mức GDP bình quân đầu người 1.755 USD vào năm 2012, trong khi mức này của Hoa Kỳ là 51.749 USD), nên việc đạt được mục tiêu cuối cùng về cam kết cả gói được áp dụng chung với toàn bộ thành viên là một điều khá phức tạp. Ngoài ra, vấn đề sẽ phức tạp hơn nữa vì có nhiều thỏa thuận đa phương và song phương đã tồn tại giữa các nước thành viên khác nhau. Tuy nhiên, đàm phán TPP cũng đã tính đến môi trường thương mại hiện hữu của các nước thành viên và sẽ đưa ra nhiều biến số cho phép có các công thức kết hợp khác nhau.²⁰

Dự kiến TPP sẽ không chỉ dừng ở mục tiêu thương mại tự do giữa các nước thành viên. Hiệp định gồm 29 chương điều chỉnh mọi vấn đề từ dịch vụ tài chính tới viễn thông, cho tới tiêu chuẩn vệ sinh thực phẩm.²¹ Hiệp định cũng điều chỉnh các vấn đề có tác động chung như đảm bảo sự thống nhất và hợp lý trong quy định quản lý nhà nước, cạnh tranh và thuận lợi hóa cho hoạt động kinh doanh và hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ tận dụng các cơ hội mà hiệp định đem lại. TPP cũng sẽ bao gồm quy định pháp lý điều chỉnh các vấn đề quan trọng như Cạnh tranh; Môi trường; Hải quan; Tiêu chuẩn lao động; IPR, Mua sắm chính phủ; Phòng vệ thương mại; và SPS và TBT.²²

TPP sẽ đóng vai trò quan trọng đối với các nền kinh tế thành viên cũng như đối với nền kinh tế toàn cầu nói chung. Thương mại hàng hóa giữa các nước thành viên năm 2012 đã đạt con số 2 nghìn tỉ USD. Dự kiến, nếu thành công, TPP sẽ điều chỉnh khoảng 2/5 tổng kim ngạch toàn cầu.²³

Đàm phán hiện vẫn tiếp diễn, nhưng cũng giống như đàm phán của Việt Nam – EU, TPP đặt mục tiêu kết thúc trong 2014²⁴. Đến thời điểm 15/5/2014, Việt Nam đã tham gia đàm phán vòng đàm phán 20 (và kỳ họp lần thứ 4 của các Bộ trưởng) với các đối tác TPP. Nếu cả 2 hiệp định này đều được kết thúc trong 2014 và có hiệu lực vào 2015/16, Việt Nam sẽ tiếp cận với thay đổi lớn trong các cơ hội thị trường, và cả hai hiệp định này sẽ đóng vai trò là chất xúc tác quan trọng thúc đẩy đầu tư và tạo ra những tác động đáng kể đối với nền kinh tế này.

Có một số lĩnh vực mà Việt Nam sẽ gặp phải những xung đột nhất định nếu đồng thời phải thực hiện cả 2 hiệp định. Ví dụ như vấn đề sử dụng “nhãn hiệu (TM)” do Hoa Kỳ yêu cầu và trong TPP cũng quy định thì sẽ mâu thuẫn với việc sử dụng chỉ dẫn địa lý do EU áp dụng. Việc sử dụng nhãn hiệu là nhằm phân biệt các sản phẩm với nhau, còn chỉ dẫn địa lý (GI) thì gắn liền với môi trường địa lý. Sự khác biệt giữa GI và TM bao gồm: (i) TM phân biệt sản phẩm của một nhà sản xuất với các nhà sản

²⁰ Draper, P., Lacey, S. and Ramkolowon, Y. (2014), Các hiệp định thương mại khu vực siêu lớn: Tác động với các nước châu Phi, Ca-ri-bê và Thái Bình Dương. Báo cáo định kỳ Số. 2/2014, Trung tâm nghiên cứu châu Âu về Kinh tế Chính trị Quốc tế.

²¹ Xem thêm <http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2013/12/11/everything-you-need-to-know-about-the-trans-pacific-partnership/>

²² Xem thêm <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2011/november/outlines-trans-pacific-partnership-agreement>

²³ Xem thêm <http://www.bbc.com/news/business-27107349>

²⁴ Các lĩnh vực còn tồn tại gồm gần 20 lĩnh vực, bao gồm thị trường hàng hóa, quy tắc ứng xử, đối xử DNNN, IPR, môi trường và thương mại điện tử (Theo Thời báo Thượng Hải (2014) Vòng đàm phán TPP mới sẽ bắt đầu ở Việt Nam, 12/5 trên trang www.shanghaidaily.com)

xuất khác, còn GI thể hiện sự tương đồng của một nhóm sản phẩm và phân biệt nhóm sản phẩm này với các sản phẩm khác không có được lợi ích tương tự; (ii) TM có được từ hoạt động R&D trong thiết kế và tạo ra sản phẩm mới, còn GI tồn tại là nhờ yếu tố tự nhiên; và (iii) công nhận các đặc tính tự nhiên và phân định ranh giới địa lý cần phải tồn tại thì mới bảo hộ được GI.²⁵

Mặc dù các lợi ích có thể đạt được từ cả hai hiệp định đều rất lớn, nhưng TPP sẽ là hiệp định nhiều bên và đem lại thị trường tiềm năng lớn hơn với các đối tác có vị trí địa lý cận kề nhau hơn. Xét từ góc độ đa dạng hóa quan hệ, TPP cũng đại diện cho nhiều đối tác đa dạng hơn, vì vậy TPP cũng có thể sẽ thu hút và làm giảm bớt các nguồn lực và tiềm năng Việt Nam có thể dành cho quan hệ với EU trong khung khổ FTA Việt Nam – EU.

²⁵ Xem thêm Garrido de la Grana, A. (2007) Chỉ dẫn địa lý và Nhãn hiệu : Nỗ lực hơn nữa để tạo Đặc điểm Sản phẩm Tốt hơn tại Diễn đàn Quốc tế của WIPO tại Bắc Kinh 26-28/6

PHẦN II

**Đánh giá tác động về định lượng
dựa trên mô hình cân bằng
tổng thể**

II.1. Phương pháp mô hình cân bằng tổng thể

II.1.1. Mô hình

Để nghiên cứu các tác động tiềm năng của việc giảm hoặc loại bỏ thuế quan đối với thương mại giữa Việt Nam và EU, một mô hình cân bằng tổng thể (CGE) nổi tiếng, mô hình Dự án Phân tích thương mại toàn cầu (GTAP), được sử dụng. Mô hình GTAP chuẩn là mô hình CGE tĩnh, đa vùng, đa ngành, với giả định cạnh tranh hoàn hảo và lợi nhuận cố định theo quy mô. Thương mại song phương được xử lý thông qua cái gọi là giả định Armington rằng hàng nhập khẩu giữa các nguồn là khác nhau. Bảng đầu vào-đầu ra phản ánh liên kết giữa các ngành. GTAP là mô hình lý tưởng cho việc phân tích các hiệp định thương mại tự do, liên quan đến tự do hóa thuế quan song phương, theo đó có thể có tác động quốc tế và liên ngành. Các bảng đầu vào-đầu ra nắm bắt được các tác động gián tiếp liên ngành, trong khi luồng thương mại song phương nắm bắt được mối liên kết giữa các quốc gia. Một cú sốc hoặc thay đổi chính sách trong bất kỳ lĩnh vực nào có tác động trong toàn bộ nền kinh tế. Hỗ trợ thuế quan cho một ngành, chẳng hạn như dệt may, có xu hướng tác động tiêu cực vào các ngành sử dụng sản phẩm của ngành này làm đầu vào (như ngành may mặc) thông qua việc tăng giá và chi phí. Thay đổi chính sách trong các ngành như dệt may có xu hướng gây tác động khác quan trọng toàn nền kinh tế vì nhiều công nhân làm việc trong ngành này và nhiều người tiêu dùng mua sản phẩm của ngành. Hỗ trợ trong một thị trường thường có ảnh hưởng tiêu cực đến các ngành khác bởi vì mỗi ngành cạnh tranh với các ngành khác để có nguyên liệu đầu vào, vốn, lao động và đất đai. Mô hình CGE có thể nắm bắt những hiệu ứng này.

II.1.1.1. Cơ sở dữ liệu 8 của mô hình GTAP

Cơ sở dữ liệu GTAP 8 được sử dụng ở đây.²⁶ Giá trị (của sản phẩm đầu ra và luồng thương mại) là số liệu năm 2007 và các thông số hành vi, chẳng hạn như độ co giãn, được lấy từ các tài liệu khác chứ không phải là ước lượng kinh tế lượng được tính riêng cho mô hình GTAP. Số liệu đầu vào-đầu ra được lấy từ tài khoản quốc gia và thay đổi từ năm này sang năm, tùy thuộc vào số liệu có được ở các quốc gia cụ thể. Bảng đầu vào-đầu ra của Việt Nam là số liệu năm 2005. Các dữ liệu thuế quan năm cơ sở, bao gồm cả thuế suất ưu đãi, được đưa vào trong cơ sở dữ liệu. Trong báo cáo này, dữ liệu thuế quan song phương đã kết thúc đàm phán được lấy từ các văn bản của các hiệp định FTA. Thông tin này có sẵn trực tuyến ở dạng pdf ví dụ như từ Ban Thư ký ASEAN (2014) và Ủy ban châu Âu (2014). Việc cắt giảm dòng thuế cụ thể cho từng quốc gia được đưa vào một gói phần mềm gọi là Công cụ phân tích và mô phỏng thuế quan cho các nhà kinh tế (gọi tắt là TASTE). Chương trình này có số liệu thương mại và thuế quan song phương cho 227 quốc gia và 5.113 sản phẩm ở mức HS6. TASTE được sử dụng để tính toán các cú sốc cho mô hình GTAP. Trong báo cáo này có 30 ngành và 20 khu vực.

II.1.1.2. Gộp ngành và quốc gia

Không thể phân tích 5.113 sản phẩm riêng biệt trong khuôn khổ một mô hình CGE. Mô hình GTAP có 57 ngành, và chúng phải được gộp thành từ 20 đến 30 ngành để các mô hình có thể giải được. Trong mỗi quốc gia hoặc khu vực, nền kinh tế được chia thành 30 ngành, bao gồm 11 ngành nông nghiệp, 13 ngành công nghiệp và năm ngành dịch vụ (Bảng phụ lục A1).

²⁶ Narayanan và cộng sự (2012).

Mô hình GTAP có 134 quốc gia và khu vực, nhưng một lần nữa cần phải được gộp hơn để mô hình có thể giải được. 20 khu vực trong báo cáo này được nêu trong Bảng phụ lục A2. Việc lựa chọn gộp khu vực phản ánh các đối tác thương mại và đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam. Các thành viên của Liên minh châu Âu đang được coi là một khu vực.

II.1.1.3. Giả định về thị trường lao động

Trong mô hình GTAP, giả định chuẩn về thị trường lao động cho rằng số lượng lao động có tay nghề và lao động phổ thông ở mỗi quốc gia là cố định, mặc dù người lao động có thể di chuyển dễ dàng giữa các ngành trong một nước. Mức lương được cho là linh hoạt. Giả định này có phần mâu thuẫn với thực tế rằng tỷ lệ thất nghiệp thay đổi theo chu kỳ kinh doanh. Ngoài ra, điều đặc biệt là ở các nước đang phát triển, dường như có đội quân thất nghiệp hoặc một số người lao động bị thiếu việc làm hoặc làm việc với cường độ thấp. Thay đổi số lượng lao động đang làm việc có ảnh hưởng lớn hơn nhiều đối với sản lượng và phúc lợi so với việc chỉ đơn thuần phân bổ lại nguồn lực để đáp ứng những thay đổi về giá tương đối. Giả định rằng lao động có thể di chuyển tự do giữa các ngành để tận dụng những cơ hội mới chỉ đúng thực tế về lâu dài.

Báo cáo này áp dụng giả định khác là thị trường lao động được điều chỉnh cả về giá cả và số lượng lao động. Đó là giả định, có phần tùy tiện, là tăng hoặc giảm cầu về lao động có phản ứng ngang nhau, nên tăng hoặc giảm cầu lao động dẫn đến thay đổi ngang nhau trong cả lương theo giá so sánh và việc làm. Điều này chỉ áp dụng đối với lao động phổ thông ở các nước đang phát triển. Lao động lành nghề vẫn cố định. Điều này dựa trên trực giác rằng khu vực phi chính phủ ở các nước đang phát triển đặc trưng bởi tình trạng thất nghiệp và thiếu việc làm khá lớn. Vì nhu cầu lao động gián tiếp xuất phát từ nhu cầu đối với hàng hóa thâm dụng lao động, tự do hóa có xu hướng tăng việc làm ở các nước đang phát triển và giảm việc làm ở các nước phát triển. Như vậy, với giả định này, nước đang phát triển dường như được lợi nhiều hơn từ tự do hóa hơn so với các nước phát triển.

II.1.1.4. Dịch vụ

Mô hình GTAP và cơ sở dữ liệu được sử dụng để mô phỏng tự do hóa một phần khu vực dịch vụ. Theo cơ sở dữ liệu GTAP, dịch vụ đóng góp 24% sản lượng của nền kinh tế Việt Nam so với 42% của khu vực hàng hóa. Chi trả cho các yếu tố như lao động và vốn chiếm phần còn lại. Trong nền kinh tế EU, ngược lại, dịch vụ đóng góp 43% sản lượng. Trong thương mại dịch vụ, nhập khẩu dịch vụ nhỏ, chỉ khoảng 10%. Đóng góp của xuất khẩu dịch vụ thậm chí còn nhỏ hơn. Điều này đặt ra câu hỏi về những trở ngại đối với thương mại dịch vụ, là vấn đề khó định lượng. Phần trước đã nêu ra một loạt các hạn chế do Ngân hàng Thế giới tổng hợp và công bố. Một cách khác là sử dụng mô hình trọng lực để ước lượng khối lượng thương mại song phương dự kiến sẽ được thực hiện dựa trên quy mô của hai nền kinh tế và khoảng cách giữa chúng. Cách tiếp cận này đã được sử dụng trong một nghiên cứu của Dự án MUTRAP trước đó²⁷. Các ước tính đó được sử dụng cho nghiên cứu này (xem Bảng 5). Chúng cho thấy việc giảm chi phí thương mại cần thiết để có thể đạt được mức bình quân của OECD.

Không giống như thương mại hàng hoá, trở ngại trong lĩnh vực dịch vụ liên quan đến quy định chứ không phải là thuế, vì vậy không phải lúc nào cũng có thể chạy mô hình tự do hóa bằng cách loại bỏ thuế. Cách làm này sẽ liên quan đến phân phối lại thu thuế mà thực tế không thu được. Cách tiếp cận ở đây liên quan đến năng suất ngày càng tăng trong thương mại song phương giữa Việt Nam và

²⁷ Francois và cộng sự (2011) Đánh giá tác động của tự do hóa thương mại dịch vụ tại Việt Nam đối với toàn nền kinh tế, Dự án MUTRAP, tháng Hai.

Liên minh châu Âu. Điều này có nghĩa là việc giảm chi phí thương mại của Việt Nam chỉ có lợi cho riêng Liên minh châu Âu mà không lợi cho nước khác. Điều này giả định nếu vận tải biển được mở cửa cho nhà cung cấp dịch vụ của bên thứ ba, chỉ có các thành viên EU có thể cung cấp các dịch vụ này.

II.1.2. Kịch bản cơ sở

Mô hình chuẩn được sửa đổi để tính đến nền kinh tế trong quá trình phát triển từ năm cơ sở (năm 2007) đến năm 2025, giai đoạn mà cải cách thuế quan dự kiến sẽ được hoàn tất. Ví dụ, từ năm 2007, kinh tế Việt Nam đã tăng trưởng 40%, và dự kiến sẽ tăng trưởng 103% vào năm 2020 và 165% vào năm 2025 (IMF 2013). Động lực chính dẫn dắt các biến đổi về sản lượng là biến đổi các yếu tố sản xuất - vốn, lao động, đất đai và tài nguyên thiên nhiên - và năng suất. Vốn dự kiến sẽ tăng gần như mức tăng GDP, và trong thực tế là động lực chính. Dân số 85 triệu năm 2007 dự kiến sẽ đạt 100 triệu vào năm 2025. Lực lượng lao động, phản ánh tỷ lệ dân số trong độ tuổi lao động, dự kiến sẽ tăng từ 49 triệu năm 2007 lên 60 triệu vào năm 2025 (ILO 2013). Diện tích đất sử dụng tại Việt Nam dự kiến sẽ giảm khoảng 0,6% một năm để phản ánh đô thị hóa, tăng đường giao thông và cơ sở hạ tầng khác (NIAPP 2010). Phần tăng còn lại là năng suất. Khó có thể đo lường và phản ánh một số biến số không quan sát được. Để đưa ra dự báo cơ sở đến năm 2025, trước tiên chúng tôi sử dụng dự báo về vốn, lao động, đất đai và tài nguyên thiên nhiên đến năm 2025.²⁸ Tiếp theo, chúng tôi sử dụng mô hình để tính mức tăng năng suất để có GDP hàng năm với mức tăng các yếu tố sản xuất. Sau đó chúng tôi đưa kết quả về thay đổi năng suất trở lại vào mô hình và giải mô hình như bình thường để tạo lại mục tiêu tăng trưởng về sản lượng. Việc này được thực hiện cho tất cả các nước, vì sự phát triển ở tất cả các nước là cần thiết để tạo ra nhu cầu đối với hàng xuất khẩu Việt Nam. Dự báo cơ sở không chỉ được đưa ra đối với GDP, mà còn gồm cả tăng trưởng về sản lượng ngành và thương mại. Ví dụ, so với năm 2007, kim ngạch xuất khẩu dự kiến tăng 51% vào năm 2015, 89% vào năm 2020 và 129% vào năm 2025.

Bảng 5. Giả định cơ sở cho Việt Nam

Biến số	2007	2015	2020	2025
GDP	100	155	203	265
Đất đai	100	96	93	90
Vốn	100	144	201	282
Lao động phổ thông	100	115	119	124
Lao động lành nghề	100	115	119	124
Tài nguyên thiên nhiên	100	132	152	172

Nguồn: IMF (2013), NIAPP (2010), ILO (2013). 2007=100

Dự báo cơ sở đã tính đến việc cắt giảm thuế quan từ các FTA đã kết thúc đàm phán nhưng chưa được thực hiện hết. Đó là các FTA của Việt Nam với ASEAN (AFTA), Trung Quốc (ACFTA), Hàn Quốc (AKFTA), Nhật Bản (AJCEP), Ấn Độ (AIFTA), và Úc và Niu Di-lân (AANZFTA). Tuy nhiên, dự báo cơ sở không bao gồm các thỏa thuận chưa kết thúc đàm phán. Quan trọng nhất trong số này là Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP). Hiệp định này bao gồm Việt Nam, Hoa Kỳ và mười quốc gia

²⁸ Chúng tôi giả định năng suất nội sinh và giải mô hình bằng cách thay đổi năng suất để đạt mục tiêu GDP hàng năm. Sau đó chúng tôi hoán đổi cách đóng mô hình để đưa các thay đổi năng suất này thành ngoại sinh.

khác, đáng chú ý là ngoại trừ Trung Quốc.

Cách tiếp cận này làm nổi bật tầm quan trọng của vốn và tăng năng suất đối với tăng thu nhập. Hơn nữa, trong khi một số ngành sẽ phải đối mặt với áp lực cạnh tranh phát sinh từ việc cắt giảm thuế quan, trong bối cảnh của một nền kinh tế đang tăng trưởng, sản lượng của từng ngành có thể chỉ tăng trưởng với tốc độ chậm hơn. Điều này giúp giảm bớt gánh nặng điều chỉnh cơ cấu.

Sau khi những cú sốc thuế quan ở mức sáu chữ số được gộp thành 30 ngành, kết quả mô phỏng được so sánh với dự báo cơ sở. Tiếp đó, có thể xác định được tác động của việc loại bỏ các rào cản thương mại đối với sản lượng, thương mại, tiền lương và phúc lợi ở Việt Nam.

II.2. Các kịch bản

Hiệp định thương mại tự do EU-VN đang được đàm phán, nhưng có thể ước tính mức cắt giảm thuế quan dự kiến và các miễn trừ bằng cách nhìn vào hiệp định của EU với Hàn Quốc, với vùng Carri-bê và một số nước Mỹ Latinh, và các hiệp định của Việt Nam với Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc. Các hiệp định này đưa ra danh mục nhạy cảm, danh mục nhạy cảm cao và danh mục miễn trừ, và điều này chỉ ra các ngành mà Việt Nam muốn bảo hộ và có lẽ chuẩn bị để loại bỏ bảo hộ sau thời gian ngắn hoặc dài hơn.

Trong phân tích này chúng tôi đề xuất hai kịch bản ‘Khiêm tốn’ và ‘Tham vọng’. Theo kết quả đàm phán trước đó, thuế quan của Việt Nam được chia thành bốn nhóm - bình thường, nhạy cảm, rất nhạy cảm và miễn trừ. Hiện nay, vẫn chưa biết rõ từng dòng thuế có thể thuộc danh mục cụ thể nào, vì vậy việc lựa chọn đưa vào danh mục nào được dựa trên các hiệp định trước đây cộng với một số phán đoán. Đối với Việt Nam, FTA ASEAN-Hàn Quốc và FTA ASEAN-Trung Quốc giúp định hướng những gì Việt Nam có thể muốn đưa vào danh mục nhạy cảm, nhạy cảm cao và miễn trừ của mình. Khi dòng thuế tám chữ số (hoặc cao hơn) được chọn, toàn bộ nhóm sáu chữ số được đưa vào trong danh mục. Nhóm danh mục các chương được thể hiện trong bảng Phụ lục A3.²⁹

Danh mục nhạy cảm bao gồm 270 dòng thuế ở cấp sáu chữ số trải rộng trong 36 chương bao gồm thịt, sản phẩm sữa, quả có múi, đường, thuốc lá, sắt thép, các sản phẩm thép và xe ô tô.

Danh mục nhạy cảm cao của Việt Nam có 396 dòng thuế trong 34 chương. Danh mục này bao gồm nhiều chương trong danh mục nhạy cảm, nhưng với nhiều dòng thuế hơn.

Cuối cùng, có hai nhóm sản phẩm được miễn trừ. Nhóm thứ nhất áp dụng cho kịch bản “Khiêm tốn”, bao gồm 267 dòng thuế trong 29 chương. Nhóm thứ hai được sử dụng trong kịch bản “Tham vọng”, bao gồm 107 dòng thuế chỉ trong 8 chương, bao gồm thịt, sản phẩm sữa, quả có múi, đường, thuốc lá, sắt thép, sản phẩm thép và xe ô tô, tương tự như danh mục nhạy cảm.

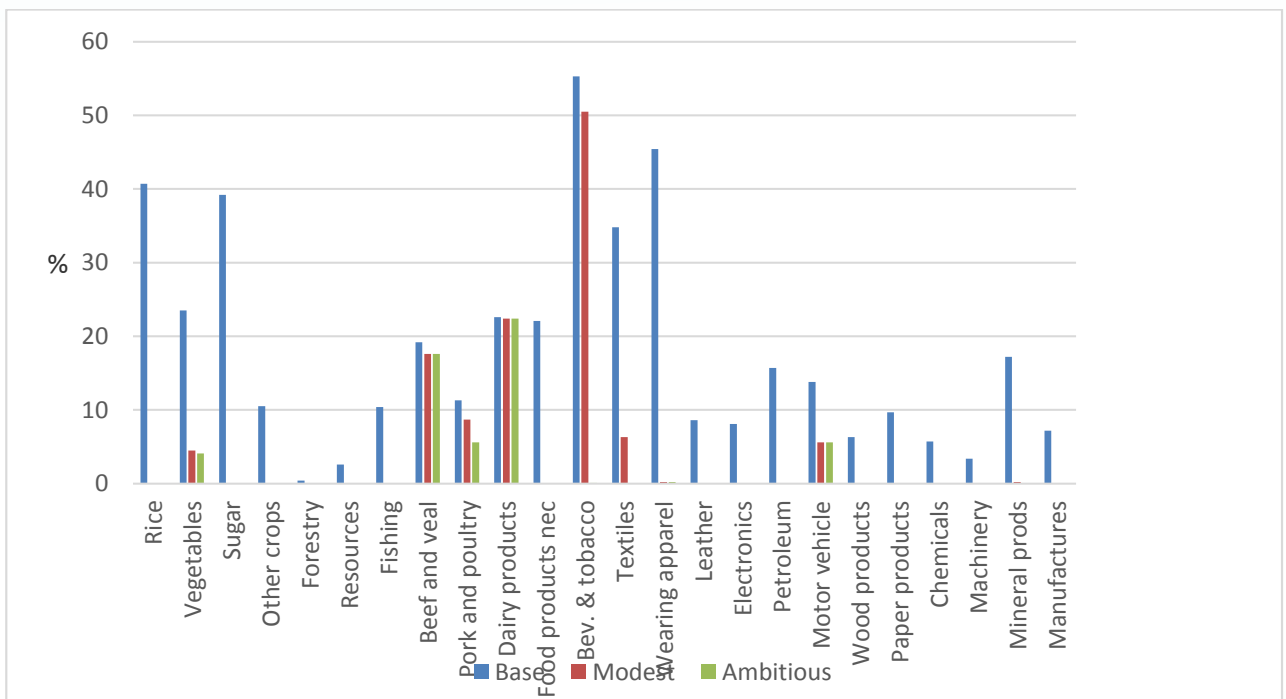
Lịch trình các danh mục này được giả định như sau. Đối với Việt Nam, dòng thuế bình thường được loại bỏ ngay khi hiệp định có hiệu lực, giả định là năm 2015 trong phân tích này. Nhóm nhạy cảm được giới hạn ở mức 20% dòng thuế loại bỏ ngay và phần còn lại loại bỏ dần cho tới năm 2020. Nhóm nhạy cảm cao được giới hạn ở mức 50% loại bỏ ngay, 20% vào năm 2020 và loại bỏ hết vào năm 2025. Nhóm miễn không bị cắt giảm thuế quan. Việc cắt giảm thuế quan song phương được tính toán ở cấp sáu chữ số sử dụng phần mềm TASTE, và gộp lại thành 25 ngành trong GTAP.

²⁹ Có 99 chương, được liệt kê trong bảng Phụ lục A2.

Đối với EU, việc lựa chọn và xử lý lịch trình các danh mục chủ yếu dựa trên FTA EU-Hàn Quốc. Lịch trình này bao gồm hầu hết các dòng thuế được loại bỏ trong giai đoạn mười năm. Tuy nhiên, danh mục miễn trừ được xử lý hơi khác. Đối với kịch bản Khiêm tốn, chúng tôi căn cứ vào danh mục miễn trừ của EU trong FTA EU-Cô-lôm-bi-a, trong đó bao gồm 489 dòng thuế trong 18 chương, trong đó có thịt, sản phẩm sữa, rau, dầu, đường, thực phẩm chế biến khác nhau, và các sản phẩm công nghiệp miễn trừ. Đối với kịch bản Tham vọng chúng tôi dựa trên danh mục miễn trừ của EU trong FTA EU-Hàn Quốc. Ở đây, danh mục miễn trừ chỉ bao gồm gạo, cà chua, dưa chuột, quả có múi, nho, táo và mơ.

Các mức thuế trong dự báo cơ sở và mức độ có thể của chúng theo kịch bản Khiêm tốn và Tham vọng hơn cho Việt Nam được thể hiện trong Biểu đồ 23. Thuế quan đối với sản phẩm thịt và sữa vẫn được duy trì, nhưng các mức thuế cao đối với rượu và thuốc lá sẽ được loại bỏ trong kịch bản Tham vọng. Một số bảo hộ đối với xe có động cơ cũng sẽ vẫn được duy trì.

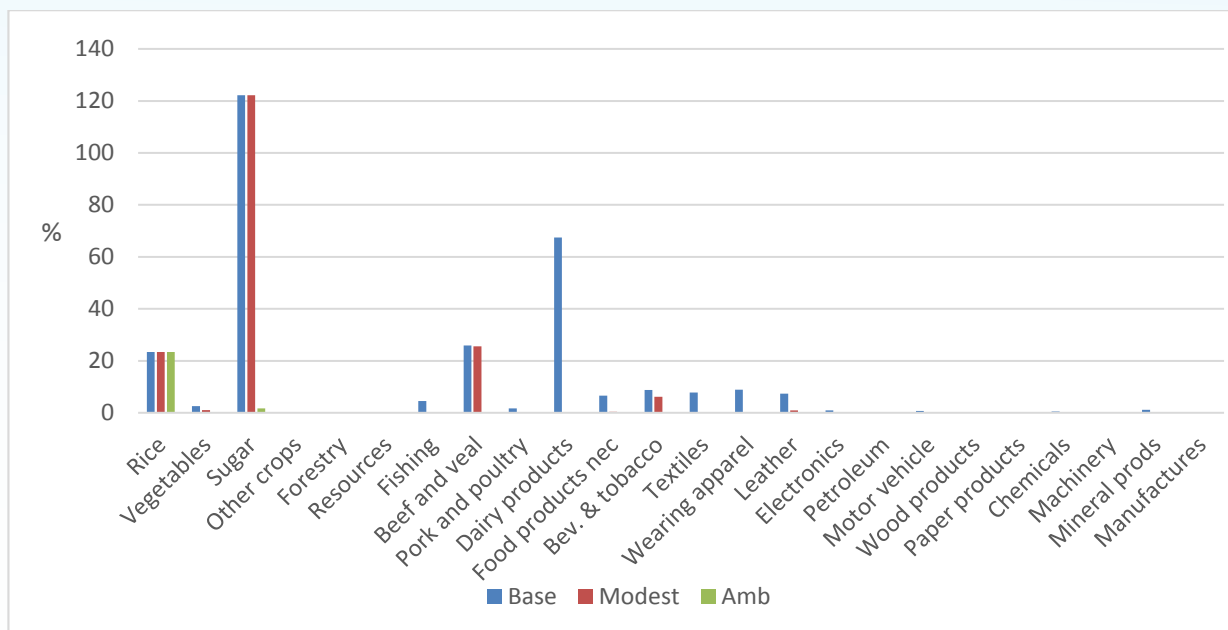
Biểu đồ 23. Thuế quan của Việt Nam đối với hàng nhập khẩu từ EU



Nguồn: TASTE và tính toán của nhóm tác giả

EU được giả định duy trì thuế đánh vào gạo, nhưng loại bỏ thuế quan đối với các sản phẩm sữa trong kịch bản “Khiêm tốn” và đối với đường, thịt bò và thịt bê trong kịch bản Tham vọng (xem Biểu đồ 24). Do Việt Nam xuất khẩu rất ít các sản phẩm này, tác động sẽ không đáng kể. Điểm chính cần quan tâm là việc loại bỏ thuế quan đối với các sản phẩm cá, dệt may và da giày. Thuế suất đối với các sản phẩm này tương đối thấp, nhưng khối lượng là cao.

Biểu đồ 24. Thuế quan của EU đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam



Nguồn: TASTE và tính toán của nhóm tác giả.

II.3. Đánh giá tác động kinh tế

II.3.1. Đánh giá tác động đối với các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô

Kết quả mô phỏng cho thấy Việt Nam sẽ được hưởng lợi đáng kể về thu nhập quốc dân (GDP) trong giai đoạn thực hiện cho đến năm 2025. Một FTA với EU sẽ làm tăng thêm tăng trưởng toàn nền kinh tế khoảng 7-8% trên nền tăng trưởng xảy ra khi không có bất kỳ FTA³⁰ nào. Lợi ích ước tính về phúc lợi được thể hiện trong Biểu đồ 5. Trong kịch bản “Khiêm tốn” lợi ích tăng hơn so với dự báo cơ sở khoảng 2,2 tỷ USD trong năm 2020 và 3,9 tỷ USD trong năm 2025. Kịch bản Tham vọng sẽ mang lại thêm 0,3 tỷ USD đối với phúc lợi.

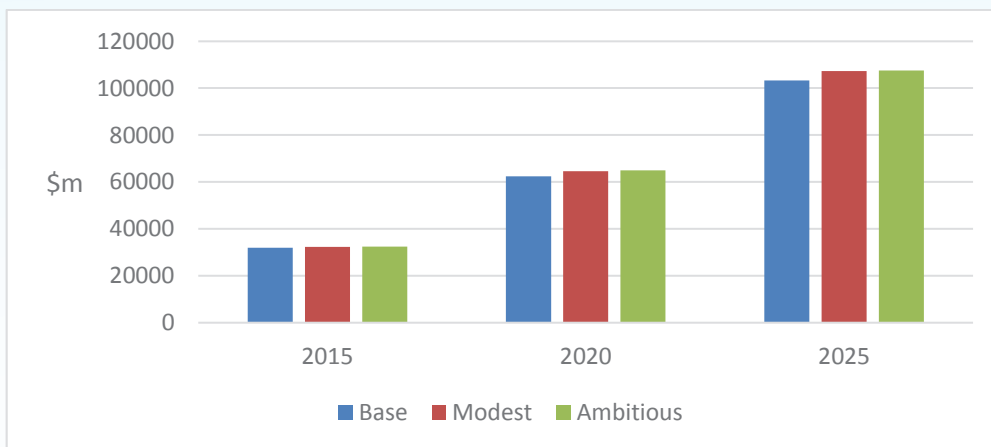
Tiền lương theo giá so sánh cho người lao động phổ thông ước tính được cải thiện khoảng 3% vì người lao động đáp lại mức lương cao hơn bằng cách làm việc nhiều hơn. Tuy nhiên, thu nhập hộ gia đình tăng nhanh hơn so với tiền lương vì làm việc nhiều hơn làm tăng thu nhập.

Mức độ tăng này được giải thích bởi một số yếu tố³¹. Đầu tiên, tỷ lệ thương mại so với GDP của Việt Nam cao, vì vậy bất kỳ lợi ích thương mại nào đều có ảnh hưởng đáng kể hơn đối với GDP và thu nhập quốc dân. Hơn nữa, GDP đo lường được có thể thấp một cách giả tạo vì tồn tại khu vực phi chính thức lớn. Thứ hai, Việt Nam có luồng thương mại đáng kể với EU so với các đối tác FTA ASEAN. Thứ ba, có sự bảo hộ khá cao đối với các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam như hàng dệt may, giày dép và thủy sản. Thứ tư, bản thân Việt Nam cũng bảo hộ đáng kể đối với một loạt ngành công nghiệp, và sẽ hưởng lợi khi bảo hộ bị xóa bỏ.

³⁰ Từ 2007 đến 2025, thu nhập quốc dân dự kiến sẽ tăng 108%. Con số này ước tính sẽ tăng lên 116% với một FTA khiêm tốn. Một FTA tham vọng sẽ làm tăng thêm 0,5%.

³¹ So với các nghiên cứu về lợi ích ước tính phát sinh từ các FTA khác, lợi ích ước tính về thu nhập quốc gia cho Việt Nam từ FTA với EU dường như có vẻ rất lớn.

Biểu đồ 25. Việt Nam: Tăng trưởng phúc lợi

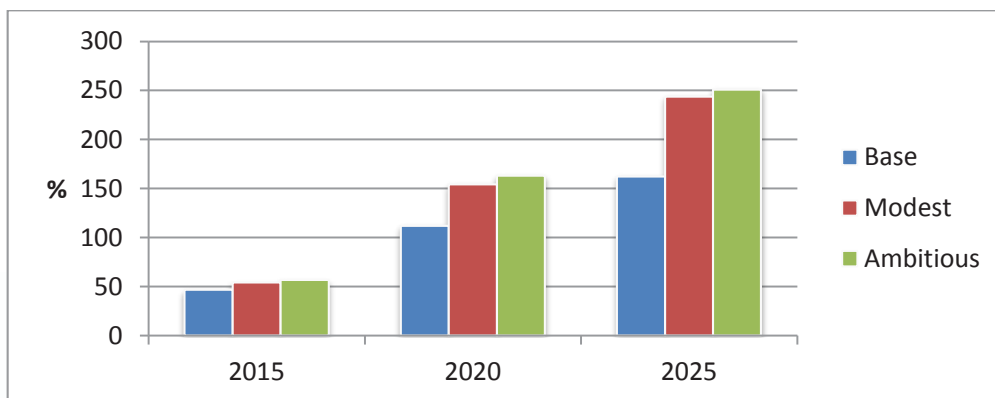


Nguồn: Mô phỏng GTAP. Ước tính so với năm cơ sở 2007. Lưu ý: kịch bản cơ sở giả định không có hiệp định. Kịch bản khiêm tốn và tham vọng bao gồm bảo hộ cho các ngành nhạy cảm như thể hiện trong Biểu đồ 26.

II.3.1.1. Xuất khẩu

Xuất khẩu của Việt Nam sang EU ước tính tăng khoảng 50% vào năm 2020, cao hơn tốc độ tăng trưởng trong dự báo cơ sở. Ngoài ra, xuất khẩu còn tăng hơn nữa vào năm 2025, khi hiệp định được thực hiện đầy đủ. Một FTA tham vọng chỉ làm tăng trưởng xuất khẩu tăng thêm chút ít so với kịch bản khiêm tốn (xem Biểu đồ 26). Tuy nhiên, xuất khẩu của Việt Nam sẽ tăng từ 89% trong kịch bản cơ sở lên khoảng 93-94% vào năm 2020. Đến năm 2025, xuất khẩu tăng thêm lên đến 10%. Điều này hàm ý khối lượng thương mại đáng kể sẽ chuyển từ các nước khác vào thị trường EU.

Biểu đồ 26. Xuất khẩu của Việt Nam sang EU (phần trăm thay đổi so với năm cơ sở 2007)

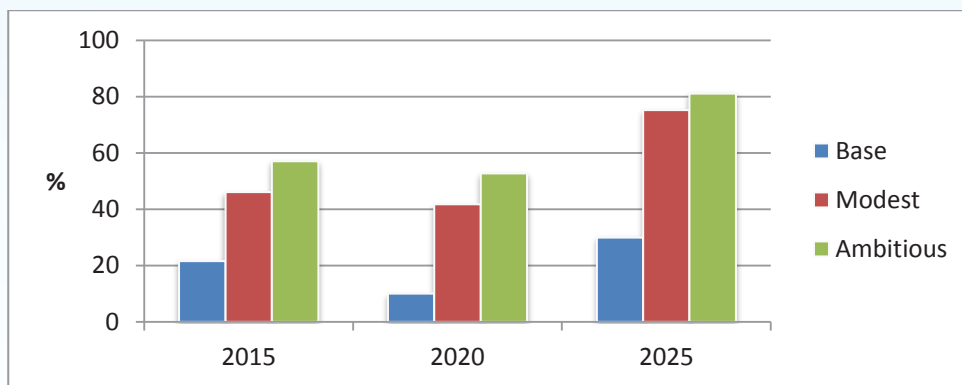


Mô phỏng GTAP. Ước tính so với năm cơ sở 2007

II.3.1.2. Nhập khẩu

Nhập khẩu của Việt Nam từ EU ước tính cũng tăng đáng kể trong giai đoạn 2015-2025. Điều này được thể hiện trong Biểu đồ 27. Tăng trưởng theo dự báo cơ sở là cao, nhưng các FTA có tác động đáng kể trong năm 2020 và năm 2025. Nhập khẩu từ EU tăng 43 điểm phần trăm so với kịch bản cơ sở vào năm 2020, phản ánh thuế quan cắt giảm mạnh hơn. Tuy nhiên, tổng nhập khẩu Việt Nam (từ tất cả các nguồn) chỉ tăng 5-6% so với kịch bản cơ sở.

Biểu đồ 27. EU xuất khẩu sang Việt Nam (% thay đổi so với năm cơ sở 2007)



Nguồn: Mô phỏng GTAP. Ước tính so với năm cơ sở 2007

II.3.1.3. Thâm hụt thương mại

Thâm hụt thương mại có thể là quan ngại đối với các nhà hoạch định chính sách, mặc dù nhiều nước đang phát triển gặp phải vấn đề này, được bù đắp bằng luồng vốn đổ vào. FTA EU-VN dẫn đến nhập khẩu tăng nhanh hơn xuất khẩu, vì vậy cán cân thương mại ước tính sẽ xấu đi. Mức thay đổi của cán cân thương mại sẽ phụ thuộc vào mức độ của luồng vốn đầu tư, đầu vào trung gian và các yếu tố khác, trong đó có tỷ giá hối đoái và các biến số kinh tế vĩ mô khác. Cán cân thương mại có thể bị ảnh hưởng bởi quyết định chính sách khác ngoài giảm thuế quan. Việt Nam hiện đang áp dụng chính sách thả nổi tỷ giá có quản lý, nhưng có lẽ sẽ thả nổi tiền tệ trong thập niên tới. Điều này sẽ giải quyết mọi vấn đề với thâm hụt thương mại.

II.3.1.4. Thu thuế quan

Một quan ngại nữa của Chính phủ là thu thuế có thể bị giảm. Khi mức thuế quan giảm nhẹ, gia tăng nhập khẩu có thể dẫn đến gia tăng thu thuế. Điều rõ ràng là khi thuế quan được loại bỏ thu thuế sẽ giảm xuống số không. Rõ ràng là nhập khẩu quốc gia sẽ tăng lên, nhưng một phần lớn hơn của nhập khẩu sẽ đến từ EU và đối mặt với thuế quan giảm hoặc về 0. Hầu hết các nguồn thu thuế đến từ các sản phẩm dầu khí, dệt may và xe có động cơ. FTA có ảnh hưởng không đáng kể đến việc này. Đến năm 2020 thu thuế đối với hàng nhập khẩu từ EU vào Việt Nam được giảm từ 355 triệu USD theo dự báo cơ sở xuống 187 triệu USD theo kịch bản Khiêm tốn và 67 triệu USD theo kịch bản Tham vọng. Tuy nhiên, tổng thu thuế vẫn hầu như không thay đổi. Vào năm 2020 của kịch bản cơ sở, doanh thu thuế ước tính là 5,6 tỷ USD. Theo kịch bản Khiêm tốn nó giảm xuống còn 5,5 tỷ USD. Tuy nhiên, dự kiến rằng các loại thuế gián thu như thuế GTGT đánh vào khối lượng hàng hóa nhập khẩu tăng cao hơn sẽ bù đắp lại việc giảm thuế ở mức độ nhất định.

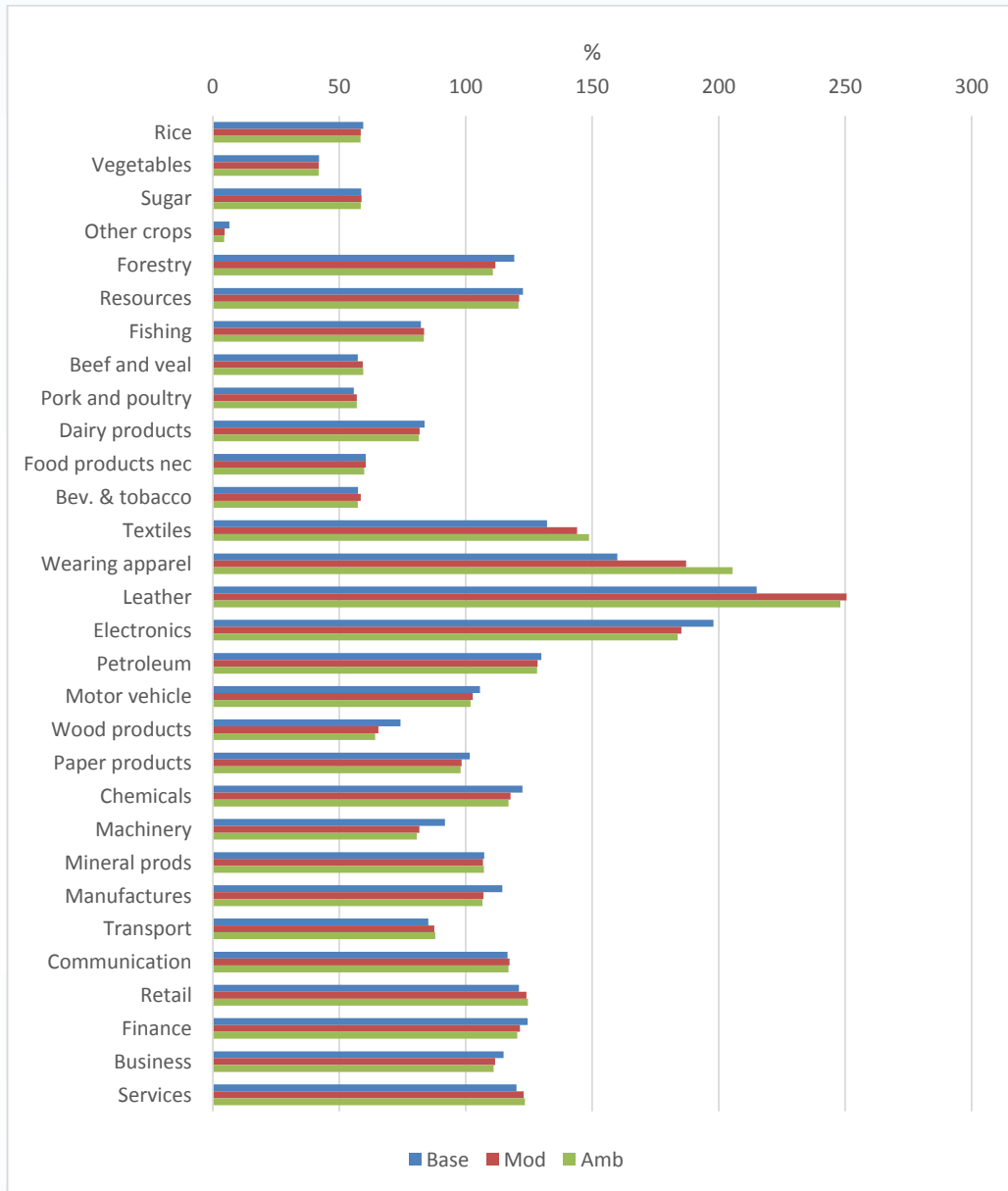
II.3.2. Đánh giá tác động đối với các ngành

II.3.2.1. Sản lượng

Hiệu ứng đối với sản lượng ước tính cho Việt Nam cho 30 ngành GTAP được thể hiện trong Biểu đồ 28. Các ngành này bao gồm 5 ngành dịch vụ. Đặc tính rõ ràng nhất của Biểu đồ này là hầu hết các ngành đều tăng trưởng theo thời gian. Nền kinh tế tăng trưởng 70% từ năm 2007 đến năm 2020. Đáng chú ý nhất là sự gia tăng các ngành dệt may và da giày, nhưng các mặt hàng sơ cấp có tăng trưởng hạn chế hơn. Điều này là do đất đai có nguồn cung hạn chế, và trong thực tế bị thu hẹp do mở rộng đô thị, đường giao thông và các yếu tố khác. Sản xuất hàng công nghiệp không bị hạn chế như vậy.

Các ngành chính được hưởng lợi từ FTA là dệt may và da giày và thực phẩm. Dệt may và da giày chiếm 30% xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam, nhưng 50% trong số đó xuất khẩu sang EU. Mức thuế quan bình quân khoảng 7-9%, nhưng khối lượng nhập khẩu lớn hơn mang lại lợi ích lớn cho nhà cung cấp. Điều này cũng đúng với cá phiê, thuộc ngành ‘thực phẩm khác’ trong GTAP. Xuất khẩu chủ yếu là tôm (HS 030616) và cá da trơn (HS 030462). Thuế suất khá thấp, tương ứng là 7 và 5%. Việt Nam thực sự là độc quyền về xuất khẩu cá tra, chiếm 99% thương mại mặt hàng này trên thế giới.

Biểu đồ 28. Tác động đối với sản lượng ngành so với kịch bản cơ sở vào năm 2007



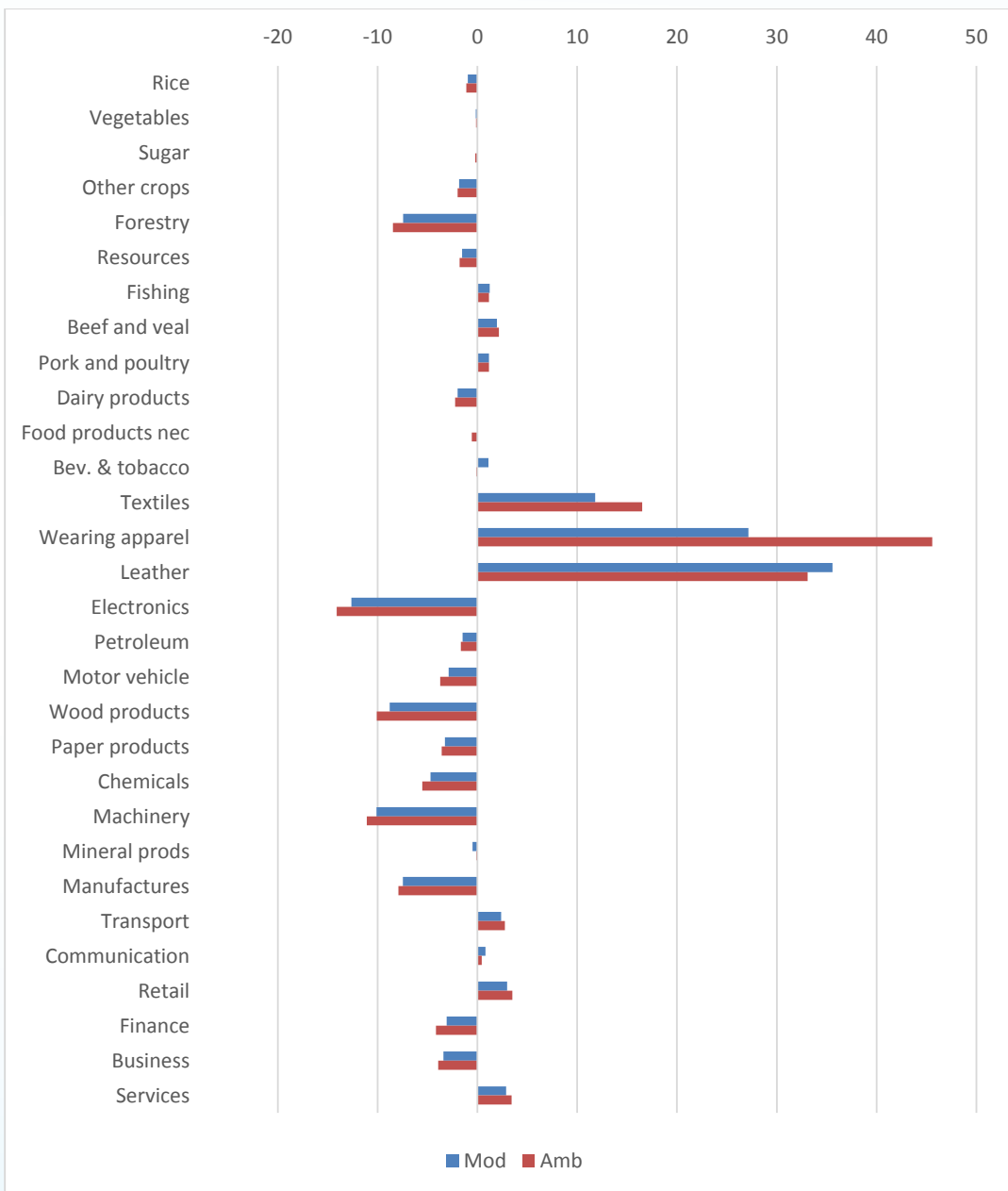
Nguồn: Mô phỏng GTAP

Nếu năng suất ít thay đổi, để tăng sản lượng trong các ngành dệt may và da giày, điều cần thiết là vốn và lao động chuyển từ các ngành khác, và kết quả là sản lượng của các ngành này tăng ít hơn so với khi các ngành dệt may, da giày và thực phẩm không phát triển. Ví dụ, trong kịch bản có FTA, sản lượng của ngành điện tử tăng 184% thay vì 198% trong kịch bản cơ sở. Điều này thể hiện rõ nhất trong Biểu đồ 29, cho thấy sự thay đổi tương đối vào năm 2020 so với kịch bản cơ sở. Biểu đồ này

tương tự như Biểu đồ 8, trừ 1 điều là các thay đổi đã được trừ đi mức trong kịch bản cơ sở. Ở đây chúng ta thấy rằng hầu hết các ngành bị giảm một cách tương đối để cung cấp lao động và vốn cho các ngành dệt may và da giày mở rộng nhanh chóng. Vì vậy, cần phải có một số điều chỉnh cơ cấu nhưng điều này có thể dễ dàng đạt được vì sản lượng thực ra chỉ đơn thuần phát triển với tốc độ chậm hơn chứ không phải là giảm. Điều này sẽ làm cho quá trình điều chỉnh dễ dàng hơn bởi vì nó ít dẫn đến khả năng người lao động bị thất nghiệp hoặc vốn bị thanh lý.

Kết luận này có thể không đúng ở mức độ chi tiết hơn. Có một số ngành thể có các phải thu hẹp sản xuất. Ví dụ như hoa tươi (HS 060310) hiện có mức thuế suất 40%. Nếu 100% thuế suất đánh vào ‘rượu vang làm từ nho tươi kể cả rượu vang pha rượu mạnh’ (HS 220421) được xóa bỏ, ngành công nghiệp rượu vang trong nước có thể khó cạnh tranh.

Biểu đồ 29. Thay đổi về sản lượng của Việt Nam



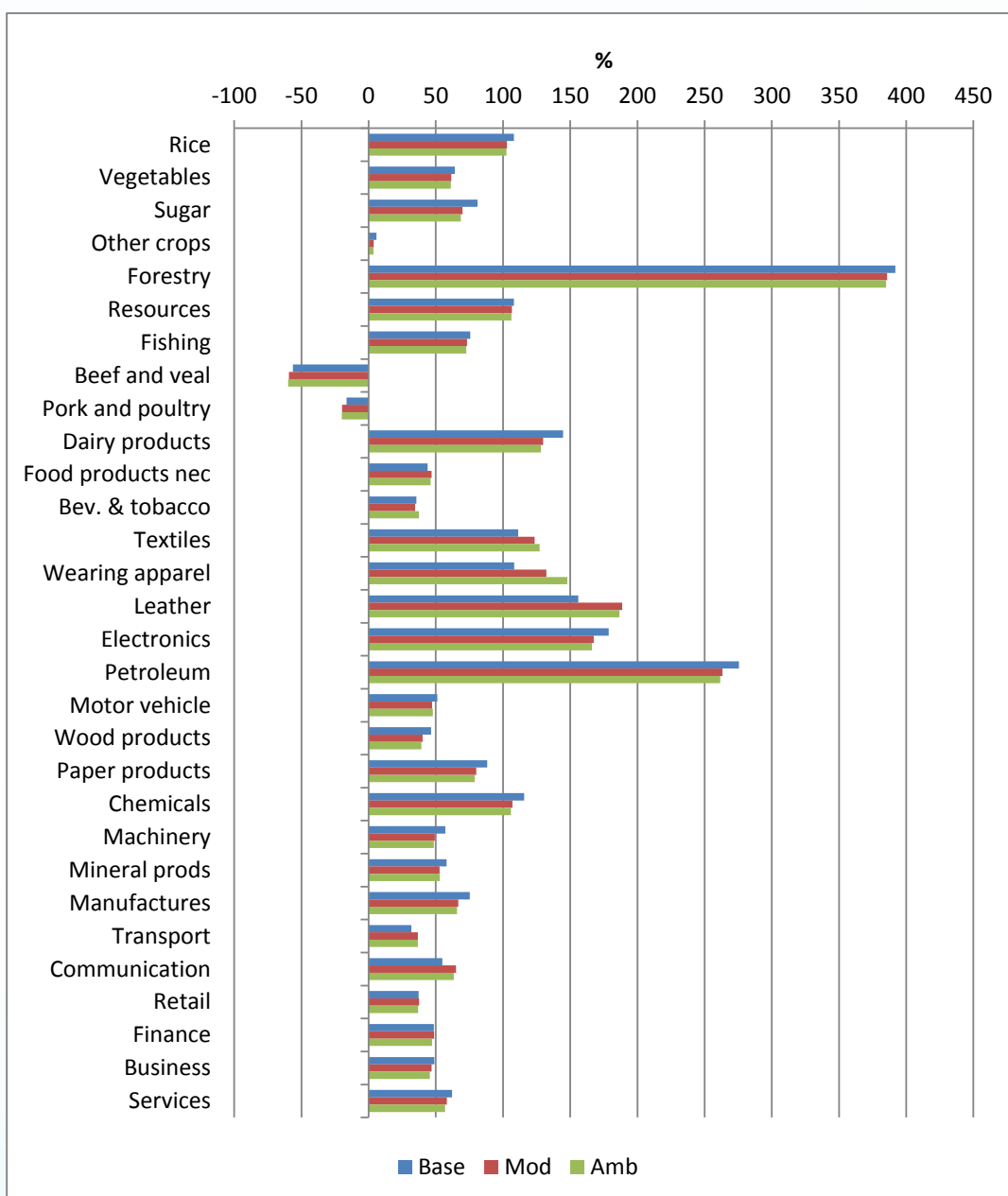
Nguồn: Mô phỏng GTAP. Ước tính so với năm cơ sở 2020

II.3.2.2. Thương mại

Những thay đổi về xuất khẩu do FTA cũng theo kiểu tương tự như sản lượng. Nói chung, hầu hết các ngành đều tăng trưởng dương so với kịch bản cơ bản, và các FTA có tác động tương đối nhỏ. Có sự gia tăng trong dệt may, da giày và thực phẩm, như đã nói trước đó, và giảm nhẹ về xuất khẩu trong các ngành khác so với kịch bản cơ sở. Điều này được thể hiện trong Biểu đồ 30 và chi tiết hơn trong Phụ lục 1 Các bảng từ CGE - Bảng A5.

Một số ước tính phần trăm thay đổi có vẻ lớn vì chúng được tính toán dựa trên giá trị trong kịch bản Cơ sở rất thấp. Ví dụ, nên bỏ qua những thay đổi trong xuất khẩu sữa, vì xuất khẩu trong kịch bản Cơ sở là không đáng kể.

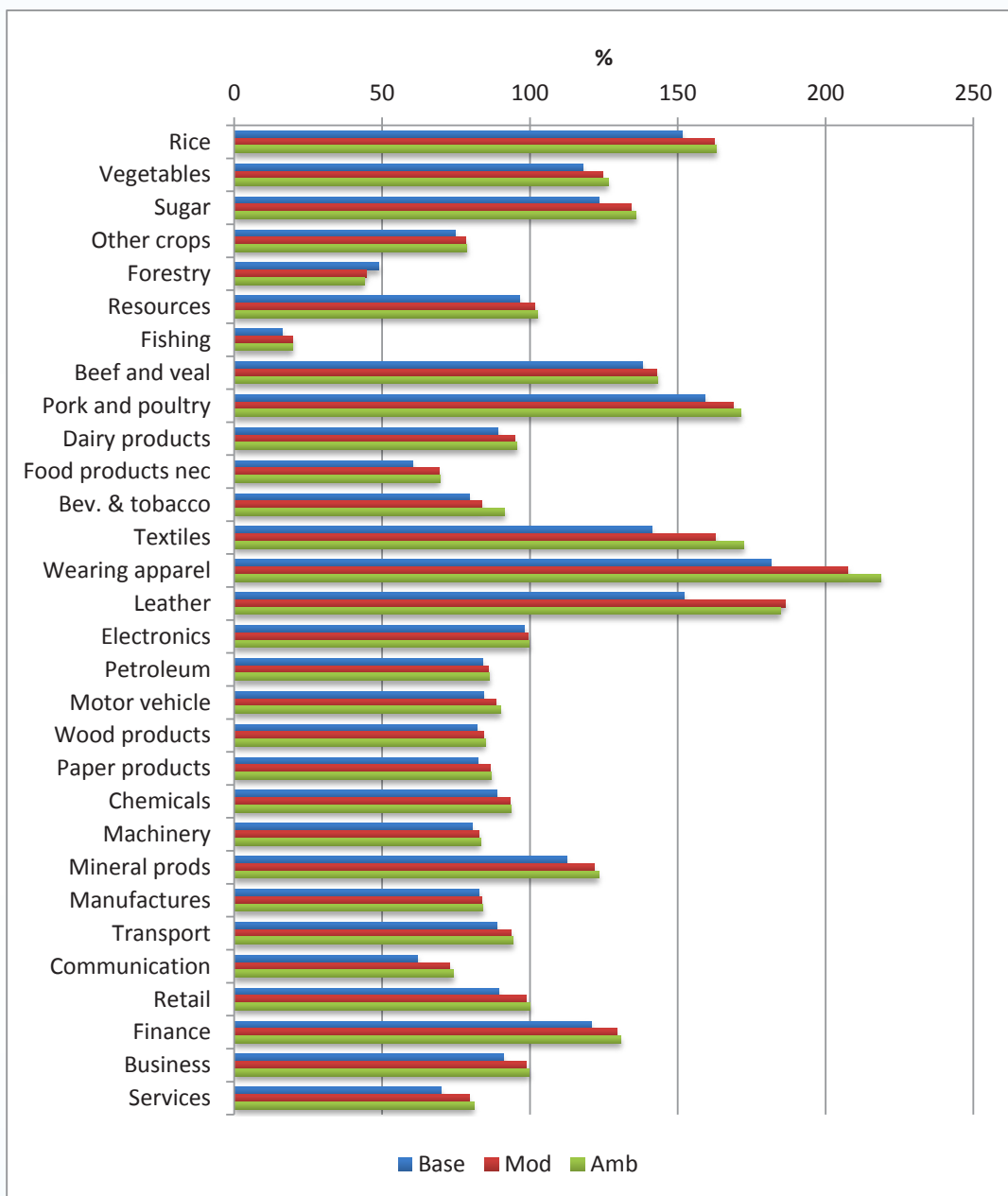
Biểu đồ 30. Thay đổi về xuất khẩu của Việt Nam



Nguồn: Mô phỏng GTAP. Ước tính so với năm cơ sở 2007

Nhập khẩu theo ngành hơi khác. Một lần nữa, nhập khẩu tăng trưởng đối với tất cả các ngành trong kịch bản cơ sở như trong Biểu đồ 31 và tại Phụ lục bảng A6. Việc cắt giảm thuế quan của Việt Nam dẫn đến sự gia tăng nhập khẩu tất cả các ngành trừ lâm nghiệp. Đáng chú ý, mức tăng lớn nhất là trong dệt may và da giày. Điều này phản ánh việc loại bỏ thuế suất thuế quan khá lớn, nhưng cũng cần phải cung cấp đầu vào cho ngành xuất khẩu mở rộng sản xuất. Dệt là một đầu vào cho sản xuất hàng may, và giảm thuế làm cho ngành may cạnh tranh hơn.

Biểu đồ 31. Thay đổi ước tính về nhập khẩu tại Việt Nam



Nguồn: Mô phỏng GTAP. Ước tính so với năm cơ sở 2007

Thương mại trong 5 ngành dịch vụ đáng được đề cập. Các mô phỏng cho thấy thương mại song phương được cải thiện đáng kể, đặc biệt là vận tải và thông tin thông tin. Cũng giống như thương mại hàng hóa, các ngành vẫn có tăng trưởng khá về thương mại khi không có bất kỳ FTA nào, đặc

biệt là trong giao thông vận tải, tài chính và bảo hiểm. FTA làm tăng thêm 10-20 điểm phần trăm tăng trưởng thương mại song phương. Các ngành thương mại bán lẻ và bán buôn cho thấy sự gia tăng trong xuất khẩu của EU vào Việt Nam là 46% năm 2020, từ 35% trong kịch bản cơ sở. Hiện nay, có hạn chế pháp luật về việc các nhà bán lẻ châu Âu thành lập các siêu thị lớn nhỏ tại Việt Nam. Những hạn chế này có thể sẽ giảm đi trong FTA được đàm phán. Lĩnh vực bán lẻ ở Việt Nam dường như là quá nhiều nếu xét theo quy mô và đặc trưng bởi năng suất thấp. Sự cạnh tranh từ các nhà phân phối của EU có lẽ sẽ nâng cao năng suất. Điều này chưa được tính đến trong báo cáo này.

Tuy nhiên, mức tăng tổng thương mại dịch vụ là khiêm tốn. Điều này phản ánh chuyển hướng thương mại từ các đối tác thương mại khác, cũng như tỷ trọng thương mại dịch vụ nhỏ giữa Việt Nam và các đối tác này. Tuy nhiên, việc xóa bỏ các rào cản là có lợi. Ước tính phúc lợi vào khoảng 20% tổng phúc lợi từ tự do hóa thương mại hàng hoá.

II.3.2.3. Vai trò của vốn

Điều rõ ràng trong Biểu đồ 25 (Việt Nam: Tăng trưởng phúc lợi xã hội) là tăng trưởng trong Kịch bản cơ sở có tầm quan trọng lớn hơn nhiều so với thay đổi do tác động của việc cắt giảm thuế quan. Tăng trưởng trong Kịch bản cơ sở được thúc đẩy bởi sự gia tăng vốn, lao động và năng suất. Ví dụ, năm 2020 nền kinh tế dự kiến sẽ tăng 103% so với năm cơ sở 2007, và lượng vốn tăng 119%. Ngược lại, lao động chỉ tăng khoảng 1% hàng năm và diện tích đất đai bị giảm. Năng suất tăng khoảng 2-3% mỗi năm, hoặc 36% từ năm 2007 đến năm 2020. Như vậy, rõ ràng là đầu tư có vai trò then chốt trong việc thúc đẩy tăng trưởng trong nền kinh tế.

Ở Việt Nam, vốn chiếm khoảng 40% GDP hàng năm. Đóng góp của lao động cũng tương tự như vậy. Vốn cho đầu tư mới có thể từ nguồn trong nước hoặc từ nước ngoài. Tiết kiệm trong nước đóng góp khoảng một nửa đầu tư tại Việt Nam, phần còn lại là từ nước ngoài. Việt Nam đang cố gắng cạnh tranh với các nước khác trong việc thu hút vốn. Tuy nhiên, khi thực hiện xong FTA dự kiến sẽ dẫn đến đầu tư cao hơn nhiều từ EU, có thể tạo ra thay đổi lớn về sản xuất mà mô hình không dễ dàng nắm bắt được. Về mặt này, sản xuất có thể tăng có thể cao hơn dự báo của các mô hình, như trường hợp tham số công nghệ (năng suất) thay đổi mạnh do tác động đột phá của đổi mới trong giai đoạn 2007-2020.

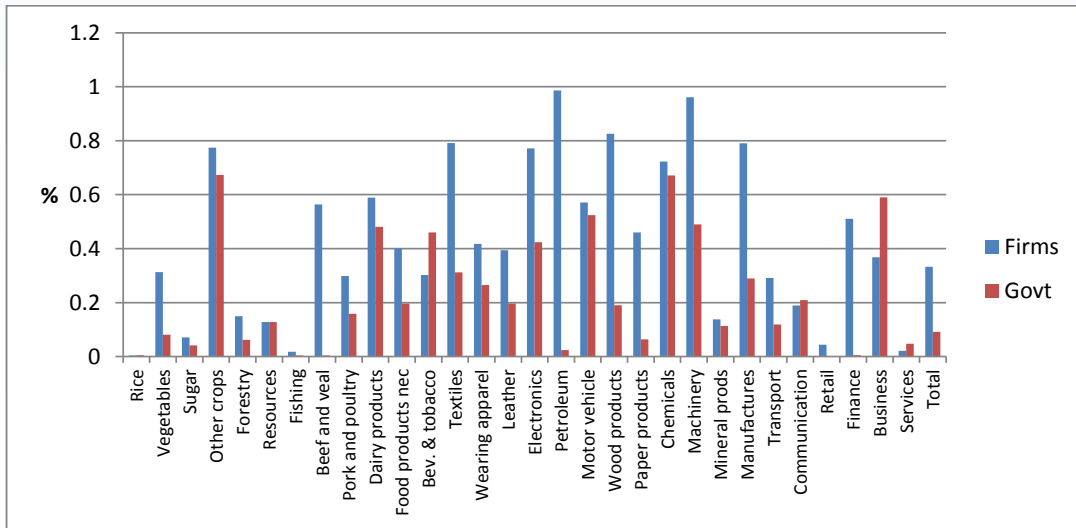
II.3.2.4. Mua sắm Chính phủ

Mua sắm chính phủ ở Việt Nam chiếm khoảng 4% tổng tất cả các khoản mua sắm. Điều này cũng tương tự như ở các nước đang phát triển khác như Ma-lai-xi-a và In-đô-nê-xi-a, nhưng thấp hơn nhiều so với mức của các quốc gia phát triển. Các nhà đàm phán thương mại quan tâm đến mua sắm chính phủ có nguồn gốc từ nước ngoài nhiều hơn từ trong nước. Trong dữ liệu GTAP về chi phí đầu vào cho các doanh nghiệp và chính phủ, rõ ràng là Chính phủ phụ thuộc nhiều hơn vào các nguồn trong nước. Tỷ trọng nhập khẩu là 9% đối với mua sắm Chính phủ và 33% đối với mua sắm của doanh nghiệp. Chi tiết theo ngành được thể hiện trong Biểu đồ 32. Tuy nhiên, điều hợp lý là một số dịch vụ như quốc phòng, giáo dục, y tế và một số dịch vụ công cộng có thể có nguồn gốc trong nước, vì vậy tổng mua sắm có thể không hoàn toàn chính xác do bị ảnh hưởng bởi cơ cấu hàng hóa và các dịch vụ mà Chính phủ cung cấp. Tuy nhiên, có vẻ như Chính phủ hơi quá phụ thuộc vào nguồn trong nước.

Lý lẽ cho chính sách mua sắm phân biệt đối xử là cần thúc đẩy các ngành công nghiệp trong nước. Tuy nhiên, quá trình này bị chỉ trích vì khuyến khích hiệu quả kém và tham nhũng. Mua sắm chính phủ là một vấn đề gây tranh cãi. Việt Nam chưa ký kết Hiệp định về Mua sắm chính phủ của

WTO (GPA) nhưng đã là quan sát viên từ tháng 12 năm 2012. GPA nhằm thúc đẩy đối xử quốc gia, nghĩa là không phân biệt đối xử và minh bạch trong quá trình đấu thầu. Với vai trò và hiệu quả thấp đã được nêu của doanh nghiệp nhà nước trong nền kinh tế, Việt Nam gặp khó khăn khi đáp ứng các tiêu chuẩn của WTO về mua sắm, nhưng điều này có nghĩa là phúc lợi sẽ đáng kể khi làm được điều đó. Như đã đề cập trước đó, Việt Nam đang dần dần cổ phần hóa nhiều doanh nghiệp nhà nước, và điều này tự nó sẽ cải thiện cạnh tranh và minh bạch.

Biểu đồ 32. Tỷ trọng nhập khẩu nguyên liệu đầu vào cho các doanh nghiệp và chính phủ



Nguồn: Cơ sở dữ liệu GTAP

II.3.2.5 FTA Việt Nam-EU trong bối cảnh các hiệp định khu vực và đa phương khác

Kết quả mô phỏng của chúng tôi minh họa một thực tế ước định: các nước không phải thành viên bị thua thiệt từ sự hình thành FTA mà họ bị loại trừ. Điều này được giải thích bởi thực tế là do loại bỏ thuế quan, các nước thành viên có xu hướng giao thương với nhau, mặc dù họ có thể không phải là nhà cung cấp với chi phí thấp (hiệu quả nhất). Điều này có nghĩa là trong khi Việt Nam có lợi từ hiệp định song phương với EU, lợi ích của Việt Nam sẽ giảm đi nếu EU ký thỏa thuận tương tự với Trung Quốc, là nước xuất khẩu hàng dệt may với số lượng lớn. Đứng trên quan điểm của EU, Việt Nam đã ký kết hiệp định thương mại với Hàn Quốc, Nhật Bản và Trung Quốc, và do EU nằm ngoài các hiệp định này, EU phải gánh chịu tổn thất phúc lợi.

Kết quả là những lợi ích ước tính của một hiệp định song phương có thể chỉ là tạm thời và do đó hơi bị phóng đại. EU chắc chắn sẽ ký hiệp định với các đối thủ cạnh tranh của Việt Nam, làm giảm lợi ích của Việt Nam. Về phần mình, Việt Nam là thành viên của Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) sắp được ký kết. Việc này tạo điều kiện cho Việt Nam tiếp cận với thị trường Hoa Kỳ đối với hàng dệt may và da giày, nếu Việt Nam có thể đáp ứng các quy định hoặc yêu cầu khá khắt khe về nguồn gốc xuất xứ. Đến cuối năm 2014, Việt Nam có thể là một trong số ít các quốc gia được hưởng đối xử ưu đãi về tiếp cận thị trường tại Trung Quốc, EU và Hoa Kỳ.

II.4. Đánh giá tác động xã hội

Đánh giá tác động xã hội được thực hiện bằng cách sử dụng kết hợp mô hình GTAP và mô-đun mô phỏng vi mô (MS). Mô-đun bao gồm thông tin về thu nhập và chi tiêu chi tiết cho 9.000 hộ gia đình trong cuộc Điều tra mức sống hộ gia đình Việt Nam (VHLSS) tiến hành năm 2010.

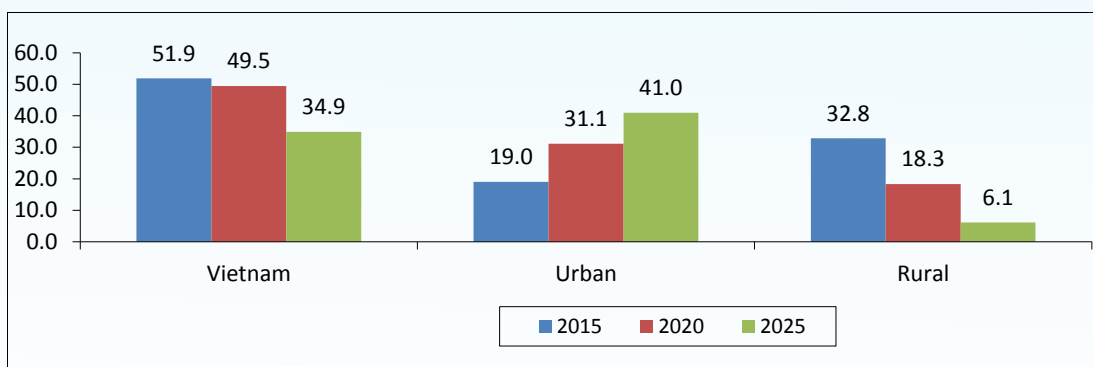
Các mô-đun MS dùng phương trình thu nhập có tính đến nguồn thu chi tiết (đất đai, vốn, lao động và chuyển giao) của từng hộ gia đình trong điều tra. Phương trình thu nhập này sau đó được cập nhật bằng cách áp thay đổi về giá và lượng của các yếu tố sản xuất lấy từ kết quả mô phỏng GTAP. Do đó, sau khi thay đổi chính sách, có thể so sánh mức thu nhập của mỗi hộ gia đình và sự đóng góp của từng nguồn thu nhập vào tổng thu nhập hộ gia đình trước và sau các cú sốc. Nhờ tính đến sự khác biệt về nguồn thu nhập của mỗi hộ gia đình, mô-đun MS cho phép phân tích các tác động của các chính sách đối với thu nhập/ đói nghèo cả giữa các nhóm (phân phối liên nhóm) và trong một nhóm (phân phối nội nhóm).

Bảng 6 và Biểu đồ 33 cho thấy các tác động tiềm năng của FTA Việt Nam-EU đối với đói nghèo ở Việt Nam. Các tác động này là thuận lợi, nhưng không lớn. Nếu không có việc thực hiện FTA Việt Nam-EU, Việt Nam vẫn sẽ đạt được tiến bộ về xóa đói giảm nghèo, nhưng FTA sẽ đẩy nhanh thành tựu giảm nghèo đối với cả hai khu vực nông thôn và thành thị. Tác động trong các kịch bản Khiếm tốn và Tham vọng là rất giống nhau. Tác động tích cực lớn nhất xảy ra vào năm 2015 trong kịch bản Tham vọng, theo đó tỷ lệ hộ nghèo của cả nước giảm đi 0,056% so với không có FTA. Điều này có nghĩa là 51.900 người thoát khỏi đói nghèo do việc thực hiện FTA. Kịch bản Tham vọng có xu hướng có tác động cao hơn tại thời điểm sớm hơn so với kịch bản Khiếm tốn (năm 2015 so với năm 2020). Đối với cả nước, tác động giảm dần về cuối giai đoạn thực hiện FTA (năm 2025).

Bảng 6. Tỷ lệ nghèo theo thành thị/ nông thôn (%)

<i>Năm</i>	<i>KB cơ sở</i>	<i>KB Khiếm tốn</i>	<i>KB Tham vọng</i>	<i>KT - TV (5)=(3)-(2)</i>	<i>TV - CS (6)=(4)-(2)</i>
<i>(1)</i>	<i>(2)</i>	<i>(3)</i>	<i>(4)</i>	<i>(5)</i>	<i>(6)</i>
Việt Nam					
2010	14,30	14,30	14,30		
2015	7,58	7,53	7,52	-0,045	-0,056
2020	5,16	5,10	5,11	-0,054	-0,047
2025	3,40	3,37	3,37	-0,023	-0,023
Thành thị					
2010	6,84	6,84	6,84		
2015	2,73	2,71	2,67	-0,024	-0,062
2020	1,82	1,73	1,73	-0,087	-0,087
2025	1,20	1,10	1,10	-0,101	-0,101
Nông thôn					
2010	17,45	17,45	17,45		
2015	9,62	9,57	9,57	-0,054	-0,054
2020	6,57	6,53	6,54	-0,040	-0,030
2025	4,33	4,32	4,32	-0,010	-0,010

Biểu đồ 33. Số người thoát nghèo nhờ việc thực hiện FTA trong kịch bản Tham vọng (ngàn người)



Nguồn: Mô phỏng vi mô

Người nghèo sở hữu rất ít đất và vốn, nên phần lớn thu nhập của họ là từ sức lao động. Kết quả là những yếu tố chính góp phần vào tác động tích cực đối với giảm nghèo không phải là mở rộng xuất khẩu, vì người nghèo có thu nhập rất nhỏ từ hoạt động này.

Tóm lại, thu nhập của người nghèo từ lao động, vốn và đất đai trong ba ngành tăng trưởng nhanh nhất (da, may và dệt may) chỉ chiếm 0,6% của tổng số thu nhập của họ trong năm 2010. Việc tăng sản lượng các ngành này sẽ dẫn đến tái cân bằng giới tính nhẹ vì các ngành này sử dụng chủ yếu là lao động nữ, và tiền lương sẽ tăng³². Phân tích chi tiết (xem Bảng 7) cho thấy mặc dù người nghèo không được hưởng lợi trực tiếp từ việc mở rộng sản xuất trong một số ngành, trước tiên họ có thể cải thiện thu nhập nhờ lương theo giá so sánh tăng (đối với lao động phổ thông), và thứ hai là bằng cách tăng thời gian lao động để đáp ứng cầu lao động cao hơn trong các ngành tăng sản lượng. Cả hai đều dẫn đến thu nhập theo giá so sánh đối với lao động phổ thông của người nghèo tăng lớn nhất.

Bảng 7. Đóng góp vào tăng trưởng thu nhập của người nghèo theo yếu tố sản xuất trong tất cả các kịch bản (%)

	CS 2015	KT 2015	TV 2015	CS 2020	KT 2020	TV 2020	CS 2025	KT 2025	TV 2025
VIỆT NAM									
Đất đai	0,04	0,04	0,04	0,09	0,09	0,09	0,16	0,16	0,16
Lao động có kỹ năng	28,26	28,53	28,62	60,67	61,46	61,61	102,79	104,23	104,44
Lao động phổ thông	0,10	0,10	0,10	0,20	0,21	0,21	0,32	0,34	0,34
Vốn	0,31	0,32	0,32	0,56	0,58	0,59	0,92	0,97	0,97
Tổng mức tăng	28,70	28,98	29,07	61,52	62,34	62,49	104,20	105,69	105,90
THÀNH THỊ									
Đất đai	0,03	0,03	0,03	0,06	0,06	0,06	0,11	0,11	0,11
Lao động có kỹ năng	28,93	29,36	29,51	59,87	61,49	61,82	99,10	101,99	102,29
Lao động phổ thông	0,04	0,04	0,04	0,06	0,07	0,07	0,09	0,10	0,10
Vốn	0,61	0,62	0,63	1,20	1,25	1,26	1,95	2,05	2,06
Tổng mức tăng	29,61	30,05	30,21	61,19	62,87	63,21	101,25	104,25	104,56
NÔNG THÔN									
Đất đai	0,04	0,04	0,04	0,09	0,09	0,09	0,17	0,17	0,16
Lao động có kỹ năng	28,18	28,43	28,51	60,77	61,47	61,59	103,25	104,51	104,71

Nguồn: Mô phỏng vi mô

³² Những phát hiện về xã hội này khá tương đồng với nhận định trong EC (2010) Đánh giá tác động thương mại bền vững (SIA) của FTA giữa EU và ASEAN; xem http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151230.pdf

FTA dường như có tác động thuận lợi hơn đối với người dân thành thị so với nông thôn, và các tác động tăng trong giai đoạn 2015 - 2025 ở cả kịch bản Tham vọng và Khiêm tốn, nhưng tác động trong kịch bản Tham vọng cao hơn vào năm 2015. Số liệu phân phối thu nhập cho thấy trong khi người nghèo thành thị hưởng lợi từ thu nhập tăng cao hơn trong các ngành phi nông nghiệp, thu nhập từ nông nghiệp của người nghèo nông thôn tăng với tốc độ cao hơn so với của người nghèo thành thị. Do nông nghiệp nói chung tăng trưởng thấp hơn so với các ngành phi nông nghiệp, tác động thuận lợi của FTA đối với người nghèo thành thị là lớn hơn.

Trái ngược với các hộ gia đình thành thị, tác động của FTA đối với các hộ nông thôn sẽ nhỏ dần. Kịch bản Khiêm tốn dường như có lợi cho hộ gia đình nông thôn hơn kịch bản Tham vọng (vào năm 2020).

Theo vùng, các tác động trong cả hai kịch bản rất giống nhau. Tây Nguyên và Đồng bằng sông Cửu Long là khu vực được hưởng lợi nhiều nhất từ FTA, tiếp đó là Duyên hải Bắc Trung bộ. Hai vùng phát triển nhất (Đồng bằng sông Hồng và khu vực Đông Nam bộ) không có thay đổi nhiều.

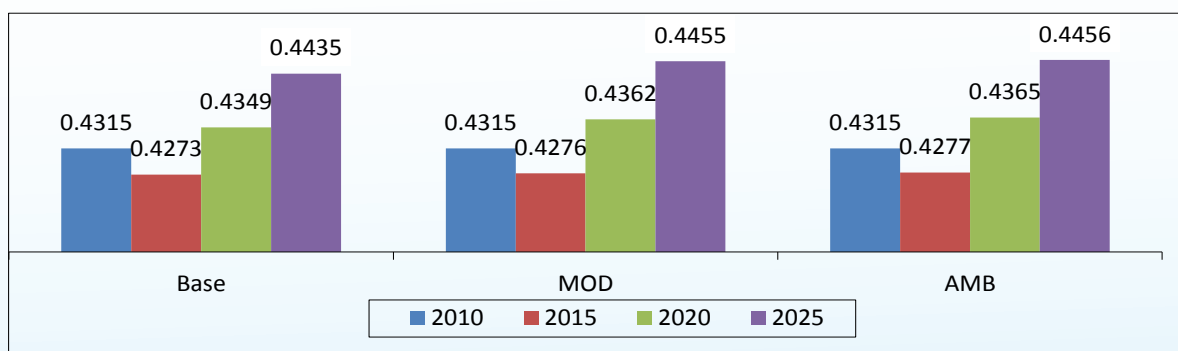
Bảng 8. Tỷ lệ hộ nghèo theo vùng (%)

	Đồng bằng sông Hồng	Miền núi phía bắc	Bắc Trung bộ	Nam Trung bộ	Tây Nguyên	Đông Nam bộ	Đồng bằng sông Cửu Long
Kịch bản cơ sở							
2010	6,67	30,03	27,42	13,21	20,52	2,02	11,41
2015	2,09	18,29	14,64	6,11	12,49	0,75	6,07
2020	1,18	13,15	9,99	3,77	8,00	0,64	4,14
2025	0,83	8,40	6,38	2,72	5,16	0,60	2,75
Kịch bản Khiêm tốn							
2010	6,67	30,03	27,42	13,21	20,52	2,02	11,41
2015	2,09	18,24	14,54	6,11	12,05	0,75	6,07
2020	1,18	13,04	9,93	3,74	7,89	0,64	4,02
2025	0,83	8,51	6,30	2,72	5,33	0,60	2,54
Kịch bản tham vọng							
2010	6,67	30,03	27,42	13,21	20,52	2,02	11,41
2015	2,09	18,24	14,45	6,11	12,05	0,75	6,07
2020	1,18	13,09	9,93	3,74	7,89	0,64	4,02
2025	0,83	8,51	6,30	2,72	5,33	0,60	2,54

Nguồn: Mô phỏng vi mô

Phân phối thu nhập tại Việt Nam khi thực hiện FTA được cải thiện đôi chút vào năm 2015, nhưng sau đó bị xấu đi, thể hiện qua sự gia tăng nhẹ của chỉ số GINI (xem Biểu đồ 34).

Biểu đồ 34. Chỉ số GINI



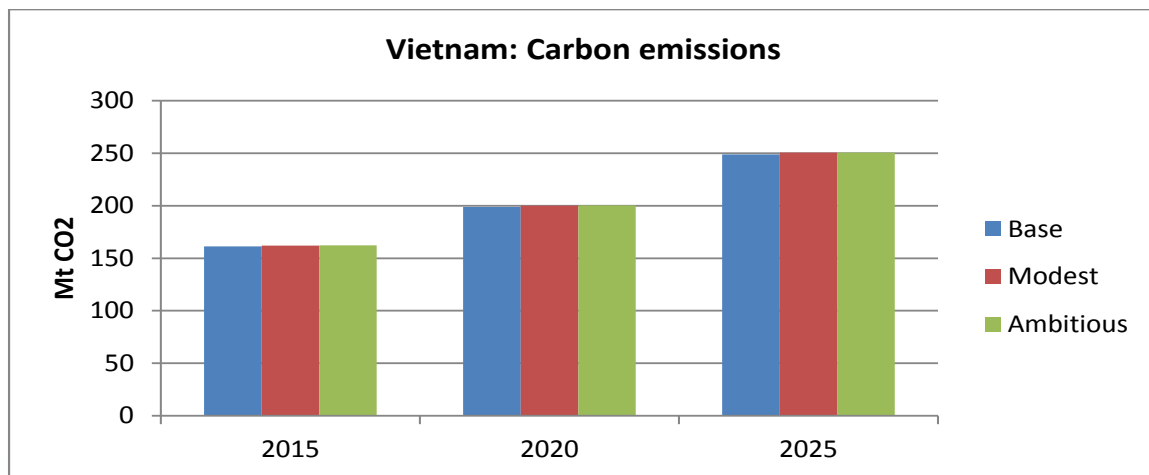
II.5. Đánh giá tác động môi trường

II.5.1. Lượng hóa các tác động

Ô nhiễm và suy thoái môi trường là vấn đề nghiêm trọng ở Việt Nam, tương tự như ở các nước phát triển nhanh khác. Điều đáng quan tâm ở đây là liệu một FTA có thể chuyển một số ngành gây ô nhiễm vào hoặc ra khỏi Việt Nam. Ví dụ, nhuộm vải có thể là một hoạt động gây ô nhiễm, do đó tăng sản lượng hàng may mặc được cảm nhận là có thể làm tăng ô nhiễm nếu hoạt động nhuộm được thực hiện tại Việt Nam tăng thêm. Tương tự như vậy, thuộc da cũng gây ô nhiễm, do đó gia tăng sản xuất giày dép có thể làm tăng ô nhiễm môi trường nếu quá trình thuộc da xảy ra ở Việt Nam.

Điều đáng tiếc là không có số liệu về hầu hết các chỉ số ô nhiễm, với ngoại lệ là lượng khí thải carbon. Mục tiếp theo của nghiên cứu này cố gắng phân tích các thông tin định tính liên quan đến tác động môi trường khi có thông tin hoặc phù hợp. Ước tính lượng khí thải carbon khi có và không có FTA được thể hiện trong Biểu đồ 35. Phát thải dự kiến sẽ tăng cùng với tăng trưởng kinh tế trong kịch bản Cơ sở, và các FTA dường như không gây ra sự khác biệt về mức độ. Trong trường hợp không thay đổi chính sách hoặc công nghệ, không phát hiện thấy thay đổi về ô nhiễm. Tuy nhiên, điều hợp lý để mong đợi rằng gia tăng đầu tư nước ngoài sẽ đem đến các công nghệ mới làm giảm cường độ năng lượng trong sản xuất, do đó phát thải liên quan đến mức độ nhất định của sản phẩm đầu ra sẽ ít hơn. Hiện vẫn chưa có nghiên cứu nào được thực hiện để lượng hóa hiệu ứng này.

Biểu đồ 35. Tác động của FTA đối với khí thải carbon (triệu tấn CO₂)



Nguồn: Mô phỏng GTAP.

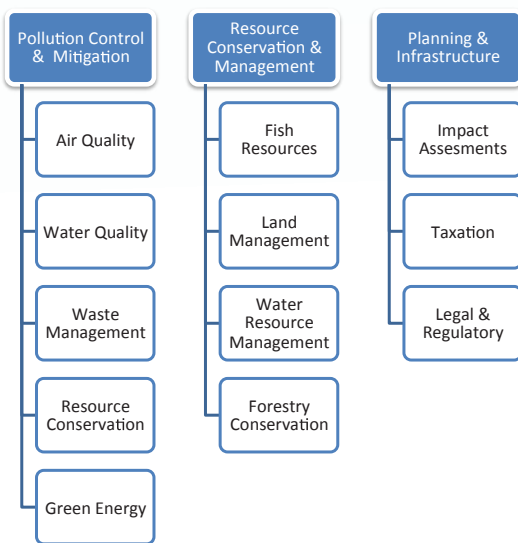
Khai thác gỗ bất hợp pháp và không bền vững là một vấn đề môi trường nữa. FTA dường như không có thêm tác động đối với sản lượng lâm nghiệp hoặc các sản phẩm giấy. Nếu có bất cứ vấn đề gì, sản lượng các ngành này sẽ giảm nhẹ³³. Hoạt động khai thác gỗ nên được giải quyết thông qua các chính sách khác chứ không phải là chính sách thương mại. Hiệp định Đối tác Tự nguyện FLEGT đưa ra một phương tiện để kiểm soát nạn phá rừng.

Việc chuyển đổi sang sản xuất dầu cọ được cho là có thể làm giảm đa dạng sinh học, như đã xảy ra tại Ma-lai-xi-a và In-đô-nê-xi-a. Tuy nhiên, không có dấu hiệu FTA dẫn đến gia tăng sản lượng dầu cọ. Nếu có điều gì thay đổi thì đó là giá đất ở Việt Nam sẽ giảm nếu thị trường cho các sản phẩm chăn nuôi được mở cửa, và áp lực đối với đất nông nghiệp sẽ không nhiều.

³³ Hướng tác động trong nghiên cứu này khác với tài liệu EC (2010) Triển Đánh giá tác động thương mại bền vững (SIA) của FTA giữa EU và ASEAN; xem http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151230.pdf

Thủy sản có vấn đề về tiềm năng khi nhu cầu đối với cá philê gia tăng. Tuy nhiên, ngành thủy hải sản ở Việt Nam, đặc biệt là xuất khẩu, có quan hệ nhiều với nuôi trồng thủy sản nên việc khai thác và đánh bắt quá mức không phải là một vấn đề. Có những vấn đề môi trường gắn liền với nuôi trồng thủy sản, nhưng sự đóng góp của FTA đối với những vấn đề này dường như là tối thiểu. Quy định nghiêm ngặt của EU về đánh bắt thủy hải sản bất hợp pháp, không báo cáo và không được quy định trong văn bản pháp quy (IUU) cũng hạn chế khả năng cạn kiệt nguồn thủy sản do đánh bắt. Xây dựng năng lực trong các lĩnh vực như Thực hành nuôi trồng thủy sản tốt (GAqP) cũng được khuyến nghị) để đảm bảo hoạt động an toàn và giảm thiểu nguy cơ không bền vững. Cuối cùng, an toàn sinh học cũng có vấn đề liên quan đến sự ra đời của các loài xâm lấn có thể liên quan đến thương mại. Trong trường hợp của Việt Nam, hầu hết các vấn đề an toàn sinh học liên quan đến thương mại có khả năng liên quan đến thương mại qua biên giới với các nước láng giềng, phần lớn là không được điều tiết.

II.5.2. Xử lý vấn đề phát triển bền vững và bảo vệ môi trường trong FTA



Vấn đề bảo vệ môi trường bằng cả chính sách lẫn hiệp định về môi trường được dựa trên các luận cứ mạnh mẽ. Trong một số trường hợp, chính sách môi trường được giải quyết tốt nhất trong khuôn khổ của một thỏa thuận đa phương về môi trường, đặc biệt là đối với các điều kiện môi trường gây ra các yếu tố ngoại vi lớn, chẳng hạn như ô nhiễm không khí và nước. Tuy nhiên, việc đặt một thỏa thuận như vậy trong FTA có ý nghĩa kinh tế rất nhỏ, vì điều này tốt nhất được giải quyết trong thỏa thuận về môi trường. Tuy nhiên, hiệp định thương mại được sử dụng như một phương tiện để khuyến khích áp dụng các chính sách phát triển bền vững. EU cũng đã áp dụng cách tiếp cận này trong các FTA khác nhau, mặc dù ngôn ngữ đã tập trung vào hợp tác về các vấn đề môi trường, mà không có biện pháp cụ thể nào (hay bất kỳ biện pháp trừng phạt nào) được đề xuất.

Các chương phát triển bền vững về môi trường trong các FTA của EU nói chung được đưa ra theo ba cấp bậc, đó là: (i) viện dẫn đến các hiệp định thương mại đa phương (quy định của WTO), (ii) đưa vào các chương của văn bản chính của hiệp định (ví dụ trong phần nông nghiệp, mở cửa thị trường phi nông nghiệp (NAMA), dịch vụ), và (iii) một chương riêng dành cho phát triển bền vững, với phạm vi khác nhau tùy thuộc vào mức độ phát triển của bên tham gia.

Cách tiếp cận được EU sử dụng nhằm cân bằng lợi ích của việc bảo vệ môi trường, trong khi làm giảm khả năng các biện pháp thương mại hạn chế được thông qua dưới hình thức bảo hộ trá hình. Thường có bốn cách tiếp cận thông qua:

³⁴ Hướng tác động trong nghiên cứu này khác với tài liệu EC (2010) Triển Đánh giá tác động thương mại bền vững (SIA) của FTA giữa EU và ASEAN; xem http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151230.pdf

- Thúc đẩy thương mại và đầu tư vào công nghệ xanh và hàng hóa và dịch vụ bền vững về môi trường
- Xây dựng các khuôn khổ pháp lý, điều tiết và thể chế để thúc đẩy giám sát cũng như giải quyết tranh chấp về các vấn đề liên quan
- Đẩy mạnh hợp tác, chuyển giao công nghệ và cùng nghiên cứu trong các lĩnh vực môi trường liên quan đến thương mại
- Thúc đẩy xây dựng chính sách và trách nhiệm giải trình mạnh mẽ hơn thông qua sự tham gia của xã hội dân sự, cải thiện khung phân tích, tăng cường minh bạch, vv

Việc đưa các quy định này vào dự kiến sẽ mang lại lợi ích cho Việt Nam nói chung và đảm bảo việc tồn tại cơ chế giám sát với sự ủng hộ chính trị và thể chế. Điều gần như chắc chắn là Nghị viện châu Âu sẽ yêu cầu một khuôn khổ như vậy được đưa vào trong FTA. Mặc dù phân tích CGE trước đó chỉ ra rằng FTA sẽ gần như không ảnh hưởng đến môi trường, điều quan trọng là cần đảm bảo rằng một hiệp định thương mại sau đó sẽ không ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường. Một cấu trúc pháp lý và thể chế chính thức sẽ cho phép đánh giá có hệ thống hơn các tác động này.

PHẦN III

Đánh giá tác động kinh tế đối với các ngành

III.1. Phương pháp luận

Phần này của báo cáo đề xuất một nhóm các phương pháp tiếp cận định tính và định lượng để đánh giá tác động của thay đổi thuế quan trong FTA. Phương pháp định tính bao gồm thu thập phản hồi từ các bên liên quan trong các cuộc gặp dựa trên một loạt các câu hỏi được nhóm nghiên cứu đưa ra. Những câu hỏi này cũng như việc nghiên cứu tài liệu giúp định hình cơ sở của báo cáo ngành do các chuyên gia soạn thảo. Hàng hóa nông nghiệp và phi nông nghiệp là chủ đề của nghiên cứu chuyên sâu tập trung phân tích do các chuyên gia Việt Nam tiến hành. Trong lĩnh vực nông nghiệp, phân tích định lượng tập trung vào các mặt hàng nông sản, chế biến nông sản và thủy sản. Trong lĩnh vực công nghiệp chế tác, sáu ngành được tập trung nghiên cứu sâu, cụ thể là dệt, giày dép, chế biến gỗ, thủ công mỹ nghệ, ô tô xe máy và các sản phẩm công nghệ cao.

Các phát hiện và kết luận của báo cáo – tổng hợp các quan điểm thu thập được và xu hướng thống kê, đã được trình bày trong ba hội thảo tại Đà Nẵng, tp Hồ Chí Minh và Hà Nội. Các bên liên quan bao gồm các hiệp hội, phòng thương mại, và các đại diện của cộng đồng doanh nghiệp, cũng như các viện nghiên cứu và tư vấn chính sách tại Việt Nam. Các bộ, ngành cũng như một số đại diện doanh nghiệp châu Âu cũng được tham khảo ý kiến. Danh sách của tất cả các bên được tham khảo ý kiến được đưa vào Phụ lục 5. Các phản ứng của các bên liên quan về nội dung trình bày báo cáo sau đó được thu thập và đưa vào kết luận được trình bày trong báo cáo này.

Nhằm bổ sung cho các phân tích định tính, để phân tích ngành, chúng tôi đã nghiên cứu sâu theo các ngành chi tiết hơn một số tác động định lượng từ tự do hóa thuế quan với EU. Mô hình lựa chọn là mô hình cân bằng một phần để ước tính ảnh hưởng ở mức độ sáu chữ số. Các kết quả từ khuôn khổ này sẽ khác với các mô hình CGE, như được giải thích dưới đây. Tuy nhiên, hướng tác động chứ không phải là độ lớn của tác động cũng vẫn nhất quán và được giải thích thêm bởi tác động gián tiếp (động) liên quan đến phân bổ nguồn lực từ ngành này sang ngành khác.

Phương pháp cân bằng từng phần (PE) là một công cụ mô hình hữu ích vì nó đòi hỏi một số lượng số liệu tối thiểu và tương đối dễ hiểu và sử dụng. Khung PE giả định rằng mỗi nước là một nước nhỏ không thể ảnh hưởng đến giá cả thế giới.

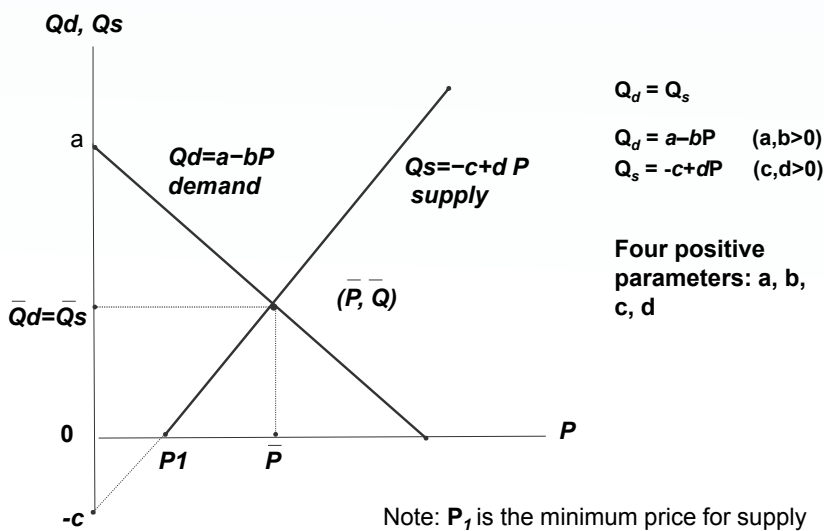
Phương pháp này là một trong những phương pháp so sánh tĩnh vì nó so sánh một điểm cân bằng (trong đó cầu đáp ứng cung bị áp thuế quan) với một điểm cân bằng khác (trong đó cầu đáp ứng cung sau khi loại bỏ thuế quan). Nói cách khác, điểm cân bằng mới được so sánh với điểm cân bằng cơ sở sau khi biến số ngoại sinh thay đổi. Điều này trái ngược với phân tích động, khi so sánh trạng thái cân bằng trên nhiều thị trường, bao gồm cả theo thời gian và phân bổ nguồn lực (mô hình CGE).

Như đã đề cập trên đây, các mô hình PE không tính đến sự tương tác kinh tế giữa các thị trường khác nhau trong một nền kinh tế. Trong cân bằng tổng thể, tất cả các thị trường đồng thời được mô hình hóa và tương tác với nhau. Mô hình PE phù hợp cho các ngành với ít mối liên kết toàn nền kinh tế. Mô hình PE yêu cầu số liệu tối thiểu (luồng thương mại, chính sách thương mại (thuế quan) và độ co giãn), cho phép phân tích được thực hiện ở mức độ khá chi tiết, và giải quyết được vấn đề “sai lệch do gộp ngành”. Hạn chế của mô hình này là kết quả rất nhạy cảm với một số độ co giãn thể hiện hành vi, và có thể bỏ qua tương tác quan trọng và phản hồi giữa các thị trường khác nhau và không

thể tính đến các hạn chế đối với các yếu tố sản xuất (ví dụ, lao động, vốn, đất đai ...) và chuyển dịch của các yếu tố này giữa các ngành³⁵. Một hạn chế lớn nữa của khung PE là thay đổi giá không ảnh hưởng đến thu nhập trong các mô hình này. Tính ngoại sinh này là cả một vấn đề, theo đó giá cả tăng cao dẫn đến thu nhập cao hơn và do đó sức mua nhiều hơn và nhờ vậy làm tăng nhu cầu.

Mô hình này cố gắng để tìm ra tập hợp các giá trị của các biến nội sinh có đủ điều kiện cân bằng. Mô hình này là mô hình một mặt hàng độc nhất và bao gồm ba biến (Q_d , Q_s , P). Chúng tôi xác định các điều kiện cân bằng (theo đó giả định thị trường hết hàng, tức là dư cầu bằng không): $Q_d - Q_s = 0$. Tóm lại, mô hình chứa một điều kiện cân bằng cộng với hai phương trình hành vi (cho cung và cầu). Biểu đồ 37 dưới đây minh họa hệ phương trình này khi các hàm có dạng tuyến tính.

Biểu đồ 37. Hệ phương trình tuyến tính



Quay trở lại với thương mại quốc tế, chúng ta thấy trong Biểu đồ 38 ví dụ về việc trong một thị trường hàng hóa duy nhất, chúng ta có thể đo lường tác động của việc áp thuế quan đối với giá và tiếp đó là đối với số lượng tiêu thụ và sản xuất như thế nào. Chắc chắn là sẽ có cả được và mất phát sinh từ việc áp dụng thuế quan được tính trong Biểu đồ 38.

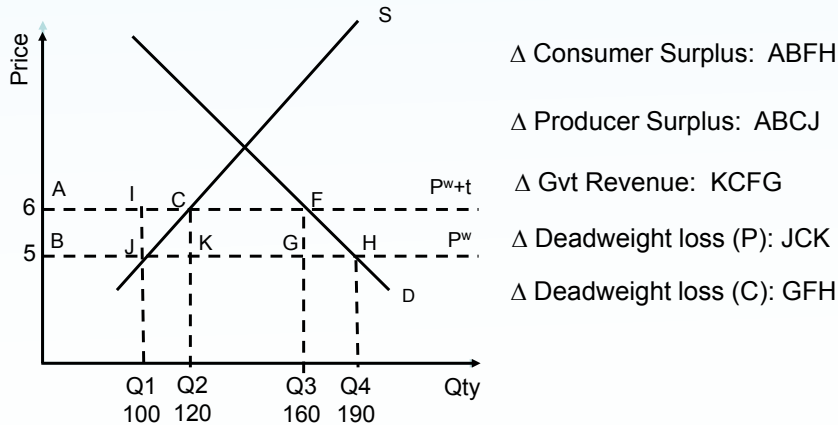
Ví dụ, giả sử nền kinh tế là một nền kinh tế mở trao đổi mua bán tự do với phần còn lại của thế giới. Các mặt hàng có giá 5USD trên thị trường thế giới. Ở mức giá đó, các nhà sản xuất trong nước sẵn sàng cung cấp 100 đơn vị. Tại mức giá 5USD, nhu cầu trong nước đạt 190 đơn vị, do đó đất nước nhập khẩu những gì không được sản xuất trong nước ($190 - 100$ đơn vị = 90 đơn vị). Giả sử chính phủ đưa ra thuế suất là 20% giá trị nhập khẩu. Với mức giá này, các nhà sản xuất trong nước sẵn sàng sản xuất nhiều hơn (120 đơn vị), trong khi nhu cầu ở mức giá đó là ít hơn và giảm xuống còn 160 đơn vị. Nhập khẩu bây giờ là 40 đơn vị thay vì 90 đơn vị. Chính phủ đã có thể có được khoản thu nhờ áp dụng thuế quan lên tới 40 USD (thuế quan tính theo giá trị nhân với khối lượng nhập khẩu).

Người tiêu dùng bị mất phúc lợi xã hội do áp dụng thuế quan - họ đã từng tiêu dùng 190 đơn vị

³⁴ Bạn đọc có thể đọc giới thiệu về các mô hình cân bằng từng phần được sử dụng trong thương mại và các lý thuyết cơ bản trong nghiên cứu của Feenstra, R.C. và A.M. Taylor (2008) International Economics, Nhà xuất bản Worth, Lần xuất bản thứ nhất (chương 8 & 9) và R. Appleyard D, Dông Jr, AJ & SL Cobb (2010) International Economics, McGraw-Hill Irwin, Lần xuất bản thứ 7 (chương 14). Phân tích sâu hơn về phương pháp này có trong nghiên cứu của Francois, JF & KA Reinert (biên tập) (1998) Applied Methods for Trade Policy Analysis, Đại học Cambridge. Một cách tiếp cận thực tế để mô hình hóa với số liệu hạn chế được đưa ra trong Tsakok, I. (1990) Agricultural Price Policy: A practitioner's guide to partial equilibrium analysis, Nhà in Đại học Cornell. Cách tiếp cận trong nghiên cứu này là kết hợp các phương pháp tiếp cận thực tế và lý thuyết.

với giá 5USD, trong khi sau khi có thuế quan họ tiêu thụ ít hơn (160 đơn vị) với giá cao hơn (6USD). Mất mát của thặng dư tiêu dùng được tính bằng diện tích ABFH. Cũng bằng đúng như vậy, các nhà sản xuất bây giờ có thể bán nhiều hơn ở mức giá cao hơn, và họ có được thặng dư sản xuất bằng diện tích ABCJ.

Biểu đồ 38. Đo lường tác động của chính sách thương mại đối với phúc lợi



Để tính toán phản ứng của cầu hoặc cung đối với thay đổi giá cả, người ta cần phải sử dụng các thông số cho mô hình, được gọi là độ co giãn. Độ co giãn của cầu đo lường mức độ phản ứng của cầu đối với thay đổi giá. Nếu độ co giãn bằng 1, giá tăng 1% sẽ dẫn đến giảm 1% cầu. Nếu độ co giãn lớn hơn 1, giá tăng 1% sẽ dẫn đến cầu giảm lớn hơn 1%. Độ co giãn cho biết hướng và độ lớn của phản ứng với những thay đổi về giá cả và được tính toán bằng cách sử dụng số liệu các cuộc điều tra và sau đó chạy hồi quy để ước tính các thông số. Ví dụ, nếu độ co giãn cung là giữa 1,2 và 1,4 thì cung được coi là đàn hồi vì lớn hơn 1. Nếu giá tăng 30% thì cung tăng trong khoảng giữa $1,2 \times 0,3 = 0,36$ (36%) và $1,4 \times 0,3 = 0,42$ (42%). Nếu cung là 5 triệu đơn vị thì sẽ tăng lên trong khoảng 6,8 và 7,1 triệu đơn vị.

Độ co giãn cầu nhập khẩu được lấy từ mô-đun WITS / SMART của Ngân hàng Thế giới³⁶. Độ co giãn được ước tính dựa trên phân tích kinh tế lượng³⁷ và đặc điểm các nhóm nước sẽ cho phép xác định giá trị phù hợp nhất đối với những nước không có trong mẫu phân tích. Giá trị của độ co giãn cầu nhập khẩu được thể hiện trong Bảng 6. Với mục đích của nghiên cứu này, độ co giãn được lấy bằng bình quân có trọng số của các nước kém phát triển.

Giá trị của độ co giãn thay thế giữa các quốc gia đối tác đo lường khả năng thay thế hàng hoá giữa các nhà cung cấp khác nhau (độ co giãn càng cao thì các sản phẩm càng có thể thay thế cho nhau nhiều hơn). Độ co giãn thay thế được gọi là độ co giãn Armington³⁸. Rất nhiều nghiên cứu đã ước lượng các thông số này, là việc đòi hỏi phải làm đối với riêng từng sản phẩm, và dựa trên giả định rằng bất kỳ sản phẩm nào cũng đều không phụ thuộc vào sản phẩm khác. Kỹ thuật mô hình kinh tế lượng và mô hình cân bằng tổng thể được sử dụng cho mục đích này³⁹. SMART sử dụng giá trị mặc định bằng 1,5, mặc dù đối với nông sản (mức độ tinh tế và khác biệt giữa các sản phẩm được giả

³⁶ World Bank (2006) WITS SMART Single Market Partial Equilibrium Simulation Tool, Washington DC: World Bank (2006) WITS SMART Single Market Partial Equilibrium Simulation Tool, Washington DC: bản in mimeo.

³⁷ Kee, H. L., Nicita, A. & Olarreaga, M. (2008) Import Demand Elasticities and Trade Distortions, The Review of Economics and Statistics, MIT Press, vol. 90(4)

³⁸ Armington, P. S. (1969). A theory of demand for products distinguished by place of production, IMF Staff Papers, IMF, Vol 16.

³⁹ McDaniel, C. A. & E. J. Balistreri (2003) A review of Armington Trade Substitution Elasticities, Economie internationale, CEPPII, 94-95 (2003)

định là thấp hơn) độ co giãn có vẻ cao hơn. Một nghiên cứu gần đây ước tính độ co giãn Armington cho các nhóm ngành gộp và cho giá trị khoảng 1,27 cho các sản phẩm nông nghiệp, 0,94 cho các sản phẩm chế biến, 1,6 cho đồ uống và 1,1 cho đồ gỗ⁴⁰. Nghiên cứu càng chi tiết (nhiều “vi mô” hơn về bản chất), giá trị độ co giãn thay thế có xu hướng càng cao hơn⁴¹. Chúng tôi sử dụng các giá trị thu được từ các nghiên cứu nói trên cho việc thực hiện mô phỏng.

Giá trị độ co giãn cung xuất khẩu theo mặc định khá cao (99) để đảm bảo rằng Việt Nam (hay EU) có thể ảnh hưởng đến giá thế giới bằng cách hạn chế việc xuất khẩu sản phẩm. Điều này tuy nhiên là vấn đề đối với Việt Nam trong một số ngành (như gỗ), là ngành được giả định rằng nguồn cung có độ co giãn vô hạn, có nghĩa là mức sản xuất hiện nay có thể đáp ứng 100% bất kỳ thay đổi về mức giá tương đối.

⁴⁰ Chitiga, M., Fofana, I. & R. Mabugu (2011) Một phân tích cân bằng tổng thể đa khu vực của việc hợp nhất tài chính ở Nam Phi, Tài liệu thảo luận của IFPRI, 01110, tháng 8

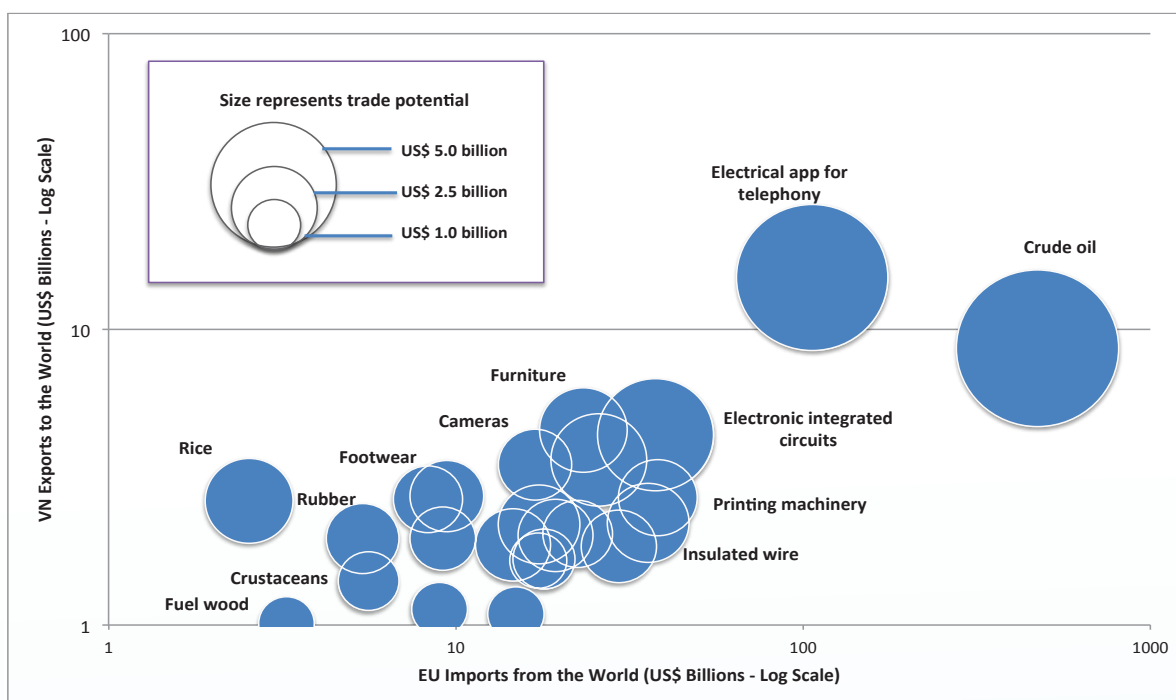
⁴¹ Feenstra, R. C., Obstfeld, M. & K. N. Russ (2011) Tìm kiếm độ co giãn Armington, Khoa Kinh tế ĐH California Davis, mimeo

III.2. Tiềm năng thương mại của các ngành chủ chốt

Tiềm năng thương mại giữa Việt Nam và EU là rất cao so với các luồng thương mại hiện hành. Dựa trên một phân tích tĩnh về luồng thương mại hiện nay, Việt Nam có thể xuất khẩu thêm 98 tỷ USD nữa so với mức hiện nay (26 tỷ USD). Các phân tích dựa trên những gì Việt Nam hiện xuất khẩu ra thế giới và so sánh với những gì mà EU nhập khẩu từ các nguồn khác, và khi nhu cầu nhập khẩu của EU được so với các sản phẩm tương tự mà Việt Nam cung cấp, chúng tôi cho rằng những hàng hóa này có thể xuất khẩu trực tiếp sang EU⁴². Mức độ bổ sung giữa cầu nhập khẩu từ EU và cung xuất khẩu của Việt Nam là tương đối cao. Giả định ở đây là không có mâu thuẫn về thương mại để Việt Nam có thể tận dụng các cơ hội thương mại trong EU. Giả định này cũng phù hợp với mục đích của việc ký kết FTA giữa Việt Nam và EU.

Biểu đồ 39 cho thấy tổng quan về tiềm năng thương mại đối với 25 sản phẩm có tiềm năng thương mại cao nhất (Bảng 10 ở cuối mục này có thông tin chi tiết hơn). Ngoài dầu thô, tiềm năng thương mại cao nhất là các thiết bị điện thoại (hiện có mức thuế thấp nhưng yêu cầu cao về tiêu chuẩn), mạch điện tử tích hợp (cũng có mức thuế thấp nhưng là một phần của chuỗi cung ứng quốc tế, do đó đầu tư là một phần không thể thiếu để khai thác chuỗi cung ứng này), gạo (được bảo hộ rất cao ở EU nhưng trong trường hợp của Việt Nam bao gồm các loại gạo khác với loại được EU tiêu thụ), giày dép, đồ nội thất và các mặt hàng liên quan đến thiết bị điện và điện tử.

Biểu đồ 39. Tiềm năng xuất khẩu đối với một số sản phẩm từ Việt Nam sang EU



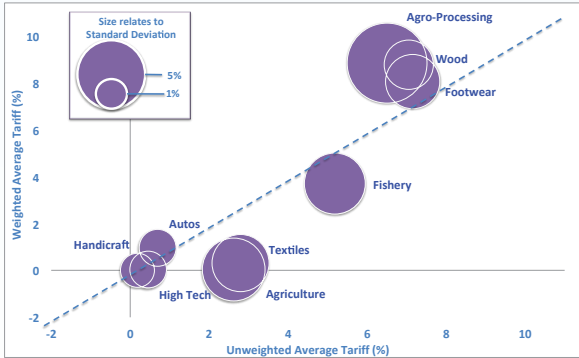
Nguồn: tính toán của tác giả dựa trên số liệu thống kê của UNSD COMTRADE (số liệu thống kê được EU báo cáo năm 2012)

Một phần nguyên nhân các tiềm năng thương mại chưa được khai thác còn rất nhiều vì EU và Việt Nam áp dụng mức thuế quan (và thuế đỉnh) để bảo vệ các ngành công nghiệp và tạo ra doanh thu. Các mức thuế là khác nhau giữa các ngành được nghiên cứu. Mức độ bảo hộ đối với từng ngành được trình bày trong Biểu đồ 40 và Biểu đồ 41 dưới đây, do EU và Việt Nam áp dụng đối với năm gần

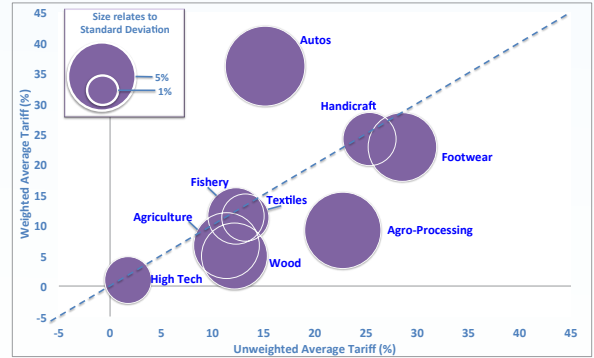
⁴² Xem TradeMap của ITC

đây nhất có số liệu trong từng ngành được lựa chọn. Nói chung, EU áp dụng mức thuế thấp hơn, trừ ngành chế biến nông sản. Độ lệch chuẩn đặc biệt cao đối với hàng chế biến nông sản, thủy sản, dệt may và nông nghiệp trong EU cho thấy một loạt các mức thuế được sử dụng để bảo vệ một số sản phẩm chủ chốt ở cấp sáu chữ số. Việt Nam cũng có thuế suất thuế quan khá phân tán đối với ngành ô tô, chế biến nông sản, giày dép, nông nghiệp và gỗ.

Biểu đồ 40. Thuế suất của EU áp dụng đối với một số sản phẩm Việt Nam



Biểu đồ 41. Thuế suất của Việt Nam áp dụng đối với một số sản phẩm của EU



Nguồn: Tính toán của tác giả và từ UNCTAD Trains

Phân bổ các dòng thuế theo mức thuế được đưa ra trong Bảng 9. Cũng cần lưu ý rằng EU có 8% số dòng thuế trong ngành chế biến nông sản với thuế suất 20-50%; 15% số dòng thuế trong ngành giày dép với thuế suất 10-20%; 16% số dòng thuế trong ngành thủy sản với thuế suất 10-20%; và 36% số dòng thuế trong lĩnh vực chế biến nông sản trong khoảng 10-20%. Việt Nam cũng áp dụng thuế suất từ 50-100% đối với 10% số dòng thuế trong ngành chế biến nông sản và 5% số dòng thuế đối với ô tô. Việt Nam cũng áp dụng mức thuế từ 20-50% đối với nhiều dòng thuế, như nông sản chưa qua chế biến (23%), nông sản chế biến (31%), giày dép (48%), thủ công mỹ nghệ (48%) và dệt may (79%). Thuế suất áp dụng của Việt Nam là thuế suất MFN và không nhất thiết nhằm mục tiêu trực tiếp là tránh cạnh tranh với EU trong các lĩnh vực này. EU chỉ có khả năng cạnh tranh trong các lĩnh vực nông nghiệp và chế biến nông sản nhờ trợ cấp trong các lĩnh vực này, xây dựng thương hiệu mạnh và các yếu tố về chất lượng.

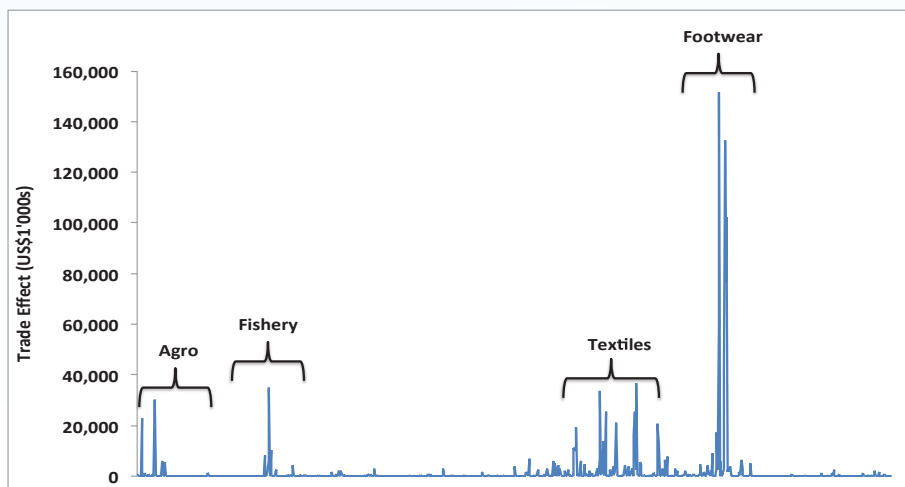
Bảng 9. Tỷ lệ các dòng thuế theo mức thuế quan trong các ngành

		Lines whose tariffs range from:					
		0-5%	5-10%	10-20%	20-50%	50-100%	100%+
Agriculture	EU	70%	23%	7%	0%	0%	0%
	VN	49%	7%	21%	23%	0%	0%
Agro-Processing	EU	36%	19%	36%	8%	0%	0%
	VN	23%	7%	29%	31%	10%	0%
Fishery	EU	55%	29%	16%	0%	0%	0%
	VN	44%	3%	52%	1%	0%	0%
Automobile	EU	96%	4%	0%	0%	0%	0%
	VN	28%	15%	39%	12%	5%	0%
Footwear	EU	86%	0%	14%	0%	0%	0%
	VN	38%	0%	13%	48%	0%	0%
Handicraft	EU	70%	29%	1%	0%	0%	0%
	VN	3%	7%	26%	65%	0%	0%
High Tech	EU	3%	0%	0%	0%	0%	0%
	VN	83%	8%	7%	2%	0%	0%
Textiles	EU	21%	79%	0%	0%	0%	0%
	VN	15%	3%	79%	3%	0%	0%
Wood	EU	97%	3%	0%	0%	0%	0%
	VN	51%	5%	10%	33%	0%	0%

Nguồn: Tính toán của tác giả và từ UNCTAD Trains

Theo cả hai mô hình CGE và mô hình cân bằng từng phần, lợi ích lớn nhất từ FTA sẽ là trong các ngành giày dép và may. Theo mô hình cân bằng từng phần, chỉ riêng trong hai ngành này, 500-600 triệu USD có thể được tạo thêm hàng năm từ một hiệp định thương mại trong từng ngành (xem Biểu đồ 42). Các ngành thủy sản và chế biến nông sản cũng có thể được hưởng lợi từ hiệp định, chủ yếu vì thuế quan khá cao trong hai ngành này. Các ngành khác sẽ không được hưởng lợi trực tiếp từ việc giảm thuế, nhưng có thể sẽ được hưởng lợi từ dòng vốn đầu tư (không được mô phỏng trong trường hợp cân bằng một phần).

Biểu đồ 42. Tiềm năng thương mại giữa EU và Việt Nam trong một số ngành khi thực hiện FTA



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên WITS

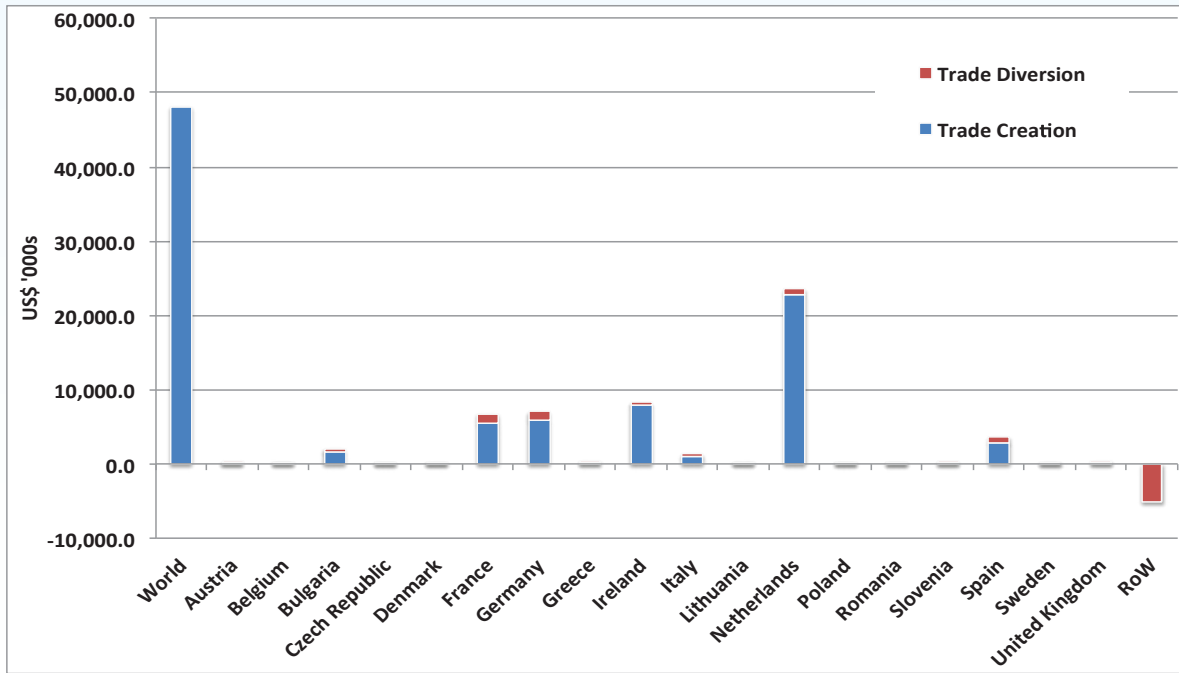
Biểu đồ 43-51 cho thấy các tác động chệch hướng thương mại và sáng tạo thương mại phát sinh từ tự do hóa thuế quan giữa EU và Việt Nam. Hiệu ứng sáng tạo thương mại phát sinh từ việc cắt giảm thuế quan cho phép với cùng mức thu nhập sẽ tiêu dùng được nhiều hàng nhập khẩu hơn. Các hiệu ứng chệch hướng thương mại là do thuế quan thấp hơn sẽ làm chuyển hướng thương mại từ nhập khẩu rẻ hơn từ các bên thứ ba (các bạn hàng ngoài FTA) sang các bạn hàng kém hiệu quả hơn (thành viên FTA). Ví dụ trong trường hợp nông sản (Biểu đồ 43), Hà Lan được hưởng lợi đặc biệt (hiệu ứng sáng tạo thương mại) từ việc giảm thuế nhập khẩu, tiếp theo là Ai-len, Đức và Pháp. Các hiệu ứng sáng tạo thương mại lớn hơn hiệu ứng chệch hướng thương mại.

Bảng 10. Tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam (25 sản phẩm có tiềm năng thương mại cao nhất)

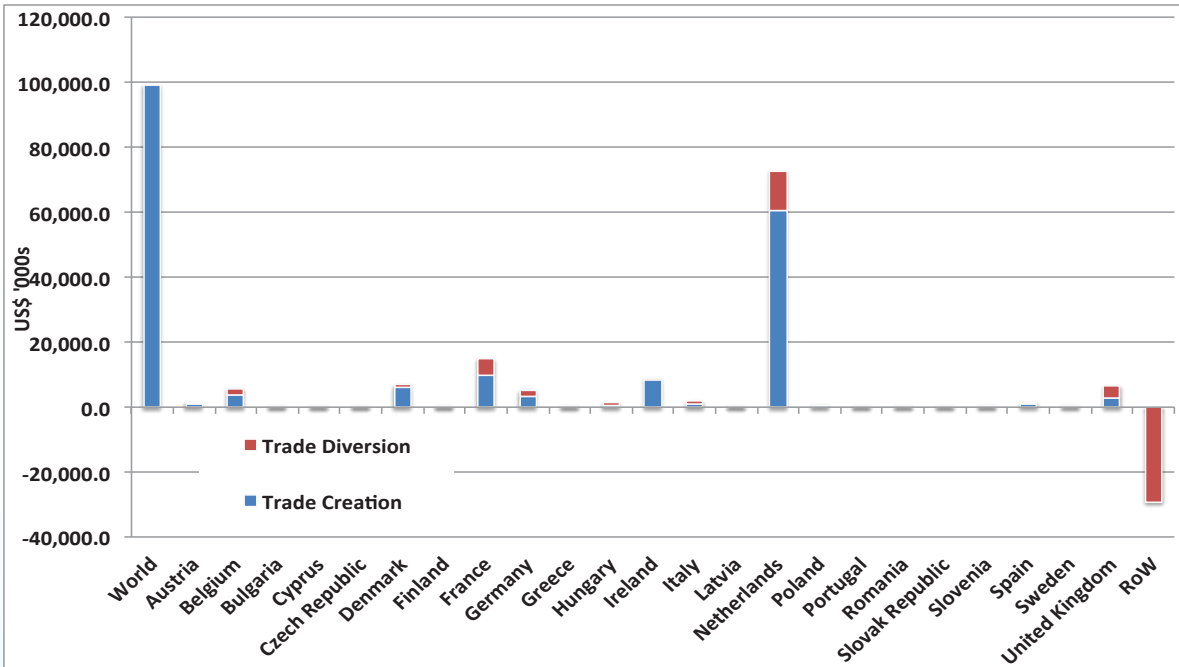
HS 4	Sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác hết (tỷ USD)	Luồng thương mại năm 2012 (tỷ USD)			Các chỉ số thương mại						
			Xuất khẩu của Việt Nam vào EU năm 2012	Xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới	Nhập khẩu của EU từ thế giới	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách bình quân của các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của các nước nhập khẩu
TỔNG	Tất cả các sản phẩm	97,5	26,2	124,2	5.739	19,0		6,0	0,7	35	6.784	0,08
'2709	Dầu thô	8,6	0,0	8,6	473	-3,0	-10,0	8,0	0,5	27	4.106	0,25
'8517	Các thiết bị điện cho điện thoại hữu tuyến, bao gồm cả hệ thống đường dây	7,5	7,4	14,9	107	138,0		10,0	3,7	6	7.123	0,06
'8542	Mạch điện tử tích hợp và vi lắp ráp	4,4	0,0	4,4	38	189,0		8,0	1,0	13	2.265	0,57
'9403	Đồ nội thất khác và các phụ kiện	3,0	0,6	3,6	26	8,0		1,0	4,6	4	11.266	0,37
'1006	Gạo	2,5	0,0	2,6	3	7,0		5,0	11,7	3	3.302	0,16
'6403	Giày dép da	2,5	2,1	4,6	23	5,0		3,0	8,8	3	9.897	0,10
'8544	Dây điện có vỏ cách điện/cáp	2,2	0,0	2,2	36	22,0		7,0	2,1	15	5.718	0,40
'8529	Các phụ kiện chi dùng với TV	2,2	0,0	2,2	17	78,0		1,0	3,4	7	1.517	0,71
'8443	Máy móc thiết bị in ấn, máy hỗ trợ in	2,0	0,7	2,7	38	19,0			2,4	8	7.813	0,09
'2701	Than đá; than bánh, than quả báng và nhiên liệu rắn tương tự	1,8	0,0	1,8	29	3,0		-2,0	1,4	8	2.641	0,54
'8525	Camera truyền hình, Thiết bị truyền dẫn của điện đài	1,8	0,0	1,9	15	27,0		3,0	3,5	9	2.678	0,88
'6110	Áo, áo chui đầu, áo len, vv, dệt kim hoặc móc	1,8	0,2	2,0	19	8,0		2,0	4,1	6	11.921	0,55
'6402	Giày dép không thuộc các nhóm trên, đế ngoài và mũ giày bằng cao su hoặc nhựa	1,8	1,0	2,7	9	9,0		9,0	9,2	2	10.385	0,12
'0901	Cà phê	1,8	1,7	3,5	17	14,0		10,0	10,4	2	8.876	0,09
'4001	Cao su tự nhiên, nhựa cây cách điện, nhựa kết, vv...	1,7	0,2	2,0	5	40,0		22,0	5,5	5	4.017	0,17
'6204	Áo complet phụ nữ, áo khoác, váy, chân váy vv và quần soóc	1,6	0,4	2,0	22	9,0		1,0	3,8	9	10.682	0,29
'6404	Giày, dép, mặt trên của thảm dệt	1,6	1,1	2,7	8	20,0		17,0	14,4	2	10.125	0,06
'0304	Phi lê cá nguyên và mảnh, tươi, ướp lạnh hoặc đông lạnh	1,4	0,6	2,0	9	7,0		3,0	10,1	2	9.423	0,07
'6203	Áo complet nam, áo khoác, váy, quần dài vv và quần soóc	1,3	0,4	1,7	18	16,0		3,0	4,0	7	9.096	0,18
'0306	Động vật giáp xác	1,2	0,2	1,4	6	5,0		6,0	7,1	5	7.652	0,16
'4202	Rương hòm, vali, bao đựng máy ảnh, túi xách, vv, làm từ da	1,1	0,6	1,6	17	19,0		9,0	2,9	5	9.402	0,14
'8501	Động cơ điện và máy phát điện (chưa bao gồm bộ phát điện)	1,0	0,1	1,1	15	37,0		7,0	2,3	11	5.649	0,14
'6104	Complê, váy và chân váy vv..., và quần soóc đơn / móc của phụ nữ	1,0	0,1	1,1	9	23,0		17,0	2,9	3	12.099	0,55
'4401	Gỗ nhiên liệu; dăm /vụn gỗ; mùn cưa và gỗ phế liệu	1,0	0,0	1,0	3	35,0		10,0	15,0	1	2.876	0,44

Nguồn: Tính toán của tác giả từ số liệu UNSD / ITC TradeMap.

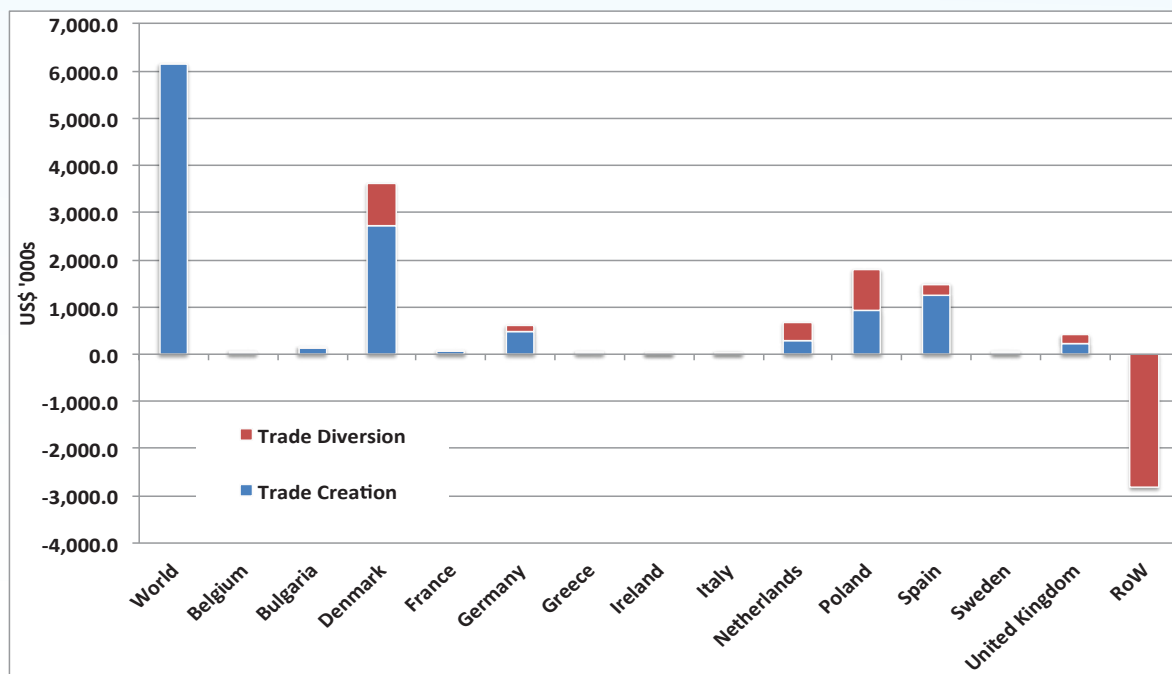
Biểu đồ 43. Tác động đối với thương mại nông sản của Việt Nam



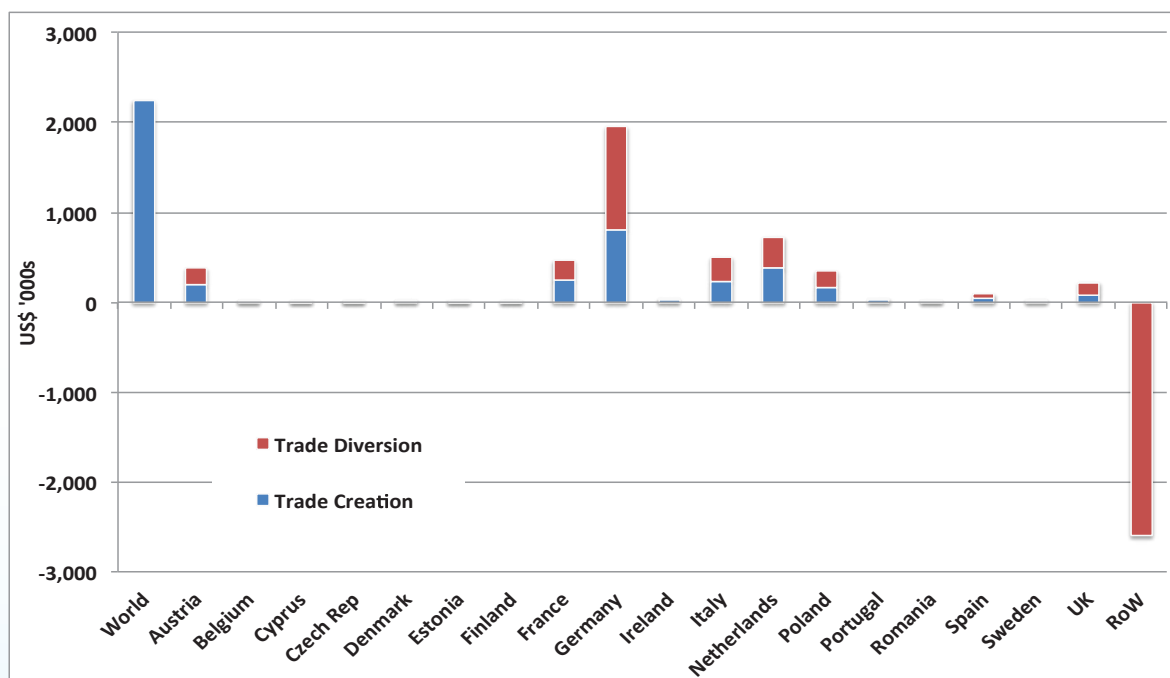
Biểu đồ 44. Tác động đối với thương mại hàng nông sản chế biến của Việt Nam



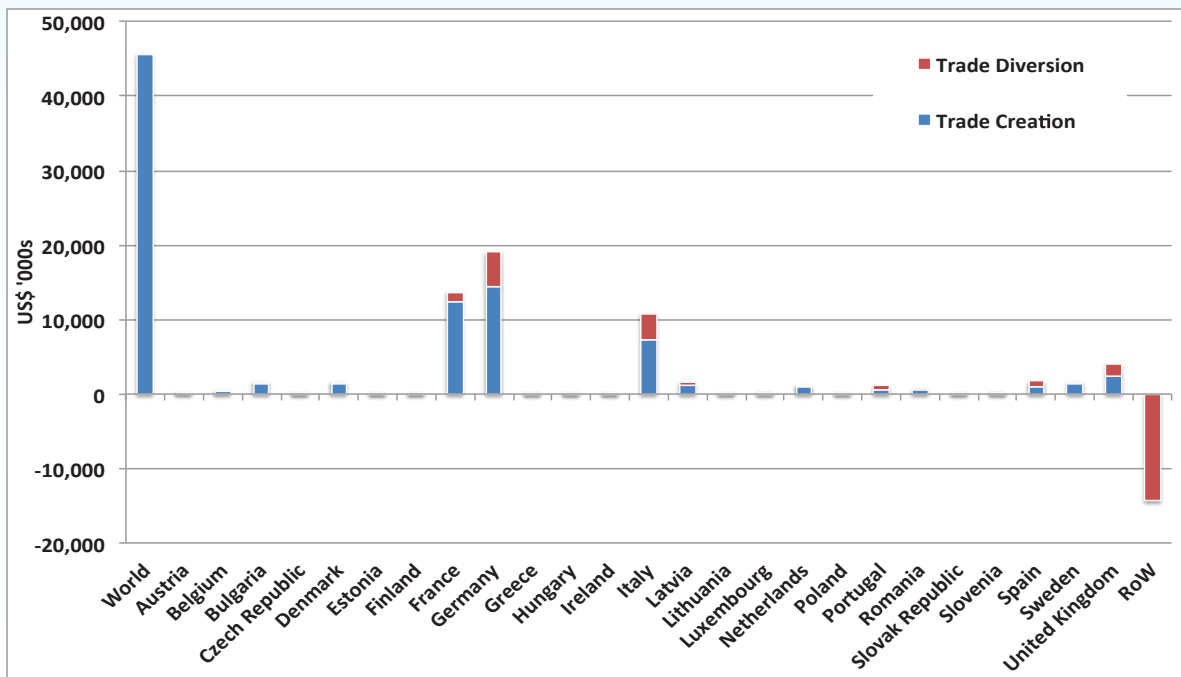
Biểu đồ 45. Tác động đối với thương mại thủy sản của Việt Nam



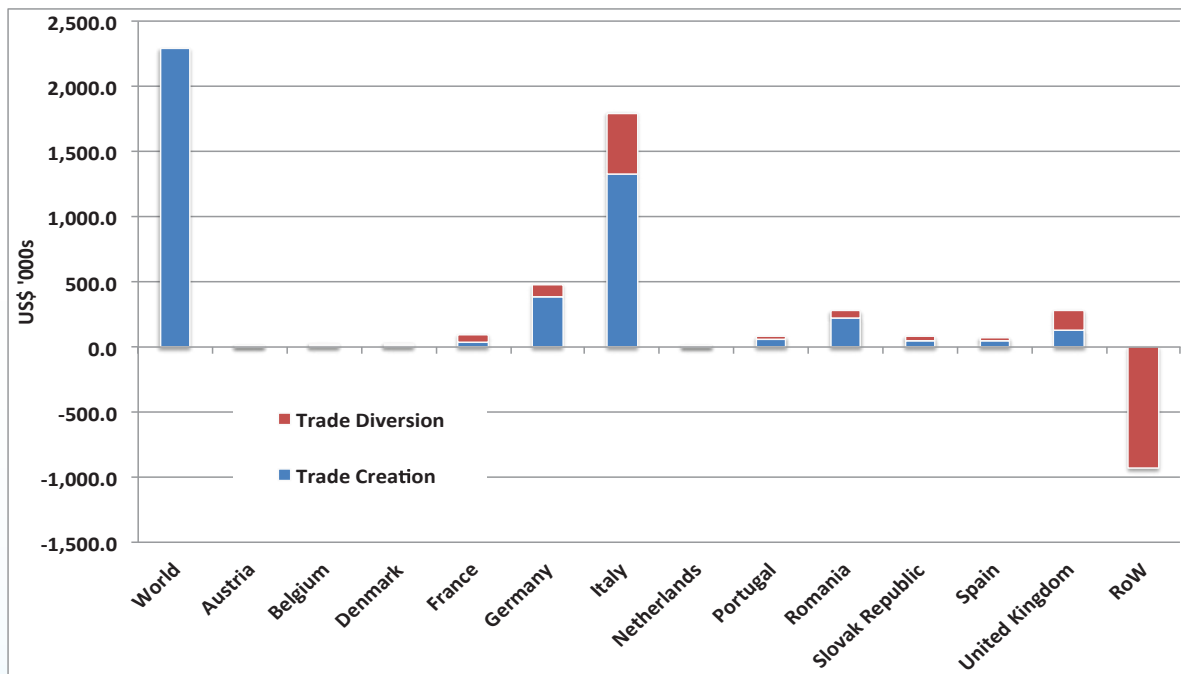
Biểu đồ 46. Tác động đối với thương mại đồ gỗ của Việt Nam



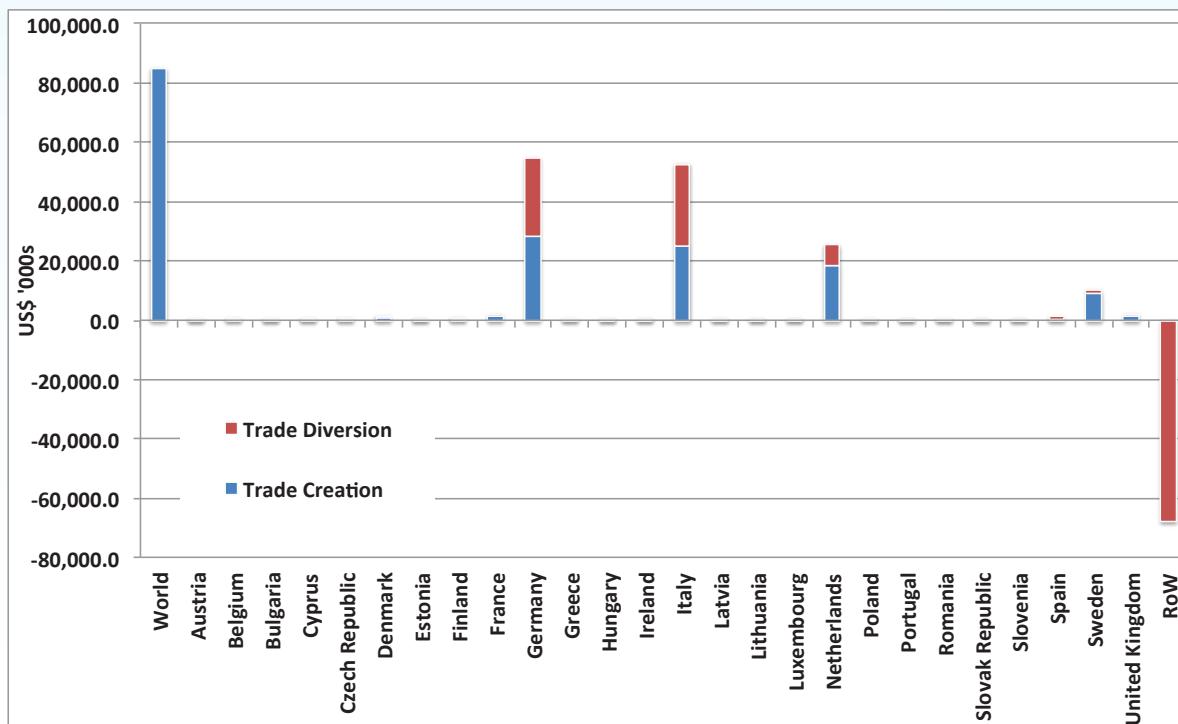
Biểu đồ 47. Tác động đối với thương mại dệt may của Việt Nam



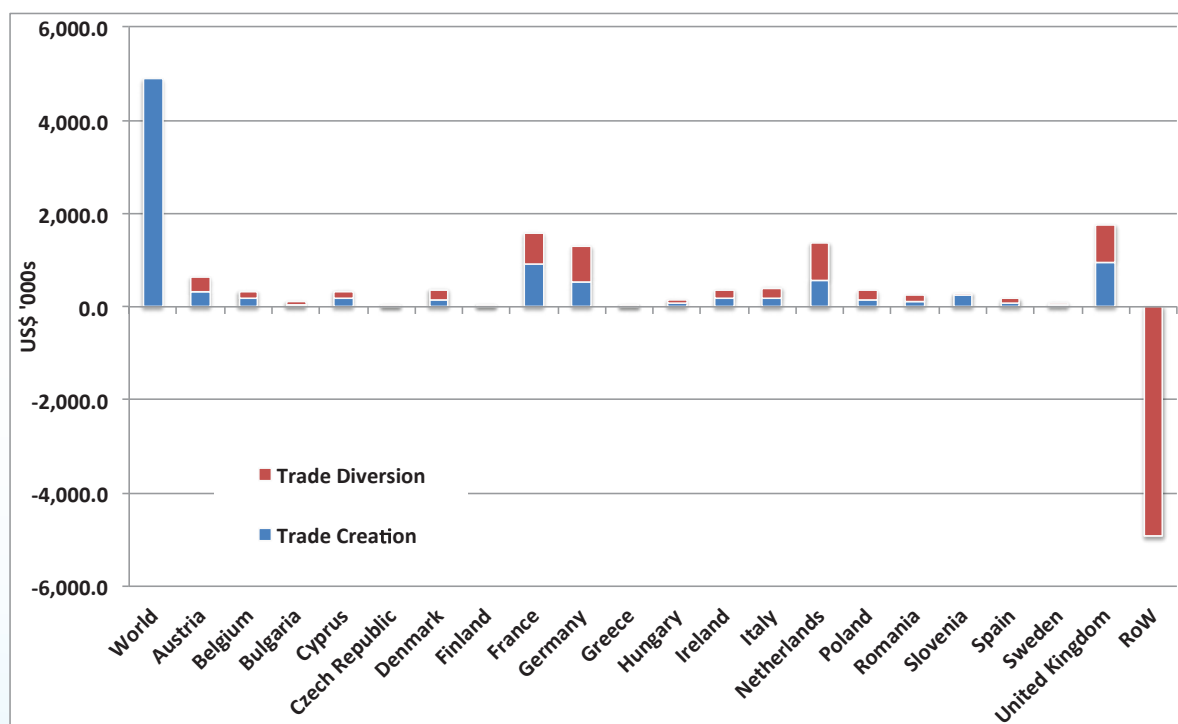
Biểu đồ 48. Tác động đối với thương mại giày dép của Việt Nam



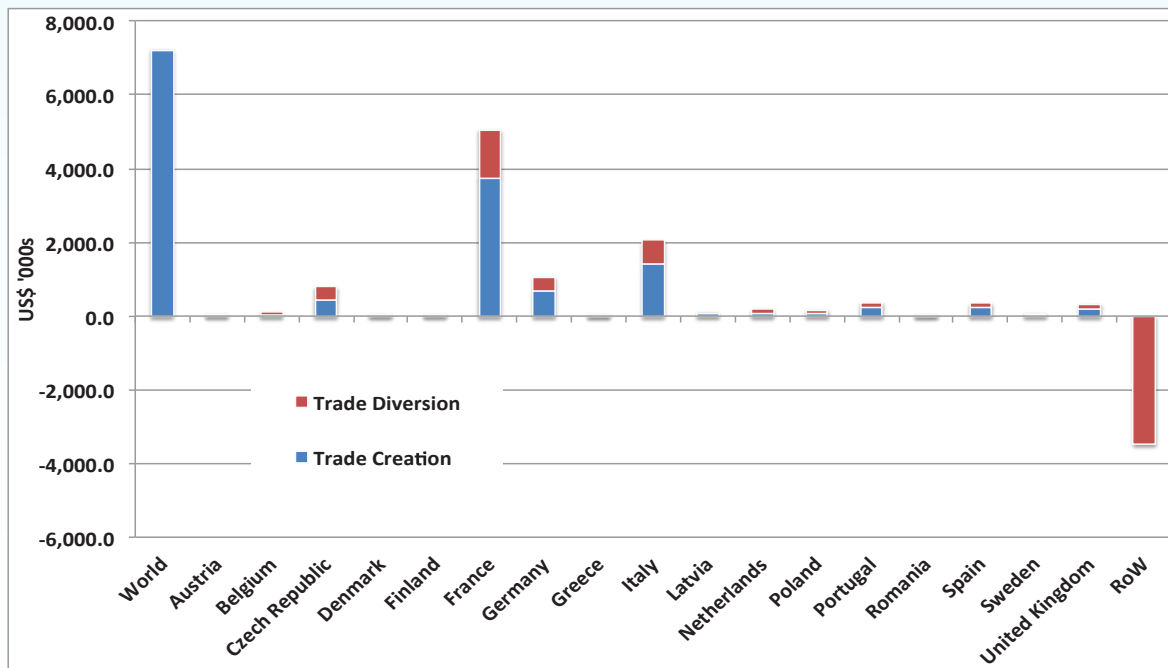
Biểu đồ 49. Tác động đối với ô tô xe máy của Việt Nam



Biểu đồ 50. Tác động đối với sản phẩm công nghệ cao của Việt Nam



Biểu đồ 51. Tác động của loại bỏ thuế quan các ngành trong EU đối với thương mại



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên WITS

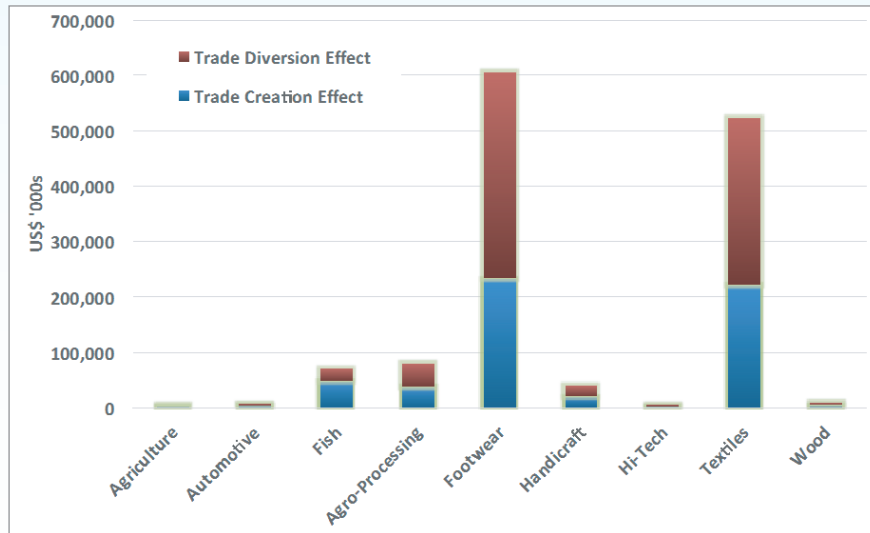
III.3. Ước lượng tác động đối với nông nghiệp và công nghiệp chế tác

III.3.1. Tác động của FTA đối với thương mại và doanh thu

Ước tính tác động đối với thương mại từ tự do hóa thương mại trong EU được thể hiện trong Biểu đồ 43. Các tác động thương mại được mô tả trong hình đều là của Việt Nam. Theo mô hình CGE, chúng ta thấy rằng mức tăng lớn nhất từ tự do hóa thuế quan là thúc đẩy thương mại trong các ngành giày dép và may của Việt Nam. Đây không phải là điều đáng ngạc nhiên do thuế quan cao nhất đều thuộc về các ngành này, và đây cũng là các ngành Việt Nam có lợi thế cạnh tranh. Thủy hải sản và chế biến nông sản cũng được hưởng lợi về thương mại. Điều thú vị là mức độ của dòng thương mại bị chuyển hướng so với thương mại được tạo thêm. Chuyển hướng thương mại liên quan đến thương mại bị chuyển từ nhà cung cấp hiệu quả nhất sang quốc gia kém hiệu quả hơn nhưng được hưởng lợi từ hàng rào thuế quan thấp hơn. Do đó, hiệu ứng chuyển hướng thương mại được phát sinh do thương mại được lấy đi từ nhà cung cấp hiệu quả hơn (như Trung Quốc hay Thái Lan) sang có lợi cho Việt Nam, vì Việt Nam sẽ là nước được hưởng lợi duy nhất từ miễn thuế quan trong FTA này. Từ quan điểm của Việt Nam, điều này tạo ra thương mại bổ sung, trong khi đối với Liên minh châu Âu điều này thể hiện nguồn nhập khẩu thiếu hiệu quả. Các hiệu ứng tạo thương mại trong hình xuất phát từ thực tế là thương mại được tạo thêm nhờ sức mua lớn hơn của người tiêu dùng do giảm thuế quan.

Khi Việt Nam tự do hoá thuế quan của mình, Việt Nam cũng sẽ tạo thêm luồng thương mại với EU (trong đó EU sẽ được hưởng lợi từ việc mở cửa thị trường) và chuyển hướng thương mại (khi thương mại trước kia bắt nguồn từ các nhà cung cấp hiệu quả hơn giờ đây sẽ chuyển sang Việt Nam). Trong các Biểu đồ dưới đây, chúng tôi trình bày các tác động thương mại đối với Việt Nam trong việc mở cửa thị trường của mình. Cần lưu ý rằng hiệu ứng tổng thể là tương đối nhỏ, nhưng đối với một số lĩnh vực lại lớn. Những tác động lớn nhất sẽ được thấy trong lĩnh vực chế biến nông sản (100 triệu USD) và ngành ô tô (85 triệu USD).

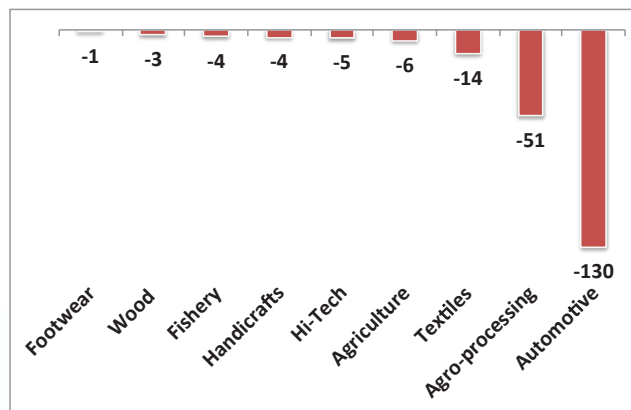
Biểu đồ 52. Tác động đối với thương mại của loại bỏ thuế quan các ngành trong EU



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên WITS

Mức độ thất thu phát sinh từ việc giảm thuế về 0 là khá đáng kể cho các ngành được lựa chọn. Sử dụng mô hình cân bằng từng phần, người ta ước tính rằng ngành ô tô sẽ mất khoản thu thuế lớn nhất (Biểu đồ 53). Điều này là do ba tác động, cụ thể là giảm thuế nhập khẩu có xuất xứ từ EU xuống 0, hiệu ứng chệch hướng thương mại từ các nguồn khác là việc sẽ mang lại thu mới.

Biểu đồ 53. Giảm thu thuế ở cấp ngành của Việt Nam (triệu USD)

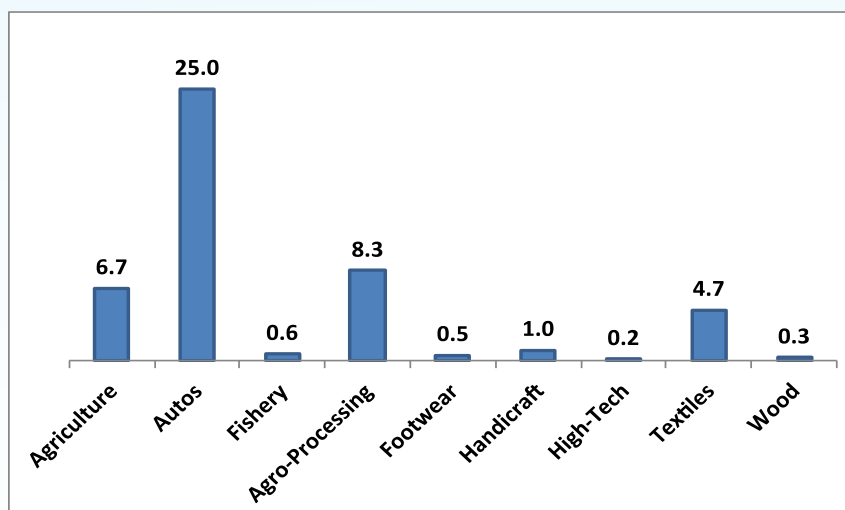


Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên WITS

III.3.2. Lợi ích về phúc lợi và hiệu quả

Lợi ích về phúc lợi phát sinh từ việc giảm méo mó do áp dụng thuế quan đối với hàng nhập khẩu (xem phương pháp luận trong mục III.1.). Theo phương pháp cân bằng từng phần, Việt Nam tạo ra hiệu quả 25 triệu USD trong ngành ô nhờ tự do hóa thương mại với EU. Lợi ích sẽ là 8 triệu USD cho chế biến nông sản, 7 triệu USD cho nông nghiệp và 5 triệu USD cho hàng dệt may. Cần xem xét hiệu quả tổng thể của phúc lợi, mất thu thuế và gia tăng thương mại.

Biểu đồ 54. Tác động của tự do hóa thuế quan đối với phúc lợi của Việt Nam (triệu USD)



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên WITS

III.3.3. Các vấn đề cụ thể trong nông nghiệp, chế biến nông sản và thủy sản

III.3.3.1. Dẫn đề

Xuất khẩu nông thủy sản từ Việt Nam sang EU đã tăng sáu lần chỉ trong vòng một thập niên, từ 0,8 tỷ USD năm 2001 lên 4,8 tỷ USD vào năm 2012. Các mặt hàng nông sản chủ yếu xuất khẩu sang thị trường EU bao gồm cà phê, gạo, hạt điều và cá da trơn.

Kim ngạch xuất khẩu nông sản chỉ chiếm khoảng 17% tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam⁴³ và tỷ lệ này vẫn không thay đổi kể từ năm 2005. Kim ngạch xuất khẩu nông sản của Việt Nam sang EU chiếm dưới 1% tổng giá trị nhập khẩu nông sản vào thị trường EU. Những con số này cho thấy rằng còn nhiều dư địa cho việc thúc đẩy thương mại song phương, đặc biệt là xuất khẩu nông sản từ Việt Nam sang EU.

Hơn nữa, mặc dù thuế nhập khẩu bình quân của EU đối với các sản phẩm Việt Nam đã giảm xuống 4,1% trong năm 2009, thuế nhập khẩu bình quân gia quyền vẫn khoảng 7%, có nghĩa là thuế quan đối với sản phẩm xuất khẩu chính của Việt Nam vẫn hơi cao. Thuế nhập khẩu áp dụng đối với thủy hải sản là khoảng 10,5%. Ngoài thuế quan là các hàng rào phi thuế quan như các biện pháp phòng vệ thương mại, vấn đề hải quan, tiêu chuẩn, quy tắc xuất xứ và hạn chế hoặc cấm nhập khẩu cũng có hại cho sự phát triển của xuất khẩu Việt Nam sang EU.

Ngành nông nghiệp và thủy sản là lĩnh vực nhạy cảm đối với cả hai bên đàm phán. Cả hai bên cùng áp dụng mức thuế bảo hộ cao nhất và cả hai bên cùng sử dụng một loạt các công cụ để trực tiếp trợ cấp hoặc duy trì hỗ trợ thu nhập cho ngành này. Việc làm, xóa đói giảm nghèo và phát triển nông thôn sẽ bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi các thay đổi chính sách được thực hiện trong ngành nông nghiệp. Cả hai bên đều có xu hướng bảo vệ ngành nông nghiệp khỏi cạnh tranh, và việc mở cửa ngành này có thể gây ra một số áp lực cạnh tranh mạnh mẽ.

Phần này xem xét một số đặc điểm của ngành và một số vấn đề về định tính mà ngành phải đối mặt khi tăng cường thương mại với EU.

⁴³ <http://www.trungtamwto.vn/vn-eu-fta/quan-he-thuong-mai-viet-nam-eu>

III.3.3.2. Các đặc điểm của ngành nông nghiệp, chế biến nông sản và thủy sản

Thương mại quốc tế về nông sản được thể hiện trong Bảng 11, Bảng 12 và Bảng 13 cho cả Việt Nam và EU. Số liệu thống kê thương mại cho thấy thặng dư thương mại cao cho Việt Nam về nông sản (bao gồm các mặt hàng nguyên liệu nông nghiệp, nông sản và thủy sản chế biến trong trường hợp này). Thặng dư xuất phát chủ yếu từ thương mại của Việt Nam với EU, khi đạt 2 tỷ USD vào năm 2012. Thặng dư thương mại với EU đã tăng trưởng ổn định trong 5 năm qua. Xuất khẩu của EU nói chung lớn hơn của Việt Nam và cơ sở hạ tầng của ngành nông nghiệp ở châu Âu phát triển hơn so với ở Việt Nam.

Bảng 11. Thương mại nông sản giữa EU và Việt Nam

Vietnam Exports (Millions US\$)						
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	4,066	3,861	4,348	6,286	7,426	
Imports from the World	1,878	2,062	2,955	4,245	4,455	
Trade Balance	2,187	1,799	1,393	2,041	2,971	
Exports to EU	1,697	1,381	1,450	2,059	2,408	
Imports from EU	73	62	106	72	91	
Trade Balance	1,624	1,318	1,344	1,987	2,317	

EU Exports (Millions of US\$)						
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	115,774	102,171	110,364	131,642	130,447	
Imports from the World	152,805	131,721	138,314	165,730	158,540	
Trade Balance	-37,031	-29,550	-27,950	-34,088	-28,093	
Exports to VN	73	62	106	72	91	
Imports from VN	1,697	1,381	1,450	2,059	2,408	
Trade Balance	-1,624	-1,318	-1,344	-1,987	-2,317	

Bảng 12. Thương mại hàng nông sản chế biến giữa EU và Việt Nam

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	4,796	4,641	5,869	7,429	8,150	
Imports from the World	3,868	3,616	4,770	5,419	5,368	
Trade Balance	928	1,024	1,100	2,010	2,782	
Exports to EU	1,304	1,276	1,319	1,487	1,296	
Imports from EU	361	434	493	601	712	
Trade Balance	943	842	826	886	584	

EU Exports (Millions of US\$)

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	352,883	312,270	329,333	395,555	387,368	
Imports from the World	342,141	300,494	309,217	369,321	354,653	
Trade Balance	10,743	11,776	20,117	26,235	32,714	
Exports to VN	361	434	493	601	712	
Imports from VN	1,304	1,276	1,319	1,487	1,296	
Trade Balance	-943	-842	-826	-886	-584	

Bảng 13. Thương mại thủy hải sản giữa EU và Việt Nam

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	3,895	3,618	4,103	4,922	4,836	
Imports from the World	308	282	335	535	645	
Trade Balance	3,587	3,336	3,768	4,387	4,191	
Exports to EU	4.10	2.60	4.95	4.38	5.35	
Imports from EU	0.12	0.06	0.26	0.33	5.05	
Trade Balance	4	3	5	4	0	

EU Exports (Millions of US\$)

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	6,466	6,220	7,173	8,078	7,742	
Imports from the World	10,149	9,497	10,729	11,596	10,781	
Trade Balance	-3,683	-3,276	-3,556	-3,517	-3,039	
Exports to VN	0	0	0	0	5	
Imports from VN	4	3	5	4	5	
Trade Balance	-4	-3	-5	-4	0	

Ghi chú: Số liệu báo cáo của EU

Nguồn: WITS của Ngân hàng Thế giới

Nông nghiệp Việt Nam tăng trưởng 15% hàng năm, mặc dù con số này thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng nhập khẩu - ngay cả khi cơ sở để tính tăng trưởng nhập khẩu còn cao hơn. Ngành nông nghiệp chiếm dưới 7% xuất khẩu của Việt Nam và giá trị đơn vị tương đối của xuất khẩu là 4 lần so với bình quân của thế giới. Lợi thế so sánh tổng thể của Việt Nam trong lĩnh vực này là 2,5.

Bảng 14. Các chỉ số chính về nông nghiệp, chế biến nông sản và thủy sản của Việt Nam

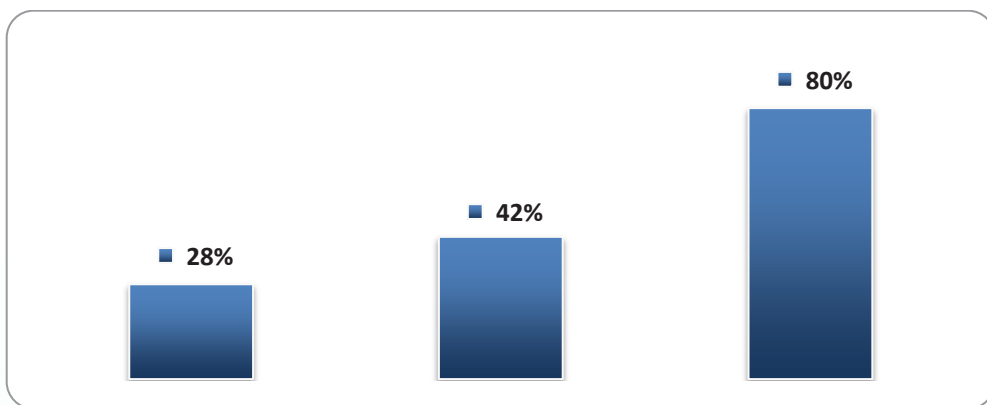
	Agricultural	Agro-Processing	Fisheries
Growth of Exports last 5 yrs (%)	16%	7%	7%
Growth of Imports last 5 yrs (%)	24%	11%	11%
Share in National Exports (%)	6.5%	0.1%	0.1%
Share in World Exports	1.4%	0.4%	0.4%
Revealed Comparative Advantage ↑	2.44	1.44	7.95

Nguồn: Tính toán của tác giả và WITS của Ngân hàng Thế giới

III.3.3.2.1 Đường

Cơ cấu lao động vẫn ổn định trong ngành đường với tổng số lao động khoảng 20.000 người trong khoảng 60 doanh nghiệp, bình quân 350 người/doanh nghiệp. Khoảng 40% doanh nghiệp đường được coi là nhỏ và siêu nhỏ. Trong tổng số lao động của ngành này, phụ nữ chiếm một phần ba, 42% còn trẻ (có độ tuổi từ 15-34 tuổi) và chỉ có một phần năm người lao động không phải là công nhân lành nghề (xem Biểu đồ 55).

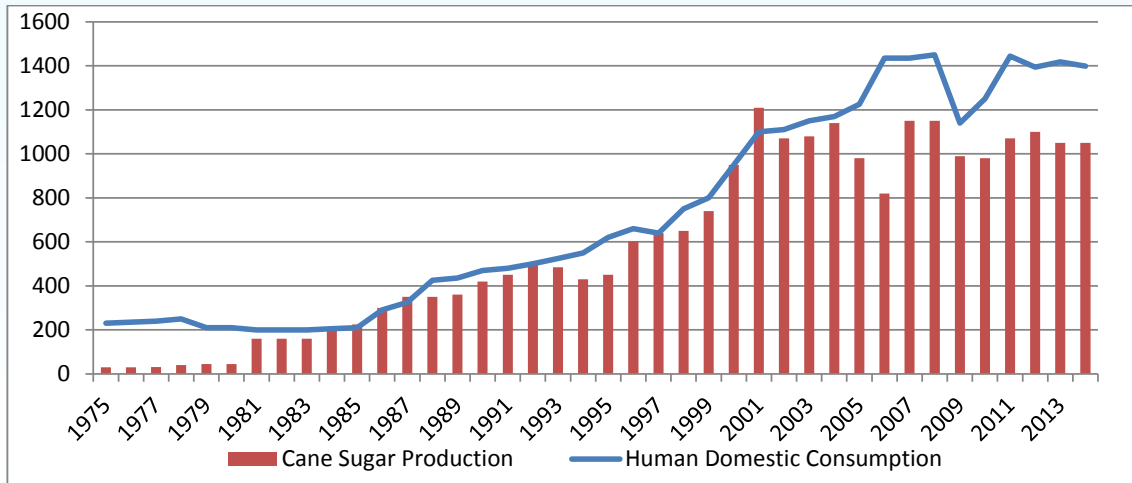
Biểu đồ 55. Cơ cấu lao động của ngành đường năm 2011 (%)



Nguồn: Điều tra doanh nghiệp Việt Nam 2008-2011 của Tổng cục Thống kê

Tiêu thụ đường tăng trong giai đoạn 1990-2008 và sau đó bắt đầu giảm kể từ 2009 xuống 1,14 triệu tấn so với 1,45 triệu tấn trong năm 2008 (giảm 21%). Tuy nhiên, lượng tiêu dùng đã hồi phục đáng kể từ năm 2009 (xem Biểu đồ 56). Tiêu dùng tăng nhanh hơn sản xuất, dẫn đến gia tăng nhập khẩu tương ứng, gây ra cạnh tranh khốc liệt giữa sản phẩm trong nước với hàng nhập khẩu.

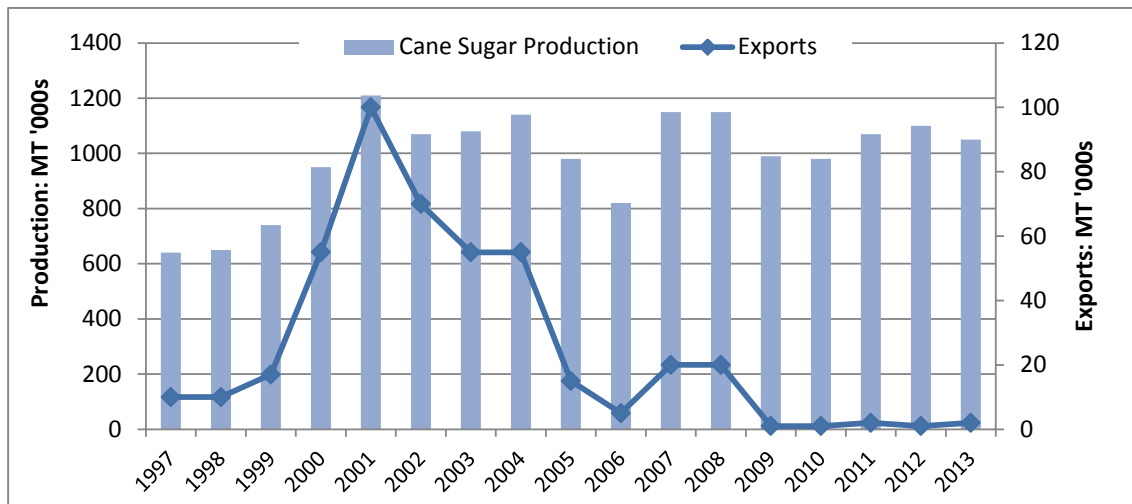
Biểu đồ 56. Tiêu thụ và sản xuất đường trong nước (1.000 tấn)



Nguồn: USDA

Do sản xuất trong nước chủ yếu tiêu thụ trong nước, số lượng đường xuất khẩu vẫn còn khá khiêm tốn và dao động vào khoảng 1 triệu tấn.

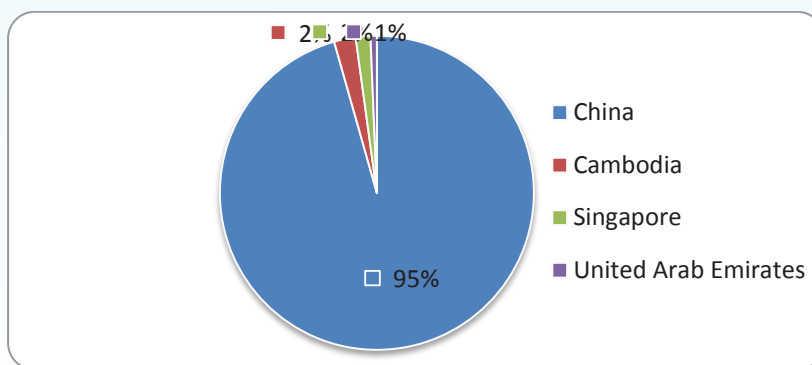
Biểu đồ 57. Xuất khẩu đường (1.000 tấn)



Nguồn: USDA

Các thị trường xuất khẩu đường tinh luyện chính là Trung Quốc, Căm-pu-chia, Xing-ga-po, các Tiểu Vương quốc Ả-rập thống nhất, Đài Loan và Lào (xem Biểu đồ 58). Theo thống kê chính thức, Việt Nam chưa bao giờ xuất khẩu đường tinh luyện sang thị trường EU. EU duy trì một hệ thống hạn ngạch nhập khẩu đường có lợi cho châu Phi, Ca-ri-bê và Thái Bình Dương (ACP), và hạn chế tiềm năng thâm nhập thị trường của Việt Nam.

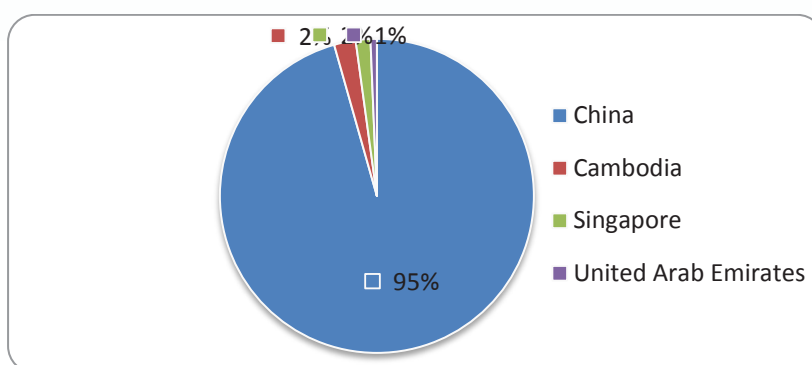
Biểu đồ 58. Tỷ trọng xuất khẩu đường tinh luyện năm 2013



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Ngoài đường tinh luyện, Việt Nam đã xuất khẩu các loại đường (mã HS 1702) chủ yếu là sang Hoa Kỳ (xem Biểu đồ 59).

Biểu đồ 59. Thị trường xuất khẩu các loại đường khác (HS 1702) năm 2013



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Theo tham khảo ý kiến các bên liên quan, mức cạnh tranh cao nhất là trong nội địa và có rất ít mối đe dọa cạnh tranh quốc tế, với ngoại lệ là các nước ASEAN được coi là có nguy cơ vừa phải (xem Bảng 15).

Bảng 15. Nhận thức của các bên liên quan về các nước cạnh tranh về đường với Việt Nam

	Low	Moderate	High
Sugar			
Domestic			✓
EU	✓		
ASEAN		✓	
China	✓		
Japan	✓		

Nguồn: Các tác giả

Mức độ cạnh tranh trong ngành đường được coi là từ thấp đến trung bình. Các yếu tố chính cạnh tranh liên quan đến giá cả, giống và xây dựng thương hiệu (xem Bảng 16).

Bảng 16. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh

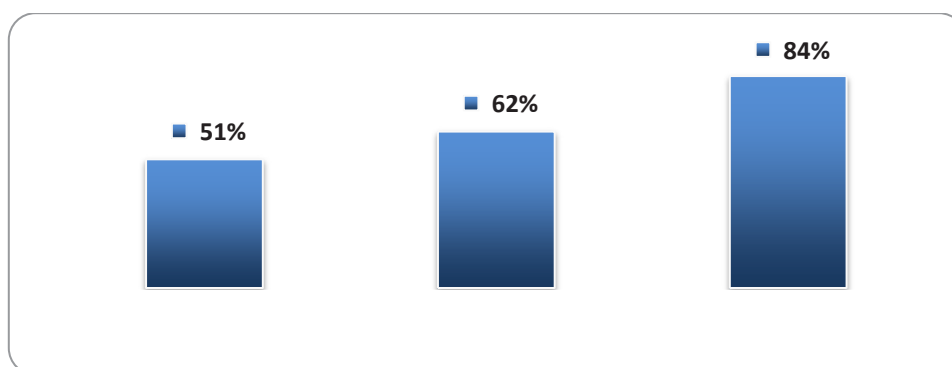
	Low	Medium	High
Sugar			
Price competitiveness		✓	
Technology advantage	✓		
Seeds or species		✓	
Brand name		✓	

Nguồn: Các tác giả

III.3.3.2.2 Chăn nuôi và chế biến thịt

Số người làm việc trong ngành chăn nuôi cũng tăng mạnh (33%) từ năm 2008 đến năm 2011 do gia tăng đáng kể (45%) số doanh nghiệp tham gia vào ngành này. Tuy nhiên, số lao động bình quân mỗi doanh nghiệp giảm từ 40 năm 2008 xuống 33 trong năm 2011. Phần lớn các doanh nghiệp (90%) trong ngành này có quy mô nhỏ hoặc siêu nhỏ. Số doanh nghiệp quy mô vừa không đáng kể, chỉ chiếm 1,8% tất cả các doanh nghiệp, và chỉ có 5 doanh nghiệp với trên 250 người làm việc. Về cơ cấu lao động của ngành chăn nuôi, lao động nữ chiếm khoảng hai phần năm người làm việc trong ngành này. Tỷ lệ lao động trong độ tuổi từ 15 đến 34 chiếm trên 50% và tỷ lệ lao động không có tay nghề là khoảng 27% (xem Biểu đồ 60). Số còn lại tham gia ít nhất một khóa đào tạo hoặc có trình độ học vấn cao hơn.

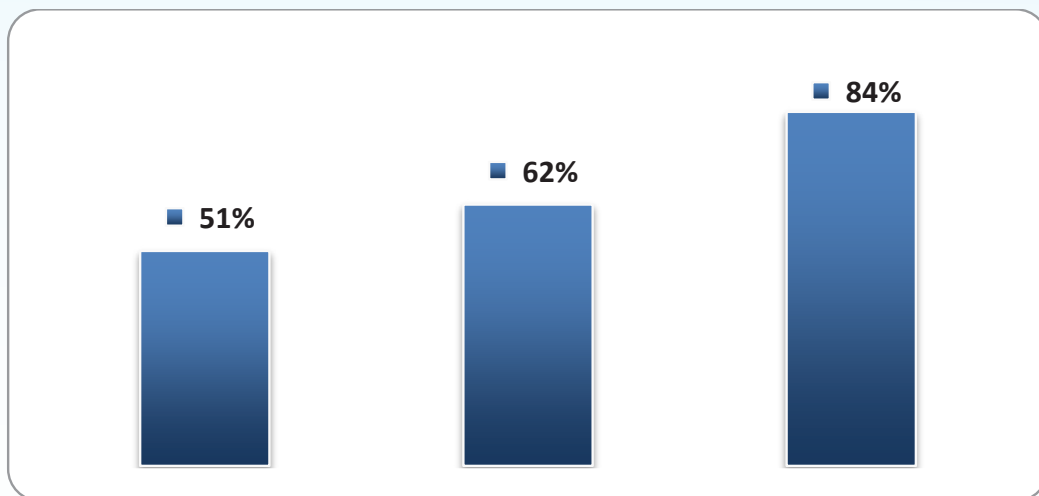
Biểu đồ 60. Đặc điểm của ngành chăn nuôi



Nguồn: Các tác giả

Tổng số doanh nghiệp trong ngành chế biến thịt cho thấy xu hướng đi lên, tăng 39%. Tương tự như vậy, tổng số lao động làm việc trong ngành này cũng như các con số bình quân của người lao động/doanh nghiệp đã liên tục tăng trong giai đoạn 2008-2011. Cấu trúc của ngành chế biến thịt tương tự như của ngành chăn nuôi với phần lớn các doanh nghiệp trong ngành này quy mô nhỏ hoặc siêu nhỏ, với số nhỏ doanh nghiệp quy mô vừa. Hơn một nửa số người lao động trong ngành chế biến thịt là phụ nữ. Tỷ lệ lao động trẻ (độ tuổi từ 15-34 tuổi) đạt 62%, và tỷ lệ lao động đã qua ít nhất một khóa đào tạo hoặc có trình độ học vấn cao hơn là cao, chiếm 84% (xem Biểu đồ 61).

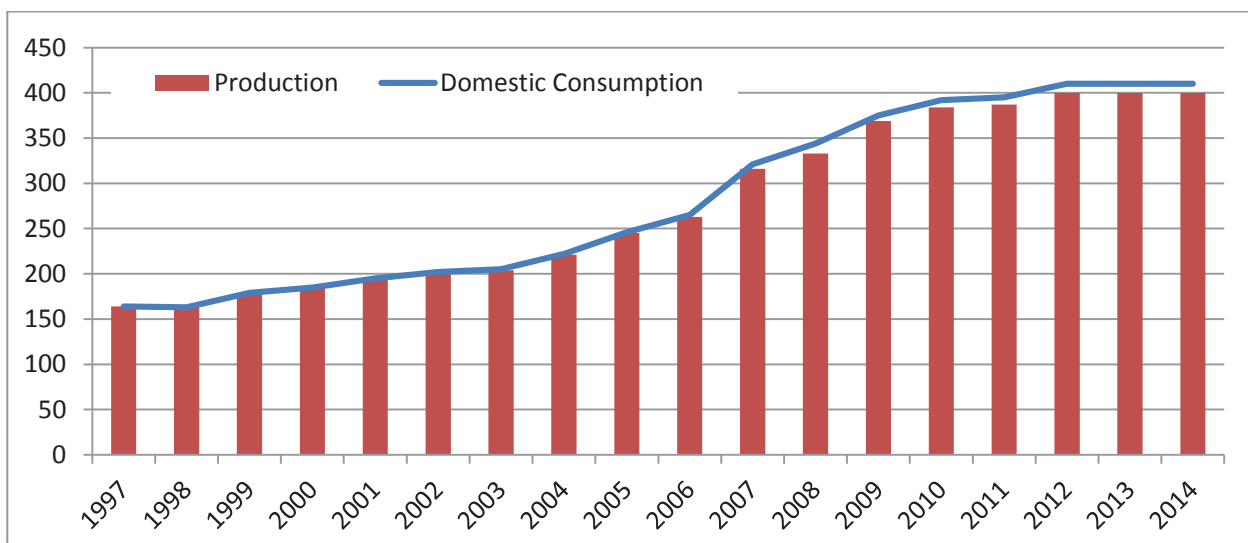
Biểu đồ 61. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp trong ngành chế biến thịt (%)



Nguồn: Các tác giả

Hầu như tất cả thịt bò và thịt lợn sản xuất tại Việt Nam dùng để đáp ứng nhu cầu trong nước. Cả sản xuất và tiêu dùng trong nước đã không ngừng tăng lên từ năm 1997 và đạt khoảng 400.000 tấn thịt bò (xem Biểu đồ 62) và 2,5 triệu tấn thịt lợn vào năm 2013.

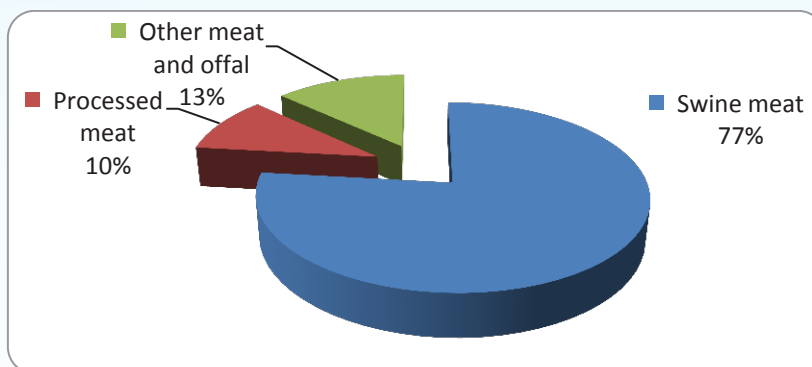
Biểu đồ 62. Tiêu thụ thịt bò trong nước và sản xuất (1.000 tấn)



Nguồn: USDA

Trong tổng kim ngạch xuất khẩu thịt, xuất khẩu thịt lợn lên đến 77%, tiếp theo là thịt chế biến, chiếm 10% (xem Biểu đồ 63).

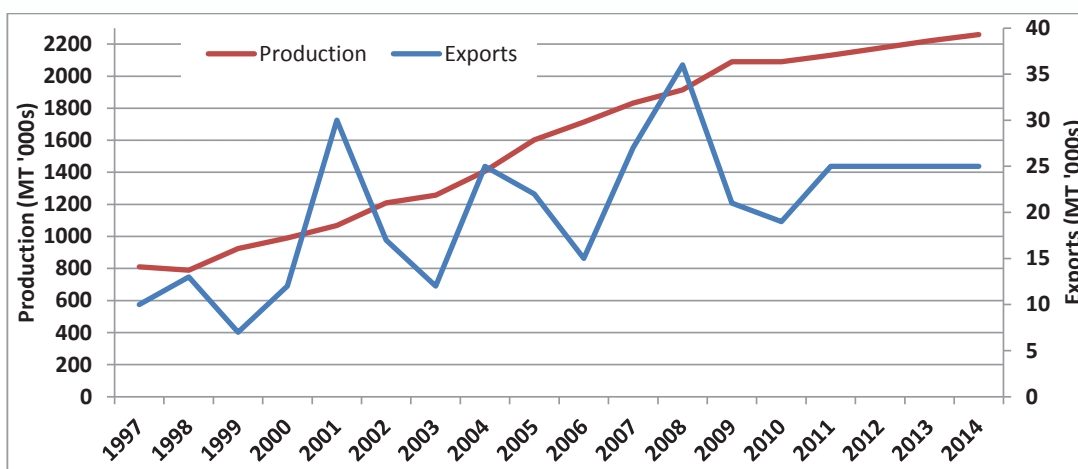
Biểu đồ 63. Cơ cấu kim ngạch xuất khẩu thịt năm 2013 (%)



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Tuy nhiên, khối lượng xuất khẩu thịt lợn là nhỏ, dao động từ 7.000 tấn đến 36.000 tấn/năm so với sản lượng thịt lợn 800.000 tấn đến 230.000 tấn hàng năm.

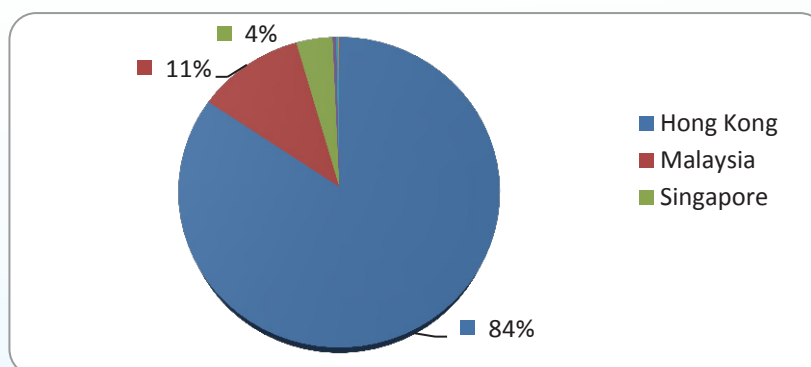
Biểu đồ 64. Khối lượng thịt lợn xuất khẩu



Nguồn: USDA

Thịt lợn chủ yếu được xuất khẩu sang Hồng Kông, chiếm 84% thị phần xuất khẩu của Việt Nam vào năm 2012 (Biểu đồ 65).

Biểu đồ 65. Tỷ trọng xuất khẩu thịt lợn theo thị trường năm 2012



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Theo tham khảo ý kiến của các bên liên quan, mức cạnh tranh cao nhất là trong nước, mặc dù cạnh tranh quốc tế (đến từ Úc và Niu Di-lân) cũng được nhìn nhận là mối đe dọa. Tuy nhiên, EU cũng được coi là mối đe dọa ở mức vừa phải, chủ yếu do EU trợ cấp cho ngành này (xem Bảng 17).

Bảng 17. Nhận thức của các bên liên quan về nguồn cạnh tranh đối với sản phẩm thịt

Beef and swine			
Domestic			✓
EU		✓	
ASEAN	✓		
China	✓		
Japan	✓		
Australia, New Zealand			✓

Nguồn: Các tác giả

Mức độ cạnh tranh trong ngành thịt được coi là tương đối thấp. Không có yếu tố cạnh tranh chính nếu so với các ngành sản xuất nông nghiệp khác. Yếu tố cạnh tranh lớn nhất tại thị trường thứ ba liên quan đến tiêu chuẩn (Bảng 18).

Bảng 18. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh

	Low	Medium	High
Beef and swine			
Price competitiveness	✓		
Technology advantage	✓		
Seeds or species	✓		
Brand name	✓		

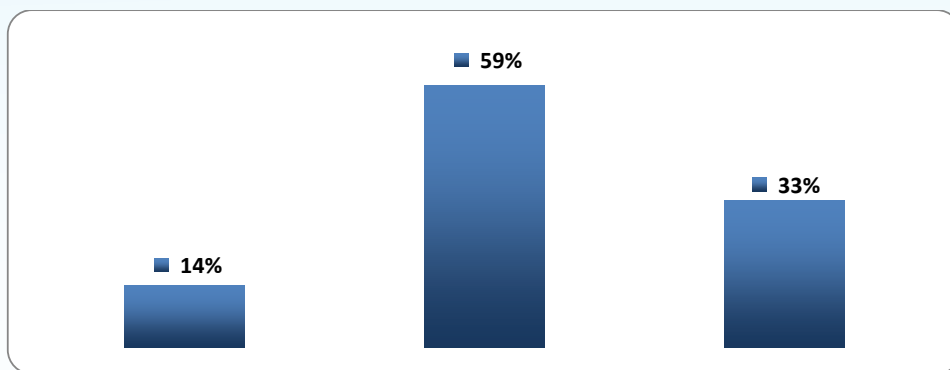
Nguồn: Các tác giả

III.3.3.2.3 Thủy hải sản

Ngành đánh bắt và nuôi trồng thủy sản sử dụng một số lượng lớn người lao động. Số lượng doanh nghiệp trong ngành này tăng đều đặn từ năm 2008. Tuy nhiên, số lao động bình quân trong mỗi doanh nghiệp là khá thấp với khoảng 30 người. Ngành này ước tính sử dụng 44.000 lao động và có 1.546 doanh nghiệp. Mặc dù có nhiều doanh nghiệp, hầu hết trong số đó là nhỏ hoặc siêu nhỏ (dưới 250 lao động/doanh nghiệp) và dưới 1% là doanh nghiệp quy mô vừa. Chỉ có 9 doanh nghiệp sử dụng trên 250 người làm việc.

Cơ cấu lao động trong ngành khai thác và nuôi trồng thủy sản ngành khá khác so với các ngành khác trong nông sản. Tỷ lệ lao động nữ rất hạn chế, khoảng 14%. Khoảng 60% người lao động trẻ (15-34). Dù cơ cấu lao động trẻ, tỷ lệ người lao động có tay nghề thấp, ở mức 33%.

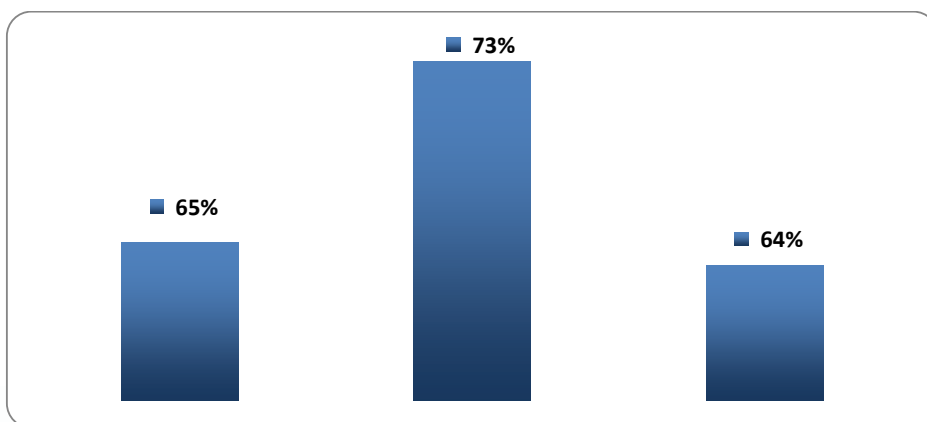
Biểu đồ 66. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp đánh bắt và nuôi trồng thủy sản (%)



Nguồn: Các tác giả

Ngành chế biến thủy sản có đặc điểm tương tự như đánh bắt và nuôi trồng thủy sản. Số người lao động trong ngành này rất nhiều và tiếp tục tăng đều đặn. Số lượng các doanh nghiệp cũng tăng đều. Tuy nhiên, số lượng lao động trong mỗi doanh nghiệp cao hơn nhiều, bình quân khoảng 190. Trong năm 2011, khoảng 207.000 người làm việc trong 1.120 doanh nghiệp chế biến thủy sản. Các doanh nghiệp trong ngành này chủ yếu là nhỏ và siêu nhỏ, chỉ dưới 20% doanh nghiệp sử dụng 250 lao động trở lên. Tỷ lệ lao động nữ trong ngành chế biến thủy sản cao (65%) và phần lớn là người lao động trẻ (73%). Tỷ lệ công nhân lành nghề cao gấp đôi so với ngành đánh bắt và nuôi trồng thủy sản (64%) (xem Biểu đồ 67).

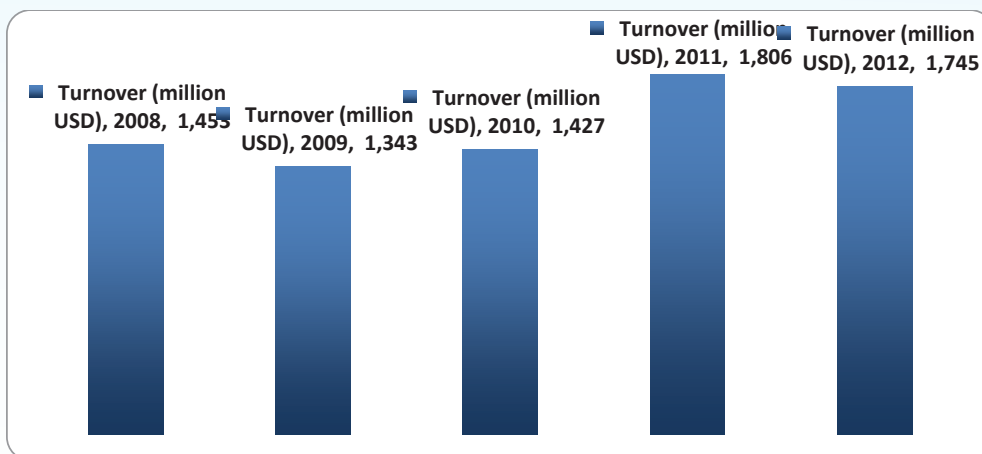
Biểu đồ 67. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp (%)



Nguồn: Các tác giả

Cá tra (cá da trơn) được sản xuất tại Việt Nam chủ yếu dành cho xuất khẩu. Cá tra xuất khẩu của Việt Nam chiếm hơn 95% thị trường thế giới, với kim ngạch xuất khẩu đạt gần 1,8 tỷ USD trong 2 năm qua (xem Biểu đồ 68).

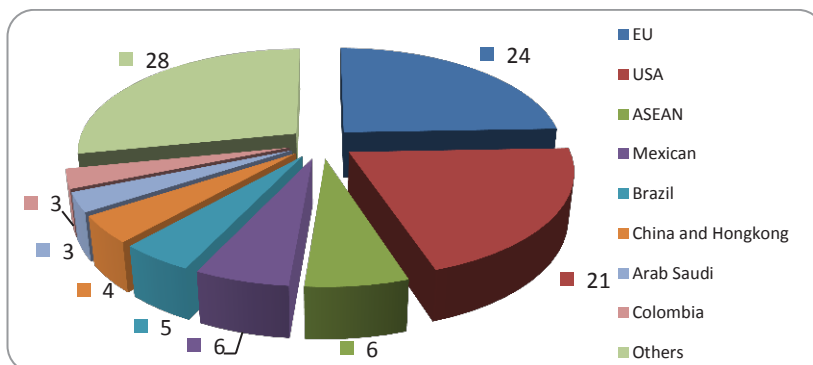
Biểu đồ 68. Kim ngạch xuất khẩu cá tra (2008-2012) (triệu USD)



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Các thị trường xuất khẩu cá tra chính là EU, Hoa Kỳ, ASEAN, Mê-xi-cô, Bra-xin, Trung Quốc và Hồng Kông, trong đó EU là thị trường nhập khẩu lớn nhất, chiếm 24% tổng kim ngạch xuất khẩu (xem Biểu đồ 69).

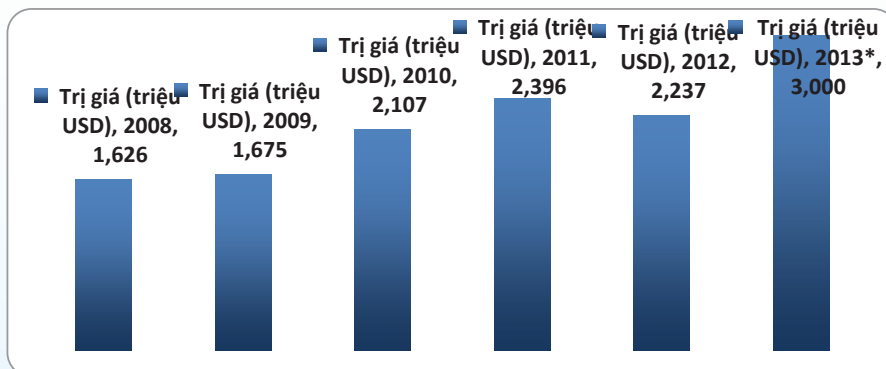
Biểu đồ 69. Thị trường xuất khẩu cá tra chính năm 2013 (%)



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Xuất khẩu tôm tiếp tục tăng từ năm 2008, đạt đỉnh điểm hơn 3 tỷ USD vào năm 2013, cao hơn 37% so với năm 2012 (xem Biểu đồ 70).

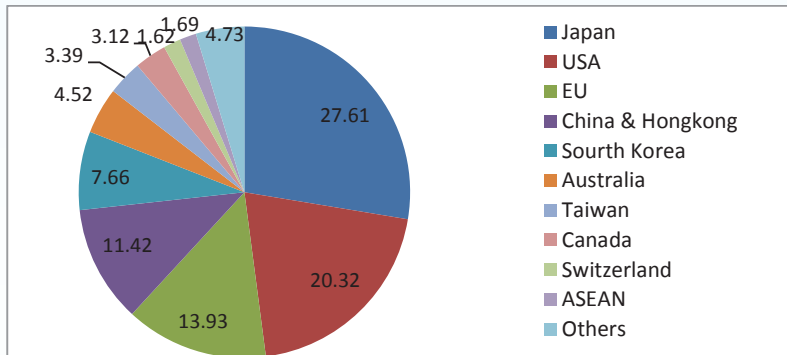
Biểu đồ 70. Kim ngạch xuất khẩu tôm (triệu USD)



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam và VASEP

Nhật Bản là thị trường hàng đầu cho tôm Việt Nam, chiếm thị phần khoảng 28% tổng kim ngạch xuất khẩu. Thị trường xuất khẩu tôm lớn thứ hai của Việt Nam là Hoa Kỳ (20%). EU là thị trường lớn thứ ba với 14% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Biểu đồ 71. Tỷ trọng xuất khẩu tôm theo thị trường (%)



Nguồn: VASEP

Theo ý kiến tham khảo các bên liên quan, cạnh tranh cao nhất là trong nội địa, mặc dù cũng có mối đe dọa về cạnh tranh quốc tế trong ngành nuôi tôm từ các nước ASEAN và Trung Quốc cùng cạnh tranh trên thị trường tương tự. Không có đe dọa từ đối thủ cạnh tranh trong ngành cá da trơn (xem Bảng 19 và Bảng 20).

Bảng 19. Nhận thức của các bên liên quan về đối thủ cạnh tranh đối với tôm

	Low	Moderate	High
Shrimp			
Domestic			✓
EU	✓		
ASEAN		✓	
China		✓	
Japan	✓		

Nguồn: Các tác giả

Bảng 20. Nhận thức của các bên liên quan về đối thủ cạnh tranh đối với cá basa

	Low	Moderate	High
Pangasius			
Domestic			✓
EU	✓		
ASEAN	✓		
China	✓		
Japan	✓		

Nguồn: Các tác giả

Mức độ cạnh tranh trong ngành thủy sản được coi là tương đối cao, đặc biệt đối với cá da trơn. Các yếu tố cạnh tranh chính liên quan đến giá cả, công nghệ và chủng loại tôm (Bảng 21).

Bảng 21. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh

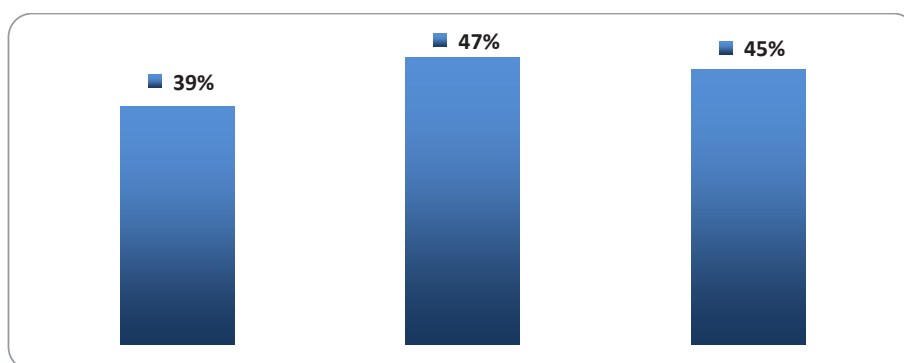
	Low	Medium	High
Shrimp			
Price competitiveness			✓
Technology advantage		✓	
Seeds or species		✓	
Brand name		✓	
	Low	Medium	High
Pangasius			
Price competitiveness			✓
Technology advantage			✓
Seeds or species			✓
Brand name		✓	

Nguồn: Các tác giả

III.3.3.2.4 Cà phê

Số lao động làm việc trong ngành cà phê khá lớn nhưng đã giảm từ năm 2008, trong khi số lượng doanh nghiệp lại tăng lên. Năm 2011, ngành này sử dụng 26.000 người làm việc trong 536 doanh nghiệp. Phần lớn các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Tỷ lệ doanh nghiệp vừa và lớn là khoảng 10%. Có 25 doanh nghiệp sử dụng trên 250 công nhân. Hai phần năm những người làm việc trong ngành này là phụ nữ và gần một nửa số người lao động trẻ. Tỷ lệ lao động có tay nghề rất thấp, ở mức 45% (Biểu đồ 72).

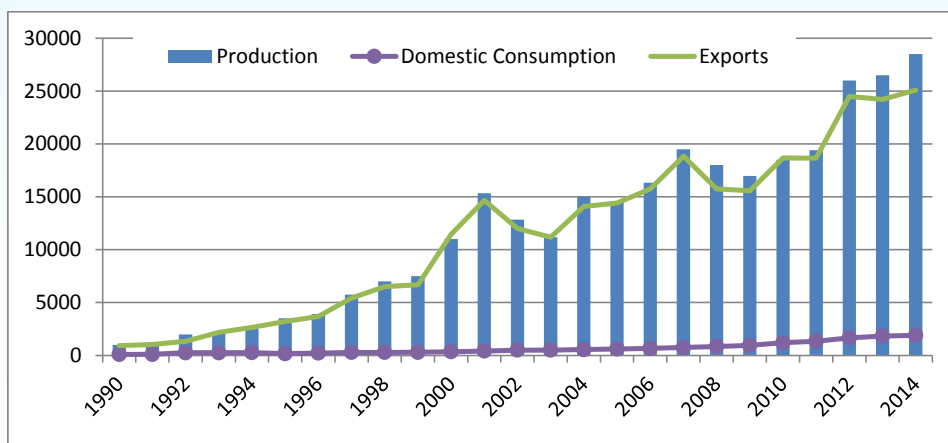
Biểu đồ 72. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp cà phê (%)



Nguồn: Các tác giả

Cà phê được coi là một trong những mặt hàng nông sản có năng lực cạnh tranh cao nhất của Việt Nam. Việt Nam chủ yếu sản xuất cà phê Robusta xanh: khoảng 90% tổng diện tích trồng cà phê được sử dụng để phát triển cà phê Robusta. Cả sản lượng cà phê lẫn xuất khẩu đã tăng nhanh chóng trong một thời gian dài. Phần lớn sản phẩm (hơn 90%) được xuất khẩu (Biểu đồ 73).

Biểu đồ 73. Xuất khẩu, tiêu thụ trong nước và sản xuất cà phê

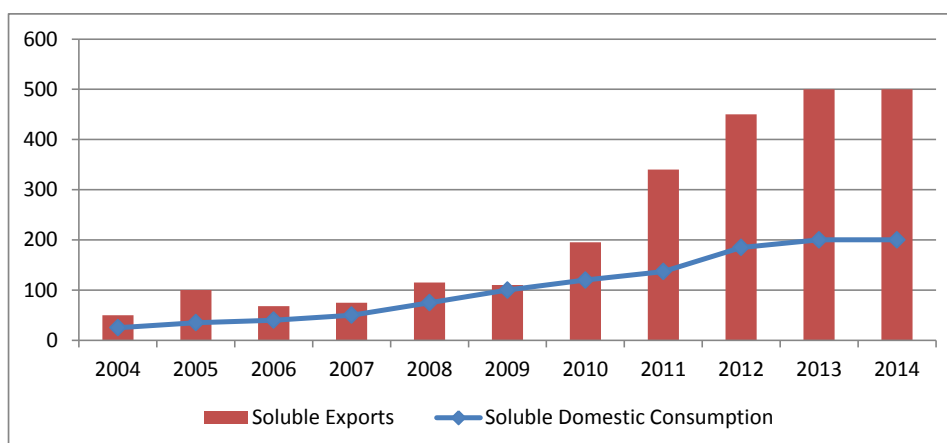


(đơn vị: 1000; 60kg; bao)

Nguồn: USDA

Trong trường hợp cà phê hòa tan, khối lượng xuất khẩu tăng mạnh kể từ năm 2009 và sản lượng xuất khẩu hiện nay khoảng 30.000 tấn trong năm 2013. Khối lượng cà phê hòa tan tiêu thụ nội địa chỉ chiếm khoảng 40% khối lượng xuất khẩu hàng năm.

Biểu đồ 74. Cà phê xanh hòa tan: xuất khẩu so với tiêu dùng trong nước

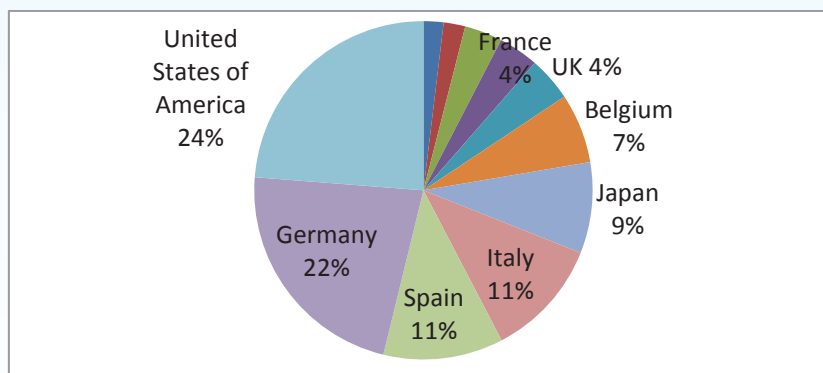


(đơn vị: 1000 bao; 60kg/bao)

Nguồn: USDA

Hoa Kỳ, Đức, Tây Ban Nha, Ý, Nhật Bản, Bỉ, Anh, Pháp và Hàn Quốc là các nước nhập khẩu hàng đầu cà phê Việt Nam. Xuất khẩu sang Hoa Kỳ chiếm khoảng 15% tổng kim ngạch xuất khẩu cà phê, tiếp theo là Đức, Tây Ban Nha và Ý (Biểu đồ 75).

Biểu đồ 75. Tỷ trọng xuất khẩu cà phê theo thị trường (%) năm 2012



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam và VASEP

Theo tham khảo ý kiến của các bên liên quan, mức cạnh tranh cao nhất là trong nước, mặc dù cạnh tranh quốc tế từ các nước ASEAN và Mỹ Latinh trên thị trường tương tự cũng được ghi nhận là một mối đe dọa. Mối đe dọa ở mức độ vừa phải cũng được cảm nhận từ các công ty EU (xem Bảng 22).

Bảng 22. Nhận thức của các bên liên quan về đối thủ cạnh tranh đối với cà phê

	Low	Moderate	High
Coffee			
Domestic			✓
EU		✓	
ASEAN			✓
China	✓		
Japan	✓		
Latin America			✓

Nguồn: Các tác giả

Mức độ cạnh tranh trong ngành cà phê được coi là tương đối cao. Các yếu tố cạnh tranh chính liên quan đến giá cả và giống (Bảng 23). Xây dựng thương hiệu và quá trình sản xuất cũng được coi là yếu tố quan trọng trong cạnh tranh.

Bảng 23. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh

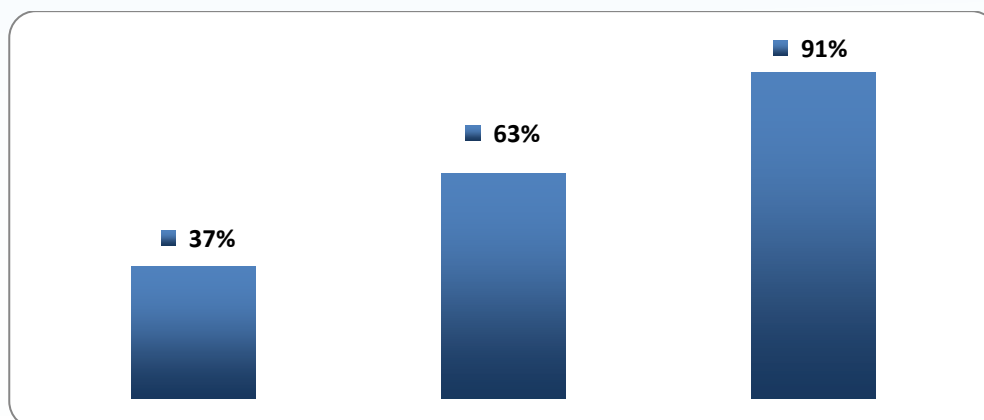
	Low	Medium	High
Coffee			
Price competitiveness			✓
Technology advantage		✓	
Seeds or species			✓
Brand name		✓	

Nguồn: Các tác giả

III.3.3.2.5 Sản phẩm sữa

Mặc dù ngành sữa được coi là có khả năng cạnh tranh thấp, số người làm việc và số lượng doanh nghiệp rất cao. Tổng cộng có 13.500 lao động làm việc trong 141 doanh nghiệp trong ngành sữa năm 2011. Hầu như tất cả các doanh nghiệp đều nhỏ và siêu nhỏ. Chỉ có 8 doanh nghiệp sử dụng trên 250 lao động. Số lao động lành nghề trong ngành sữa rất cao, lên tới 91% tổng số người làm việc. Ngành sử dụng nhiều lao động trẻ (63%) và khoảng 37% là nữ (Biểu đồ 76).

Biểu đồ 76. Cơ cấu lao động của các doanh nghiệp sữa (%)



Nguồn: Các tác giả

Việt Nam nhập khẩu khối lượng lớn các sản phẩm sữa và xuất khẩu rất ít, do điều kiện không thuận lợi cho sản xuất sữa. Do đó, các sản phẩm sữa sản xuất trong nước nhằm vào thị trường nội địa. Tuy nhiên, số liệu thống kê gần đây cho thấy xu hướng đi lên của xuất khẩu sữa mặc dù ở mức độ thấp. Kim ngạch xuất khẩu sữa và kem, cô đặc hoặc có đường (HS 0402) chiếm tỷ trọng lớn nhất trong kim ngạch xuất khẩu (96%).

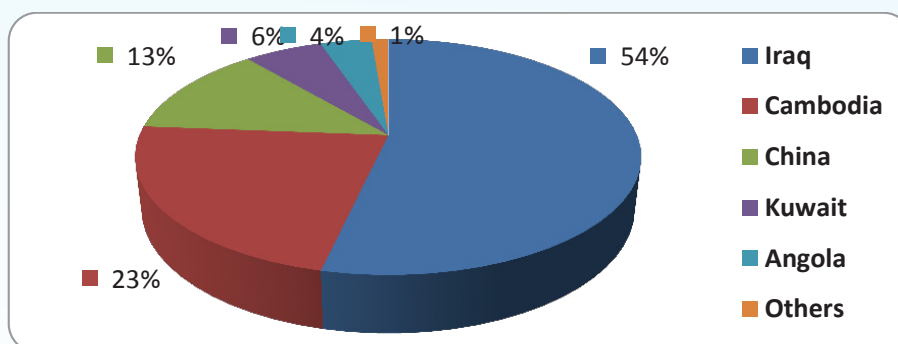
Bảng 24. Kim ngạch xuất khẩu sữa (ngàn USD)

Mã HS	2008	2009	2010	2011
0401	51	242	455	584
0402	28.010	22.745	32.345	64.619
0403	1.083	303	490	810
0404	322	171	311	386
0405	146	207	33	139
0406	2	25	35	45
Tổng số	29.614	23.693	33669	66.583

Nguồn: Trademap

Thị trường xuất khẩu chính các sản phẩm sữa là I-rắc (54%), Căm-pu-chia (20%) và Trung Quốc (12%).

Biểu đồ 77. Tỷ trọng xuất khẩu sữa theo thị trường năm 2012



Nguồn: ITC Trademap

Theo ý kiến tham khảo các bên liên quan, mức cạnh tranh cao nhất là trong nước, mặc dù cạnh tranh quốc tế cũng là mối đe dọa ghi nhận được từ EU, Trung Quốc, Nhật Bản, Úc và Niu Di-lân (xem Bảng 25).

Bảng 25. Nhận thức của các bên liên quan về đối thủ cạnh tranh đối với các sản phẩm sữa

	Low	Moderate	High
Dairy			
Domestic			✓
EU			✓
ASEAN		✓	
China			✓
Japan			✓
Australia, New Zealand			✓

Nguồn: Các tác giả

Mức độ cạnh tranh trong ngành sữa được coi là tương đối thấp. Không có yếu tố nào được coi là chính trong cạnh tranh (Bảng 26).

Bảng 26. Nhận thức của các bên liên quan về các yếu tố cạnh tranh

	Low	Medium	High
Dairy			
Price competitiveness	✓		
Technology advantage	✓		
Seeds or species	✓		
Brand name	✓		

Nguồn: Các tác giả

III.3.3.3. Các vấn đề cần cân nhắc cho FTA

Phân tích của mô hình CGE chỉ ra rằng nông nghiệp ở Việt Nam sẽ cải thiện được hiệu quả nhờ có FTA. Những lợi ích này có thể được đánh giá hơi cao, mặc dù nỗ lực tự do hóa được kỳ vọng sẽ mang lại một số tác động tích cực cho Việt Nam. Những ngành sẽ được hưởng lợi nhiều nhất là thịt bò, thịt bê và sản phẩm thủy sản. Dưới đây là một số cân nhắc phi định lượng về FTA.

Việt Nam được ghi nhận là có lợi thế so sánh thể hiện rất mạnh về một số nông sản và thủy hải

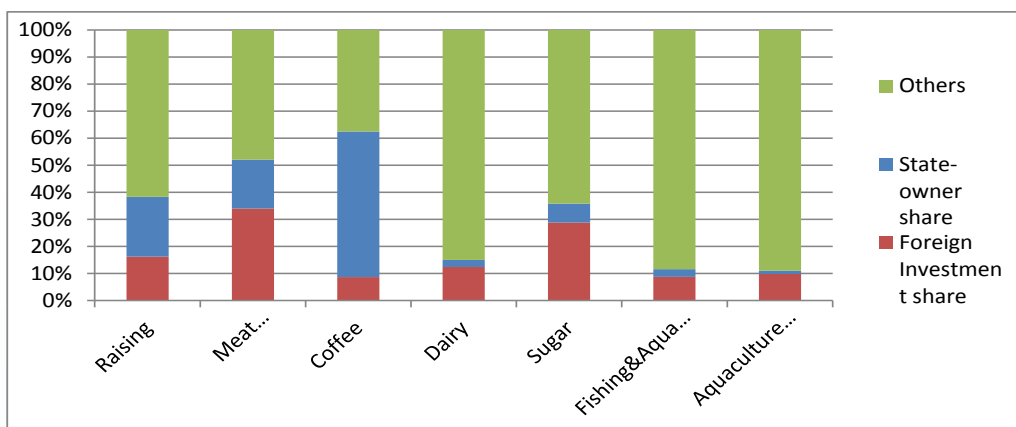
sản, là những ngành cạnh tranh trực tiếp với các ngành ở châu Âu, chẳng hạn như cà phê rang, cà chua, đường, gạo, cá, tôm, vv... Tương tự, EU rất mạnh về cạnh tranh đối với thịt lợn, sản phẩm sữa và nông sản chế biến, đôi khi là kết quả của trợ cấp và các biện pháp bảo hộ cao (thông qua mức thuế đỉnh).

Việt Nam có yêu cầu lớn đối với đầu vào trong toàn bộ chuỗi cung ứng của ngành chế biến nông sản với xu hướng nhập khẩu cao. Ví dụ, khoảng 70% thức ăn chăn nuôi được nhập khẩu và trong năm 2013, Việt Nam nhập khẩu 3 tỷ USD gạo, 4 tỷ USD thức ăn gia súc và 1 tỷ USD nguyên liệu cho sản xuất nông nghiệp (ngô, đậu tương và lúa mì cho thức ăn chăn nuôi). Việt Nam cũng có xu hướng xuất khẩu cao (và vì thế khá cạnh tranh) trong một số ngành, từ cà phê, hạt điều, thủy sản đến gạo, trong khi rõ ràng là ít có định hướng xuất khẩu trong một số ngành khác, chẳng hạn như ngành sữa. Khả năng cạnh tranh của ngành dự kiến sẽ cải thiện khi có FTA, do mức độ phụ thuộc về đầu vào từ nước ngoài của các ngành ở Việt Nam.

Sự phụ thuộc vào thị trường bên ngoài cũng có liên quan đến sự phụ thuộc vào nguồn lực bên ngoài. Cơ cấu sở hữu của các doanh nghiệp cũng khác nhau giữa các ngành, theo đó các ngành chế biến thịt, sữa, đường và cà phê có được mức vốn FDI cao. Ngành cà phê có sở hữu nhà nước lớn về cơ cấu vốn. Sữa là ngành duy nhất cho biết phải đối mặt với cạnh tranh mạnh mẽ từ các nhà sản xuất ở nước ngoài. Về cạnh tranh, thủy sản và cà phê được cho là các ngành nhạy cảm nhất về giá.

FDI đóng vai trò quan trọng đối với một số ngành chế biến nông sản, và FTA Việt Nam-EU dự kiến sẽ thúc đẩy đầu tư trực tiếp nước ngoài. Cà phê là ngành vốn nhà nước đóng vai trò chủ đạo, chiếm hơn 50% vốn của ngành. Đầu tư nước ngoài chiếm tỷ lệ vốn lớn trong các doanh nghiệp chế biến đường và thịt (tương ứng là 34% và 29%). Nuôi trồng thủy sản là ngành có tỷ trọng các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước cao nhất. Mức độ FDI sẽ thu hút được thông qua việc ký kết FTA chưa rõ ràng. Mức thuế quan cao là một chất xúc tác đối với FDI để phá vỡ các rào cản thương mại lớn. Trong trường hợp của Việt Nam, thuế suất vẫn còn lớn. FDI cũng có thể là kết quả của một chiến lược của các công ty EU để tiếp cận các thị trường khu vực ASEAN (và ASEAN+).

Biểu đồ 78. Tỷ trọng vốn theo sở hữu (%)



Lưu ý: 'Khác' ở đây bao gồm doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã với số vốn thuộc sở hữu của doanh nghiệp nhà nước dưới 50%

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê năm 2012

Theo quan điểm của các bên liên quan, mức độ giá trị gia tăng tạo ra trong lĩnh vực nông sản thấp, dao động từ 20% hoặc ít hơn trong các ngành điều, cà phê, tôm và thịt, trong khoảng 20-40% trong ngành sữa, đường và cá da trơn. Về yêu cầu của quy tắc xuất xứ trong FTA, mức chuyển đổi

thấp không phải là quan tâm, vì hàng hóa cơ bản được trồng tại địa phương và thịt có nguồn gốc từ động vật sống Việt Nam.

Bảng 27. Quan điểm của các bên liên quan về các phương pháp sản xuất và tạo giá trị của các nông sản

	Raw materials exploitation/extraction	Light Manufacturing and transformation	Heavy Manufacturing and major transformation	Degree of Value addition created
Cashew	✓	✓	✓	<20%
Pangasius		✓	✓	21-40%
Shrimp		✓	✓	<20%
Coffee	✓	✓	✓	<20%
Beef and pork	✓	✓	✓	<20%
Sugar	✓	✓	✓	21-40%
Dairy	✓	✓		21-40%

Nguồn: Các tác giả

Các biện pháp phi thuế quan là khá lớn trong nông nghiệp. Các biện pháp này bao gồm quan ngại về SPS, các yêu cầu về đóng gói và ghi nhãn, truy xuất nguồn gốc và thủ tục hải quan nghiêm ngặt. Một số tiêu chuẩn do EU áp đặt được công nhận là cao nhất thế giới và khó đạt được nhất (và tốn kém). Việt Nam cần phải tiếp tục đầu tư mạnh vào kết cấu hạ tầng đạt chất lượng quốc gia để đảm bảo rằng các cơ quan chức năng có thẩm quyền và khu vực tư nhân được trang bị tốt để xác minh truy xuất nguồn gốc và an toàn sản phẩm xuyên suốt toàn bộ chuỗi giá trị. Ngoài các tiêu chuẩn tự nguyện như HACCP và EuropGap dọc theo chuỗi giá trị, các quy định về môi trường và phúc lợi động vật với đòi hỏi cao cũng thường thách thức các nước đang phát triển trong việc đáp ứng. Trong ngành thịt bò chẳng hạn, nơi mà người tiêu dùng EU trả giá cao hơn đã mang lại lợi ích đáng kể cho các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển, các chi phí liên quan đến việc tuân thủ làm giảm lợi ích. Do đó riêng thỏa thuận về các biện pháp biên giới có lẽ không mang lại lợi ích đáng kể cho các nhà xuất khẩu nông sản.

Tuy đã có một số cải cách chính sách nông nghiệp chung của EU (CAP), EU vẫn duy trì các khoản trợ cấp cho sản xuất và xuất khẩu một số nông sản. Mặc dù các khoản trợ cấp đã được tách riêng khỏi sản xuất, thông qua cái gọi là “Hộp xanh” được cho phép theo Hiệp định của WTO về Nông nghiệp, tác động gián tiếp của trợ cấp nông nghiệp là để giảm giá nông sản so với chi phí sản xuất. Cải cách CAP sau đó đã giảm hạn ngạch nhập khẩu và các biện pháp phi giá và chuyển hỗ trợ sang các hoạt động phi nông nghiệp chứ không phải là sản xuất một loạt cây trồng cụ thể. Đối với ngân sách 2014-2020, khoảng 363 tỷ EUR sẽ được chi cho trợ cấp nông nghiệp, bình quân là 50 tỷ EUR một năm. Đây là mức thấp hơn nhiều so với ngân sách trước đó (2007-2013) đã chi 417 tỷ EUR.

III.3.4. Tác động đối với các ngành chế tác chính

Phân tích ngành tập trung vào sáu ngành chính: hàng dệt may, giày dép, sản phẩm ô tô, các sản phẩm công nghệ cao, thủ công mỹ nghệ và các sản phẩm gỗ chế biến. Nói chung, tất cả các ngành đều tăng trưởng nhanh và có khả năng cạnh tranh cao. Đặc biệt là 3 ngành hướng ngoại: hàng dệt may, giày dép, thủ công mỹ nghệ có khuynh hướng xuất khẩu rất cao. Đầu tư cũng được thu hút nhiều vào bốn ngành: dệt may, giày dép, công nghệ cao và ô tô. Doanh nghiệp nhà nước hiện diện

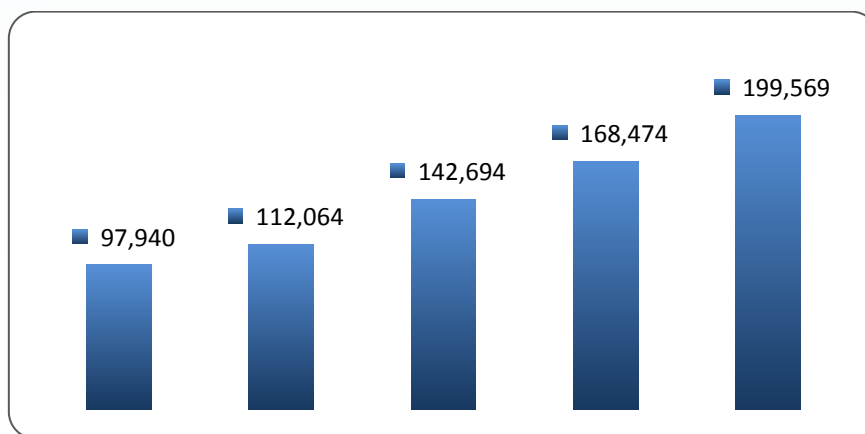
với mức độ khác nhau ở các ngành. Việc làm có ý nghĩa quan trọng đối với tất cả các ngành, trong đó thủ công mỹ nghệ có tầm quan trọng đối với phát triển nông thôn, bình đẳng giới và giảm nghèo. Hàng dệt may, giày dép cũng có tầm quan trọng ở mức độ đáng kể về các mặt này. Việc làm vẫn luôn là vấn đề quan trọng đối với tất cả các ngành.

III.3.4.1. Ngành chế biến gỗ

III.3.4.1.1 Đặc điểm của ngành chế biến gỗ

Ngành chế biến gỗ đã đạt được tiến bộ mạnh mẽ và đáng kể, và ngày càng trở thành một ngành có đóng góp đáng kể vào GDP của đất nước. Ngành chế biến gỗ của Việt Nam đã lớn mạnh nhảy vọt trong 5 năm qua, với tổng sản lượng của ngành tăng gấp đôi từ năm 2008 đến năm 2012 (xem Biểu đồ 79).

Biểu đồ 79. Giá trị sản xuất của ngành chế biến gỗ



(tỷ đồng, giá thực tế)

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Ngành chế biến gỗ đã trở thành một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Ngành bao gồm các nhà máy bột giấy, ván ép và các doanh nghiệp chế biến gỗ. Số lượng doanh nghiệp hoạt động trong ngành chế biến gỗ liên tục tăng trong vài năm qua. Có khoảng 6.964 doanh nghiệp trong ngành trong năm 2011, nhưng phần lớn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (81% tổng số doanh nghiệp) với dưới 50 lao động.

Với số lượng doanh nghiệp chế biến gỗ tăng trong vài năm qua, số lượng lao động trong ngành này cũng tăng từ 384.712 năm 2008 lên 400.471 vào năm 2011. Đáng chú ý là cuộc khủng hoảng toàn cầu đã dẫn đến giảm nhu cầu thế giới đối với các sản phẩm gỗ trong năm 2009, các công ty chế biến gỗ ở Việt Nam đã buộc phải giảm mức sản xuất của họ, dẫn đến giảm số lượng người làm việc trong ngành.

Sở hữu của ngành là một tập hợp các doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nước ngoài. Theo Điều tra Doanh nghiệp 2012, các doanh nghiệp nhà nước chiếm 3,5% tổng số doanh nghiệp trong ngành; 85,7% là các công ty tư nhân trong khi 10,7% còn lại là các doanh nghiệp FDI. Đầu tư nước ngoài trong ngành này chủ yếu là từ châu Á (đặc biệt là Đài Loan, Xing-ga-po, Ma-lai-xi-a và Trung Quốc) cũng như từ Đan Mạch, Na Uy, Thụy Điển và Pháp. Ngoài ra, có hàng trăm hàng ngàn các nhà sản xuất gỗ vừa và nhỏ không đăng ký. Tỷ lệ các doanh nghiệp định hướng xuất khẩu là khoảng 15%.

III.3.4.1.2 Thương mại sản phẩm gỗ chế biến của Việt Nam

Ngành chế biến gỗ của Việt Nam đạt mức tăng trưởng ổn định, với kim ngạch xuất khẩu tăng với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 12% trong giai đoạn 5 năm 2008-2012. Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ Việt Nam tăng từ 3,3 tỷ USD năm 2008 lên 5,1 tỷ USD vào năm 2012. Theo ước tính, kim ngạch xuất khẩu của ngành này là trên 5,4 tỷ USD trong năm 2013. Trong khi Việt Nam chỉ xuất khẩu sản phẩm gỗ của mình sang 60 thị trường năm 2003, giờ đây xuất khẩu đã đến hơn 120 quốc gia. Sự hấp dẫn của các sản phẩm gỗ Việt Nam là do chi phí sản phẩm thấp cũng như chất lượng được cải thiện. Tuy nhiên, có thể nhận thấy rằng tỷ lệ các sản phẩm gỗ xuất khẩu sang thị trường EU trong tổng kim ngạch xuất khẩu đang giảm dần, từ 41% năm 2008 xuống còn 36% trong năm 2012 (xem Bảng 28). Các nguyên nhân chính về sự sụt giảm xuất khẩu sang thị trường EU liên quan đến suy thoái kinh tế của các nền kinh tế châu Âu làm giảm nhu cầu đối với sản phẩm gỗ; EU đã đưa ra các yêu cầu và tiêu chuẩn nghiêm ngặt hơn; và tăng cạnh tranh trong thị trường EU từ Trung Quốc, Ma-lai-xi-a, In-đô-nê-xi-a và Thái Lan là những nước được tiếp cận nguồn nguyên liệu dễ dàng hơn.

Như đã đề cập ở trên, ngành chế biến gỗ của Việt Nam phụ thuộc vào nhập khẩu. Giá trị nhập khẩu gỗ của Việt Nam năm 2012 là 1,1 tỷ USD (và ước tính đã tăng thêm 24% năm tiếp theo). Theo Bộ NN & PTNT, Việt Nam nhập khẩu khoảng 4 triệu mét khối gỗ cứng mỗi năm và ít nhất 80% trong số này được tái xuất dưới dạng sản phẩm cuối cùng, chủ yếu là đồ nội thất. Gỗ được nhập khẩu chủ yếu từ hơn 20 quốc gia, trong đó các nguồn chính là Trung Quốc, Hoa Kỳ, Ma-lai-xi-a, Thái Lan, Niu Di-lân và Lào.

Bảng 28. Thương mại chế biến gỗ giữa EU và Việt Nam

Vietnam Exports (Millions US\$)

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	3,301	3,001	3,882	4,423	5,128	
Imports from the World	847	736	984	1,107	1,102	
Trade Balance	2,454	2,265	2,897	3,316	4,026	
Exports to EU	1,360	1,092	1,150	1,143	1,126	
Imports from EU	32	55	54	45	45	
Trade Balance	1,328	1,036	1,096	1,098	1,081	

EU Exports (Millions of US\$)

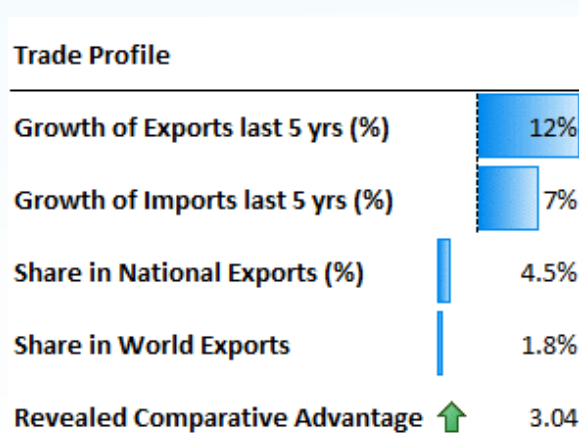
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	116,290	90,664	95,578	108,953	101,647	
Imports from the World	109,682	84,528	91,331	100,633	91,030	
Trade Balance	6,609	6,137	4,247	8,320	10,617	
Exports to VN	32	55	54	45	45	
Imports from VN	1,360	1,092	1,150	1,143	1,126	
Trade Balance	-1,328	-1,036	-1,096	-1,098	-1,081	

Ghi chú: Số liệu báo cáo của EU

Nguồn: WITS của NHTG

Một số chỉ tiêu thương mại chính thể hiện xu hướng và khả năng cạnh tranh của ngành chế biến gỗ Việt Nam được thể hiện trong Bảng 29. Xuất khẩu tăng 12%/năm trong 5 năm qua (2008-12) và thặng dư thương mại đối với các sản phẩm gỗ ngày càng tăng.

Bảng 29. Chỉ số thương mại đối với sản phẩm gỗ của Việt Nam



Đồ nội thất là một trong những hoạt động xuất khẩu lớn nhất của ngành chế biến gỗ, trị giá khoảng 3 tỷ USD về giá trị xuất khẩu⁴⁶. Chính phủ Việt Nam ủng hộ mạnh mẽ ngành chế biến gỗ và có chính sách khuyến khích phát triển trồng rừng để giảm bớt sự phụ thuộc vào nhập khẩu gỗ. Hiện nay, gỗ rừng trồng chủ yếu chế biến thành bột giấy hoặc sản phẩm ván tái tạo.

Sản phẩm gỗ xuất khẩu của Việt Nam có thể được phân loại thành 4 loại chính, bao gồm: (i) sản phẩm gỗ ngoài trời; (ii) sản phẩm gỗ trong nhà; (iii) sản phẩm gỗ mỹ nghệ; và (iv) các hạt gỗ. Đối với Việt Nam, các sản phẩm ngoài trời chủ yếu là xuất khẩu, trong khi các sản phẩm trong nhà chủ yếu được tiêu dùng ở thị trường trong nước.

Trong ngành chế biến gỗ, các nhà sản xuất hàng xuất khẩu chủ yếu tập trung ở hai vùng: Duyên hải Nam Trung Bộ (chủ yếu là ở Quy Nhơn), và Đông Nam Bộ (chủ yếu là ở TP Hồ Chí Minh). Ngoài ra, một phần nhỏ các nhà máy sản xuất hàng xuất khẩu được đặt tại Tây Nguyên.

Các doanh nghiệp chế biến gỗ trong nước bị hạn chế về cơ hội xuất khẩu đồ gỗ do thiếu vốn tự có và hạn chế về tiếp cận tín dụng. Thống kê cho thấy xuất khẩu bị chi phối bởi các doanh nghiệp FDI, chủ yếu là các công ty đến từ Đài Loan, Trung Quốc vì những doanh nghiệp này có đơn hàng ổn định, tiếp cận được vốn và đạt được quy mô kinh tế hiệu quả.

III.3.4.1.3 Cân nhắc đối với ngành gỗ khi thực hiện FTA Việt Nam-EU

Sản phẩm gỗ xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ hiện nay đang được hưởng thuế suất gần bằng không, do đó lợi ích của Việt Nam trong việc xuất khẩu sản phẩm gỗ tới các nước thành viên Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) sẽ không ảnh hưởng tích cực một cách rõ ràng từ việc giảm thuế. Việt Nam hiện là nước xuất khẩu sản phẩm gỗ lớn thứ sáu sang thị trường Hoa Kỳ. Ngoài thuế nhập khẩu, mặc dù TPP dự kiến sẽ giải quyết các rào cản phi thuế quan (ví dụ như hàng rào kỹ thuật – Đạo luật LACEY, biện pháp phòng vệ thương mại như kiện chống bán phá giá) đang gây khó khăn cho xuất khẩu sản phẩm gỗ Việt Nam. Trong trường hợp TPP được ký kết, dự kiến Việt Nam sẽ chuyển hướng thương mại có lợi cho thị trường Hoa Kỳ.

⁴⁶ Số liệu của UNSD COMTRADE

FTA Việt Nam-EU sẽ mở ra cơ hội lớn cho ngành chế biến gỗ của Việt Nam để thực hiện bước đột phá trong thị trường EU, và đảo ngược xu hướng giảm hiện tại. EU là nhà nhập khẩu sản phẩm gỗ lớn thứ hai của Việt Nam, trong khi cũng là nhà cung cấp chính máy móc thiết bị chế biến gỗ trên thế giới. FTA Việt Nam-EU có thể đem lại lợi ích cho cả hai bên về thương mại và đầu tư song phương. Cụ thể, xuất khẩu của EU sang Việt Nam dự kiến sẽ tăng, đặc biệt là máy móc thiết bị chế biến gỗ công nghệ cao với giá hợp lý hơn, điều này sẽ giúp tăng năng suất lao động và hiệu quả sản xuất của các công ty chế biến gỗ tại Việt Nam. Các bên liên quan cũng cảm thấy rằng kết quả là nhiều nhà đầu tư EU sẽ đầu tư vào Việt Nam, giúp ngành chế biến gỗ nâng cấp vai trò và vị thế của mình trong chuỗi giá trị đồ gỗ toàn cầu và nâng cao năng lực sản xuất và khả năng cạnh tranh.

Có một số quan ngại rằng nếu không kiểm soát được, dòng FDI lớn với nhiều doanh nghiệp FDI cạnh tranh hơn có thể gây ra mối đe dọa nghiêm trọng đối với sự sống còn của các công ty chế biến gỗ (trong nước) của Việt Nam. FTA cũng nên tìm cách thúc đẩy việc sửa đổi khung pháp lý về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và chỉ dẫn địa lý cho các sản phẩm trong nước, và rà soát lại các tiêu chuẩn môi trường (ví dụ FLEGT VPA) và luật lao động một cách đầy đủ và hiệu quả.

Tôn trọng và áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế sẽ được khuyến khích trong FTA Việt Nam-EU đơn giản chỉ vì người tiêu dùng EU là người đòi hỏi cao về vấn đề này. Đáng chú ý, Hội đồng Quản lý Rừng (FSC) đã cấp chứng chỉ cho các loại gỗ như keo, bạch đàn và tếch là các loại gỗ luôn có nhu cầu cao tại thị trường EU vì các nhu cầu đó thúc đẩy phát triển bền vững, thân thiện với môi trường, chất lượng đảm bảo và giá cả hợp lý. Theo đó, FTA sẽ có tác động tích cực đến xuất khẩu các mặt hàng này của Việt Nam. Ước tính rằng khoảng 90% tổng số nguyên liệu gỗ nhập khẩu của Việt Nam được cấp chứng chỉ FSC.

Với kinh tế vĩ mô ổn định, chi phí lao động thấp, tay nghề thủ công có chất lượng, lực lượng lao động có khả năng thích nghi, và là thành viên WTO, Việt Nam đã trở thành một đối tác rất hấp dẫn đối với các nhà nhập khẩu sản phẩm gỗ. Việt Nam dồi dào lao động có tay nghề cao và chi phí lao động thấp. Nhiều doanh nghiệp FDI chế biến gỗ đầu tư vào Việt Nam vì các đặc điểm này. Những lợi thế này thường được chuyển thành mức giá thấp hơn cho khách hàng, giúp tăng cường khả năng cạnh tranh của sản phẩm gỗ Việt Nam. Lợi thế về chi phí và lao động, cùng với ổn định xã hội chính trị và vị trí địa lý thuận lợi góp phần mạnh mẽ vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam trong chế biến gỗ.

Dù kim ngạch xuất khẩu gia tăng, ngành vẫn gặp phải một số thách thức, đặc biệt là phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu gỗ nhập khẩu. Các nguồn gỗ nguyên liệu trong nước chưa đáp ứng được nhu cầu của các nhà sản xuất gỗ cả về khối lượng và chất lượng. Việt Nam chưa phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ cho sản xuất đồ gỗ trong toàn bộ chuỗi giá trị. Các linh kiện nhập khẩu (ví dụ như gỗ nguyên liệu và các phụ kiện) tạo nên 30-40% giá trị sản phẩm gỗ⁴⁷. Hiện nay, khoảng 80% vật liệu gỗ sử dụng trong ngành chế biến gỗ được nhập khẩu. Trong giai đoạn 2007-2010, khối lượng gỗ nhập khẩu tương đương với 80% khối lượng gỗ chế biến.

Theo Chiến lược phát triển lâm nghiệp Việt Nam 2006-2020, gỗ xẻ nguyên liệu hàng năm dự kiến sẽ đạt 20-24 triệu m³. Con số này cao hơn nhiều so với khối lượng gỗ nguyên liệu hàng năm hiện nay của Việt Nam là 1,5 triệu m³. Với việc thực hiện chiến lược, dự kiến nhập khẩu gỗ nguyên liệu sẽ giảm đáng kể. Đáng chú ý là tăng nguồn cung trong nước của gỗ nguyên liệu cho ngành chế biến gỗ cũng góp phần vào việc thúc đẩy trồng rừng và bảo vệ môi trường.

⁴⁷ Nguồn: Hiệp hội Gỗ và Lâm sản Việt Nam (Vifores)

Bên cạnh tình trạng thiếu nguyên liệu gỗ, Việt Nam đang phải đối mặt với một số thách thức sau đây:

- Giá trị gia tăng thấp: các sản phẩm gỗ của Việt Nam có giá trị gia tăng thấp do chi phí nguyên liệu gỗ nhập khẩu cao, trong khi thiết kế sản phẩm có giá trị gia tăng cao do khách hàng nước ngoài cung cấp.
- Phát triển sản phẩm: Nhu cầu thế giới đã chuyển từ đồ gỗ ngoài trời sang đồ gỗ trong nhà, điều này đòi hỏi Việt Nam phải điều chỉnh chất lượng sản phẩm, thiết kế, vv...
- Thiếu sự liên kết với các nhà cung cấp thứ cấp: Do thiếu nguyên liệu gỗ, Việt Nam phải nhập khẩu gỗ nguyên liệu với chi phí ngày càng tăng. Đây là một khó khăn lớn cho các nhà xuất khẩu.

Tóm lại, ngành chế biến gỗ của Việt Nam phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu (ví dụ như gỗ nguyên liệu và các phụ kiện) tạo nên 30-40% giá trị sản phẩm gỗ. Hiện nay, khoảng 80% vật liệu gỗ sử dụng trong ngành chế biến gỗ được nhập khẩu. Hơn nữa, việc tuân thủ theo các quy định của Hội đồng Quản lý Lâm nghiệp (FSC), Hiệp định Đối tác tự nguyện (VPA), và thực thi Luật Lâm nghiệp, Quản trị và Thương mại (FLEGT) là một số tiêu chuẩn bắt buộc cao tuy có mục tiêu phát triển bền vững tốt, nhưng chi phí tuân thủ cao. Rất khó có được nhu cầu tăng thêm ở mức cao từ người tiêu dùng EU, cũng như quy tắc xuất xứ (do EU nhập khẩu nhiều nguyên vật liệu) và Quy chế của EU về Đăng ký, đánh giá, cấp phép và hạn chế hóa chất (REACH) làm tăng thêm khó khăn trong việc tiếp cận thị trường EU. FTA sẽ cần phải chú trọng hợp tác mạnh mẽ hơn trong việc đặt ra và nhận thức về tiêu chuẩn, và hợp tác lớn hơn trong việc chuyển giao công nghệ và xúc tiến đầu tư trong ngành này.

III.3.4.2. Ngành thủ công mỹ nghệ

III.3.4.2.1 Đặc điểm của ngành thủ công mỹ nghệ

Thủ công mỹ nghệ là ngành đặc trưng bởi tay nghề của người lao động, tài năng và sáng tạo, được phân vào loại sản xuất sáng tạo ở một số nước phát triển trên thế giới. Theo định nghĩa của Cộng đồng Công nghệ thông tin của Tổ chức Giáo dục, Khoa học và Văn hóa Liên hiệp quốc (UNESCO/ITC)⁴⁸: “Thủ công mỹ nghệ có thể được định nghĩa là sản phẩm được sản xuất hoặc hoàn toàn bằng tay hoặc với sự giúp đỡ của các công cụ, miễn là đóng góp trực tiếp bằng tay của các nghệ nhân vẫn là thành phần quan trọng nhất của sản phẩm đã hoàn thành. Thủ công mỹ nghệ được làm từ nguyên liệu thô và có thể được sản xuất với số lượng không giới hạn. Các sản phẩm như vậy có thể thiết thực, thẩm mỹ, nghệ thuật, sáng tạo, gắn liền với văn hóa, mang tính trang trí, chức năng, truyền thống, tôn giáo và xã hội và quan trọng.”

Ngành thủ công mỹ nghệ của Việt Nam⁴⁹ đã chứng kiến tốc độ tăng trưởng ấn tượng chỉ trong thập kỷ qua, chủ yếu do tăng xuất khẩu ra thị trường thế giới. Ngành thủ công mỹ nghệ không chỉ đại diện cho các giá trị văn hóa và tinh thần của đất nước, mà sự xuất hiện của nó cũng đã góp phần đáng kể vào sự phát triển tổng thể kinh tế xã hội ở Việt Nam, đặc biệt là về xóa đói giảm nghèo và phát triển nông thôn. Ngành này đóng góp cho nền kinh tế bằng cách cung cấp công ăn việc làm và tạo ra thu nhập cho hơn một triệu hộ gia đình nông thôn, phát triển nông thôn mới và tạo ra kim ngạch xuất khẩu cao. Thủ công mỹ nghệ là một ngành của hàng ngàn nhà sản xuất, kinh doanh, xuất khẩu và các cơ quan dịch vụ hỗ trợ khác tại Việt Nam. Trên thị trường thế giới, các sản phẩm thủ công mỹ nghệ của Việt Nam đã được chứng minh là có tính cạnh tranh cao đối với trang trí nội thất, phụ kiện và các sản phẩm quà tặng.

⁴⁸ Hội nghị chuyên đề quốc tế của UNESCO/ITC về “Thủ công mỹ nghệ và thị trường quốc tế: Thương mại và Mã hoá hải quan”, Manila, Phi-líp-pin, tháng 10 năm 1997.

⁴⁹ Các sản phẩm thủ công mỹ nghệ có thể được xếp vào một số nhóm chính: mây tre đan, gốm sứ, gỗ mỹ nghệ, sơn mài, thêu ren, đồ nghệ thuật bằng kim loại, giấy thủ công, mỹ nghệ và các sản phẩm khác. Bài viết này sử dụng việc phân loại các “Hướng dẫn phương pháp luận về bộ sưu tập dữ liệu về thủ công mỹ nghệ” do UNESCO xuất bản.

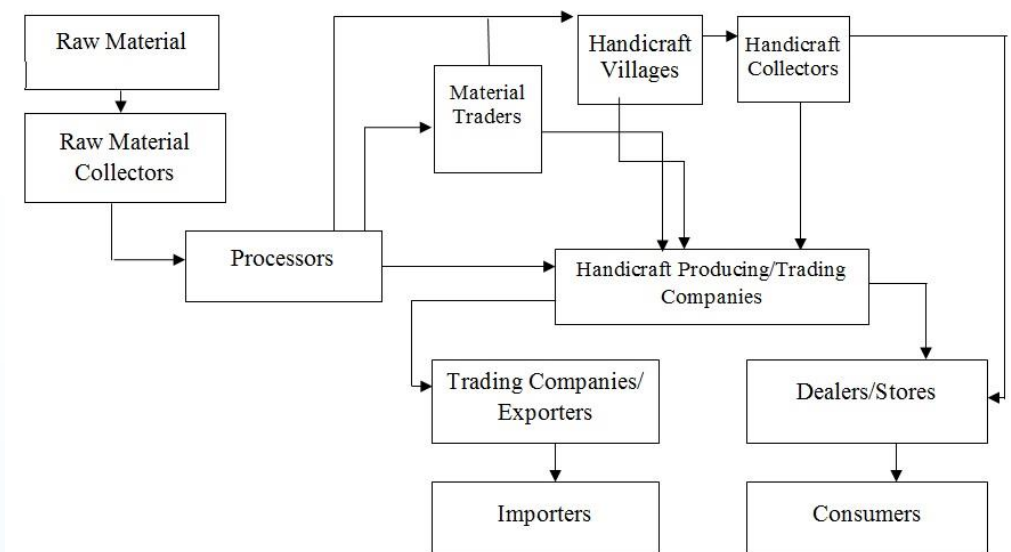
Theo số liệu của Hiệp hội các nhà xuất khẩu thủ công mỹ nghệ Việt Nam (VIETCRAFT), có khoảng 1.000 đến 1.200 doanh nghiệp hoạt động trong ngành này, chủ yếu ở Hà Nội, Bình Dương và Thành phố Hồ Chí Minh. Đa số các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Doanh nghiệp có vốn đầu tư trên 5 triệu USD chiếm 15% số doanh nghiệp; những doanh nghiệp có vốn đầu tư 1-5 triệu USD chiếm 50-55% các doanh nghiệp; và doanh nghiệp có vốn đầu tư dưới 1 triệu USD chiếm 30-35% các doanh nghiệp còn lại. Nhìn chung, ngành thủ công mỹ nghệ ở Việt Nam chủ yếu chi phối bởi các nhà sản xuất trong nước. Đầu tư nước ngoài, chủ yếu là từ Đức và Hà Lan, chiếm một phần nhỏ các doanh nghiệp, là 15 doanh nghiệp FDI.

Sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ tại Việt Nam dựa trên một hệ thống hơn 3.350 làng nghề trên cả nước. Theo Hiệp hội làng nghề Việt Nam, các làng nghề tập trung chủ yếu ở vùng Đồng bằng sông Hồng (chiếm 60% các làng nghề, trong đó riêng tại Hà Nội có hơn 1.350 làng nghề), các tỉnh miền Trung (30%), và các tỉnh phía Nam (10%).

Các làng nghề đã tạo ra việc làm và thu nhập cho hơn 20 triệu người lao động trong khu vực nông thôn, trong đó 30% là việc làm thường xuyên và phần còn lại là những người làm theo mùa vụ⁵⁰. Người lao động trong ngành thủ công mỹ nghệ chủ yếu là ở khu vực nông thôn. Khu vực này tạo ra cơ hội việc làm cho người khuyết tật và mang lại thu nhập bền vững, cao hơn nhiều so với sản xuất nông nghiệp cho người lao động trong khu vực nông thôn. Tuy nhiên, các làng nghề hiện nay đang phải đối mặt với nhiều vấn đề liên quan đến lao động: chất lượng lao động hạn chế (chỉ có 12,3% người lao động được đào tạo chính quy), thiếu lao động có tay nghề và nhà thiết kế, thiếu kiến thức kinh doanh và tiếp thị, nhận thức yếu về môi trường và an toàn lao động, lực lượng lao động trẻ giảm dần⁵¹.

Áp dụng cách tiếp cận chuỗi giá trị, chúng tôi trình bày một cách ngắn gọn các liên kết khác nhau trong chuỗi giá trị và các đặc tính nổi bật dọc theo các giai đoạn khác nhau của chuỗi (xem Biểu đồ 80).

Biểu đồ 80. Chuỗi giá trị thủ công mỹ nghệ



Nguồn: Tổng hợp từ phỏng vấn với Vietcraft

⁵⁰ Nguyễn Văn Hiền (2012) Phát triển bền vững các làng nghề ở Việt Nam trong quá trình hội nhập, trong Tạp chí Phát triển và hội nhập, No. 4 (14).

⁵¹ Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hợp Quốc (2013) Làm xanh chuỗi giá trị để sản xuất thủ công mỹ nghệ bền vững tại Việt Nam, UNIDO: Vienna; và Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2012) Chương trình duy trì và phát triển các làng nghề, Bộ NN & PTNT: Hà Nội.

Các nguyên liệu thô sử dụng cho ngành thủ công mỹ nghệ ở Việt Nam khá phong phú. Các vật liệu như mây, tre, gỗ, gổm được khai thác trực tiếp từ rừng tự nhiên, trang trại, và các loại quặng. Việc khai thác không có tác động nhiều đến môi trường vì các cây này có vòng đời ngắn và được trồng lại. Nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu cần thiết khá nhỏ.

Tuy nhiên, gần đây các nhà sản xuất thủ công mỹ nghệ phải đối phó với nhiều vấn đề, từ giá vật liệu, năng lượng, chi phí vận chuyển cao đến yêu cầu chất lượng và tiêu chuẩn cao hơn của thị trường nhập khẩu. Điều rất đáng quan ngại là một số nguyên liệu cần thiết bắt đầu ít đi, một số đã trở nên hiếm hoi và không được khai thác một cách bền vững. Ví dụ, Việt Nam đã bắt đầu nhập khẩu tre từ Trung Quốc, và một số lượng lớn mây được nhập khẩu từ Lào và Căm-pu-chia.

Người thu gom sản phẩm là các thương lái trung gian sống ở các làng nghề, đóng vai trò cầu nối giữa các doanh nghiệp thương mại và hộ gia đình sản xuất. Bên cạnh việc thu thập sản phẩm, họ cũng có thể cung cấp nguyên liệu cho các hộ gia đình và đóng gói sản phẩm.

Các công ty thương mại/ sản xuất thu thập đơn đặt hàng và thực hiện một số công đoạn của quá trình sản xuất và đặt hàng với các hộ gia đình. Các công ty này thường có quy mô nhỏ với năng lực kinh doanh và sản xuất hạn chế⁵². Công ty thương mại chỉ tham gia trong giai đoạn cuối cùng của sản xuất như hoàn tất sản phẩm, đóng gói, vv... Trước đây, 100% xuất khẩu thủ công mỹ nghệ là các doanh nghiệp nhà nước. Tuy nhiên, gần đây số lượng các doanh nghiệp tư nhân xuất khẩu sản phẩm thủ công mỹ nghệ đã tăng lên đáng kể⁵³.

Các nhà nhập khẩu chủ yếu là các công ty bán buôn từ châu Âu, châu Á, châu Mỹ và các nhà bán lẻ lớn của nước ngoài. Hiện nay, sự xuất hiện của một loạt các nhà bán lẻ nổi tiếng thế giới tại Việt Nam như IKEA, ICA (Thụy Điển), NITORI (Nhật Bản), CAREFOUR (Pháp); các đại lý lớn như Li & Fung, William E-Connor, đang đóng vai trò quan trọng trong việc xuất khẩu các sản phẩm thủ công mỹ nghệ của Việt Nam sang nhiều nước trên thế giới.

III.3.4.2.2 Thương mại hàng thủ công mỹ nghệ

Hiện nay, Việt Nam là một trong những nhà xuất khẩu thủ công mỹ nghệ lớn nhất châu Á, bán sản phẩm tới hơn 160 quốc gia trên thế giới. Theo số liệu từ Vietcraft, 75-80% sản lượng của ngành này là dành cho xuất khẩu. Xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ đạt đỉnh điểm ở mức 5 tỷ USD vào năm 2010, và giảm xuống còn 2,8 tỷ USD trong năm 2013. Xuất khẩu được ước tính ở mức tương tự năm 2013⁵⁴. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của ngành thủ công mỹ nghệ tương đối thấp, ở mức 2% mỗi năm từ năm 2008 đến năm 2012.

Xuất khẩu sang EU chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam (42,6% trong năm 2012). Tuy nhiên doanh số bán hàng sang EU đã giảm trong những năm qua. Việt Nam có thặng dư thương mại lớn về thủ công mỹ nghệ với thế giới (2,6 tỷ USD trong năm 2012) và với EU (1,2 tỷ USD trong năm 2012) (xem Bảng 30). Cần lưu ý rằng xuất khẩu thủ công mỹ nghệ của EU bằng 30 lần so với Việt Nam và vì thế khá cạnh tranh nếu xét từ quy mô kinh tế.

⁵² Theo đại diện của Vietcraft.

⁵³ VCCI (2011) Khảo sát về các vấn đề hội nhập của cộng đồng kinh doanh ngành thủ công mỹ nghệ, Báo cáo.

⁵⁴ VIETRADE (2013) Báo cáo hàng năm về xúc tiến xuất khẩu 2012-2013, Báo cáo.

Bảng 30. Thương mại hàng thủ công mỹ nghệ giữa EU và Việt Nam

Vietnam Exports (Millions US\$)

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	2,562	3,645	4,952	4,911	2,818	
Imports from the World	176	179	223	248	261	
Trade Balance	2,386	3,466	4,729	4,662	2,557	
Exports to EU	1,598	1,233	1,301	1,312	1,200	
Imports from EU	21	37	29	32	36	
Trade Balance	1,577	1,196	1,272	1,280	1,163	

EU Exports (Millions of US\$)

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	82,092	64,655	72,011	86,084	83,876	
Imports from the World	77,724	62,221	69,313	78,899	76,047	
Trade Balance	4,368	2,434	2,698	7,185	7,830	
Exports to VN	21	37	29	32	36	
Imports from VN	1,598	1,233	1,301	1,312	1,200	
Trade Balance	-1,577	-1,196	-1,272	-1,280	-1,163	

Ghi chú: số liệu báo cáo của EU về thương mại với EU

Nguồn: WITS của Ngân hàng Thế giới dựa trên COMTRADE

Một số chỉ tiêu về xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ Việt Nam cho thấy Việt Nam có lợi thế so sánh thể hiện tương đối thấp. Mặc dù có lợi thế so sánh rõ ràng, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam gần với bình quân của thế giới. Xuất khẩu đã chậm hơn so với nhập khẩu, mặc dù chưa phải là nguyên nhân quan ngại vì mức nhập khẩu còn thấp. Các sản phẩm thủ công mỹ nghệ chiếm khoảng 2,5% xuất khẩu của Việt Nam và chỉ chiếm 2% thị phần xuất khẩu thủ công mỹ nghệ thế giới (Bảng 30).

Bảng 31. Các chỉ số thương mại đối với các sản phẩm thủ công mỹ nghệ Việt Nam

Trade Profile	
Growth of Exports last 5 yrs (%)	2%
Growth of Imports last 5 yrs (%)	10%
Share in National Exports (%)	2.5%
Share in World Exports	1.9%
Revealed Comparative Advantage	➔ 1.36

Thị trường nhập khẩu chính các sản phẩm thủ công mỹ nghệ của Việt Nam là Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản. Trong số đó, Hoa Kỳ là thị trường tiềm năng nhất với kim ngạch nhập khẩu hàng năm là 13 tỷ USD trong giai đoạn 2005-2010. EU cũng là đối tác quan trọng⁵⁵. Nhu cầu về các sản phẩm trang trí và quà tặng trong EU đạt tới 13 tỷ EUR mỗi năm, với tốc độ tăng trưởng 3%. Các thị trường lớn nhất

⁵² Phạm Nguyên Minh (2012) Giải pháp phát triển thị trường cho các sản phẩm thủ công mỹ nghệ của Việt Nam, luận án tiến sĩ 62-34.10.01.

ở EU là Đức (23%), Ý (16%), Anh (13%), và Pháp (11%). Ở châu Á, Nhật Bản là thị trường lớn nhất với kim ngạch nhập khẩu hàng năm khoảng 3,8 tỷ USD.

Kim ngạch xuất khẩu mây, tre của Việt Nam sang EU chiếm 30-40% xuất khẩu ra thế giới. Đức là nước nhập khẩu lớn nhất đối với nhóm sản phẩm này. Đối với các sản phẩm gốm sứ nghệ thuật, Nhật Bản, Đài Loan, Hoa Kỳ và EU là nhà nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam. Sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là tượng nhỏ và các sản phẩm trang trí.

Các thị trường chính cho các sản phẩm sơn mài là Hoa Kỳ, Tây Ban Nha, Nhật Bản, Úc, Ý, Anh, Pháp và Nga⁵⁶. Sản phẩm lụa cũng được các công ty thương mại xuất khẩu trực tiếp và gián tiếp sang một loạt các thị trường, bao gồm Nhật Bản, EU, Hoa Kỳ và Ca-na-đa.

Theo Hiệp hội Vàng Việt Nam, đồ trang sức thủ công và các sản phẩm từ vàng khá phổ biến tại các thị trường như Thổ Nhĩ Kỳ, Trung Quốc và Đu-bai. Tuy nhiên, các sản phẩm làm từ kim loại quý, đặc biệt là vàng, được coi là sản phẩm nhạy cảm và là đối tượng kiểm soát chặt chẽ của các quy định Chính phủ. Năm 2012, thuế xuất khẩu 10% được áp dụng đối với đồ trang sức làm bằng 80-99,99% vàng đã giảm đáng kể kim ngạch xuất khẩu của nhóm sản phẩm này vào năm 2012. Theo một thông tư mới (164/2013) của Bộ Tài chính, từ tháng 1 năm 2014 thuế xuất khẩu đối với đồ trang sức và các sản phẩm thủ công đã được bãi bỏ.

Về cạnh tranh, thủ công mỹ nghệ Việt Nam phải cạnh tranh với các nhà xuất khẩu lớn trong khu vực, bao gồm Trung Quốc, In-đô-nê-xi-a và Phi-líp-pin. So với các nhà xuất khẩu khác trong khu vực, Việt Nam đứng đầu về năng lực cạnh tranh về mây, nghệ thuật gỗ, sơn mài, và các sản phẩm thêu.

Theo đánh giá của Hiệp hội làng nghề thủ công Hà Nội, các vấn đề quan trọng nhất đối với các sản phẩm thủ công mỹ nghệ Việt Nam là thiếu thiết kế theo cầu thị trường và tính thương phẩm của sản phẩm còn yếu. Công nghệ sản xuất cũng còn yếu kém.

III.3.4.2.3 Các cân nhắc đối với ngành thủ công mỹ nghệ trong FTA Việt Nam-EU

EU là thị trường lớn và tiềm năng cho các sản phẩm thủ công mỹ nghệ Việt Nam. Mặc dù EU là một trong những thị trường lớn nhất cho các sản phẩm thủ công mỹ nghệ Việt Nam, thị trường EU cũng đặt ra nhiều thách thức đối với Việt Nam. Các nhà sản xuất Việt Nam gặp khó khăn trong việc duy trì sự nhất quán về cung vì thiếu thiết kế, chất lượng không ổn định, và thiếu thông tin thị trường.

Một thách thức lớn cho các nhà xuất khẩu Việt Nam là các tiêu chuẩn nghiêm ngặt ở thị trường EU. Các sản phẩm thủ công mỹ nghệ xuất khẩu từ Việt Nam sang EU phải tuân theo nhiều quy định và tiêu chuẩn, chẳng hạn như quy tắc xuất xứ, REACH (Quy định của EU về Đăng ký, đánh giá, cấp phép và hạn chế hóa chất), quy định về các chất nguy hiểm trong các sản phẩm, yêu cầu đóng gói... Bên cạnh đó, EU cũng đặt yêu cầu về việc áp dụng các sáng kiến tuân thủ xã hội của doanh nghiệp (BSCI), trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) (SA 8000), bảo vệ người lao động, điều kiện an toàn, bảo vệ môi trường và bảo tồn rừng bền vững.

Các sản phẩm thủ công mỹ nghệ Việt Nam rất khó đáp ứng các quy định và tiêu chuẩn của EU vào thị trường EU. Do các sản phẩm thủ công mỹ nghệ ở Việt Nam được sản xuất theo truyền thống quy mô nhỏ ở các làng nghề, rất khó đáp ứng các bằng chứng về chứng nhận xuất xứ. Phương pháp

⁵⁶ Trần Xuân Kha (2012) Xuất khẩu các sản phẩm thủ công mỹ nghệ của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ.

sản xuất truyền thống cũng gây ra khó khăn trong việc đạt được tính đồng nhất về sản phẩm và chất lượng ổn định, cũng như yêu cầu kỹ thuật và an toàn. Đối với các BSCI và yêu cầu trách nhiệm xã hội khác của doanh nghiệp, sản xuất của Việt Nam phải đối mặt với thách thức lớn nhất đối với hầu hết các tiêu chuẩn lao động vì người lao động trong các làng nghề truyền thống bao gồm cả người lao động dưới và trên độ tuổi lao động.

Tóm lại, ngành thủ công mỹ nghệ chủ yếu dựa vào nguồn lực trong nước (mây, tre, gỗ, gốm sứ), mặc dù thời gian gần đây, Việt Nam đã bắt đầu nhập khẩu tre từ Trung Quốc, và nhập khẩu số lượng lớn mây từ Lào và Căm-pu-chia. Sản xuất tiểu thủ công nghiệp đang phải đối mặt với những hạn chế liên quan đến giá vật liệu, năng lượng, chi phí vận chuyển cao đến chất lượng và tiêu chuẩn của các thị trường nhập khẩu chặt chẽ hơn. Ngành này phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt chủ yếu với Trung Quốc, In-đô-nê-xi-a và Phi-líp-pin. Để truy cập vào thị trường EU, xuất khẩu của Việt Nam đang phải đối mặt với những yêu cầu nghiêm ngặt về quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn (chẳng hạn như REACH và quy định về các chất nguy hiểm trong các sản phẩm, yêu cầu đóng gói), và các tiêu chuẩn tự nguyện, chẳng hạn như Bộ tiêu chuẩn đánh giá tuân thủ trách nhiệm xã hội trong kinh doanh (BSCI), Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) (SA 8000), bảo vệ người lao động, điều kiện an toàn, bảo vệ môi trường, bảo tồn rừng bền vững. FTA sẽ tạo thuận lợi cho việc nhập khẩu nguyên liệu đầu vào và công nghệ hiện đại để hỗ trợ sản xuất thủ công mỹ nghệ truyền thống. FTA cũng có thể kết hợp một số quy định liên quan đến hợp tác trong việc công nhận lẫn nhau, hỗ trợ kỹ thuật cho việc thỏa mãn các yêu cầu đối với sản phẩm và các tiêu chuẩn khác nhằm nâng cao nhận thức và hợp tác trong các ngành này.

III.3.4.3. Ngành dệt và may

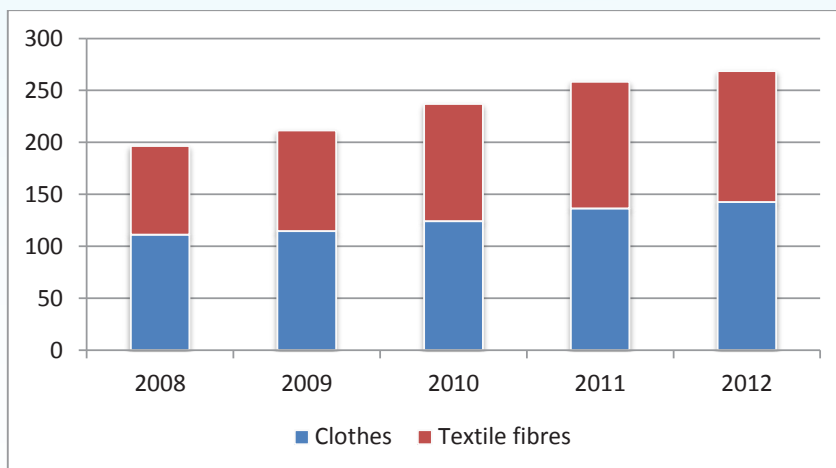
III.3.4.3.1 Đặc điểm của ngành dệt và may

Ngành dệt và may (T&C) của Việt Nam bao gồm ba phân ngành (i) ngành thượng nguồn: sản xuất sợi, (ii) ngành giữa: sản xuất vải và nhuộm và (iii) ngành hạ nguồn: sản xuất quần áo.

Ngành T&C của Việt Nam đã phát triển nhanh chóng trong 5 năm qua, tốc độ tăng trưởng sản xuất bình quân hàng năm đạt 8,1% trong giai đoạn 2008-2012, với mức tăng trưởng sản xuất hàng năm cho ngành dệt và may tương ứng là 10,18% và 6,42%. Trong năm 2012, tổng giá trị sản xuất của T&C đạt 384,7 tỷ đồng (giá thực tế).

⁵⁷ Rất khó đáp ứng Quy tắc xuất xứ do các vấn đề về truy xuất nguồn gốc nguyên liệu. Phương pháp sản xuất truyền thống cũng gây khó khăn trong việc đạt được các yêu cầu về chất lượng sản phẩm, kỹ thuật và an toàn. Đối với các BSCI và yêu cầu khác về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, sản xuất của Việt Nam phải đối mặt với những thách thức lớn nhất về tiêu chuẩn lao động do người lao động trong các làng nghề theo truyền thống bao gồm cả người lao động dưới độ tuổi và các điều kiện khó khăn khác.

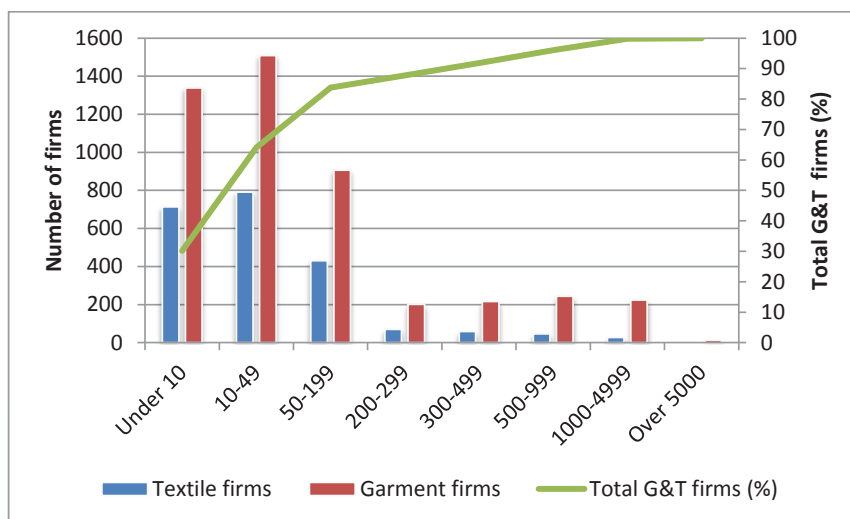
Biểu đồ 81. Tổng sản lượng của các nhóm sản phẩm trong ngành (nghìn tỷ đồng; giá so sánh 2010)



Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê năm 2013

Ngành T&C đã trở thành một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Tương ứng với phát triển này, số lượng doanh nghiệp hoạt động tăng liên tục trong vài năm qua. Ngày 31 Tháng 12 năm 2011, đã có 6.792 doanh nghiệp đăng ký trong ngành; cụ thể hơn, 4.654 hoạt động trong phân ngành may và 2.138 hoạt động trong phân ngành dệt. Đa số các doanh nghiệp này tuy nhiên vẫn còn có quy mô nhỏ, 64% sử dụng dưới 50 lao động (Biểu đồ 82).

Biểu đồ 82. Số lượng doanh nghiệp chia theo số lượng lao động (tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2011)

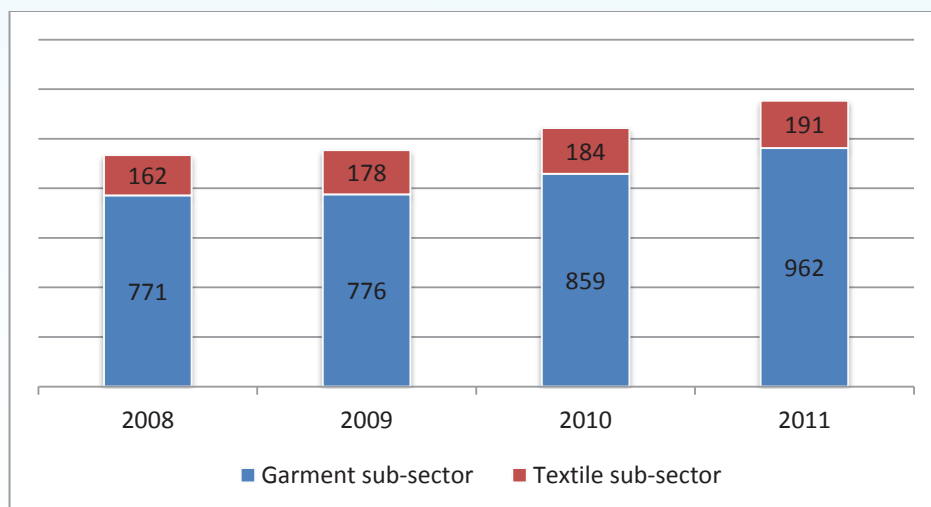


Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê năm 2013

Để đáp ứng nhu cầu tăng cao, ngành thâm dụng lao động T&C đã tăng đáng kể số lượng lao động, sử dụng 1.153.364 người năm 2011 so với 933.805 người năm 2008 (Biểu đồ 83), phụ nữ chiếm 57,48% người lao động trong ngành dệt và 80,52% trong ngành may. Lực lượng lao động T&C cũng đặc trưng bởi số lượng lớn các công nhân trẻ từ 18 đến 25, tương ứng chiếm 55% và 70,5% tổng số người lao động trong các ngành dệt và may. Cuối cùng, chỉ 57% trong số 962.474 công nhân của ngành may được coi là có kỹ năng. Tỷ lệ này giảm xuống còn 26% trong dệt.

⁵⁸ VITAS

Biểu đồ 83. Số người làm việc trong ngành T&C (nghìn người)



Nguồn: Điều tra doanh nghiệp năm 2013 của Tổng cục Thống kê

Theo loại hình sở hữu, công ty nước ngoài tuy chỉ chiếm 15,8% nhưng đóng góp 46,2% tổng sản lượng của ngành T&C (2011). 76 doanh nghiệp nhà nước (DNNN) hoạt động trong ngành, chiếm 1,1%, cũng tạo ra phần đáng kể 14,1% sản lượng của ngành. Cả hai khu vực doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp nước ngoài tạo ra trên 80% tổng giá trị xuất khẩu của ngành. Chênh lệch về địa lý trong ngành này rất mạnh, các doanh nghiệp T&C chủ yếu tập trung ở hai miền: miền Bắc (30%) và miền Nam (60%).

III.3.4.3.2 Thương mại dệt may

Ngành T&C hiện đang là ngành lớn thứ hai về xuất khẩu, sau dầu thô. Dù suy thoái kinh tế toàn cầu gần đây, T&C vẫn có hoạt động xuất khẩu ấn tượng, với tốc độ tăng tổng kim ngạch xuất khẩu hàng năm đạt khoảng 15% trong giai đoạn 2008-2012. Trong năm 2012, ngành T&C đã xuất khẩu 18,178 triệu USD, chiếm 15,9% tổng kim ngạch xuất khẩu quốc gia.

Các thị trường xuất khẩu chính của sản phẩm T&C là Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc. Theo Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS), trong năm 2012, Việt Nam là nước xuất khẩu lớn thứ hai về dệt may sang Hoa Kỳ, lớn thứ ba sang Nhật Bản và Liên minh châu Âu và lớn thứ năm trên toàn cầu. Các thị trường khác là Thổ Nhĩ Kỳ, Ca-na-đa, In-đô-nê-xi-a, và Thái Lan.

Xuất khẩu sang EU chiếm tỷ trọng khá trong tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam (18,5% trong năm 2012). Mặc dù suy giảm trong năm 2012, doanh số bán hàng sang thị trường EU đã tăng lên đáng kể với tốc độ tăng trưởng hàng năm là 6,3% trong giai đoạn 2008-2012, đạt 3,4 tỷ USD trong năm 2012. Thị phần của Việt Nam trong nhập khẩu T&C của EU cũng đã tăng liên tục trong giai đoạn này, đạt 14,6% năm 2012 (10,6% năm 2008).

Cũng cần lưu ý rằng mặc dù phụ thuộc rất nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu, Việt Nam có thặng dư thương mại lớn với thế giới (10,7 tỷ USD năm 2012) và với EU (3,2 tỷ USD năm 2012) (xem Bảng 32).

Bảng 32. Thương mại hàng dệt may giữa EU và Việt Nam

Vietnam Exports (Millions US\$)

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	10,251	10,489	13,372	16,827	18,178	
Imports from the World	4,934	4,633	5,973	7,385	7,460	
Trade Balance	5,317	5,857	7,399	9,441	10,718	
Exports to EU	2,628	2,379	2,663	3,443	3,357	
Imports from EU	167	124	145	182	163	
Trade Balance	2,461	2,255	2,518	3,261	3,193	

EU Exports (Millions of US\$)

	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	189,778	155,321	162,507	190,276	174,818	
Imports from the World	248,080	211,932	225,616	263,173	229,466	
Trade Balance	-58,302	-56,611	-63,109	-72,897	-54,649	
Exports to VN	167	124	145	182	163	
Imports from VN	2,628	2,379	2,663	3,443	3,357	
Trade Balance	-2,461	-2,255	-2,518	-3,261	-3,193	

Ghi chú: số liệu của EU báo cáo về thương mại với EU
 Nguồn: WITS của Ngân hàng Thế giới dựa trên COMTRADE

Một số chỉ tiêu thương mại chính thể hiện xu hướng và khả năng cạnh tranh của ngành T&C Việt Nam được thể hiện trong Bảng 33. Xuất khẩu tăng 15% hàng năm trong 5 năm qua (2008-12) và thặng dư thương mại đối với các sản phẩm ngày càng tăng. Tỷ trọng giá trị xuất khẩu của Việt Nam trong xuất khẩu dệt may toàn cầu đạt 2,6% năm 2012.

Bảng 33. Chỉ số thương mại đối với dệt và may của Việt Nam

Trade Profile

Growth of Exports last 5 yrs (%)	15%
Growth of Imports last 5 yrs (%)	11%
Share in National Exports (%)	15.9%
Share in World Exports	2.6%
Revealed Comparative Advantage	↑ 4.47

Chiến lược đầy tham vọng đối với phát triển ngành dệt may Việt Nam trong giai đoạn 2015-2020 dưới đây minh họa cho tham vọng của ngành T&C Việt Nam⁵⁸:

- i. Tốc độ tăng trưởng sản xuất 12-14%/năm,
- ii. Tăng trưởng xuất khẩu 15%/năm,

iii. Tạo việc làm cho 2,75 triệu người vào năm 2015 và 3,0 triệu người vào năm 2020, và

iv. Kim ngạch xuất khẩu đạt 18 tỷ USD vào năm 2015 và 25 tỷ USD vào năm 2020.

III.3.4.3.3 Cân nhắc đối với ngành dệt may và quần áo trong FTA Việt Nam-EU

Là thị trường xuất khẩu lớn thứ hai của ngành, EU hứa hẹn tiềm năng to lớn mà sản phẩm T&C Việt Nam có thể được hưởng lợi. FTA EU-VN sẽ mang lại cơ hội mới cho ngành trong việc tiếp cận thị trường, tái cơ cấu ngành, thu hút vốn và tạo giá trị gia tăng trong sản phẩm lớn hơn. Nếu T&C đã có những nỗ lực to lớn trong việc tự do hóa thương mại thông qua các cam kết gia nhập WTO và các FTA, ngành này đang đối mặt với thách thức nghiêm trọng, đặc biệt là liên quan đến quy tắc xuất xứ (RoO) và tiêu chuẩn chất lượng.

Thứ nhất, những nỗ lực để tăng nguyên liệu sản xuất trong nước đã không thành công và Việt Nam vẫn còn phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu (70% nguyên liệu phải nhập khẩu từ các nước khác như Trung Quốc, Đài Loan và Hàn Quốc). Nguyên liệu trong nước thường đắt hơn so với nhập khẩu, với thời gian giao hàng lâu hơn. Đầu tư vào dệt kim và nhuộm cũng không được hoan nghênh ở nhiều tỉnh do những lo ngại về tác động môi trường. Quy tắc xuất xứ của FTA có thể hạn chế đáng kể tác động tích cực có thể có của Hiệp định, hạn chế việc tiếp cận miễn thuế của các doanh nghiệp T&C Việt Nam (xem III.3.5. Quy tắc xuất xứ). Vấn đề này sẽ là thách thức lớn nhất đối với ngành T&C khi FTA có hiệu lực.

Một thách thức khác là các sản phẩm T&C Việt Nam có chất lượng kém. Dù khả năng động, giá trị gia tăng của ngành vẫn thấp, 70% là gia công (CMT); 25% là OEM (sản xuất thiết bị gốc) hay còn gọi là FOB1, 4% là ODM (sản xuất thiết kế gốc) và chỉ khoảng 1% là OBM (sản xuất thương hiệu gốc). Theo Tổng cục Thống kê, giá trị gia tăng trong hoạt động xuất khẩu đạt khoảng 25% trong tổng doanh thu xuất khẩu, với tỷ suất lợi nhuận khoảng 5 đến 10%. Những khó khăn chính để di chuyển lên phía trên của chuỗi giá trị hoặc tăng cung bao gồm thiếu kỹ năng, thiếu đầu tư, thiếu công nghệ và thiết bị hiện đại, và phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu. Tiêu chuẩn chất lượng không phù hợp có thể triệt tiêu những lợi ích dự kiến của FTA.

Tóm lại, **ngành dệt may** phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu. Nguyên liệu chủ yếu nhập từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan. Máy móc thiết bị chủ yếu được nhập khẩu từ Trung Quốc, Nhật Bản, EU và Đài Bắc. Mức giá trị gia tăng được tạo ra tương đối thấp (ước tính nói chung dưới 40%). Cạnh tranh xuất phát chủ yếu từ Ấn Độ, Bangladesh, Thổ Nhĩ Kỳ và Campuchia. Cạnh tranh chủ yếu về giá cả và tiêu chuẩn, cũng như (ở mức độ thấp hơn) thiết kế và lợi thế công nghệ. Luật Bảo vệ môi trường Việt Nam và tiêu chuẩn ISO 14000 chưa tốt và trong trường hợp này kém hiệu lực. Ngành này cũng đang phải đối mặt với những thách thức liên quan đến trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và quyền lao động. Việt Nam cũng phải đối mặt với mức thuế quan cao và nguy cơ đối mặt các biện pháp chống bán phá giá vào thị trường EU.

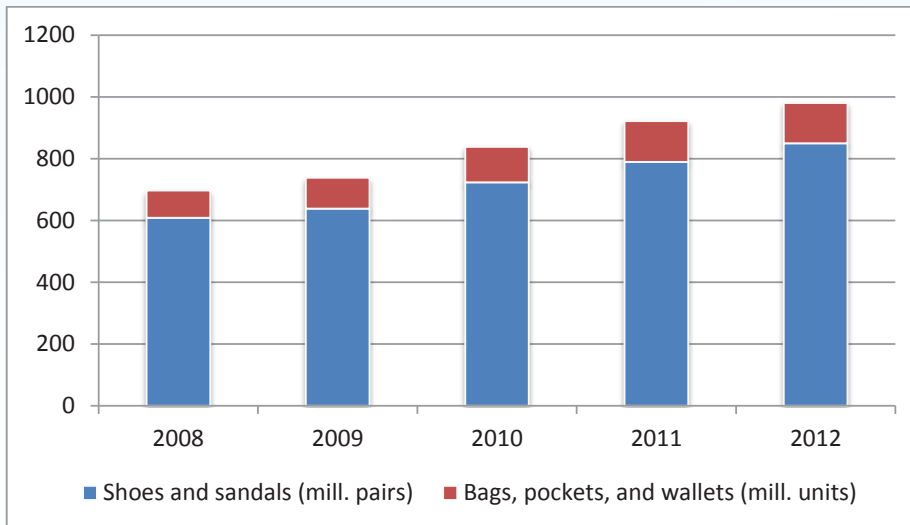
III.3.4.4. Ngành giày dép

III.3.4.4.1 Đặc điểm của ngành giày dép

Việt Nam là một trong 6 nhà sản xuất giày dép lớn nhất, và một trong mười nước xuất khẩu hàng đầu trên thế giới. Từ năm 2008, sản xuất giày dép đã liên tục tăng, đạt 850 triệu đôi năm 2012 so với 673 triệu đôi năm 2008. Tổng sản lượng túi xách, túi và ví cũng như sản xuất da cũng có cùng xu hướng, tương ứng đạt 130 triệu đơn vị và 312 triệu feet vuông (28,8 triệu m²) (xem Biểu đồ 84).

Trong năm 2013, tổng giá trị sản xuất của ngành là 152.013 tỷ đồng (giá thực tế), chiếm 3,75% tổng sản lượng công nghiệp chế tác và 3,3% sản phẩm toàn ngành công nghiệp.

Biểu đồ 84. Sản phẩm của ngành giày dép theo khối lượng (triệu đơn vị)



Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam 2012

Ngành giày dép đã trở thành một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam và gần đây đã gia nhập nhóm mười nước xuất khẩu hàng đầu thế giới. Tương ứng với xu hướng này, số lượng doanh nghiệp hoạt động trong ngành đã bùng nổ trong vài năm qua, từ 489 đơn vị đăng ký trong năm 2005 lên 1.260 trong năm 2011. Một nửa trong số này là các công ty vừa và nhỏ có dưới 50 người, 73% số doanh nghiệp sử dụng dưới 200 lao động⁵⁹. Cần lưu ý rằng vốn đầu tư vẫn còn hạn chế, 54% tổng số doanh nghiệp có vốn đầu tư dưới 5 tỷ đồng (tương đương 235,000 USD).

Xét theo sở hữu của các công ty, 18,7% tổng số doanh nghiệp là doanh nghiệp nước ngoài, hoặc 235 doanh nghiệp, với vốn đầu tư chủ yếu từ Đài Loan và Hàn Quốc. Các doanh nghiệp FDI này có công nghệ tiên tiến và trang thiết bị, cơ cấu quản lý và tổ chức hiện đại, hệ thống tiếp thị và phân phối, và năng lực đầu tư cao, dẫn đến 60% tỷ trọng của họ trong tổng năng lực sản xuất tiềm năng của ngành. Trong khi đó, 230 doanh nghiệp trong nước - trong đó 6 là doanh nghiệp nhà nước - vẫn còn kém phát triển với năng suất thấp do kỹ năng quản lý yếu kém, lực lượng lao động không có tay nghề, không có hệ thống tiếp thị và không có khả năng thiết kế sản phẩm. Đa đa số các nhà sản xuất giày dép làm ăn nhỏ lẻ với công nghệ thủ công nên không thể xuất khẩu do chất lượng sản phẩm kém, chỉ sản xuất cho thị trường trong nước.

Hệ quả trực tiếp của sự bùng nổ số lượng của các doanh nghiệp giày dép trong vài năm qua là sự gia tăng lao động trong ngành này, đạt 820.735 người vào năm 2011, trong đó có 79,5%, hay 652.176 là phụ nữ⁶⁰ (Biểu đồ 85). Tỷ trọng ngành giày dép trong tổng số việc làm là khoảng 7,5%, và 16,85% của công nghiệp chế tác, chưa kể người lao động không đăng ký trong hộ gia đình và các làng nghề truyền thống. Cho đến nay, ngành giày dép Việt Nam chủ yếu tập trung vào số lượng chứ không phải là chất lượng sản phẩm, với năng suất lao động thấp dựa trên phương pháp thủ công - lao động phổ thông chiếm 54,5% lực lượng lao động của ngành - và các sản phẩm với giá trị gia tăng thấp.

⁵⁹ Niên giám thống kê Việt Nam 2012.

⁶⁰ Niên giám thống kê Việt Nam 2012.

Biểu đồ 85. Lao động của ngành giày dép (nghìn người)



Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam 2012

III.3.4.4.2 Thương mại sản phẩm giày dép

Với 7,3 tỷ USD kim ngạch xuất khẩu năm 2012, ngành da giày Việt Nam là ngành xuất khẩu cao thứ ba sau ngành dầu thô và dệt may, chiếm 6,3% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước về giá trị và bằng 10,5% xuất khẩu công nghiệp chế tác. Ngành da giày đạt mức tăng trưởng ổn định, với giá trị xuất khẩu tăng với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm 11% trong giai đoạn 5 năm 2008-2012, chủ yếu nhờ các doanh nghiệp FDI đã tạo ra khoảng 75% tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép.

Tuy EU vẫn là đối tác thương mại chính của ngành, tỷ trọng của khu vực này trong tổng xuất khẩu của Việt Nam giảm mạnh từ 93% trong năm 2008 xuống còn 60% vào năm 2012. Nguyên nhân chính của sự giảm sút này là trong khi xuất khẩu của Việt Nam bùng nổ, khối lượng nhập khẩu của EU vẫn ổn định, khoảng 4 tỷ USD một năm do suy thoái kinh tế của các nền kinh tế châu Âu đã làm giảm nhẹ nhu cầu đối với sản phẩm giày dép. Về tỷ trọng, nhập khẩu các sản phẩm giày dép của EU từ Việt Nam đã giảm nhẹ từ năm 2008, chiếm 9,8% trong năm 2012 so với 11,2% trong năm 2008.

Các thị trường xuất khẩu quan trọng khác bao gồm Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc và Bra-xin. Ngành da giày Việt Nam cũng đã đa dạng hóa đáng kể thị trường mục tiêu của mình, đến nay đang xuất khẩu sang các thị trường mới với sự gia tăng ổn định như Cuba, Úc, Ả-rập Xê-út, Pê-ru, Niu Di-lân và Cô-lôm-bi-a. Theo Tổng cục Hải quan, xuất khẩu sang các nước ASEAN - chủ yếu là Xing-ga-po, Ma-lai-xi-a, Phi-líp-pin - cũng đang theo hướng tăng lên với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu 14,2% trong năm 2012, nhưng vẫn còn hạn chế về giá trị, chỉ đạt 111 triệu USD.

Bảng 34. Thương mại giày dép giữa EU và Việt Nam

Vietnam Exports (Millions US\$)						
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	4,770	4,071	5,123	6,549	7,264	
Imports from the World	16	20	25	33	39	
Trade Balance	4,754	4,051	5,099	6,516	7,225	
Exports to EU	4,445	3,630	4,022	3,989	4,139	
Imports from EU	2	2	3	4	4	
Trade Balance	4,443	3,628	4,019	3,985	4,135	

EU Exports (Millions of US\$)						
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	32,884	28,891	31,077	37,974	36,303	
Imports from the World	39,685	36,001	39,544	45,503	42,229	
Trade Balance	-6,801	-7,110	-8,468	-7,529	-5,926	
Exports to VN	2	2	3	4	4	
Imports from VN	4,445	3,630	4,022	3,989	4,139	
Trade Balance	-4,443	-3,628	-4,019	-3,985	-4,135	

Ghi chú: số liệu báo cáo của EU về thương mại với EU

Nguồn: WITS của Ngân hàng Thế giới dựa trên COMTRADE

Một số chỉ tiêu thương mại chính thể hiện xu hướng và khả năng cạnh tranh của ngành giày dép Việt Nam được thể hiện trong Bảng 35. Xuất khẩu tăng 11% hàng năm trong 5 năm qua (2008-12) và thặng dư thương mại các sản phẩm giày dép ngày càng tăng. Thị phần của Việt Nam trong xuất khẩu thế giới đã đạt đến tỷ trọng đáng kể 6,7%, đưa đất nước vào nhóm 5 quốc gia xuất khẩu giày dép hàng đầu. Sức khỏe của ngành này gần đây đã được khẳng định, với kim ngạch xuất khẩu dự kiến 9,7 USD vào năm 2013, trong đó 8 tỷ USD dự kiến sẽ là giày và dép xăng-đan⁶¹.

Cuối cùng, lợi thế so sánh thể hiện (RCA) bằng 10 làm nổi bật mức độ lợi thế cạnh tranh cao của sản phẩm giày dép Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Bảng 35. Các chỉ số thương mại đối với sản phẩm giày dép của Việt Nam

Trade Profile	
Growth of Exports last 5 yrs (%)	11%
Growth of Imports last 5 yrs (%)	24%
Share in National Exports (%)	6.3%
Share in World Exports	6.7%
Revealed Comparative Advantage	↑ 10.25

⁶¹ Theo Tổng cục Hải quan Việt Nam, xuất khẩu giày dép 10 tháng đầu năm 2013 đạt 6,7 tỷ USD

Xuất khẩu giày và dép xăng-đan rõ ràng là nhóm sản phẩm xuất khẩu lớn nhất của ngành giày dép; còn túi, ví, và da đóng vai trò nhỏ. Cụ thể hơn, các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là Giày dép mũi da (HS 6403), Giày dép khác với đế ngoài và mũi giày bằng cao su hoặc nhựa (HS 6402), và Giày dép vải (HS 6404). Trong khi các sản phẩm xuất khẩu chủ lực của ngành giày dép Việt Nam chủ yếu là giày thể thao, giày vải, ngành này cũng đang tập trung vào phát triển xuất khẩu cặp và túi xách với tiềm năng xuất khẩu cao.

III.3.4.4.3 Cân nhắc đối với ngành giày dép trong FTA Việt Nam-EU

Cho đến nay, quan hệ thương mại Việt Nam-EU đối với ngành giày dép chủ yếu bao gồm trong các nước thành viên EU nhập khẩu các sản phẩm thành phẩm hoặc bán thành phẩm giày dép từ Việt Nam, và các doanh nghiệp Việt Nam mua máy móc thiết bị cũng như dịch vụ tư vấn. EU là đối tác thương mại quan trọng nhất đối với ngành da giày Việt Nam, chiếm 60% tổng số xuất khẩu của ngành trong năm 2012, FTA Việt Nam-EU sẽ là then chốt đối với quan hệ thương mại song phương.

Kể từ ngày 01 tháng 1 năm 2014, các sản phẩm xuất khẩu từ Việt Nam sang EU được hưởng chế độ ưu đãi thuế quan chung (GSP). Theo GSP, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, và đặc biệt là các doanh nghiệp giày dép, có những cơ hội phát triển hơn, nhất là liên quan đến thu hút đầu tư và đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm Việt Nam sang thị trường EU. FTA Việt Nam-EU sẽ vượt quá phạm vi ưu đãi GSP và các sản phẩm giày dép xuất khẩu của Việt Nam sang châu Âu sẽ được hưởng thuế suất gần bằng không, giảm từ 12,4%, đối với nhiều loại sản phẩm giày dép, do đó tăng cường lợi thế cạnh tranh của ngành giày dép Việt Nam. Với FTA Việt Nam-EU, biện pháp chống bán phá giá của EU cũng sẽ kết thúc, cho phép ngành giày dép khai thác đầy đủ hơn năng lực xuất khẩu.

Đối với ngành giày dép Việt Nam, FTA Việt Nam-EU sẽ tạo ra cơ hội thu hút đầu tư trực tiếp và tiếp cận máy móc tiên tiến và trang thiết bị từ các nước thành viên EU, nhờ đó góp phần vào phát triển kết cấu hạ tầng công nghiệp và nâng cấp vai trò cũng như vị trí của ngành trong chuỗi giá trị giày dép toàn cầu.

Cuối cùng, Hiệp định này là cơ hội cho Việt Nam xây dựng mối quan hệ bền vững với các nhà cung cấp chất lượng cao, như các nhà thiết kế và các dịch vụ giá trị gia tăng khác, với quan điểm hiện đại hóa công nghệ lạc hậu, và kịp thời nâng cao chất lượng các sản phẩm giày dép của Việt Nam. Cụ thể hơn, FTA sẽ cho phép Việt Nam được hưởng lợi đầy đủ từ công nghệ và bí quyết châu Âu với giá hợp lý hơn, điều này sẽ giúp tăng năng suất và hiệu quả sản xuất của ngành giày dép tại Việt Nam.

Tuy nhiên, tôn trọng và áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế sẽ là một điều kiện tiên quyết để tiếp cận thị trường EU. Các doanh nghiệp sẽ phải thực sự tuân thủ các yêu cầu nghiêm ngặt về chất lượng sản phẩm, tiêu chuẩn an toàn và an ninh, quyền sở hữu của thị trường trong nước, vv... để đáp ứng các điều kiện cần thiết để có thể tiếp cận ưu đãi thuế quan. Để phù hợp với các yêu cầu này, doanh nghiệp trong nước sẽ phải đầu tư mạnh mẽ vào chất lượng và phát triển công nghệ.

Mặc dù kim ngạch xuất khẩu gia tăng, ngành vẫn gặp phải một số thách thức, đặc biệt là phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu từ Trung Quốc. Các nguồn nguyên liệu trong nước chưa đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng và Việt Nam chưa phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ trong nước dọc theo toàn chuỗi giá trị. Ví dụ, da thật và da nhân tạo cũng như các nguyên liệu quan trọng nhất hiện đang phải nhập khẩu. Hệ quả trực tiếp của việc này là ngành có tỷ lệ nội địa hóa thấp, bình quân chỉ chiếm 40-45%, có thể là vấn đề khi thực thi quy tắc xuất xứ của FTA.

Ngành giày dép Việt Nam là một ngành đầy hứa hẹn với lợi thế so sánh không thể phủ nhận, với lực lượng lao động trẻ, môi trường đầu tư tốt, và môi trường chính trị ổn định. Lợi thế cạnh tranh liên quan

đến lao động giá rẻ tuy nhiên sẽ mất dần vị trí cho các nước xuất khẩu giày dép khác trong khu vực, chi phí lao động tại Việt Nam tương đương hoặc thậm chí cao hơn một chút so với Ấn Độ và In-đô-nê-xi-a. Ngoài ra, chất lượng lao động nói chung là thấp và phần lớn lực lượng lao động không có tay nghề. Để duy trì mối quan hệ thương mại ưu đãi với EU, và dù thuế bán phá giá đối với giày da đã bị loại bỏ tại thị trường EU, ngành nên hướng tới việc nâng cao năng suất là điều kiện tiên quyết để đối mặt với cạnh tranh mạnh mẽ từ các quốc gia với ngành giày dép đã phát triển như Ấn Độ, In-đô-nê-xi-a và Thái Lan.

Ngoài ra, ngành giày dép Việt Nam dường như nhạy cảm hơn với những cú sốc bên ngoài so với đối thủ cạnh tranh trong khu vực. Ví dụ, sau các biện pháp chống bán phá giá đối với giày da được EU thông qua vào năm 2006, xuất khẩu của Việt Nam bị giảm trong khi Trung Quốc và các đối thủ cạnh tranh khác tăng thị phần tại EU (từ 12,1% năm 2004 lên đến 21,1% trong năm 2009 đối với Trung Quốc). Kim ngạch xuất khẩu của ngành cũng đã giảm 1,1% trong năm 2009 do khủng hoảng kinh tế, tương phản với mức tăng trưởng 1,5% của Trung Quốc.

Từ những vấn đề nêu trên, nảy sinh một thách thức khác liên quan đến những lợi ích phát sinh từ Hiệp định này. Như đã đề cập trước đó, khoảng 75% tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành này được tạo ra bởi 18,7% các công ty cổ phần hoặc 100% vốn nước ngoài (hầu hết giày và dép săng-đan là sản phẩm xuất khẩu chủ lực của ngành giày dép không có thương hiệu sản phẩm Việt). Các công ty, thông qua năng lực đầu tư của họ, bí quyết kỹ thuật, mạng lưới nhà cung cấp, hệ thống tiếp thị, vv... có nhiều khả năng được hưởng lợi từ FTA so với hầu hết các công ty thuộc sở hữu của Việt Nam mà tuân thủ các yêu cầu của EU là một thách thức lớn hơn nhiều, những điều chỉnh này nằm ngoài khả năng của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam. Áp lực cạnh tranh lớn hơn ở thị trường trong nước cũng được đoán trước khi FTA ký kết, đe dọa sự phát triển của các doanh nghiệp trong nước, doanh nghiệp nhỏ và vừa và đặc biệt là các công ty mới thành lập.

Để nắm bắt lợi thế và cơ hội của FTA Việt Nam-EU, ngành da giày Việt Nam nên:

- Nỗ lực thích ứng ngay từ đầu để thực hiện các yêu cầu của FTA, đặc biệt là trong việc nâng cao tỷ lệ nội địa hóa và tìm kiếm giải pháp để giải quyết các vấn đề liên quan đến lực lượng lao động;
- Hỗ trợ Hiệp hội Da giày (LEFASO) tuân thủ thủ tục hành chính, mặt bằng sản xuất và yêu cầu chính phủ hỗ trợ cũng như các doanh nghiệp trong ngành bỏ vốn để cải thiện hoạt động sản xuất da còn đang là khâu yếu, và giảm dần tỷ lệ nhập khẩu.
- Cập nhật thông tin FTA một cách kịp thời và thường xuyên nhằm khai thác triệt để các cơ hội do hiệp định mang lại, và để ngăn ngừa các doanh nghiệp có hoạt động không phù hợp với FTA;
- Tập trung phát triển thị trường trong nước; phát triển sản xuất giày dép cao cấp; giảm dần sản xuất thủ công và nâng cấp sản xuất sử dụng công nghệ hiện đại; xây dựng thương hiệu trên thị trường quốc tế; mở rộng mạng lưới bán lẻ trong nước; phát triển các phương pháp tiếp thị hiện đại; xây dựng và quảng bá thương hiệu và uy tín của sản phẩm Việt Nam trên trường quốc tế;
- Hiểu biết tốt hơn về các quy định của FTA để thực hiện, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp; xác định lại chiến lược thị trường, xác định rõ những cơ hội và thách thức phát sinh từ các FTA Việt Nam-EU; thúc đẩy các tổ chức hỗ trợ thương mại kinh doanh để chuyển đổi cơ cấu trong chuỗi cung ứng với quan điểm nhằm phát triển ngành một cách bền vững.

Tóm lại, FTA với EU sẽ loại bỏ thuế quan đối với giày dép từ mức 12,4% hiện nay. Mức ưu đãi này sẽ có lợi đáng kể cho Việt Nam so với các nhà xuất khẩu khác sang EU. Tuy nhiên, trước đây EU đã áp dụng các biện pháp chống bán phá giá và điều này lại có thể xảy ra. Việt Nam vẫn chưa nắm bắt được thiết kế và các dịch vụ giá trị gia tăng khác. FTA sẽ thúc đẩy FDI của châu Âu mang theo công nghệ và bí quyết. Ngành da giày Việt Nam vẫn là một ngành đầy hứa hẹn, với lao động trẻ, có tay nghề cao, môi trường đầu tư tốt, chính trị ổn định, mặc dù khu vực này đang đối mặt với cạnh tranh mạnh mẽ từ các quốc gia đã phát triển ngành da giày, như Ấn Độ, In-đô-nê-xi-a, Thái Lan và dự kiến phải đối mặt với cạnh tranh ngày càng tăng từ các thị trường mới nổi như Mi-an-ma.

III.3.4.5. Ngành ô tô

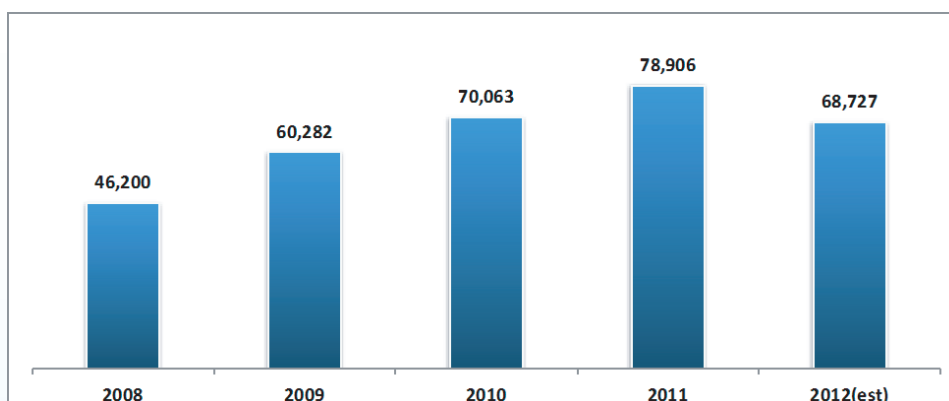
III.3.4.5.1 Đặc tính của ngành ô tô

Ngành ô tô có mạng lưới cung cấp phức tạp với nhiều lớp nhà cung cấp. Thông thường, các hãng phát triển mạng lưới các nhà cung cấp cấp 1, và các nhà cung cấp cấp 1 sẽ phát triển mạng lưới cung cấp của mình là các nhà cung cấp cấp 2, và vv... Như vậy, ngành ô tô sẽ cần rất nhiều ngành công nghiệp hỗ trợ. Trong thế giới hội nhập sâu hơn, phạm vi chuỗi cung ứng ngành ô tô được lan truyền xuyên quốc gia, khu vực và thế giới. ASEAN có cơ sở sản xuất ô tô mới nổi do các xu hướng chuyển dịch sản xuất từ Hoa Kỳ và châu Âu sang châu Á⁶². AFTA/CEPT đã thúc đẩy sự phát triển của chuỗi cung ứng và giá trị của ngành ô tô giữa các nước ASEAN.

Trong ASEAN, có năm quốc gia sản xuất xe có động cơ là Thái Lan, Ma-lai-xi-a, In-đô-nê-xi-a, Phi-líp-pin, và Việt Nam. Ngành ô tô của khu vực này vẫn còn phụ thuộc vào các nhà sản xuất ô tô nước ngoài với sự thống trị của các công ty Nhật Bản như Toyota, Nissan, Honda và Mitsubishi. Trong khi thị trường ô tô của Thái Lan, Ma-lai-xi-a và In-đô-nê-xi-a đã đạt đến giai đoạn cơ giới hóa, Phi-líp-pin và Việt Nam chưa ở giai đoạn đó. Ở Việt Nam, các nhà sản xuất lớn nhất là Toyota và Ford ở miền Bắc, và Thaco ở miền Trung. Từ châu Âu, Mercedes Benz có một nhà máy nhỏ ở miền Nam.

Số lượng người làm việc trong ngành ô tô hàng năm dao động mạnh. Ước tính con số này chỉ đạt dưới 70.000 năm 2012, giảm từ mức đỉnh điểm 79.000 năm 2011 (xem Biểu đồ 86), do sản lượng của ngành sụt giảm đáng kể.

Biểu đồ 86. Số lao động trực tiếp trong ngành ô tô



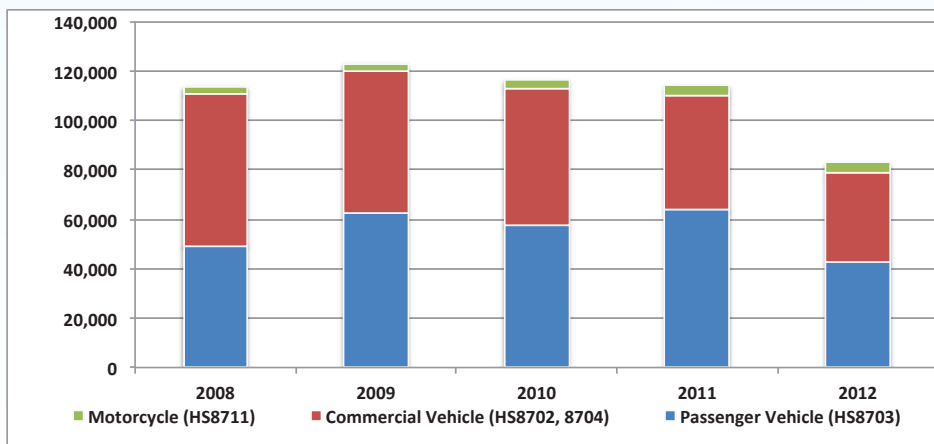
Ghi chú: Tính toán của tác giả. Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê

Số lượng các đầu xe được sản xuất cho thấy kết quả hoạt động không tích cực trong 5 năm qua, với mức độ gần như trì trệ từ 2008-2011, và sụt giảm mạnh trong năm 2012. Các loại xe được sản xuất nhiều nhất là các loại xe chở khách, tiếp theo là xe thương mại, với số lượng nhỏ sản xuất xe máy (xem Biểu đồ 87).

Biểu đồ 87. Sản xuất xe có động cơ (số xe)

Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê

Nhu cầu thị trường về xe có động cơ ở Việt Nam khá nhỏ và duy trì ổn định - trong khoảng từ 100.000 đến 120.000 xe hàng năm. Thị trường Việt Nam bằng khoảng một nửa của Phi-líp-pin, một



phần năm của Ma-lai-xi-a, một phần mười của In-đô-nê-xi-a và 1/24 của Thái Lan. Được bảo vệ bởi hàng rào thuế quan cao, sản xuất trong nước có thể đáp ứng được khoảng 60-70% nhu cầu trong nước. Xe du lịch năm chỗ ngồi và xe tải là hai nhóm tăng trưởng chính của ngành ô tô của Việt Nam, với sản xuất trong nước đáp ứng được tương ứng là 33,9% và 31,2% tổng nhu cầu vào năm 2012.

Mật độ xe ở Việt Nam vẫn còn thấp, đặc biệt là khi so sánh với các nước láng giềng. Với 19 xe trên 1.000 người trong năm 2011, tỷ lệ sở hữu xe hơi tại Việt Nam vẫn còn thấp. Con số này đạt 379 ở Ma-lai-xi-a, 173 ở Thái Lan, 84 ở In-đô-nê-xi-a, và 34 ở Phi-líp-pin⁶³.

Chính phủ Việt Nam coi ô tô là một ngành quan trọng trong nền kinh tế cần được bảo vệ và thúc đẩy phát triển, và ngành này thực sự được bảo vệ bởi hàng rào thuế quan cao trong các hiệp định thương mại tự do. Tuy nhiên, không nhất quán và không ổn định trong chính sách, đặc biệt là thường xuyên thay đổi quy định về thuế và phí đối với xe cơ giới, đã tạo ra những tác động tiêu cực đến sự phát triển của ngành ô tô tại Việt Nam. Hiệu lực của việc thực hiện AFTA/CEPT đã dẫn đến việc các nhà sản xuất ô tô sửa đổi Quy hoạch tổng thể về ngành ô tô đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030. Quy hoạch tổng thể tập trung vào việc thúc đẩy các xe tải nhỏ cho khu vực nông thôn, xe khách nhỏ cho khoảng cách chuyên chở ngắn và trung bình và xe chở hành khách dưới 9 chỗ ngồi. Quy hoạch tổng thể dự kiến sẽ được hoàn tất và trình Chính phủ phê duyệt vào đầu năm 2014.

Việt Nam là một trong những thị trường lớn nhất và quy tập các nhà sản xuất mô tô lớn nhất thế giới. Thị trường xe máy Việt Nam đã bước vào giai đoạn bão hòa trong vòng đời sản phẩm, với quy mô thị trường hơn 30 triệu từ năm 2011, và tỷ lệ sử dụng xe máy đã đạt hơn 300 xe máy trên 1.000 người. Công nghiệp hỗ trợ cho ngành xe máy tại Việt Nam cũng phát triển tốt, và kết quả là các nhà sản xuất xe máy có thể mua từ 70% đến hơn 90% đầu vào từ các nhà cung cấp địa phương. Hầu hết các nhà cung cấp là các công ty FDI.

III.3.4.5.2 Thương mại ngành ô tô

Dù ngành ô tô có mức độ phát triển thấp, Việt Nam cũng đã xuất khẩu phụ tùng ô tô sang các

⁶³ OICA (2011)

nước khác, chủ yếu thông qua các doanh nghiệp FDI qua mạng lưới cung ứng của công ty mẹ. Ví dụ, Toyota Việt Nam xuất khẩu phụ tùng cho các nhà máy Toyota ở các nước khác, Robert Bosch Việt Nam xuất khẩu dây chuyền lực và các phụ tùng ô tô và phụ kiện sang EU, và Sumiden Việt Nam và Denso Việt Nam xuất khẩu phụ tùng ô tô sang Nhật Bản và Hoa Kỳ. Ngành xe máy đã bắt đầu xuất khẩu xe máy và linh kiện sang các quốc gia khác, chẳng hạn như Piaggio xuất khẩu khoảng 30.000 xe sang các nước ASEAN mỗi năm, Honda Việt Nam xuất khẩu sang Nhật Bản, EU, và SYM cũng xuất khẩu sản phẩm của mình sang thị trường ASEAN.

Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam từ ngành ô tô tăng 22% hàng năm từ năm 2008 đến năm 2012. Mức tăng này được hỗ trợ bởi tăng mạnh đột biến về kim ngạch xuất khẩu sang các thị trường Đông Nam Á. Tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 1,6 tỷ USD trong năm 2012, chiếm 1,4% xuất khẩu quốc gia. Chỉ dưới một phần năm kim ngạch xuất khẩu Việt Nam được tới EU. Nhập khẩu từ EU lớn hơn xuất khẩu và thâm hụt thương mại tăng đối với các sản phẩm ô tô từ 0,5 triệu USD năm 2008 lên 1,2 triệu USD trong năm 2012 (xem Bảng 36). Nhìn chung trong thương mại với thế giới, thâm hụt thương mại của Việt Nam đã được cải thiện trong vòng 5 năm trở lại đây do tăng xuất khẩu và giảm nhập khẩu.

Bảng 36. Thương mại ngành ô tô giữa EU và Việt Nam

Vietnam Exports (Millions US\$)						
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	718	606	890	1,176	1,587	
Imports from the World	3,453	3,490	3,450	3,777	2,746	
Trade Balance	-2,735	-2,883	-2,560	-2,602	-1,159	
Exports to EU	104	219	297	512	285	
Imports from EU	653	691	1,192	1,310	1,462	
Trade Balance	-549	-472	-895	-798	-1,178	

EU Exports (Millions of US\$)						
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	861,134	636,654	742,327	880,786	841,332	
Imports from the World	727,967	536,031	599,919	678,816	614,180	
Trade Balance	133,167	100,623	142,407	201,970	227,152	
Exports to VN	653	691	1,192	1,310	1,462	
Imports from VN	104	219	297	512	285	
Trade Balance	549	472	895	798	1,178	

Lưu ý: số liệu báo cáo của EU về thương mại với EU

Nguồn: WITS của Ngân hàng Thế giới dựa trên COMTRADE

Việt Nam chỉ chiếm khoảng 0,1% thị trường thế giới về các sản phẩm ô tô. Do tỷ lệ xuất khẩu thấp, Việt Nam có bất lợi so sánh thể hiện rất lớn đối với ngành này.

Bảng 37. Các chỉ số thương mại đối với sản phẩm ô tô của Việt Nam

Trade Profile	
Growth of Exports last 5 yrs (%)	22%
Growth of Imports last 5 yrs (%)	-6%
Share in National Exports (%)	1.4%
Share in World Exports (of this product)	0.1%
Revealed Comparative Advantage	0.15

III.3.4.5.3 Cân nhắc đối với ngành ô tô trong FTA Việt Nam-EU

Ngành ô tô Việt Nam chủ yếu tham gia vào hoạt động lắp ráp có hàm lượng nhập khẩu cao. Từ năm 1995, Việt Nam đã đầu tư đáng kể vào các cơ sở sản xuất ô tô, mặc dù thị trường thực tế của Việt Nam bị hạn chế. Hiện nay có khoảng 50 nhà sản xuất ô tô tại Việt Nam, nhưng ngành ô tô chủ yếu bị chi phối bởi 18 thành viên của Hiệp hội các nhà sản xuất ô tô Việt Nam (VAMA), và hầu hết đều không hoạt động hết công suất. Các hoạt động chính tại các nhà máy sản xuất ô tô này gồm hàn, sơn, lắp ráp. Cho đến nay, ngành ô tô trong nước còn hạn chế do thị trường nhỏ, thường xuyên thay đổi chính sách, và các ngành công nghiệp hỗ trợ chưa phát triển.

Do sản xuất có hàm lượng nhập khẩu cao, chi phí sản xuất trong nước của xe ô tô cao. Điều này làm cho giá xe ô tô sản xuất tại Việt Nam cao hơn so với các nước ASEAN khác từ 2.400 USD đến 12.000 USD tùy thuộc vào loại xe. Hàm lượng nội địa khác nhau giữa các loại xe và nhà sản xuất, chỉ có 10-20% đối với xe ô tô con, hơn 30% cho xe tải, và hơn 40% cho xe buýt. Các bộ phận và cấu kiện chủ yếu được tự sản xuất, trong khi mua đầu vào từ các nhà cung cấp nội địa thấp, vì vậy mà hầu hết các nguyên liệu đầu vào được nhập khẩu. Thép cán phẳng được nhập khẩu và sau đó đóng dấu tại Việt Nam. Động cơ được nhập khẩu dưới dạng lắp ráp hoàn chỉnh. Đầu vào chính được sản xuất trong nội địa chỉ gồm phụ kiện lẻ hoặc có giá trị thấp như lốp, pin, dây chằng, ghế, kính chắn gió và cửa sổ, vv...

Ngành ô tô có vẻ là một trong những ngành dễ bị tổn thương nhất, nhất là khi xem xét thay đổi thuế suất áp dụng sau năm 2018 theo Hiệp định AFTA (xem Bảng 38 về lịch trình giảm thuế quan trong AFTA). Các nhà sản xuất ô tô, một mặt mong đợi phụ tùng nhập khẩu và các phụ kiện rẻ hơn sau ngày này, là điều sẽ giúp họ giảm chi phí sản xuất cho các loại xe lắp ráp trong nước, và mặt khác lo lắng về cạnh tranh từ xe nhập khẩu (nguyên chiếc) từ các nước láng giềng.

Bảng 38. Thuế suất xe chở khách (HS8703) theo thuế quan ưu đãi và trong AFTA vào năm 2014

HS Code	Description	Highest rate		Lowest rate		End year	
		MFN	AFTA	MFN	AFTA	MFN	AFTA
870321	Other Vehicles, Spark-ignition Engine Of a cylinder capacity < 1,000 cc	70	50	70	0	2014	2018
870322	Other Vehicles, Spark-ignition Engine Of a cylinder capacity > 1,000 cc but <1,500 cc	70	50	70	0	2014	2018
870323	Other Vehicles, Spark-ignition Engine Of a cylinder capacity > 1,500 cc but < 3,000 cc	67/70	50	52/70	0	2014/19	2018
870324	Other Vehicles, Spark-ignition Engine Of a cylinder capacity > 3,000 cc	59/67	50	47/52	0	2017/19	2018
870331	Other Vehicles, Compression-ignition Engine (diesel) Of a cylinder capacity <1,500 cc	70	50	70	0	2014	2018
870332	Other Vehicles, Compression-ignition Engine (diesel) Of a cylinder capacity > 1,500 cc but not < 2,500 cc	70	50	70	0	2014	2018
870333	Other Vehicles, Compression-ignition Engine (diesel) Of a cylinder capacity > 2,500 cc	70	50	70	0	2014	2018
870390	Electric Vehicles	70	50	70	0	2014	2018

Nguồn: Hải quan Việt Nam

Xét về tác động tiềm năng sau khi ký FTA với EU, các nhà hoạch định chính sách sẽ phải xem xét để cân bằng giữa nhu cầu nhập khẩu các phụ tùng chi phí thấp và phụ kiện và sự phát triển của các ngành công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam, là các ngành sẽ gặp khó khăn khi cạnh tranh với hàng nhập khẩu. Hiện đã có quan ngại rằng việc điều chỉnh các điều kiện AFTA sẽ gây ra căng thẳng đáng kể đối với các nhà sản xuất Việt Nam và có thể dẫn đến việc chuyển địa điểm sản xuất từ Việt Nam sang các nước ASEAN khác rẻ hơn. Việc đàm phán TPP hiện tại sẽ thêm một loạt đối thủ cạnh tranh nữa từ Bắc Mỹ và Mê-xi-cô đối với phụ tùng ô tô và các loại xe.

Trái ngược với các sản phẩm điện tử là các mặt hàng giá trị gia tăng cao có kích thước nhỏ có thể vượt qua trở ngại về hậu cần và giao thông vận tải của Việt Nam, xe có động cơ là mặt hàng cồng kềnh được vận chuyển bằng đường biển. Khi quy mô thị trường đủ lớn, các nhà sản xuất ô tô có xu hướng thiết lập cơ sở sản xuất của họ trong thị trường bán hàng để vượt qua vấn đề giao thông vận tải và hậu cần. Việt Nam được coi là một thị trường tiềm năng, với dân số khổng lồ và điều kiện kinh tế và chính trị ổn định. Kết quả là các hãng xe đã đầu tư xây dựng nhà máy tại Việt Nam kể từ thập niên 1990. Tuy nhiên, thị trường không phát triển như mong đợi, chủ yếu là do biến động khó lường trong chính sách của chính phủ. Quy mô thị trường trong nước nhỏ là nguyên nhân chính cản trở sự phát triển của công nghiệp hỗ trợ ô tô.

2018 sẽ là năm bước ngoặt cho ngành ô tô của Việt Nam, khi thuế nhập khẩu xe ô tô từ các nước ASEAN được loại bỏ theo AFTA/CEPT. Việt Nam chỉ còn vài năm để nâng cao năng lực cạnh tranh ngành ô tô trong nước. Nếu không, các nhà sản xuất ô tô sẽ đóng cửa nhà máy của họ tại Việt Nam và chuyển sang sản xuất tại các nước láng giềng (chi phí thấp hơn) và dùng các quốc gia này làm cơ sở xuất khẩu để xuất khẩu sang Việt Nam.

Trong tương lai gần, ngành ô tô tại Việt Nam dự kiến sẽ phải đối mặt với những thách thức sau đây:

- Áp lực cạnh tranh cao từ các nước ASEAN một khi thuế quan đối với xe ô tô nhập khẩu từ các nước ASEAN được loại bỏ vào năm 2018.
- Công nghiệp phụ trợ kém phát triển và nguồn nhân lực yếu kém, đặc biệt là cán bộ kỹ thuật

cơ khí và cán bộ quản lý cấp trung.

- Các cơ quan nhà nước không nhất quán và không rõ ràng trong các chính sách liên quan đến ngành ô tô (ví dụ một mặt đưa ra chính sách để thúc đẩy sản xuất và tiêu thụ xe có động cơ, và mặt khác lại đưa ra chính sách hạn chế phương tiện cá nhân ở các thành phố lớn). Ngoài ra, chính sách thuế không theo một lộ trình chiến lược dài hạn mà lại thay đổi thường xuyên làm các nhà sản xuất ô tô khó lập kế hoạch sản xuất dài hạn.
- Các FTA mới (ví dụ TPP, FTA Việt Nam-EU) mang lại cơ hội để tiếp cận phụ tùng và phụ kiện rẻ hơn, nhưng cũng gây áp lực cạnh tranh đối với xe lắp ráp trong nước.

Ngành xe máy vẫn có thể có được một thị trường quy mô lớn tại Việt Nam trong vài năm tới, nhưng phân khúc này cũng phải đối mặt với một số thách thức. Thứ nhất, cạnh tranh khốc liệt từ các nước ASEAN sẽ bắt đầu sau năm 2018. Thứ hai, khi thị trường trong nước trở nên hoàn toàn bão hòa và tiêu thụ ô tô tăng lên, ngành phải tăng cường khả năng cạnh tranh toàn cầu của mình để xuất khẩu. Tuy nhiên, ngành hiện nay phụ thuộc nhiều vào các nhà sản xuất xe máy nước ngoài nên việc quyết định chiến lược do các công ty thực hiện tại trụ sở chính (không phải trong Việt Nam). Cuối cùng, thông tin thị trường, bao gồm kiến thức về nhu cầu, các nhà phân phối, người mua, vv... cũng là vấn đề đối với ngành xe máy Việt Nam để tăng cường năng lực cạnh tranh toàn cầu của mình.

Tóm lại, ngành ô tô phải đối mặt với các yêu cầu khác nhau về hàm lượng nội địa phương tùy thuộc vào loại xe và nhà sản xuất: chỉ 10-20% cho xe ô tô con, hơn 30% cho xe tải, và hơn 40% cho xe buýt. Các phụ tùng và phụ kiện chính được tự sản xuất trong khi mua sắm từ các nhà cung cấp trong nước ít, vì vậy mà hầu hết các nguyên liệu đầu vào được nhập khẩu. Thép cán phẳng được nhập khẩu và sau đó đóng dấu tại Việt Nam. Động cơ được nhập khẩu dưới dạng lắp ráp hoàn chỉnh, trong khi sản xuất đầu vào chính trong nước chỉ gồm các phụ kiện lẻ hoặc có giá trị thấp như lốp xe, pin, dây chằng,, chỗ ngồi, và kính. Việt Nam sẽ phải đối mặt với cạnh tranh cao từ các nước ASEAN khi thuế đối với xe ô tô nhập khẩu từ các nước này được loại bỏ vào năm 2018.

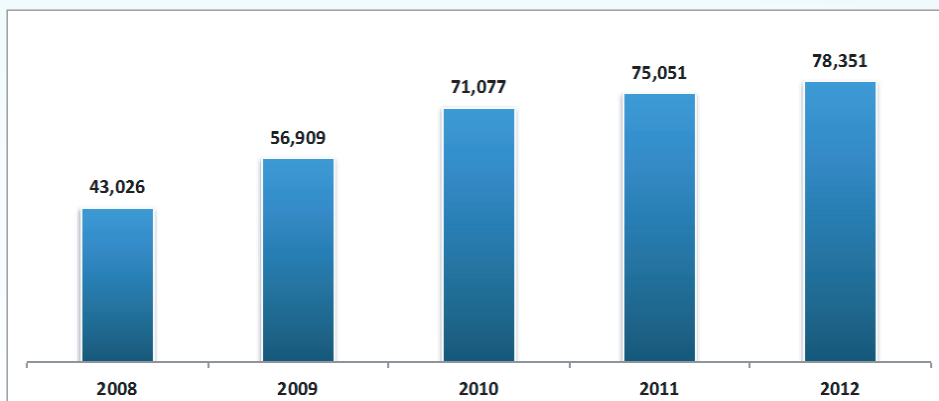
III.3.4.6. Ngành công nghệ cao

III.3.4.5.1 Đặc tính của ngành công nghệ cao

Việt Nam đã ưu tiên một số phân khúc quan trọng của ngành công nghệ cao, cụ thể là công nghệ sinh học, vật liệu mới, máy móc sản xuất tự động hóa và ngành CNTT. Chính phủ Việt Nam đã đưa ra các ưu đãi cao để thu hút đầu tư vào ngành này, cũng như thiết lập các khu công nghệ cao (Láng Hòa Lạc tại Hà Nội và Khu công nghệ cao Thành phố Hồ Chí Minh). Tuy nhiên, đây vẫn còn là ngành mới nổi và chưa mang lại kết quả như mong đợi.

Trong năm 2012, đã có 530 doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ cao với 78.000 lao động (xem Biểu đồ 88). Đa số các công ty có quy mô trung bình hoặc lớn trong ngành công nghệ cao. Đa số các công ty đã sẵn sàng xuất khẩu (90% các công ty lớn và 84% các công ty có quy mô vừa đã xuất khẩu hoặc sẵn sàng xuất khẩu). Phần lớn sản phẩm của ngành được bán cho thị trường nước ngoài và dưới 10% là cho thị trường trong nước. Ngành chủ yếu sử dụng lao động nữ (57% lực lượng lao động), và công nhân lành nghề (88% lực lượng lao động).

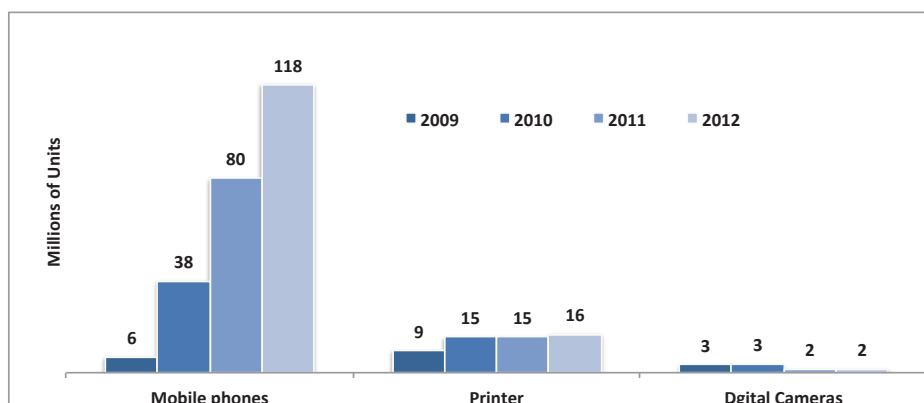
Biểu đồ 88. Số công nhân trực tiếp làm việc trong ngành công nghệ cao



Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, 2013

Sản lượng một số sản phẩm công nghệ cao, chẳng hạn như điện thoại di động đã phát triển với tốc độ gần như cấp số nhân, trong khoảng thời gian bốn năm tăng gấp 20 lần. Các sản phẩm khác tăng trưởng không tốt bằng, và trong trường hợp máy ảnh kỹ thuật số, sản lượng giảm từ 3,2 triệu chiếc trong năm 2009 xuống chỉ còn 1,5 triệu vào năm 2012 (xem Biểu đồ 89). Dưới đây sẽ là phân tích về một số ngành công nghiệp non trẻ trong lĩnh vực công nghệ cao.

Biểu đồ 89. Sản lượng một số sản phẩm công nghệ cao



Nguồn: Điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, 2013

Ngành công nghệ sinh học nổi lên từ ngành sinh học nông nghiệp, bao gồm cả thủy sản và thuốc thú y. Các phân khúc phức tạp hơn của ngành, chẳng hạn như đồ uống và các dịch vụ y tế, vẫn chưa phát triển. Tuy nhiên, Việt Nam đã bắt đầu sản xuất thuốc kháng sinh, thuốc uống, thuốc tiêm cho người và vật nuôi bằng các chế phẩm đơn giản, và vắc xin thông thường. Các phân ngành công nghệ sinh học cho người ở Việt Nam là tương đối mạnh về nguyên liệu tự nhiên cho ngành dược phẩm; nhưng công nghệ chế biến và mức độ sản xuất hàng loạt còn hạn chế. Những lý do chính là năng lực nghiên cứu được tập trung vào sinh học nông nghiệp với nhiều viện nghiên cứu công và trường đại học; quy mô thị trường hạn chế nhưng đòi hỏi một lượng lớn vốn đầu tư.

Ngành vật liệu mới có những thành tựu nhất định trong nghiên cứu khoa học ở Việt Nam, chẳng hạn như vật liệu tổng hợp, vật liệu từ tính, ống nano carbon. Viện Công nghệ Vật liệu và Viện Cơ học Ứng dụng tại thành phố Hồ Chí Minh có những ứng dụng vật liệu mới cho đường sắt, ô tô, ngành đóng tàu và xây dựng. Tuy nhiên, các nghiên cứu này chỉ được áp dụng trong một vài trường hợp

trong công nghiệp và phần lớn các vật liệu chính phải nhập khẩu. Ngành này vẫn còn trong giai đoạn trứng nước.

Ngành máy móc sản xuất tự động hóa phát triển rất năng động. Ngành đang phát triển mạnh và được hậu thuẫn bằng các ngành phát triển nhanh khác như cơ khí, năng lượng, hóa chất, khai thác mỏ, nông sản, là các ngành khuyến khích đầu tư để nâng cao năng lực sản xuất và sức cạnh tranh. Đây là một động lực quan trọng để thúc đẩy sự hình thành và phát triển của các doanh nghiệp kinh doanh và dịch vụ trong ngành công nghiệp tự động hóa. Tuy nhiên, số lượng doanh nghiệp mới thành lập rất ít và số doanh nghiệp được tiếp cận các phân khúc giá trị gia tăng cao như chế tạo, tích hợp hệ thống, hoặc cung cấp các giải pháp trong các thao tác quy mô lớn và phức tạp còn ít. Một số trong những lý do chính dẫn đến những hạn chế này là quá trình cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước còn chậm làm hạn chế mức đầu tư. Một lý do khác là các ngành chủ chốt như các ngành liên quan đến cơ khí còn yếu, có quy mô hạn chế và thiếu định hướng xuất khẩu. Các lý do khác được các cơ quan hữu quan đưa ra là các khuyến khích hỗ trợ doanh nghiệp chưa đủ mạnh và việc áp dụng các quy định và xử lý các ứng dụng từ các nhà thầu nước ngoài chưa minh bạch.

Hiệu quả ngành công nghệ thông tin (CNTT) đã được cải thiện đáng kể trong những năm gần đây. Theo bảng xếp hạng về Chỉ số phát triển truyền thông của công nghệ thông tin của Liên minh Viễn thông Quốc tế (ITU), Việt Nam đã cải thiện được thứ hạng của mình và năm 2012 ở vị trí 81. Theo báo cáo của Gartner, Việt Nam vẫn nằm trong nhóm 30 quốc gia hàng đầu thế giới về cung cấp dịch vụ gia công phần mềm và nhóm 10 ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương (vị trí 8). Việt Nam trở thành thị trường game lớn nhất ở Đông Nam Á và trở thành một trong 10 thị trường trò chơi trực tuyến với tốc độ phát triển nhanh nhất trên thế giới. Trong năm 2012, doanh số của trò chơi trực tuyến tại Việt Nam đạt gần 5 nghìn tỷ đồng. Ngành công nghiệp phần mềm nói chung, kể cả tính đến nhiều doanh nghiệp nhỏ và trẻ với nguồn nhân lực tốt, chủ yếu vẫn phải thuê làm bên ngoài từ các nước khác.

Trong lĩnh vực thiết bị viễn thông, Việt Nam chủ yếu là lắp ráp các sản phẩm cuối cùng, trong khi tất cả các vật liệu, thiết kế, đầu vào và linh kiện được nhập khẩu. Điện thoại di động được sản xuất bởi tập đoàn đa quốc gia lớn như Samsung, LG và Nokia. Linh kiện điện tử và các ngành công nghiệp hỗ trợ được cung cấp chủ yếu từ các doanh nghiệp FDI. Các doanh nghiệp này chủ yếu đầu tư vào lắp ráp một số lượng lớn các sản phẩm linh kiện và lắp ráp điện tử, chẳng hạn như bo mạch, bo mạch điện tử, chip điện tử, máy cảm ứng, tủ lạnh, phụ tùng và phụ kiện điện thoại di động, vv... Một phần nhỏ các linh kiện này được cung cấp cho thị trường trong nước, còn số lượng lớn được xuất khẩu. Sản phẩm xuất khẩu chủ yếu do các doanh nghiệp FDI (Fujitsu, Canon, Samsung, vv...) sản xuất.

III.3.4.5.2 Thương mại sản phẩm công nghệ cao

Trong năm 2012, ngành phần cứng điện tử đạt doanh thu khoảng 21 tỷ USD, mặc dù nhập khẩu đã vượt mức này, dẫn đến thâm hụt thương mại trong ngành này. Xuất khẩu tăng 13 lần trong vòng 5 năm qua, là mức tăng trưởng ngoạn mục (xem Bảng 39). Xuất khẩu sang EU đạt 9,4 tỷ USD, bằng 45% tổng kim ngạch xuất khẩu. EU là thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam và Việt Nam có kỷ lục về thặng dư thương mại đối với các sản phẩm công nghệ cao (7,6 tỷ USD) với thị trường EU. Mặt khác, các doanh nghiệp nhỏ và vừa cho rằng Đông Nam Á là thị trường chính của họ.

Xuất khẩu nói chung tăng nhanh hơn nhiều so với nhập khẩu, với xuất khẩu tăng 89% hàng năm và nhập khẩu tăng 36% hàng năm từ năm 2008 đến năm 2012. Sản phẩm công nghệ cao là một trong những nhóm sản phẩm xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, và chiếm 18% lượng xuất khẩu (xem Bảng 40). Việt Nam chiếm 0,5% thị trường thế giới và có lợi thế so sánh thể hiện nhờ gia tăng xuất

khẩu kể từ năm 2012.

Theo các bên liên quan, tỷ lệ giá trị gia tăng của ngành là khoảng 20%. Họ thấy rằng phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt từ châu Á và châu Âu, và nguồn cạnh tranh chính liên quan đến giá cả (và quy mô kinh tế) và lợi thế công nghệ trong quá trình sản xuất.

Bảng 39. Thương mại hàng điện tử giữa EU và Việt Nam

Vietnam Exports (Millions US\$)						
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-11
Exports to the World	1,659	2,202	4,227	9,672	20,988	
Imports from the World	6,515	7,450	8,849	13,326	22,035	
Trade Balance	-4,856	-5,248	-4,622	-3,654	-1,046	
Exports to EU	385	348	835	3,627	9,431	
Imports from EU	896	1,015	1,343	1,513	1,786	
Trade Balance	-510	-666	-508	2,114	7,645	

EU Exports (Millions of US\$)						
	2008	2009	2010	2011	2012	Trends 2007-12
Exports to the World	584,064	508,901	569,426	639,352	635,128	
Imports from the World	621,420	532,508	619,643	673,329	648,478	
Trade Balance	-37,356	-23,606	-50,218	-33,977	-13,351	
Exports to VN	896	1,015	1,343	1,513	1,786	
Imports from VN	385	348	835	3,627	9,431	
Trade Balance	510	666	508	-2,114	-7,645	

Ghi chú: số liệu báo cáo của EU về thương mại với EU

Nguồn: WITS của Ngân hàng Thế giới dựa trên COMTRADE

Bảng 40. Chỉ số thương mại đối với sản phẩm điện tử của Việt Nam

Trade Profile	
Growth of Exports last 5 yrs (%)	89%
Growth of Imports last 5 yrs (%)	36%
Share in National Exports (%)	18.3%
Share in World Exports	0.5%
Revealed Comparative Advantage	➔ 1.26

III.3.4.5.3 Cân nhắc đối với ngành công nghệ cao trong FTA Việt Nam-EU

Các ngành công nghệ cao sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn trong việc gia nhập sân chơi toàn cầu. Một số hạn chế chính bao gồm:

- Ngành công nghệ cao của Việt Nam được hỗ trợ bởi hoạt động nghiên cứu khá phát triển, nhưng nghiên cứu ứng dụng và thương mại hóa công nghệ cao lại chưa đầy đủ.
- Mức vốn FDI vẫn chưa đủ. Trừ CNTT, các lĩnh vực khác có rất ít vốn đầu tư nước ngoài.
- Thiếu các ngành công nghiệp hỗ trợ cho ngành công nghệ cao, cũng như các dịch vụ hỗ trợ như đánh giá, thử nghiệm, vv... cũng làm cho ngành khó phát triển.
- Thiếu nguồn nhân lực có trình độ và tay nghề cao, đặc biệt là các kỹ sư và công nhân lành nghề cho sản xuất đang cản trở sự phát triển của ngành.

Đối với ngành điện tử, giảm thuế dự kiến thực sự sẽ tạo lợi thế kinh doanh lớn cho các nhà xuất khẩu châu Âu so với đối thủ cạnh tranh châu Á từ Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc. Đồng thời, tự do hóa lại có thể hạn chế ngành điện tử Việt Nam đạt được quy mô kinh tế để cạnh tranh với hàng nhập khẩu. Vì lý do này, FTA cần thúc đẩy hợp tác mạnh mẽ trong nghiên cứu công nghệ và đầu tư. Tuy nhiên, sự hợp tác này chỉ có thể xảy ra khi thắt chặt khung sở hữu trí tuệ tại Việt Nam, là cái đòi hỏi cần thay đổi đáng kể và tăng cường thực thi.

Liên minh châu Âu đã mở cửa biên giới cho Việt Nam xuất khẩu các sản phẩm công nghệ cao. Trở ngại lớn nhất để tận dụng lợi thế này là các doanh nghiệp FDI - là những công ty có năng lực xuất khẩu và áp dụng chiến lược chuỗi cung ứng toàn cầu của mình. Một trở ngại khác là vô số các tiêu chuẩn trên thị trường EU, và các tiêu chuẩn này không phải luôn luôn hài hòa ở cấp EU. Các bên liên quan đã nêu bật những vấn đề liên quan đến thông tin thị trường gồm quy mô thị trường, tiêu chuẩn chất lượng, tiêu chuẩn môi trường, yêu cầu và tiêu chuẩn CSR như REACH, ISO14001, CE Mark, OHSAS 18001 (đối với sức khỏe nghề nghiệp và an toàn) hoặc SA 8000 (đối với trách nhiệm xã hội).

Triển vọng xuất khẩu sang EU sẽ phụ thuộc vào một FTA có thể thay đổi các dịch vụ hậu cần, tạo thuận lợi cho thương mại, thực thi sở hữu trí tuệ, đầu tư và môi trường kinh doanh thuận lợi. Nếu không, các FTA sẽ dẫn đến suy giảm đáng kể cán cân thương mại ngành này trong quan hệ với thị trường EU.

Tóm lại, đối với ngành điện tử, linh kiện nhập khẩu cũng như các dịch vụ hỗ trợ (dịch vụ kỹ thuật và thiết kế) có ý nghĩa quan trọng. FTA sẽ mang lại lợi ích cho các nhà xuất khẩu của EU vào thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, tương tự như với Hiệp định EU-Hàn Quốc, thừa nhận lẫn nhau về tiêu chuẩn và phân phối là rất cần thiết để đảm bảo tự do hóa. Các cơ hội xuất khẩu vào thị trường EU dự kiến sẽ bị hạn chế và bị ảnh hưởng chủ yếu bởi quyết định của các công ty đầu tư nước ngoài.

Trong ngành **máy móc sản xuất tự động hóa**, mức thuế quan rất thấp nên hiệu quả sẽ rất hạn chế, mặc dù FTA có thể khuyến khích đầu tư từ EU. Trong thực tế, sự phát triển của ngành nội địa và tăng trưởng kinh tế chung của Việt Nam có thể tạo ra hiệu ứng lan tỏa cho tất cả các ngành công nghiệp hỗ trợ khác hiện nay đang thiếu. Đầu tư của EU có thể giúp Việt Nam xuất khẩu sang các nước láng giềng như Lào và Cam-pu-chia.

III.3.5. Quy tắc xuất xứ

Việt Nam là một quốc gia có mức độ phụ thuộc cao vào đầu vào từ nước ngoài để có thể xuất khẩu. Xu hướng nhập khẩu cao để xuất khẩu phản ánh sự phụ thuộc Việt Nam về dịch vụ và hàng hóa cung cấp từ bên ngoài vì không thể dễ dàng có được từ các nguồn trong nước, và cũng có thể là một chỉ tiêu về sự tham gia của Việt Nam trong chuỗi cung ứng quốc tế. Mức độ giá trị gia tăng theo phần trăm của tổng kim ngạch xuất khẩu được thể hiện trong Biểu đồ 90. Xuất khẩu của ngành dệt

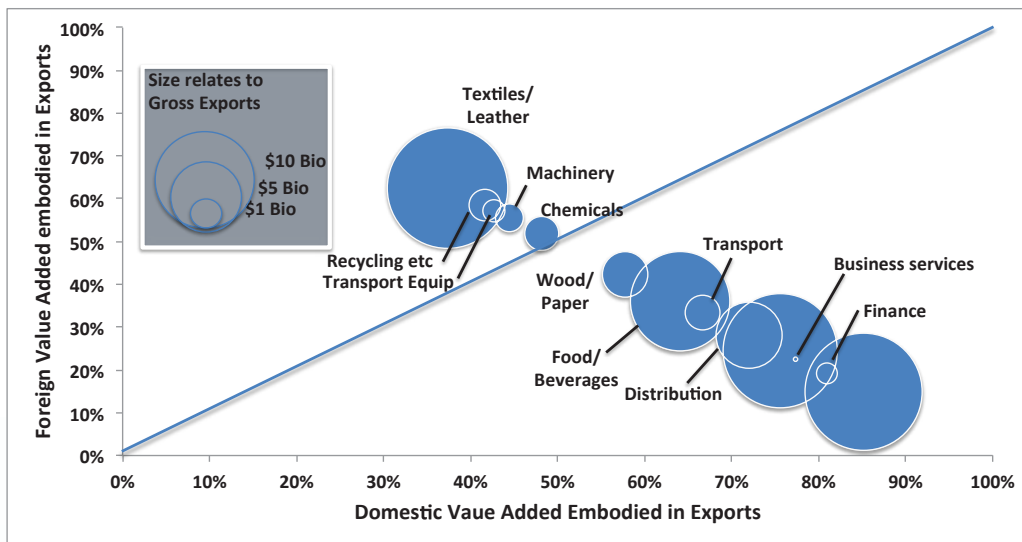
may có giá trị gia tăng tương đối thấp (chỉ hơn 20%), trong đó chỉ khoảng một phần ba có nguồn gốc trong nước⁶⁴. Các ngành khác như nông nghiệp và chế biến nông sản trên tổng thể có mức độ giá trị gia tăng thậm chí thấp hơn, mặc dù mức độ giá trị gia tăng trong nước cao hơn.

Biểu đồ 90. Thương mại giá trị gia tăng của xuất khẩu Việt Nam



Nguồn: OECD (2014) và Cơ sở dữ liệu TiVA

Biểu đồ 91. Giá trị gia tăng trong và ngoài nước trong xuất khẩu của Việt Nam



Nguồn: OECD (2014) và Cơ sở dữ liệu TiVA

Trong quá trình tham vấn các bên liên quan, một trong những vấn đề quan ngại đầu tiên của các doanh nghiệp là khả năng thực hiện được yêu cầu về quy tắc xuất xứ (RoO). Quy tắc xuất xứ đòi hỏi mức độ chuyển đổi cần thiết để có được giấy chứng nhận xuất xứ (CoO). Một phương pháp được sử dụng để tính toán nguồn gốc là sử dụng các tiêu chuẩn giá trị gia tăng. Nhiều thông tin cho thấy nhiều công ty không thực sự tận dụng được các ưu đãi theo các hiệp định thương mại tự do, chỉ đơn giản là vì chi phí tuân thủ quá cao hoặc yêu cầu về mức độ chuyển đổi không được điều chỉnh

⁶⁴ Giá trị gia tăng được lấy từ bảng đầu vào-đầu ra.

lại cho phù hợp với các nhu cầu của ngành⁶⁵. Trong trường hợp của ASEAN, dưới một phần ba doanh nghiệp đang sử dụng các ưu đãi (tức là tuân thủ được CoO), và thậm chí số doanh nghiệp định làm như vậy trong tương lai còn ít hơn⁶⁶. Lợi nhuận từ ưu đãi thấp cũng như khó khăn trong việc chứng minh 40% là giá trị tạo ra trong khu vực được trích dẫn là những vấn đề chính khi áp dụng AFTA⁶⁷.

Hộp 1. Khuyến nghị các hành động đối với Việt Nam về quy tắc xuất xứ

Một nghiên cứu do MUTRAP tiến hành đã đề xuất một loạt các chiến lược đàm phán để Việt Nam áp dụng trong đàm phán các FTA trong tương lai, chẳng hạn như FTA với EU:

- Từng bước áp dụng giá trị của vật liệu tính toán đối với hàm lượng giá trị (tạo ra trong) khu vực (RVC) trong tất cả các FTA với cùng một tử số và mẫu số.
- Giảm ngưỡng giá trị của vật liệu tính toán từ 40% hiện tại xuống 30% để tạo điều kiện cho việc gia nhập mạng lưới sản xuất.
- Thông qua các quy định rõ ràng, minh bạch và có thể dự đoán đối với quy tắc dồn tích, mức tối thiểu và quy định cuốn chiếu (hấp thụ) trong tất cả các FTA
- Hợp lý hóa và tạo điều kiện phát hành và xác minh chứng nhận xuất xứ bằng việc dần áp dụng quy trình tự xác nhận của doanh nghiệp. Các quy định hiện hành đối với việc quản lý quy tắc xuất xứ vô cùng nặng nề và cồng kềnh.
- Các cơ quan Chính phủ, Hải quan và các tổ chức xúc tiến thương mại cần tăng cường nỗ lực để hỗ trợ các doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV thực hiện yêu cầu quy tắc xuất xứ. Cần xây dựng các mô-dun và mẫu hồ sơ để tính toán giá trị vật liệu và kế toán cho các DNNVV.

Nguồn: Theo Inama, S., H. Q. Trung, T.B. Cường & P. Sinh (2011) Đánh giá tác động của quy tắc xuất xứ trong các FTA Việt Nam, Dự án MUTRAP Mã hoạt động FTA-5, Hà Nội: Dự án MUTRAP.

Do việc thực hiện các FTA phải gánh chịu chi phí, bằng chứng kinh tế lượng cho thấy các công ty lớn có nhiều khả năng để tận dụng ưu đãi hơn các doanh nghiệp nhỏ, và quy tắc xuất xứ dựng lên rào cản đáng kể đối với việc tham gia thị trường. Tuy nhiên, nghiên cứu gần đây cho thấy có lý do khác quan trọng hơn đối với việc không sử dụng các FTA, như thông tin bất đối xứng về ưu đãi thuế quan và cách sử dụng các vấn đề khác của hiệp định⁶⁸.

Trong số các phương pháp khác nhau để xác định xuất xứ hàng hóa, Việt Nam có truyền thống theo cách tiếp cận ASEAN, theo đó 40% phải được thêm vào giá trị của hàng hóa. Cải cách gần đây về AFTA đã đưa ra khái niệm về hàm lượng giá trị khu vực (RVC) và thay đổi mã số thuế quan là tiêu chí thay thế⁶⁹.

⁶⁵ Về các vấn đề liên quan đến quy tắc xuất xứ và sử dụng FTA, xem ví dụ trong báo cáo của Ngân hàng Thế giới (2007) Trade Issues in East Asia: Preferential Rules of Origin, trong Báo cáo nghiên cứu chính sách, Khu vực Đông Á và Thái Bình Dương (PREM), Washington, DC: Ngân hàng Thế giới.

⁶⁶ Kawai, M. & G. Wignaraja (2009) The Asian Noodle Bowl: Is It Serious for Business?, trong loạt báo cáo Công tác của ADBI, số 136, tháng Tư, Tokyo: Viện Ngân hàng Phát triển châu Á.

⁶⁷ Manchin, M., và A.O. Pelkmans-Balaoing (2007) 'Rules of origin and the web of East Asian Free Trade Agreements', trong dự thảo nghiên cứu chính sách của Ngân hàng Thế giới, 4273, Washington, DC: Ngân hàng Thế giới; và Ngân hàng Thế giới (2007), nguồn đã nêu.

⁶⁸ Một vấn đề khác là trong thực tế các công ty trả lời (các cuộc điều tra) có các đối tác chính của họ ở bên ngoài khu vực FTA. Xem Ganeshan Wignaraja (2013) Regional Trade Agreements and Enterprises in Southeast Asia, trong Coxhead, I. (hiệu đính Handbook of South-East Asian Economics, Routledge: Vương quốc Anh.

⁶⁹ Inama, S. và cộng sự (2011) Đánh giá tác động của quy tắc xuất xứ trong các FTA của Việt Nam, Dự án MUTRAP Mã hoạt động FTA-5, Hà Nội: Dự án MUTRAP.

Liên minh châu Âu có xu hướng sử dụng nhiều phương pháp tiếp cận trong đàm phán FTA. Họ thiên về tiêu chuẩn giá trị gia tăng (từ 40% đến 60% trong hầu hết các trường hợp) đối với hàng chế tác, cũng như áp dụng toàn bộ cho hàng nông sản chế biến hoàn tất, các quy trình sản xuất hoặc phương pháp cụ thể và thay đổi phân loại thuế (CTH hoặc CTSH) đối với hàng công nghiệp. Các quy tắc do đó thường có thể có mức độ nghiêm ngặt khác nhau và có thể quá phức tạp đối với người thực hiện. Như đã đề cập ở phần trên, khác biệt trong yêu cầu về quy tắc xuất xứ làm tăng chi phí và dựng lên các rào cản đối với các công ty nhỏ hơn trong việc tận dụng các FTA. Các nhà hoạch định chính sách rất nên quan tâm về điều này. Đồng thời, cũng cần cân bằng các yêu cầu theo hướng có thể thúc đẩy giá trị gia tăng hợp pháp được tạo ra tại Việt Nam, chứ không phải là để các nhà xuất khẩu của nước thứ ba gian lận quy tắc, chỉ đơn thuần là đóng gói lại hàng hóa ở Việt Nam hoặc tham gia mức chuyển đổi tối thiểu. Sự phức tạp của các quy tắc có thể cũng tính đến lợi nhuận ưu đãi hiện có đối với sản phẩm, vì điều này cũng sẽ xác định giá trị thực của việc tuân thủ và sử dụng các FTA. Không nên quên rằng EU có mức thuế quan tương đối thấp hoàn toàn đối với hầu hết các ngành công nghiệp, trừ hàng dệt may và giày dép.

Cuối cùng, nếu xem xét theo từng dòng thuế, cần phải xác định giá trị của các ưu đãi, sự phức tạp của việc tuân thủ bất kỳ tiêu chí nào đang được đề xuất, và khả năng các tiêu chí có thể cản trở việc các bên thứ ba tạo ra các hoạt động giá trị gia tăng thấp.

Hộp 1 đưa ra một loạt các khuyến nghị dựa trên quy định mà Việt Nam hiện đang áp dụng, và đưa ra lập luận mạnh mẽ cho việc đơn giản hóa, giảm và hợp lý hóa các quy định còn khác nhau giữa các hiệp định: số quy định khác biệt trong các hiệp định càng lớn thì khả năng sử dụng ưu đãi càng thấp.

Các nhà đàm phán cần phải tham khảo ý kiến một cách cẩn thận với các ngành về các quy định có tính khả thi và đảm bảo rằng các ngành biết đầy đủ phải thực hiện các quy tắc như thế nào để đảm bảo rằng các công ty sử dụng tối đa những lợi ích có được trong FTA.

III.3.6. Tiêu chuẩn và rào cản kỹ thuật đối với thương mại

Tiêu chuẩn và rào cản kỹ thuật đối với thương mại là các biện pháp áp dụng đối với các sản phẩm để đảm bảo rằng chúng phù hợp với yêu cầu tối thiểu nhất định về an toàn cho người, việc đo lường, điều kiện môi trường, vv... Ví dụ, các biện pháp này có thể liên quan đến tải trọng trục xe tải, đến yêu cầu ghi nhãn mứt, đến thủ tục kiểm tra dược phẩm, hoặc các hóa chất nhuộm trong dệt may. Hầu hết các biện pháp liên quan đến kiểm soát dịch bệnh của người thuộc các biện pháp TBT, trừ khi các biện pháp này liên quan đến an toàn thực phẩm hoặc bệnh tật do động thực vật truyền sang (do đó thuộc các biện pháp SPS)⁷⁰.

Các hiệp định của EU bao gồm cả chương SPS và TBT với độ sâu khác nhau. EU tuyên bố rằng “Giải quyết các rào cản phi thuế quan là phức tạp, đòi hỏi nhiều nguồn lực và chưa được đưa đầy đủ vào WTO. Các công cụ như các thỏa thuận công nhận lẫn nhau, tiêu chuẩn hóa quốc tế và các cuộc đối thoại về quy chế cũng như hỗ trợ kỹ thuật cho các nước thứ ba, sẽ đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc thúc đẩy thương mại và ngăn ngừa các quy tắc và tiêu chuẩn méo mó. Điều này đòi hỏi cách thức làm việc mới trong Ủy ban và với các bên khác, bao gồm cả các nước thành viên và ngành công nghiệp để xác định và giải quyết các rào cản”⁷¹. Hầu hết các hiệp định đều nhắc

⁷⁰ Về thực phẩm, yêu cầu ghi nhãn để giải quyết các khiếu kiện về dinh dưỡng, chất lượng và các quy định về đóng gói thường được xem là biện pháp TBT, trong khi yêu cầu ghi nhãn để giải quyết vấn đề an toàn thực phẩm được coi là biện pháp SPS. Xem http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/sps_agreement_cbt_e/c1s4p1_e.htm

⁷¹ Xem EC (2006) Competing in the World Economy: a Contribution to the EU's growth and jobs strategy. COM 2006 (567).

đến Hiệp định SPS và TBT của WTO, và đều bị chi phối bởi các nguyên tắc và quy định của các hiệp định này. Trong giai đoạn tham vấn của nghiên cứu này, các bên liên quan đưa ra các vấn đề cố hữu về đạt được tiêu chuẩn EU. Đây không phải là vấn đề duy nhất đối với Việt Nam mà cũng là của các nước đang phát triển nói chung.

FTA với EU sẽ không dẫn đến việc hạ thấp các tiêu chuẩn, nhưng nó có thể thúc đẩy phát triển một khung toàn diện để hỗ trợ kỹ thuật, tư vấn và hợp tác về các vấn đề SPS và TBT, khuyến khích, thúc đẩy xuất khẩu Việt Nam tuân thủ các tiêu chuẩn của EU⁷². Hiệp định cũng có thể khuyến khích sự công nhận lẫn nhau về tiêu chuẩn và nâng cao nhận thức về cơ sở hạ tầng chất lượng của nhau. Một báo cáo của Dự án MUTRAP đã thực hiện đưa ra một số khuyến nghị cho các chương TBT và SPS của hiệp định⁷³:

Chương SPS nên bao gồm các quy định về:

- hợp tác trong việc thực hiện và phát triển các tiêu chuẩn quốc tế
- minh bạch và trao đổi thông tin
- thúc đẩy việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế, chẳng hạn như Bộ luật và các văn bản quốc tế về thực phẩm (Codex alimentarius) nếu có thể
- hợp tác trong việc xác định các khu vực có dịch bệnh và sâu bệnh hoặc là không có hoặc có tỷ lệ nhiễm thấp
- Thiết lập một Ủy ban SPS song phương, là nơi đưa ra diễn đàn thích hợp để có thể thảo luận các vấn đề và tìm kiếm giải pháp trước khi trình bày vào hệ thống WTO đa phương.

Chương TBT nên bao gồm các quy định về:

- hợp tác chặt chẽ với EU trong lĩnh vực tiêu chuẩn, hợp tác kỹ thuật và quy trình đánh giá sự phù hợp
- minh bạch và trao đổi thông tin
- thúc đẩy việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế khi có thể, và các tiêu chuẩn áp dụng trong khu vực đã được công nhận (ví dụ EU áp dụng các tiêu chuẩn ASEAN)
- thành lập một Ủy ban song phương. Ủy ban này, ví dụ như trong trường hợp của Ủy ban SPS, có thể là một phương tiện để giải quyết tranh chấp và cải thiện tham vấn giữa các bên.

Hiệp định này cần có mục về thúc đẩy nâng cao năng lực, đặc biệt là với việc thực hiện hiệp định cũng như để đảm bảo rằng hiệp định này có thể tạo ra kết quả cân bằng cho cả hai bên. Hỗ trợ thường đi kèm dưới các hình thức đào tạo chuyên sâu cụ thể, tư vấn kỹ thuật, tăng cường thể chế và phổ biến thông tin cho khu vực tư nhân, hoặc bất kỳ sự trợ giúp nào khác cho các vấn đề thương mại.

⁷² Xem Philip, J-M. và cộng sự (2011) Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu: phân tích tác động định lượng và định tính, MUTRAP Mã hoạt động FTA EU-9, tháng 10.

⁷³ Nguồn đã dẫn.

III.4. Dự kiến tác động đối với một số ngành dịch vụ chủ chốt

III.4.1. Giới thiệu

Phân tích kết quả từ chạy mô hình CGE cho thấy ngành dịch vụ sẽ nâng cao được kết quả hoạt động nhờ có hiệp định FTA này, mặc dù nhập khẩu sẽ tăng cao hơn so với xuất khẩu dịch vụ. Tuy nhiên, lợi ích thu được từ tự do hóa dịch vụ sẽ có tác động lan tỏa tới các ngành khác và sẽ giúp nâng cao năng lực cạnh tranh tổng thể của Việt Nam trên mọi lĩnh vực.

Theo yêu cầu của Bộ Công Thương, nghiên cứu này tập trung phân tích 4 ngành dịch vụ cụ thể, bao gồm dịch vụ bán lẻ, thông tin, tài chính và dịch vụ chuyên môn. Các ngành dịch vụ này đều có mức tăng trưởng mạnh và có sự gắn kết cao đối với nền kinh tế, là phương tiện hữu hiệu để nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh. Các ngành dịch vụ thông tin và phân phối là những ngành có mức độ hiện diện của doanh nghiệp nhà nước rõ rệt nhất. Đầu tư trực tiếp nước ngoài có quy mô lớn nhất trong lĩnh vực tài chính, rồi mới đến thông tin và phân phối. Có nhiều hạn chế đáng kể trong một số ngành, dù rằng Việt Nam có các cam kết quan trọng trong nghị định thư gia nhập của mình. Các hạn chế này thường có hình thức là các quy định quản lý. EU cũng áp dụng các hạn chế đáng kể đối với dịch vụ chuyên môn và các yêu cầu đầu tư, về bản chất là khá minh bạch, nhưng vẫn tạo ra các thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam.

III.4.2. Dịch vụ phân phối

III.4.2.1. Đặc điểm của Dịch vụ phân phối

Ngành phân phối là ngành nghề thiết lập nên mạng lưới để bán hàng hóa nhập khẩu hoặc hàng hóa sản xuất trong nước tới người tiêu dùng cuối cùng. Theo phân loại của Danh mục Sản phẩm của Liên hiệp quốc (UN CPC) và được áp dụng trong GATS (Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ), ngành phân phối được định nghĩa bao gồm các phân ngành chính sau: dịch vụ đại lý hoa hồng, dịch vụ bán buôn, thương mại bán lẻ và dịch vụ nhượng quyền.

Ngành phân phối có vai trò kinh tế xã hội quan trọng đối với (i) tạo sự kết nối giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng trong nội địa cũng như qua biên giới, (ii) là nhân tố chính chi phối sự phát triển của cả sản xuất và tiêu dùng, (iii) tạo thuận lợi cho thương mại hàng hóa và dịch vụ khác và đóng góp vào năng lực cạnh tranh của các lĩnh vực khác, (iv) tạo công ăn việc làm, (v) đóng góp vào tăng trưởng GDP và (vi) là một phần không thể tách rời trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Sau khi gia nhập WTO, Việt Nam đã thực hiện một số thay đổi lớn đối với ngành phân phối. Mặc dù là một thị trường còn nhỏ, nhưng với tiềm năng phát triển lớn, tốc độ tăng trưởng nhanh, ổn định chính trị, dân số trẻ và mức tăng nhu cầu tiêu dùng ở mức cao, ngành phân phối của Việt Nam có sức hấp dẫn mạnh mẽ với cả nhà đầu tư trong và ngoài nước. Đến nay, Việt Nam đã mạnh mẽ tự do hóa lĩnh vực phân phối phù hợp với một số FTA như AFAS (Hiệp định Khung về Thương mại Dịch vụ ASEAN), ACTIS (Hiệp định về Thương mại Dịch vụ thuộc Thỏa thuận Khung về Hợp tác Kinh tế toàn diện giữa ASEAN và Trung Quốc), và AKTIS (Hiệp định về Thương mại Dịch vụ thuộc Thỏa thuận Khung về Hợp tác Kinh tế toàn diện giữa ASEAN và Hàn Quốc).

Ngành dịch vụ phân phối đóng vai trò kinh tế quan trọng ở Việt Nam⁷⁴. Ngành này có khoảng 151,000 doanh nghiệp, tính tại thời điểm 2011, trong đó phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ, chiếm tới 39% tổng số doanh nghiệp và chiếm khoảng 61% số doanh nghiệp dịch vụ ở Việt Nam.

⁷⁴ Theo số liệu thống kê của TCTK Việt Nam, dịch vụ phân phối bao gồm thương mại bán buôn, bán lẻ và sửa chữa ô tô, xe máy.

Ngành này sử dụng gần 6,4 triệu người, chiếm 12,3 % tổng số việc làm và 39,1 % số việc làm trong ngành dịch vụ, tính tại thời điểm 2012. Trong tổng số 6,4 triệu lao động làm trong ngành dịch vụ phân phối, có 97.400 người làm việc cho khu vực nhà nước.

Trong 2012, thương mại bán lẻ và bán buôn của Việt Nam đóng góp 423.919 tỷ đồng vào GDP, chiếm 13,16 % tổng giá trị GDP. Thương mại bán lẻ và bán buôn cũng là lĩnh vực dịch vụ lớn nhất tính theo tỷ trọng GDP, đóng góp vào trên 31% GDP dịch vụ⁷⁵.

Đối với dịch vụ bán lẻ, thị trường này do các cửa hàng hộ gia đình quy mô nhỏ và chợ truyền thống thống lĩnh, trải rộng trên toàn quốc tới tận các khu vực nông thôn ở Việt Nam. Gần đây, thị trường phân phối Việt Nam đã có những bước tiến nhanh chóng đuổi theo thị trường toàn cầu, phát triển qua các bước từ chợ đơn thuần trở thành một ngành kinh tế quan trọng.

Các mô hình bán lẻ hiện đại như các cửa hàng tiện lợi, siêu thị và trung tâm mua sắm đang ngày càng trở nên phổ biến ở Việt Nam mặc dù thị phần của các mô hình này vẫn còn nhỏ, khoảng 15%. Số lượng siêu thị đã tăng lên 20% trong 5 năm sau khi gia nhập WTO, còn số các trung tâm mua sắm tăng lên 72%⁷⁶. Tính đến cuối 2012, Việt Nam có 8.547 chợ truyền thống, 659 siêu thị và 115 trung tâm thương mại⁷⁷.

Năm 2012, tổng giá trị bán lẻ của Việt Nam đạt 1.790.143,3 tỷ đồng, chiếm tới 77% tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ. Có cơ sở để cho rằng thị trường bán lẻ của Việt Nam sẽ tiếp tục mở rộng. Thứ nhất, bán lẻ hiện đại sẽ phát triển mạnh đặc biệt ở khu vực thành thị do có lợi thế về chất lượng, sự đa dạng của hàng hóa dịch vụ, cùng với mô hình kinh doanh hiện đại và các chương trình khuyến mại hấp dẫn. Thứ hai, bán lẻ theo phương thức truyền thống sẽ tiếp tục chiếm lĩnh thị phần chính nhưng phải thay đổi do cạnh tranh của mô hình bán lẻ hiện đại tiến tới tăng cường chất lượng hàng hóa dịch vụ. Thứ ba, việc áp dụng các tiến bộ khoa học và công nghệ trong thương mại bán lẻ sẽ ngày càng phổ biến. Những xu hướng này chắc chắn sẽ tác động tới chiến lược của các doanh nghiệp trong và ngoài nước trên thị trường Việt Nam trong những năm tới.

III.4.2.2. Thương mại Dịch vụ bán lẻ

Hiện tại đang diễn ra sự phát triển nhanh chóng của hệ thống phân phối qua thương mại điện tử ở Việt Nam, xuất phát từ sự phát triển mạnh mẽ của số lượng máy tính cá nhân và số người dùng Internet. Nhiều trang điện tử được xây dựng chỉ cho mục đích nhận đơn đặt hàng qua mạng và phân phối, như vnnabook.com, tienphong-VDC.com.vn, và Megabuy.com. Các loại hàng hóa được phân phối qua phương thức thương mại điện tử đã trở nên đa dạng hơn bao gồm sách, đồ gia dụng, văn phòng phẩm, quần áo, mỹ phẩm và thậm chí cả đồ ăn. Kênh phân phối này có lợi thế là chi phí thấp và giao hàng nhanh, vì vậy được coi là có tiềm năng phát triển ở Việt Nam và có thể thúc đẩy phân phối theo phương thức (mode) 1 trong tương lai.

Hoạt động nhượng quyền ở Việt Nam diễn ra mạnh mẽ trong các nhà hàng ăn nhanh, thương mại bán lẻ, giáo dục, hàng ăn và bất động sản. Cùng với nhượng quyền, nhiều đại lý nước ngoài và văn phòng đại diện trong lĩnh vực phân phối được ra đời đã giúp nhiều thương hiệu toàn cầu xuất hiện tại thị trường Việt Nam.

⁷⁵ TCTK 2013. Số liệu Thống kê của Tổng cục Thống kê.

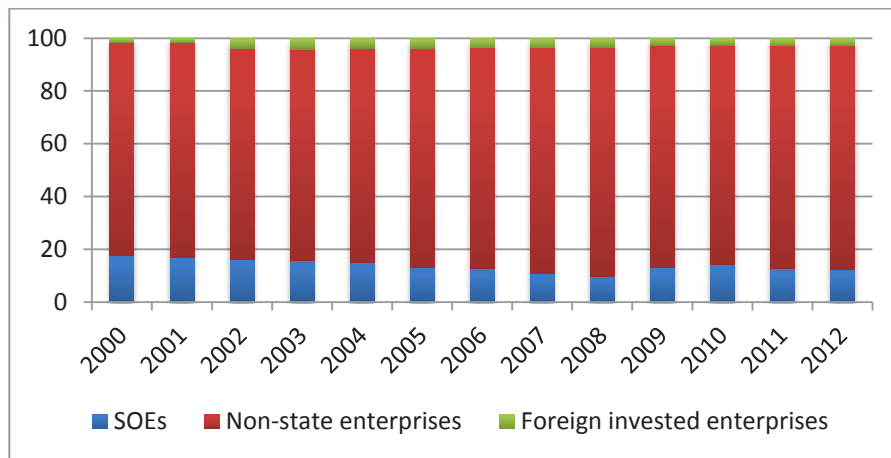
⁷⁶ WTO 2013. Rà soát chính sách thương mại: Việt Nam. Tổ chức Thương mại thế giới.

⁷⁷ TCTK 2012. Số liệu Thống kê của Tổng cục Thống kê.

Việt Nam được coi là có thị trường phân phối nhiều tiềm năng vì diện tích, quy mô dân số, cơ cấu dân số trẻ, có nhu cầu tiêu dùng cao tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định và hấp dẫn đầu tư. Sau khi gia nhập WTO 5 năm, thị trường bán lẻ đã phát triển mạnh với sự xuất hiện của các nhà cung ứng toàn cầu và mở rộng đáng kinh ngạc của các nhà phân phối trong nước.

Kênh phân phối tại Việt Nam bao gồm các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nhà nước, các doanh nghiệp bán buôn và bán lẻ thuộc sở hữu nhà nước, tư nhân và nước ngoài; các cửa hàng bán lẻ và đại lý phân phối độc lập. Doanh nghiệp nhà nước (DNNN) vẫn đóng vai trò quan trọng trong phân phối các hàng hóa và dịch vụ quan trọng như xăng dầu, phân bón, xi măng và sắt thép, bình ổn giá thị trường và cân đối cung cấp thông qua đóng góp của DNNN đối với tổng giá trị bán lẻ hàng hóa và dịch vụ cũng đang từng bước giảm xuống (Biểu đồ 92). Hình thức bán lẻ bởi các hộ gia đình qua các cửa hàng truyền thống là hình thức phổ biến nhất. Sau những biện pháp mở cửa thị trường gần đây, số lượng cửa hàng bán lẻ nước ngoài đã được tăng lên. Ngoài ra, nhiều nhà bán lẻ nước ngoài khu vực châu Á đang từng bước thâm nhập thị trường Việt Nam thông qua mở các siêu thị và trung tâm thương mại.

Biểu đồ 92. Doanh số bán lẻ hàng hóa dịch vụ tính theo giá hiện thời phân theo thành phần sở hữu, 2012



Nguồn: Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê 2013

Mặc dù đạt được nhiều tiến bộ trong thập kỷ qua, ngành phân phối của Việt Nam vẫn tồn tại năng suất lao động và khả năng cạnh tranh thấp. Khu vực bán lẻ theo phương thức mới mới chỉ chiếm 15% thị phần tổng doanh số bán lẻ, so với mức trung bình 50% trong khu vực các nước châu Á, nguyên nhân là bởi thói quen mua hàng tại các chợ truyền thống hoặc cửa hàng nhỏ với giá rẻ hơn. Cơ sở hạ tầng của ngành phân phối còn chậm phát triển, hợp tác giữa các nhà phân phối trong nước còn hạn chế và khung khổ chính sách cho ngành này còn chưa hoàn thiện⁷⁸. Ngoài ra, nguồn nhân lực cho ngành chưa được đào tạo bài bản. Các nhà phân phối trong nước cũng gặp phải nhiều khó khăn đáng kể trong tìm kiếm địa điểm kinh doanh vì chi phí giải tỏa mặt bằng rất cao. Chính vì vậy, trong bối cảnh nền kinh tế thế giới đang phục hồi sau khủng hoảng tài chính và đang diễn ra đàm phán FTA Việt Nam – EU, các nhà phân phối trong nước cần phải chuẩn bị cho tình huống gia tăng cạnh tranh trong thời gian sắp tới.

⁷⁸ Bộ Kế hoạch Đầu tư 2012. Báo cáo về kết quả thương mại và dịch vụ trong tháng 12 và cả năm 2012.

Trong những năm gần đây, nhiều nhà phân phối nước ngoài đã thành lập hiện diện tại Việt Nam, đặc biệt là các nhà phân phối từ EU, Hoa Kỳ và châu Á. Đáng lưu ý là các nhà phân phối châu Á thường tập trung đầu tư vào siêu thị và trung tâm thương mại, còn các nhà phân phối châu Âu thường tập trung vào hoạt động nhượng quyền.

Trong lĩnh vực này, có 3 nhà phân phối đã có mặt lâu dài tại Việt Nam đó là Big C của Pháp, Metro Cash and Carry của Đức và Luis Vuitton của Pháp⁷⁹. Đặc trưng của các siêu thị như Big C và Metro Cash and Carry là có hàm lượng nội địa cao, cho thấy họ đã phát triển quan hệ với các nhà cung ứng trong nước. Trong khi đó, hàm lượng nội địa của các trung tâm thương mại nước ngoài còn thấp, cụ thể các trung tâm này chủ yếu bán hàng hóa nhập khẩu.

Nhiều nhà phân phối EU chọn phương thức nhượng quyền nhằm thâm nhập thị trường phân phối của Việt Nam. Tính đến năm 2013, Anh là nước có nhiều doanh nghiệp thực hiện hoạt động nhượng quyền nhất ở Việt Nam, kế tiếp là Ý, Pháp và Đức⁸⁰. Hầu hết các công ty EU đến tham gia vào phân phối quần áo và các sản phẩm dệt may trên thị trường Việt Nam. Một vài công ty tham gia phân phối đồ chơi, các sản phẩm giáo dục và mỹ phẩm. Còn các doanh nghiệp châu Á thường thực hiện hoạt động nhượng quyền trong lĩnh vực nhà hàng ăn. Đặc điểm này sẽ ảnh hưởng tới cuộc đàm phán Việt Nam – EU. Trong lĩnh vực phân phối ô tô và xe máy, nhiều nhà phân phối nước ngoài ở Việt Nam, bao gồm các nhà phân phối ô tô EU, chọn cách hoạt động dưới hình thức doanh nghiệp liên doanh hoặc đại lý hoa hồng.

Tuy nhiên, sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các nhà phân phối nước ngoài chưa thể thay thế các nhà phân phối trong nước. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phải tham gia cạnh tranh gay gắt với các thương hiệu trong nước, và vào năm 2012 có tới 10 doanh nghiệp phân phối bán lẻ trong nước của Việt Nam lọt vào danh sách 500 nhà bán lẻ hàng đầu khu vực châu Á. Theo Tổng cục Thống kê (2013), tính đến cuối 2012, khoảng 12,2% doanh số bán lẻ hàng hóa và dịch vụ thuộc về doanh nghiệp nhà nước. Con số tương ứng của khu vực phi nhà nước và đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI lần lượt là 84,9% và 2,9%. Tỷ trọng của khu vực FDI thậm chí còn giảm xuống từ mức 3,7% năm 2007 (năm Việt Nam gia nhập WTO) còn 2,9% năm 2012. Vào năm 2013, DNNN, phi nhà nước và FDI đóng góp lần lượt là 9,9%, 86,7% và 3,4% vào tổng doanh số bán lẻ.

Trong nhóm phi nhà nước, khu vực hộ gia đình chiếm tỷ trọng cao nhất ở mức 50,3%, tiếp theo là doanh nghiệp tư nhân với tỷ trọng 35,3%⁸¹. Hai lý do quan trọng nhất giải thích cho tỷ trọng lớn của khu vực hộ gia đình trong tổng doanh số bán lẻ đó là vì hầu hết người tiêu dùng Việt Nam đã có thói quen mua hàng hóa tại các cửa hàng kiểu truyền thống và các hộ gia đình phân phối là loại hình phổ biến ở khắp đất nước. Nhiều người tham gia phỏng vấn cũng như các chuyên gia đều cho rằng các siêu thị và cửa hàng nhỏ của khối trong nước ở mức độ nào đó vẫn mạnh hơn khối nước ngoài nếu xét về thị phần. Nhưng ngược lại, các nhà bán lẻ nước ngoài lại mạnh hơn so với trong nước trên phương diện các trung tâm thương mại. Theo đó, có thể thấy rằng sự tham gia và phát triển của các nhà phân phối nước ngoài đến nay chưa tạo ra sức ép đáng kể đối với các nhà phân phối trong nước. Các nhà phân phối trong nước vẫn tiếp tục chiếm lĩnh thị trường bán lẻ.

⁷⁹ Cam kết WTO trong lĩnh vực dịch vụ phân phối: một số vấn đề với Việt Nam (2010), Đại học Thương mại Việt Nam và Ủy ban Kinh tế Quốc hội, Nhà Xuất bản Thống kê.

⁸⁰ Kim T. (2013). Doanh nghiệp nước nào nhảy vào nhượng quyền tại Việt Nam đông nhất? Báo Mới [Online]. tại: <http://www.baomoi.com/Doanh-nghiep-nuoc-nao-nhay-vao-nhuong-quyen-tai-Viet-Nam-dong-nhat/45/12052337.epi>

⁸¹ Xuân L., (2013), Bộ Công thương, Nhận diện thách thức của thị trường bán lẻ năm 2014. Báo Mới [Online]. Available: <http://www.baomoi.com/Nhan-dien-thach-thuc-cua-thi-truong-ban-le-nam-2014/45/12939651.epi>.

⁸² Cam kết WTO trong lĩnh vực dịch vụ: một số vấn đề với Việt Nam (2010), Đại học Thương mại Việt Nam và Ủy ban Kinh tế Quốc hội, Nhà Xuất bản Thống kê.

Trên thực tế, đáng tiếc là số liệu thống kê của Việt Nam cũng như của thế giới (bao gồm cả cơ sở dữ liệu về dịch vụ của WTO) không phân tích số liệu thương mại riêng cho ngành phân phối của Việt Nam.

Các dự án FDI trong lĩnh vực phân phối ở Việt Nam trong năm 2012 đạt con số 220 dự án với số vốn đăng ký 772,8 triệu USD, về số lượng dự án thì chiếm tới 17% tổng số các dự án FDI nhưng nếu xét về vốn đăng ký thì chỉ chiếm 5%⁸³. Thông tin này cũng cho thấy nhập khẩu dịch vụ phân phối theo Mode 3 khá thấp mặc dù đã tăng lên so với các con số tương ứng trong năm 2011 (tương ứng là 14% và 3%).

Cũng liên quan đến phương thức nhập khẩu dịch vụ phân phối theo Mode 3, theo kết quả điều tra do Tổng cục Thống kê tiến hành năm 2012, thì hầu hết các nhà phân phối nước ngoài đều chọn hình thức hoạt động liên doanh trong lĩnh vực bán buôn (Bảng 41). Trong số 133.211 doanh nghiệp phân phối tham gia cuộc điều tra ở Việt Nam, thì chỉ có 18 doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài, còn có tới 15.801 công ty liên doanh. Các doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực phân phối ở Việt Nam tập trung vào cả 3 lĩnh vực là dịch vụ bán buôn, dịch vụ bán lẻ và đại lý hoa hồng. Cụ thể hơn, các doanh nghiệp này tham gia bán buôn các sản phẩm nông nghiệp, bia, máy móc, thiết bị và khí đốt; bán lẻ, sửa chữa và bảo dưỡng ô tô, bán ô tô trên cơ sở hợp đồng (đại lý) hoặc không hợp đồng và siêu thị. Các doanh nghiệp liên doanh hoạt động trong phân phối bán buôn nhiều loại mặt hàng khác nhau. Nhiều doanh nghiệp liên doanh phân phối máy móc, thiết bị, đồ ăn, đồ uống, quần áo, mỹ phẩm, đồ chơi và các sản phẩm đồ điện gia dụng. Những doanh nghiệp loại này cũng phân phối bán buôn các sản phẩm chuyên dụng khác như gỗ, vật liệu xây dựng và sản phẩm hóa chất. Các doanh nghiệp bán lẻ thường bán dịch vụ sửa chữa bảo dưỡng ô tô xe máy trên cơ sở hợp đồng (đại lý) hoặc không có hợp đồng. Một lĩnh vực chung nữa là bán lẻ tại siêu thị hoặc cửa hàng tiện lợi. Các doanh nghiệp phân phối liên doanh cũng tham gia mạnh vào phân phối hàng miễn thuế, rượu, nước hoa, thực phẩm, quần áo và sản phẩm điện tử.

Bảng 41. Tỷ trọng của các doanh nghiệp nước ngoài trong ngành phân phối, 2012

Phân ngành	Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài		Doanh nghiệp liên doanh	
	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Đại lý hoa hồng	2	11	1	0.00
Bán buôn	11	61	15786	99.99
Bán lẻ	5	28	18	0.01
Tổng số	18	100	15801	100

Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở điều tra của Tổng cục Thống kê 2012

Trái ngược với sự phát triển sinh động và đáng kinh ngạc của các nhà phân phối trong nước và nước ngoài trên thị trường Việt Nam, các nhà phân phối trong nước chưa thể thâm nhập vào thị trường quốc tế, đặc biệt là vào EU được, đây là những thị trường có yêu cầu cao đối với chất lượng hàng hóa và dịch vụ, đồng thời cũng là nơi hoạt động của những nhà phân phối có quy mô khổng lồ.

Quốc tế hóa dịch vụ bán lẻ còn là vấn đề mới mẻ và hầu hết các nhà bán lẻ chỉ hoạt động ở thị trường nước nhà mà thôi⁸⁴. Các nhà bán lẻ Việt Nam cũng đi theo xu hướng này. Hầu hết các nhà

⁸³ TCTK 2013. Số liệu thống kê. Tổng cục Thống kê.

⁸⁴ LAKATOS, A. & LAURENZE, E. (2009). Rà soát quy định quản lý của Việt Nam đối với dịch vụ phân phối và khuyến nghị đảm bảo quy định phù hợp với WTO. Hà Nội, Việt Nam: MUTRAP III.

bán lẻ có quy mô lớn ở Việt Nam như Hapro, Phú Thái và Sài Gòn Co.op đều có chiến lược tương tự nhau là tập trung vào phát triển mạng lưới bán lẻ, phục vụ khách hàng trong nước và trở thành nhà phân phối hàng đầu ở trong nước. Theo đó, nhìn chung các nhà bán lẻ Việt Nam đều chưa tập trung phát triển các siêu thị và trung tâm thương mại ở nước ngoài.

Đối với nhượng quyền, hiện tại chỉ có một công ty Việt Nam, công ty Thương mại và Dịch vụ Đức Triều, thực hiện nhượng quyền để phân phối sản phẩm giày và túi da T&T ở nước ngoài.

Năm 2012, kim ngạch xuất khẩu “dịch vụ khác” bao gồm cả dịch vụ phân phối đạt mức 238 triệu USD, chỉ chiếm khoản 2,5% tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ. Số liệu này cho thấy 6 lĩnh vực dịch vụ thuộc nhóm dịch vụ khác, bao gồm cả dịch vụ phân phối chưa tham gia tích cực và đáng kể vào xuất khẩu.

Ngoài ra, số vốn đăng ký đầu tư trực tiếp nước ngoài và số các dự án trong lĩnh vực phân phối cộng gộp tính đến 31/12/2011 tương ứng là 168,9 triệu USD (chiếm 1,5% tổng vốn đăng ký) và 122 dự án (chiếm 19% tổng số dự án đầu tư nước ngoài). Các con số tương ứng tính tại thời điểm 31/12/2012 là lượt là 187,5 triệu USD (1,45%) và 152 dự án (21%). Như vậy, xuất khẩu dịch vụ phân phối theo Mode 3 chiếm tỷ trọng rất nhỏ nếu tính theo số vốn đăng ký, và vốn đầu tư mỗi dự án cũng có quy mô nhỏ. So sánh với nhập khẩu dịch vụ phân phối năm 2012, thì xuất khẩu dịch vụ phân phối của Việt Nam có số dự án, vốn đăng ký cũng như quy mô nhỏ hơn đáng kể.

III.4.2.3. Đối xử với dịch vụ phân phối trong các FTA của Việt Nam và của EU

Mức độ cam kết của EU trong các thỏa thuận được áp dụng đối với từng ngành, phân ngành như sau:

- Dịch vụ thương mại bán buôn
 - » Dịch vụ Thương mại Bán buôn ô tô xe máy, xe trượt tuyết và các linh kiện phụ tùng liên quan (một phần CPC 61111, một phần CPC 6113 và một phần CPC 6121)
 - » Dịch vụ Thương mại Bán buôn các thiết bị đầu cuối viễn thông (một phần CPC 7542)
 - » Các dịch vụ thương mại bán buôn khác (CPC 622 không bao gồm dịch vụ thương mại bán buôn các sản phẩm năng lượng)
- Dịch vụ bán lẻ
 - » Dịch vụ bán lẻ ô tô, xe máy, xe trượt tuyết và các linh kiện phụ tùng liên quan (CPC 61112, một phần CPC 6113 và một phần CPC 6121) Dịch vụ bán lẻ thiết bị đầu cuối viễn thông (một phần CPC 7542)
 - » Dịch vụ bán lẻ thực phẩm (CPC 631)
 - » Dịch vụ bán lẻ khác (không gồm năng lượng), trừ bán lẻ dược, y tế, và các sản phẩm orthopaedic (CPC 632 nhưng không gồm CPC 63211 và 63297)

Đối với Việt Nam, các hạn chế về cơ bản là giống nhau trong 3 hiệp định, ngoại trừ trong hiệp định với Trung Quốc, được liệt kê dưới đây. Mã CPC cho các ngành này là:

- Dịch vụ thương mại bán buôn - (CPC 622, 61111, 6113, 6121)
- Dịch vụ bán lẻ - (CPC 631 + 632, 61112, 6113, 6121)

Bảng 42. Hạn chế trong các FTA của Việt Nam và của EU đối với dịch vụ phân phối

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Retail & Wholesale Services							
Mode 1	●	●	●	●	●	●	●
Mode 2	○	○	○	○	○	○	○
Mode 3	◐	◐	◐	◐	○	○	○
Mode 4	◑	◑	◑	◑	●	●	●

Ghi chú: ○ Mở cửa, ◐ Cơ bản mở cửa, hạn chế không đáng kể, ◑ Có một số hạn chế đáng kể, ● Gần như đóng cửa

● Đóng cửa hoàn toàn

Nguồn: Tác giả

Ở Mode 1 và Mode 2, cả 4 hiệp định của EU đều áp dụng các mức độ hạn chế tương đương. Tuy nhiên, đối với dịch vụ phân phối sản phẩm hóa chất và kim loại quý (gồm cả đá quý), là những phân ngành mà tất cả các nước thành viên đều không cam kết trong Mode 1 và Mode 2, thì hiệp định với Xing-ga-po chỉ loại trừ Áo, Xi-lô-ve-ni-a và Phần Lan. Các hiệp định này cũng bảo lưu cho việc Thụy Điển không cam kết đối với sản phẩm biocide và Croa-chi-a không cam kết với thuốc lá. Liên minh châu Âu áp dụng nhiều biện pháp hạn chế khác nhau, ví dụ như với Mode 1 và Mode 2, Áo không cam kết phân phối sản phẩm pyrotechnical, các sản phẩm, thiết bị có thể gây cháy nổ và chất độc. Nước này, và Bun-ga-ri, cũng không cam kết cho phân phối các sản phẩm sử dụng trong y tế như các thiết bị phẫu thuật và y tế, các chất và vật thể dùng trong y tế. Trong Mode 1, Áo, Bun-ga-ri, Ba Lan và Ru-ma-ni không cam kết đối với phân phối thuốc lá và các sản phẩm thuốc lá. Ở Ý, tồn tại độc quyền nhà nước đối với dịch vụ thương mại bán buôn sản phẩm thuốc lá. Phân phối đồ uống có cồn được bảo lưu không cam kết đối với Bun-ga-ri, Phần Lan, Ba Lan và Ru-ma-ni. Ở Thụy Điển, dịch vụ phân phối bán lẻ đồ uống có cồn cũng được bảo lưu không cam kết. Cũng ở mode này, Áo, Bun-ga-ri, Cộng hòa Séc, Phần Lan, Ru-ma-ni, Thụy Điển và Xi-lô-ve-ni-a đều không cam kết đối với dịch vụ phân phối dược phẩm. Bun-ga-ri, Hung-ga-ri và Ba Lan không cam kết với dịch vụ môi giới hàng hóa. Dịch vụ bán buôn dược phẩm. Pháp không cam kết với dịch vụ bán buôn dược phẩm. Có 18 nước thành viên (Bỉ, Bun-ga-ri, CH Séc, Đức, Đan Mạch, Tây Ban Nha, Pháp, Hy Lạp, Ai-len, Ý, Lút-xăm-bua, Man-ta, Hà Lan, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Xi-lô-va-ki-a, Anh) không cam kết dịch vụ bán lẻ, ngoại trừ đặt hàng qua thư tín.

Trong các hiệp định của Việt Nam, không có cam kết đối với mode 1, ngoại trừ phân phối sản phẩm phục vụ nhu cầu cá nhân và phân phối các phần mềm máy tính hợp pháp cho mục đích cá nhân và thương mại. Với mode 2, Việt Nam không áp dụng hạn chế nào.

Mode 3 trong các hiệp định của EU cho thấy ở mỗi nước thành viên có một quy định áp dụng khác nhau. Áo không cam kết đối với phân phối các hàng hóa pyrotechnical, hoặc các mặt hàng có thể gây cháy nổ và chất độc, cũng như không cam kết đối với phân phối dược phẩm và thuốc lá, đây là lĩnh vực chỉ cho phép đối với công dân quốc tịch EU hoặc pháp nhân có trụ sở chính thuộc EC. Phần Lan không cam kết đối với dịch vụ phân phối đồ uống có cồn. Trong thỏa thuận với Xing-ga-po, Croa-chi-a không cam kết với dịch vụ phân phối sản phẩm thuốc lá. Trong phân ngành thương mại bán buôn, Pháp giữ độc quyền đối với thuốc lá và việc cấp phép bán buôn dược phẩm được căn cứ theo đánh giá nhu cầu kinh tế. Độc quyền thuốc lá cũng tồn tại ở Ý. Trong lĩnh vực bán lẻ, độc quyền thuốc lá được duy trì ở Tây Ban Nha và Ý. Tại 7 nước thành viên (Bỉ, Bun-ga-ri, Đan Mạch, Pháp, Ý, Man-ta), việc cấp phép mở cửa hàng bách hóa được căn cứ theo đánh giá nhu cầu kinh tế. Thụy Điển không cam kết dịch vụ bán lẻ với đồ uống có cồn và yêu cầu phải cấp phép mới được tiến hành phân

phối quần áo, giày dép và thực phẩm không được tiêu dùng tại chỗ. Ai-len không cam kết với dịch vụ bán lẻ đồ uống có cồn. Trong các hiệp định của Việt Nam, tính đến 11/1/2010, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động trong ngành phân phối được phép thực hiện hoạt động đại lý hoa hồng, bàn buôn và bán lẻ đối với mọi hàng hóa nhập khẩu hợp pháp và hàng sản xuất trong nước. Trong hiệp định với Trung Quốc, cam kết này cũng được áp dụng trong vòng 3 năm kể từ khi hiệp định có hiệu lực.

Mode 4 trong các hiệp định của EU, Pháp bảo lưu hạn chế về điều kiện phải có quốc tịch đối với những người phân phối thuốc lá, thể hiện trong cả 4 hiệp định được rà soát. Trong hiệp định của Việt Nam, không có cam kết cụ thể về các hạn chế đối với lĩnh vực này.

III.4.2.4. Các cân nhắc đối với dịch vụ phân phối trong FTA Việt Nam – EU

Trong khung khổ FTA Việt Nam – EU, ngành phân phối ở Việt Nam chắc chắn sẽ gặp thách thức do số lượng các nhà phân phối EU tăng lên đồng thời cũng sẽ khó kiểm soát hơn do các nhà phân phối trong nước chưa đủ mạng để dẫn dắt thị trường vì còn bất lợi hơn trước các nhà phân phối EU khi xét đến các khía cạnh tài chính, nhân lực, kinh nghiệm và năng lực quảng cáo. FTA Việt Nam-EU cũng có thể tạo cơ sở cho sự phát triển mạnh của các nhà phân phối EU trong lĩnh vực bán buôn, đặc biệt là trong bán lẻ hiện đại thông qua mô hình siêu thị. Ngoài ra, ngay cả với quy định mới về kiểm tra nhu cầu kinh tế, thì các nhà phân phối trong nước cũng phải cạnh tranh với sự mở rộng nhanh chóng của hai doanh nghiệp bán lẻ có quy mô khổng lồ của EU, đó là Metro Cash and Carry và Big C. Vì vậy, trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đang phục hồi sau khủng hoảng tài chính và đàm phán FTA Việt Nam – EU đang diễn ra, thì các nhà phân phối trong nước cần chuẩn bị sẵn sàng để đối mặt với sự gia tăng cạnh tranh của các doanh nghiệp EU trong tương lai gần và cần tạo ra mối liên kết hợp tác giữa các doanh nghiệp trong nước để tránh tình trạng mất thị phần. Một thách thức nữa đó là sự dịch chuyển các nhân viên có trình độ cao từ khu vực doanh nghiệp trong nước sang các doanh nghiệp phân phối EU, vốn là các doanh nghiệp đưa ra mức lương cao hơn và có điều kiện làm việc tốt hơn, sẽ gây ra tình trạng thiếu hụt nhân sự có chất lượng đối với các doanh nghiệp trong nước. Phân phối là ngành kết nối sản xuất với tiêu dùng, giữa doanh nghiệp sản xuất với người sử dụng hàng hóa dịch vụ. Các nhà phân phối EU có thể sẽ thiết lập nên các tiêu chuẩn về an toàn thực phẩm và chất lượng nông sản có thể sẽ khá cao đối với các hộ sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam, nếu chỉ dựa trên các kỹ thuật nuôi trồng và cơ sở hạ tầng hiện tại, do đó sẽ có thể gây ra tình trạng các hộ sản xuất nông nghiệp không thể cung cấp hàng nông sản vào trong các siêu thị được. Như vậy, sự gia tăng nhanh chóng của các nhà phân phối nước ngoài nếu không có sự kiểm soát phù hợp từ phía chính phủ sẽ có thể gây ra các ảnh hưởng tiêu cực tới phân phối nguồn lực, sản xuất và tiêu dùng cũng như sự phát triển kinh tế của toàn bộ đất nước.

Người tiêu dùng sẽ là bên hưởng lợi lớn nhất với nhiều lựa chọn tiêu dùng hơn, giá cả thấp hơn, các chương trình khuyến mãi tốt hơn và các dịch vụ hậu mãi chuyên nghiệp hơn. Các nhà sản xuất trong nước cũng sẽ có nhiều cơ hội để học hỏi phương thức quản lý và kinh doanh hiện đại của các nhà phân phối EU. Họ cũng sẽ có động cơ để đổi mới và nâng cao chất lượng dịch vụ, sức cạnh tranh của mình. FTA Việt Nam – EU có thể đem lại cơ hội tương đối nhỏ, dù là đối với các doanh nghiệp có năng lực tốt nhất của Việt Nam khi tiếp cận thị trường phân phối của EU, là thị trường có tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa dịch vụ rất cao. Tạo việc làm cũng là một cơ hội cho Việt Nam nhờ sự phát triển của ngành này, đặc biệt là phân ngành bán lẻ, nơi có tiềm năng tạo việc làm khá lớn. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng một số hộ gia đình bán lẻ có thể sẽ mất việc làm. Bên cạnh đó, các sản phẩm sản xuất tại Việt Nam cũng sẽ có cơ hội được bán ở khắp mọi nơi trên thế giới thông qua hệ thống phân phối

toàn cầu hiện đại của các nhà phân phối EU.

- Về tự do hóa thị trường phân phối trong nước:
- Chính phủ cần ưu tiên duy trì mức độ bảo hộ nhất định đối với các nhà phân phối trong nước. Điểm quan trọng đặc biệt đó là cần duy trì yêu cầu về kiểm tra nhu cầu kinh tế khi xem xét đề nghị thiết lập từ điểm bán lẻ thứ hai trở lên, đồng thời cố gắng làm rõ các tiêu chí kiểm tra nhu cầu kinh tế ENT, các tiêu chuẩn và nội dung để tăng cường tính minh bạch.
- Chính phủ có thể xem xét đề xuất các yêu cầu về hàm lượng nội địa áp dụng với các siêu thị EU, yêu cầu bán các sản phẩm sản xuất tại Việt Nam với mức độ nhất định nhằm tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nước đưa hàng vào siêu thị với mức phí và điều kiện hợp lý. Việt Nam cũng có thể tạo ra các ưu đãi cho các doanh nghiệp bán lẻ của EU hoạt động tại các vùng nông thôn và miền núi.
- Việt Nam có thể tự do hóa hơn nữa phân ngành nhượng quyền vốn được coi là có tiềm năng nhưng kèm theo rủi ro để đánh đổi với các cam kết của EU đối với các phân ngành dịch vụ phân phối khác như bán lẻ hoặc thậm chí các ngành dịch vụ khác như dịch vụ kinh doanh là những ngành, phân ngành mà Việt Nam có thể có lợi thế hơn.
- Chính phủ có thể cân nhắc đưa ra ưu đãi cao hơn cam kết trong WTO dành cho các nhà phân phối EU. Ví dụ, Việt Nam có thể cân nhắc thu hẹp danh mục các mặt hàng ngoại trừ áp dụng với doanh nghiệp EU, như thuốc lá chẳng hạn – theo kết quả điều tra, nhưng cũng cần thận trọng và thiết lập các điều kiện chặt chẽ để được phép phân phối các mặt hàng này ở Việt Nam. Ngược lại, Việt Nam cũng có thể yêu cầu EU đưa ra cam kết cho phép phân phối sản phẩm hóa chất chẳng hạn.
- Việt Nam nên yêu cầu EU tính đến sự chênh lệch về trình độ phát triển của ngành phân phối của 2 bên. Theo đó, điều quan trọng là phải giành cho Việt Nam mức độ linh hoạt nói chung và linh hoạt cụ thể đối với ngành dịch vụ phân phối. Ngoài ra, Việt Nam có thể yêu cầu giai đoạn chuyển đổi khoảng 10 năm.
- Cần lưu ý là một số cam kết và quy định của EU không đồng nhất trong toàn bộ các nước thành viên EU. Vì vậy, trong một số trường hợp, Việt Nam cần xác định thật rõ hệ thống chính sách và thực trạng thị trường dịch vụ phân phối của từng nước để phục vụ đàm phán. Ví dụ, thông tin và kiến thức về quy định áp dụng với loại hình bách hóa là rất quan trọng vì một số nước thành viên EU có áp dụng các yêu cầu ENT cụ thể đối với từng loại hình bách hóa.

Về tăng cường tiếp cận với thị trường phân phối của EU:

- Đàm phán nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà phân phối Việt Nam đạt được điều kiện hiện diện thương mại (Mode 3) ở EU cần được coi là ưu tiên. Ngoài ra, giảm thuế nhập khẩu và thuế doanh thu đối với hiện diện thương mại của Việt Nam tại EU cũng nên đưa vào nội dung đàm phán.
- Như đã đề cập ở trên, Việt Nam có thể xem xét đề nghị EU thu hẹp danh mục ngoại lệ như sản phẩm hóa chất hoặc gỡ bỏ quy định độc quyền nhà nước đối với một số sản phẩm như diêm chẳng hạn.

- Việt Nam có thể đề xuất một số thành viên của EU như Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Ý và Pháp đưa ra linh hoạt đối với ngành thuốc lá để cho phép Việt Nam phân phối mặt hàng này trên thị trường EU.
- Việt Nam đàm phán với EU để tự do hóa Mode 4 trong dịch vụ phân phối nhằm từng bước tạo thuận lợi cho người Việt Nam di chuyển sang EU để cung cấp dịch vụ phân phối, yêu cầu xóa bỏ hoặc ít nhất cũng giảm lược yêu cầu về thường trú đối với thể nhân hoặc giảm lược các điều kiện về quốc tịch đối với người bán thuốc lá.
- Việt Nam có thể đề nghị EU nới lỏng quy định ENT đối với các nhà phân phối Việt Nam, ví dụ như với tiêu chí tạo ra việc làm mới chẳng hạn.
- Chính phủ Việt Nam cũng nên tăng cường hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước thâm nhập thị trường EU, tạo điều kiện thuận lợi giúp họ tận dụng tối đa lợi thế từ FTA Việt Nam – EU. Điều này có thể thực hiện thông qua xác định ưu tiên hỗ trợ các nhà phân phối trong nước, đặc biệt là các đơn vị bán lẻ hiểu biết hơn về thị trường EU thông qua xúc tiến thương mại, đào tạo và nghiên cứu thị trường, thực hiện trước khu FTA Việt Nam- EU được ký kết. Ngoài ra, trong một số trường hợp các doanh nghiệp trong nước cần tư vấn và hướng dẫn của chính phủ trong việc đăng ký quyền tài sản của hàng hóa tại thị trường EU.

Năm 2012, trong ngành phân phối, có khoảng 12% doanh số bán lẻ hàng hóa và dịch vụ là do DNNN thực hiện, 85% thuộc về doanh nghiệp tư nhân và 3% thuộc về khối doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. Doanh nghiệp phân phối có 100% vốn đầu tư nước ngoài hoạt động ở Việt Nam trên cả 3 phân ngành bao gồm bán buôn, bán lẻ và đại lý hoa hồng. Cụ thể, các doanh nghiệp này tham gia vào bán buôn các sản phẩm nông nghiệp, bia, máy móc, thiết bị và khí đốt; bán lẻ, sửa chữa và bảo dưỡng ô tô, bán ô tô trên cơ sở hợp đồng (đại lý) hoặc không hợp đồng và mở siêu thị. Các công ty liên doanh hoạt động bán buôn thường phân phối hầu hết các chủng loại mặt hàng. Có nhiều doanh nghiệp liên doanh phân phối máy móc và thiết bị, thực phẩm, đồ uống, quần áo, mỹ phẩm, đồ chơi và các sản phẩm điện gia dụng. Các loại hình doanh nghiệp này cũng phân phối bán buôn các sản phẩm chuyên dụng khác như gỗ, vật liệu xây dựng và sản phẩm hóa chất. Các doanh nghiệp bán lẻ thường bán và cung cấp dịch vụ duy tu bảo dưỡng ô tô, xe máy bán theo hợp đồng (đại lý) hoặc không theo hợp đồng. Một lĩnh vực khác cũng khá phổ biến đó là bán lẻ tại siêu thị và các cửa hàng tiện lợi. Các doanh nghiệp phân phối liên doanh tham gia tích cực và phân phối hàng miễn thuế, rượu, nước hoa, thực phẩm, quần áo và sản phẩm điện. Việc thành lập điểm bán lẻ (từ điểm thứ 2 trở lên) chỉ được phép trên cơ sở kiểm tra nhu cầu kinh tế (ENT). Theo Nghị định thư gia nhập WTO của Việt Nam, đề nghị thành lập nhiều hơn một điểm bán lẻ sẽ được xem xét trên cơ sở các tiêu chí khác quan. Các tiêu chí cơ bản của ENT này bao gồm (i) số lượng các nhà cung cấp dịch vụ hiện hữu trong phạm vi địa lý cụ thể, (ii) sự ổn định của thị trường, và (iii) quy mô địa lý. Đến nay, EC còn lo ngại rằng Việt Nam không có quy định pháp lý ở cấp quốc gia để làm rõ chi tiết của các tiêu chí ENT này, theo đó có thể dẫn tới những cách diễn giải khác nhau về các tiêu chí ENT này tại các chính quyền địa phương. Thiếu quy định thực thi và chưa rõ các tiêu chí ENT sẽ tạo ra khoảng xám về pháp lý đối với doanh nghiệp EU⁸⁵. Vì vậy, trong tương lai gần, cần có quy định cụ thể về ENT để tránh các quyết định chủ quan và tùy tiện có thể phát sinh tại chính quyền địa phương khi thực hiện xem xét mở điểm bán lẻ thứ 2 trở đi. Việt Nam không quy định bất cứ hạn chế nào đối với nhà cung cấp nước ngoài và khách hàng tham gia vào dịch vụ đại lý hoa hồng, bán buôn và bán lẻ ở Việt Nam (đảm bảo đối xử quốc gia).

⁸⁵ http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=105361&version=2

III.4.3. Dịch vụ thông tin

III.4.3.1. Đặc điểm của dịch vụ thông tin

Dịch vụ thông tin ở Việt Nam, bao gồm cả dịch vụ thư tín, viễn thông và dịch vụ nghe nhìn (sản xuất và phân phối phim hình ảnh động), là một ngành dịch vụ phát triển nhanh và đóng góp quan trọng vào sự phát triển kinh tế chính trị và xã hội của đất nước.

Năm 2013, ngành viễn thông có tổng doanh thu ước đạt 9,9 nghìn tỷ USD. Nổi bật trong hoạt động kinh doanh là các con số đáng chú ý sau đây:

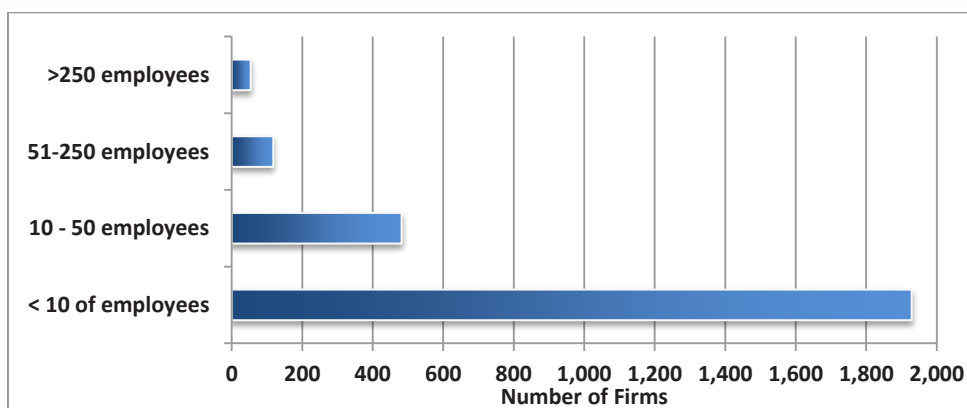
- Số thuê bao điện thoại: 105 triệu, trong đó số thuê bao di động chiếm 93%.
- Số người dùng Internet: 31 triệu, trong đó số thuê bao internet băng thông rộng (xDSL) đạt tới 5,17 triệu thuê bao.
- Số tên miền “.vn”: 263.000, chiếm vị trí số 1 tại khu vực Đông Nam Á và đạt tốc độ tăng trung bình hàng năm là 172%/năm.
- Tổng số tên miền Việt Nam đã được đăng ký là: 950.000.
- Tổng số địa chỉ IPv4 đã vượt 15,5 triệu địa chỉ.

Dịch vụ thư tín trong khu vực do Bưu điện Việt Nam (VNPost) thực hiện, đây là đơn vị đã hoạt động với mô hình tổ chức mới kể từ 2013, đồng thời cũng có những nhà cung cấp dịch vụ toàn cầu khác như DHL, FedEx và EMS. Tổng doanh thu của khu vực này đạt 7,6 nghìn tỷ đồng, giảm khoảng 30,7% so với năm 2012.

Hiện tại Việt Nam có 178 kênh đài phát thanh và TV (103 kênh TV và 75 kênh đài) và Việt Nam vẫn tiếp tục đầu tư và phát triển hệ thống TV trả tiền, với 75 kênh nước ngoài phục vụ cho khoảng 4,4 triệu thuê bao trên toàn quốc.

Số doanh nghiệp hoạt động trong ngành này trong 5 năm qua đã tăng lên đáng kể, từ con số 1.084 doanh nghiệp năm 2008 tăng lên 2.583 doanh nghiệp năm 2012. Số việc làm trung bình tại mỗi doanh nghiệp được biểu diễn trong Biểu đồ 93. Theo kết quả điều tra của Tổng cục Thống kê Việt Nam, các doanh nghiệp nhỏ hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực viễn thông, phim ảnh và thư tín, với dưới 10 lao động, lại là nơi tạo ra nhiều việc làm nhất trong ngành này.

Biểu đồ 93. Các doanh nghiệp trong lĩnh vực viễn thông phân theo quy mô lao động, 2012



Nguồn: Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê 2013

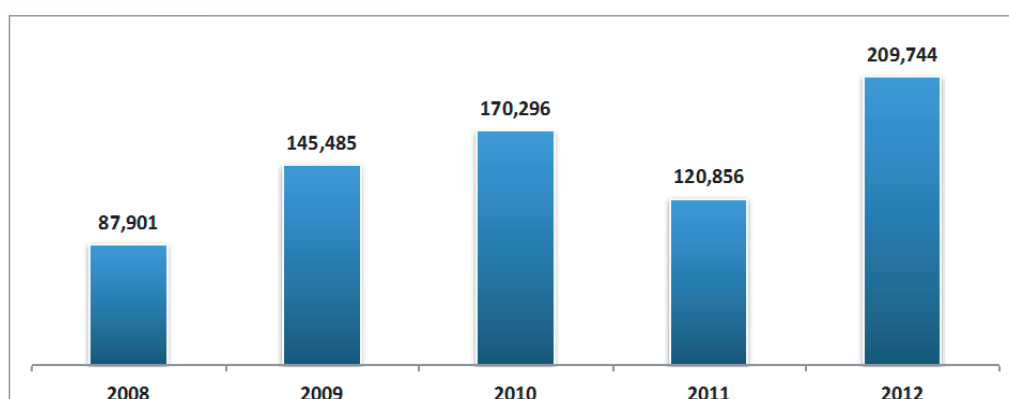
Đa số các doanh nghiệp trong ngành thông tin thuộc sở hữu tư nhân (2.506), tiếp theo là doanh nghiệp nhà nước (61). Số lượng các doanh nghiệp nước ngoài được thành lập ở Việt Nam trong lĩnh vực này rất nhỏ (16), tuy nhiên, thông qua phương thức cung cấp dịch vụ qua biên giới, mode 1, và với ngoại lệ là hai phân ngành viễn thông và phân phối phim ảnh có đối tượng chi phối là doanh nghiệp nhà nước, còn lại dịch vụ thư tín và sản xuất phim ảnh phải đối mặt với cạnh tranh quốc tế ngay trên thị trường trong nước, chủ yếu là từ Hoa Kỳ và Nhật Bản đối với phân ngành thư tín và từ Hoa Kỳ, Hàn Quốc và Trung Quốc đối với phân ngành sản xuất phim ảnh.

Cạnh tranh chủ yếu diễn ra từ góc độ cạnh tranh về giá, rồi đến chất lượng dịch vụ, thương hiệu và uy tín và dịch vụ hậu mãi, còn hiện diện vật lý là nhân tố ít có ý nghĩa nhất trong cạnh tranh, vì các dịch vụ này chủ yếu được cung cấp qua biên giới.

Trong 5 năm qua, ngành này, đặc biệt là trong phân ngành viễn thông và thư tín, đã đạt được mức tăng doanh thu đáng kể khoảng 15%/năm. Trong tổng doanh số, thì doanh thu chính cũng là từ dịch vụ viễn thông, đạt 8,26 nghìn tỷ đồng năm 2012.

Năm 2012, ngành thông tin sử dụng khoảng 209.744 lao động, tăng gần 2 lần so với mức 120.856 người năm 2011 (xem Biểu đồ 94).

Biểu đồ 94. Số lao động làm việc trong ngành thông tin



Nguồn: Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê 2013

Về cơ cấu lao động, lao động nữ chiếm 43,2%; lao động có độ tuổi trẻ (18-25 tuổi) chiếm 29,1% và số người được đào tạo có ít nhất một chứng chỉ kỹ thuật chiếm tới 90,9% lực lượng lao động⁸⁶.

III.4.3.2. Thương mại dịch vụ thông tin

Kim ngạch nhập khẩu của ngành này trong 2012 ước tính đạt 39.992.948 triệu đồng, trong đó dịch vụ viễn thông chiếm tới 79,42%. Thị phần nhận khẩu của Hoa Kỳ chiếm cao nhất (60%), tiếp đến là EU (15%), Nhật Bản và Hàn Quốc (10%), Trung Quốc (5%), Đông Nam Á (7%) và các nước khác (3%).

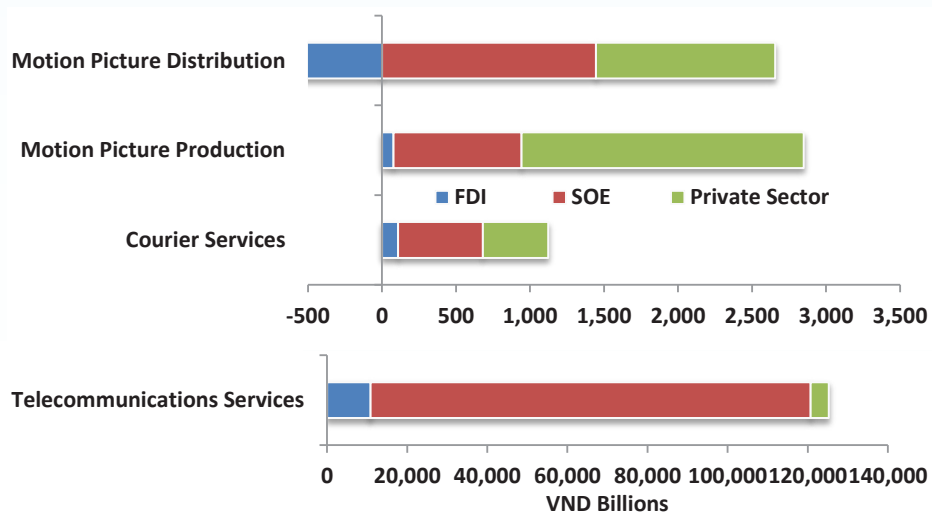
Về kim ngạch xuất khẩu, dịch vụ viễn thông cũng chiếm phần lớn kim ngạch, lên tới 99,60% với tổng giá trị 57.062.424 triệu đồng năm 2012. Dịch vụ chủ yếu cung cấp qua mode 1 sang Hoa Kỳ (70%) EU (13%), Nhật Bản và Hàn Quốc (7%), Trung Quốc (4,5%), Đông Nam Á (5%) và các nước khác (0,5%).

⁸⁶ Số liệu do TCTK Việt Nam cung cấp chỉ có cho năm 2011.

Giá trị trung bình trong doanh thu bán sang EU tính theo tỷ lệ phần trong trong tổng giá trị xuất khẩu lần lượt là: Dịch vụ thư tín: 40%, Sản xuất phim ảnh: 65%, Phân phối phim ảnh: 65% và Dịch vụ viễn thông: 15%.

Biểu đồ 95 thể hiện mức FDI trong lĩnh vực dịch vụ thông tin khá thấp ở Việt Nam. Phần lớn vốn góp vào lĩnh vực này, đặc biệt là đối với dịch vụ viễn thông, là từ khu vực Chính phủ trung ương hoặc địa phương (85,85%). Tuy nhiên, trong lĩnh vực sản xuất và phân phối phim ảnh thì sở hữu vốn góp của khối tư nhân so với vốn đầu tư của khu vực DNNN cân bằng hơn.

Biểu đồ 95. Vốn góp theo thành phần kinh tế trong lĩnh vực thông tin, 2012



Ghi chú: Năm 2012 xuất hiện hiện tượng thoái đầu tư nước ngoài khỏi dịch vụ phim ảnh.

Nguồn: Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê 2013

III.4.3.3. Đối xử với Dịch vụ thông tin trong các FTA của Việt Nam và của EU

Bảng 43 trình bày tổng quan kết quả phân tích các hiệp định thương mại khác nhau. Trong 4 hiệp định của EU, theo phân loại sản phẩm trung tâm (CPC), có thể tổng hợp như sau:

- CPC 7541 – Cho thuê thiết bị viễn thông
- CPC 7542 – Thương mại Dịch vụ bán buôn các thiết bị đầu cuối trong viễn thông
- CPC 7543 - Dịch vụ kết nối viễn thông
- CPC 7544 - Dịch vụ tư vấn viễn thông

Trong các hiệp định của Việt Nam các mã CPC liên quan gồm :

- CPC 7521 - Dịch vụ điện thoại thoại và fax
- CPC 7522 - Dịch vụ cho thuê chuyển mạch riêng
- CPC 7523 - Dịch vụ truyền dữ liệu chuyển mạch gói, dịch vụ truyền dữ liệu chuyển mạch, dịch vụ điện tín (telex) và dịch vụ cho thuê chuyển mạch riêng
- CPC 7529 - Dịch vụ fax

Cả 3 hiệp định này đều có mức độ cam kết/hạn chế như nhau.

Bảng 43. Các hạn chế trong các hiệp định của Việt Nam và EU trong lĩnh vực dịch vụ viễn thông

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Telecommunication Services							
Mode 1	○	○	○	○	◐	◐	◐
Mode 2	○	○	○	○	○	○	○
Mode 3	○	○	○	○	◐	◐	◐
Mode 4	◐	◐	◐	◐	●	●	●

Ghi chú: ○ Mở cửa/Về cơ bản mở cửa với một vài hạn chế không đáng kể ◐ Có nhiều hạn chế đáng kể ◑ Về cơ bản đóng cửa ● Hoàn toàn đóng cửa

Nguồn: Tác giả

Ở Mode 1, EU không áp dụng hạn chế. Với các thỏa thuận của Việt Nam, không có hạn chế nào ngoại trừ yêu cầu dịch vụ phải được cung cấp thông qua hợp tác đối tác với một đơn vị được thành lập ở Việt Nam đã được cấp phép cung cấp dịch vụ thông tin quốc tế.

Ở Mode 2, cả EU và Việt Nam đều không áp dụng hạn chế nào.

Ở Mode 3, EU không áp dụng hạn chế nào. Việt Nam không áp dụng hạn chế nào ngoại trừ yêu cầu dịch vụ phải được cung cấp thông qua liên doanh với một doanh nghiệp Việt Nam và vốn nước ngoài không được vượt quá 51% vốn pháp định.

Ở Mode 4, EU không áp dụng hạn chế nào ngoại trừ với dịch vụ thuộc CPC 7541, theo đó Liên minh châu Âu yêu cầu có quốc tịch đối với chuyên gia cũng như với thực tập sinh tốt nghiệp. Việt Nam không cam kết đối với phương thức này.

III.4.3.4. Cân nhắc đối với dịch vụ thông tin trong FTA Việt Nam – EU

Theo các FTA đang có hiệu lực hoặc sắp có hiệu lực, qua đó tạo ra áp lực cạnh tranh bên ngoài cho các doanh nghiệp nói chung, thì các doanh nghiệp trong nước của Việt Nam hoạt động trong các lĩnh vực sản xuất và phân phối phim ảnh cũng như dịch vụ viễn thông luôn tỏ ra lo lắng về bất lợi tương đối so với các đối thủ cạnh tranh từ các nước thứ 3 (như Hoa Kỳ, Hàn Quốc, Nhật Bản và Trung Quốc ...) – do sức ép cạnh tranh dựa trên các phương diện về quy mô, trợ cấp, tiếp thị và phân phối.

Các doanh nghiệp EU cũng bất lợi hơn so với các bên thứ 3 đến từ châu Á và Bắc Mỹ (như Hoa Kỳ, Hàn Quốc, Nhật Bản và Trung Quốc ...) trong các lĩnh vực như dịch vụ thư tín, sản xuất phim ảnh, phân phối phim ảnh và dịch vụ viễn thông.

Các vấn đề liên quan đến vi phạm quyền sở hữu trí tuệ và quy định lao động cũng có thể là thách thức lớn đối với tiến trình đàm phán các cam kết về dịch vụ. Ngoài ra, các quy định cạnh tranh và chính sách thuế, thường bị khối doanh nghiệp coi là khó dự đoán ở Việt Nam, cũng như sự thiếu minh bạch trong một số dự án mà nhà nước thực hiện mua sắm cũng được coi là những thách thức tiềm tàng đối với lĩnh vực dịch vụ thông tin.

Để thâm nhập thị trường EU, thì các vấn đề cốt lõi nhất đối với các doanh nghiệp trong nước chủ yếu gắn với khả năng đáp ứng yêu cầu về lao động, công nhận lẫn nhau về chứng chỉ, xác nhận, yêu cầu về vốn và tuân thủ quy định thuế. Lĩnh vực thông tin không gặp phải vấn đề về di chuyển tạm

thời của thể nhân phục vụ kinh doanh trên các thị trường cấp 1 cấp 2 hay cấp 3 ở Việt Nam.

Nhìn chung, trong lĩnh vực thông tin, khả năng khó dự đoán về năng lực và chính sách chính là những hạn chế đáng kể nhất, mặc dù môi trường quản lý và đầu tư cũng như cấp phép là những nhân tố còn nhiều hạn chế. Dịch vụ thư tín và sản xuất phim ảnh đang đối mặt với cạnh tranh quốc tế chủ yếu từ Hoa Kỳ và Nhật Bản đối với dịch vụ thư tín và từ Hoa Kỳ, Hàn Quốc và Trung Quốc đối với sản xuất phim ảnh. Trong khi đó các phân ngành dịch vụ như phân phối phim ảnh và viễn thông lại không chịu ảnh hưởng nhiều từ cạnh tranh quốc tế do các doanh nghiệp hoạt động trong các phân ngành này chủ yếu là DNNN và cạnh tranh khá hạn chế. Không có vấn đề nào đáng kể trong lĩnh vực thông tin liên quan tới di chuyển tạm thời của thể nhân phục vụ kinh doanh đối với các lĩnh vực cấp 1, cấp 2 hay cấp 3 ở Việt Nam. Mode 1 là mode phổ biến nhất được sử dụng để xuất khẩu dịch vụ sang EU trong lĩnh vực thông tin.

Cụ thể, giá trị kim ngạch xuất khẩu sang EU tính theo tỷ lệ phần trăm tổng xuất khẩu ước tính là:

- Dịch vụ thư tín: 40%
- Sản xuất phim ảnh: 65%
- Phân phối phim ảnh: 65%
- Dịch vụ viễn thông: 15%

Yêu cầu lao động, công nhận các bằng cấp, xác nhận, yêu cầu vốn và tuân thủ thuế là những rào cản chính mà các doanh nghiệp Việt Nam gặp phải tại EU. Tại Việt Nam đôi khi vẫn xảy ra tình trạng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ và quy định về lao động và đây cũng là lý do làm EU lo ngại. Chính sách cạnh tranh và chính sách thuế cũng có xu hướng khó dự đoán ở Việt Nam và quá trình mua sắm chính phủ được phản ánh là có các điều kiện không minh bạch.

III.4.4. Dịch vụ Tài chính

III.4.4.1. Đặc điểm của dịch vụ tài chính

Lĩnh vực dịch vụ tài chính phát triển nhanh chóng nhưng gần đây cũng gặp phải tình trạng rủi ro tăng lên đáng kể. Tỷ lệ dư nợ trên GP đã tăng lên 130% vào năm 2011 do tín dụng tăng trưởng mạnh với tốc độ trên 30% trong suốt 5 năm 2007-2011. Tuy nhiên, chính phủ đã áp dụng nhiều biện pháp thắt chặt tăng trưởng tín dụng, giảm xuống còn 9,6% năm 2012 và dưới 12% năm 2013. Chỉ số chứng khoán cuối năm 2013 vẫn còn thấp hơn mức đầu năm 2008. Lĩnh vực bảo hiểm cũng chịu tác động tiêu cực của khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2008.

So với các nước trong khu vực, ngành dịch vụ tài chính Việt Nam còn nhỏ. Mặc dù mức độ tiếp cận dịch vụ ngân hàng đã tăng lên đáng kể trong những năm gần đây, Việt Nam vẫn là nước có mức độ thâm nhập của dịch vụ ngân hàng thấp nhất trong các nước ASEAN, dưới 30% dân cư. Việt Nam cũng có tỷ lệ cho vay/tiền gửi cao hơn so với In-đô-nê-xi-a, Ma-lai-xi-a, Phi-líp-pin và Thái Lan. Lĩnh vực bảo hiểm phát triển nhanh chóng kể từ khi gia nhập WTO năm 2007. Tuy nhiên, phí bảo hiểm mới chỉ chiếm 1,98% GDP tính tại thời điểm 2010. Thị trường chứng khoán vẫn chưa trở thành kênh huy động vốn chính của nền kinh tế. Tổng giá trị thị trường của các công ty niêm yết mới đạt 25,6% GDP năm 2012, chỉ bằng ¼ tổng lượng tín dụng bơm vào nền kinh tế thông qua hệ thống ngân hàng.

Theo điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê, dịch vụ tài chính có 2.830 doanh nghiệp,

trong đó gồm 1.171 DNNN, 1.639 doanh nghiệp tư nhân và 20 doanh nghiệp nước ngoài tính tại thời điểm 2012. Phân ngành tài chính có tới 2.099 doanh nghiệp, còn phân ngành bảo hiểm chỉ có 179 doanh nghiệp. Tuy nhiên, phân ngành bảo hiểm có số doanh nghiệp tăng lên gần 2 lần trong giai đoạn 2008-2012, còn số lượng doanh nghiệp trong phân ngành tài chính thì chỉ thay đổi rất ít. Ngoài ra, sau khi gia nhập WTO, cũng có nhiều doanh nghiệp nước ngoài xuất hiện trong phân ngành bảo hiểm. Giai đoạn 2007-2013, đã cấp phép thêm cho 8 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, 9 doanh nghiệp nhân thọ và 4 doanh nghiệp môi giới.

Tỷ lệ lao động nữ trong ngành này chiếm 56,3%. Tỷ lệ lao động có độ tuổi 18-34 chiếm khoảng 60% và trên 95% lao động có chứng chỉ đào tạo hoặc cấp cao hơn.

Về mặt địa lý, phần lớn các doanh nghiệp tài chính và bảo hiểm đặt trụ sở tại vùng đồng bằng sông Hồng và vùng Đông Nam Bộ, đặc biệt là tại Hà Nội hoặc Tp. Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, các doanh nghiệp nhỏ và mạng lưới các chi nhánh ngân hàng và bảo hiểm nằm rải rác khắp các tỉnh của đất nước.

III.4.4.2. Thương mại dịch vụ tài chính

Kết quả hoạt động của khu vực tài chính bị tác động đáng kể trong năm 2009 do khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tổng doanh thu năm 2009 giảm 32% so với 2008. Tuy nhiên, ngành này phục hồi mạnh vào năm 2010 và tăng gấp đôi doanh thu vào năm 2011. Kết quả hoạt động của ngành suy giảm nhẹ vào năm 2012 do kinh tế đi xuống. Cũng cần lưu ý rằng tốc độ gia tăng doanh số đạt được trong các năm 2010-2011 còn có nguyên nhân từ tỷ lệ lạm phát tăng cao, lạm phát các năm 2010, 2011 tương ứng là 12% và 18,1%.

Hoạt động thương mại trong lĩnh vực dịch vụ tài chính hiện vẫn còn nhỏ và phụ thuộc nhiều vào các tín hiệu kinh tế vĩ mô. Thương mại dịch vụ chủ yếu vẫn thực hiện qua mode 1, thương mại qua biên giới. Số liệu của Tổng cục Thống kê cho thấy tổng kim ngạch nhập khẩu của lĩnh vực này đạt 757 triệu USD năm 2012, tương đương với mức đạt được năm 2007, mức trước khủng hoảng kinh tế. Năm 2012, kim ngạch xuất khẩu thấp hơn so với kim ngạch nhập khẩu, đạt 214 triệu đôla, thấp hơn nhiều so với mức 397 triệu năm 2007.

Bảng 44: Kim ngạch dịch vụ nhập khẩu (triệu USD)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Insurance service	249	302	461	473	406	481	567	582
Financial services	230	270	300	230	153	195	217	175
Total	479	572	761	703	559	676	784	757

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Bảng 45: Kim ngạch dịch vụ xuất khẩu (triệu USD)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Insurance service	45	50	65	60	65	70	81	64
Financial services	220	270	332	230	175	192	208	150
Total	265	320	397	290	240	262	289	214

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Số liệu từ CSDL GTAP 8 năm 2007 cũng cho thấy EU là nhà cung cấp dịch vụ chính cho Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ tài chính. Đồng thời EU cũng là thị trường xuất khẩu chính cho dịch vụ tài chính của Việt Nam. Thương mại dịch vụ diễn ra với các nước thành viên ASEAN rất hạn chế.

Bảng 46: Nhập khẩu và xuất khẩu DVTC phân theo khu vực, triệu USD (2007)

	ASEAN	United States	EU
Import			
Financial services	7.7	71.1	220.2
Insurance	7.2	40.8	151.2
Export			
Financial services	4.6	19.2	125.6
Insurance	9.3	68.2	66

Nguồn: GTAP 8 trong Báo cáo hoạt động SERV-1, 2011 của MUTRAP III

Thương mại dịch vụ tài chính theo mode 2 của Việt Nam không có số liệu chính xác. Tuy nhiên, có thể nhìn vào số lượng khách nước ngoài đến Việt Nam để ước tính mức độ thương mại. Theo Tổng cục Thống kê, trong 2013 Việt Nam đón 7,6 triệu lượt người nước ngoài đến, cao hơn đáng kể so với mức của năm 2009 (3,4 triệu người). Các nước EU chiếm khoảng 11% tổng số người nước ngoài đến Việt Nam, thấp hơn khá nhiều so với số người Trung Quốc (25,2%).

Thương mại dịch vụ tài chính của Việt Nam theo mode 3 được thể hiện trong các biểu đồ dòng vào ra của FDI. Sau khi Việt Nam gia nhập WTO năm 2007, FDI vào lĩnh vực DVTC đã tăng lên mức cao nhất 100 triệu USD năm 2009. Kể từ năm 2011-2013, lĩnh vực này chỉ thu hút khoảng 1,1 triệu USD. Tuy nhiên, các nhà đầu tư nước ngoài cũng thực hiện đầu tư gián tiếp thông qua mua cổ phần của các ngân hàng thương mại. Về dòng vốn FDI ra, các ngân hàng của Việt Nam như BIDV, MB, Sacombank đều đã thực hiện mở chi nhánh tại các nước lân cận như Lào, Căm-pu-chia và Mi-an-ma. Ngoài ra, vào 9/2011, Vietinbank cũng đã mở chi nhánh châu Âu đầu tiên của ngân hàng này tại Đức. Tổng vốn lũy kế của các nhà đầu tư Việt Nam đầu tư ra nước ngoài tính đến cuối 2012 là 538,1 triệu USD.

Thương mại DVTC cũng không có số liệu chính xác đối với mode 4. Tuy nhiên, điều tra doanh

nghiệp của Tổng cục Thống kê cũng đưa ra số lượng người lao động nước ngoài làm việc trong lĩnh vực DVTC. Theo đó năm 2012 có khoảng 620 lao động nước ngoài, thấp hơn so với năm 2011 (652 lao động nước ngoài).

III.4.4.3. Đối xử với lĩnh vực DVTC trong các FTA của Việt Nam và của EU

III.4.4.3.1. Dịch vụ ngân hàng

Bảng 47 trình bày tổng quan kết quả phân tích các hiệp định khác nhau. Mức độ hạn chế của các hiệp định theo các mode trong các hiệp định của EU cơ bản là giống nhau, ngoại trừ với FTA với Xing-ga-po, là hiệp định đã bao gồm ngoại lệ với Croa-chi-a. Các hiệp định của Việt Nam có mức độ cam kết khác nhau đối với mỗi mode, nhưng về cơ bản các cam kết giữa các hiệp định đều tương đồng.

Bảng 47. Các hạn chế trong các FTA của Việt Nam và của EU đối với lĩnh vực ngân hàng

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Banking Services							
Mode 1	●	●	●	●	●	●	●
Mode 2	○	○	○	○	○	○	○
Mode 3	◐	◐	◐	◐	◐	◐	◐
Mode 4	◑	◑	◑	◑	◑	◑	◑

Ghi chú: ○ Mở cửa về cơ bản mở cửa với một vài hạn chế không đáng kể ◐ Có nhiều hạn chế đáng kể ◑ Về cơ bản đóng cửa ● Hoàn toàn đóng cửa

Nguồn: Tác giả

Ở Mode 1 trong các hiệp định của EU, có nhiều mức độ hạn chế khác nhau. Có 20 nước thành viên (Áo, Bỉ, Bun-ga-ri, Séc, Đức, Đan Mạch, Tây Ban Nha, Phần Lan, Pháp, , Hung-ga-ri, Ai-len, Hy Lạp, Ý, Lú-xăm-bua, Hà Lan, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Xi-lô-va-ki-a, Thụy Điển, Anh) không cam kết đối với dịch vụ cung cấp thông tin tài chính và xử lý dữ liệu tài chính phục vụ tư vấn và dịch vụ phụ trợ khác, không bao gồm dịch vụ trung gian tài chính. Một loại hạn chế khác cũng được áp dụng khác nhau tại 13 nước thành viên (trong đó có Bỉ, Bun-ga-ri, Síp, Ét-xtô-ni-a, Lit-va, Ý, Lát-vi-a, Man-ta, Ba Lan, Ru-ma-ni, Xi-lô-ve-ni-a). Các hạn chế này liên quan đến yêu cầu thành lập, yêu cầu cấp phép trước khi chấp nhận tiền gửi hoặc có hạn chế và điều kiện cụ thể tùy theo loại hình dịch vụ được cung cấp. Đối với Việt Nam, nước này không cam kết ngoại trừ dịch vụ cung cấp và chuyển thông tin tài chính và xử lý dữ liệu tài chính phục vụ tư vấn, trung gian và các dịch vụ phụ trợ khác.

Ở Mode 2 trong các thỏa thuận của EU, chỉ có 2 nước thành viên có áp dụng các hạn chế nhất định. Bun-ga-ri áp dụng các điều kiện khi sử dụng mạng lưới viễn thông. Ba Lan yêu cầu phải sử dụng mạng lưới viễn thông công cộng hoặc một đơn vị vận hành viễn thông đã được cho phép để thực hiện chuyển thông tin tài chính và xử lý dữ liệu tài chính và các phần mềm liên quan. Việt Nam không áp dụng hạn chế nào đối với mode này.

Ở Mode 3 trong các hiệp định của EU, có nhiều mức độ hạn chế khác nhau. Tại tất cả các nước thành viên, chỉ các doanh nghiệp có văn phòng đăng ký nằm trong Liên minh châu Âu mới được phép nhận ủy thác đầu tư và ủy thác tài sản của quỹ đầu tư. Công tác quản lý tại quỹ tín thác và các công ty đầu tư phải do trụ sở chính hoặc văn phòng đã được đăng ký thực hiện, văn phòng này phải được thành lập tại cùng nước thành viên đó. Các hạn chế khác có hình thức áp dụng khác nhau tại

11 nước thành viên (Bun-ga-ri, Síp, Phần Lan, Hung-ga-ri, Ai-len, Lít-va, Bồ Đào Nha, Ru-ma-ni, Xi-lô-va-ki-a, Xi-lô-ve-ni-a, Thụy Điển, Croa-chi-a). Các hạn chế cơ bản chủ yếu liên quan đến yêu cầu có văn phòng được đăng ký để được phép nhận ủy thác tài sản, yêu cầu thường trú hoặc quốc tịch của nước thành viên để trở thành thành viên hội đồng quản trị của doanh nghiệp được thành lập (không phải chi nhánh) để thực hiện một số hoạt động tài chính cụ thể như quản lý tài sản và quản lý quỹ lương hưu. Việt Nam áp dụng một số hạn chế đối với các ngân hàng thương mại, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính và tổ chức tín dụng. Các hạn chế cơ bản là liên quan tới yêu cầu thành lập hiện diện chỉ thông qua liên doanh với các doanh nghiệp Việt Nam và hạn chế đối với đóng góp vốn nước ngoài.

Ở Mode 4 trong các hiệp định của EU, hạn chế chỉ áp dụng tại 6 nước thành viên (Bun-ga-ri, Phần Lan, Ý, Lít-va, Ba Lan, Croa-chi-a) và các yêu cầu cơ bản tập trung vào yêu cầu thường trú hoặc quốc tịch tại nước thành viên. Trong các hiệp định của Việt Nam với ASEAN, chỉ cho phép nếu thỏa mãn các điều kiện quy định trong luật pháp và quy định của Việt Nam.

III.4.3.3.2. Dịch vụ bảo hiểm

Bảng 48 trình bày tổng quan kết quả phân tích các hiệp định thương mại khác nhau. Trong cả 4 hiệp định, các hạn chế có tính tương đồng cao; trừ hiệp định với Xing-ga-po có bao gồm Croa-chi-a. Hiệp định của Việt Nam có nhiều mức độ cam kết khác nhau xét về phương thức cung cấp, nhưng có tính tương đồng cao giữa các hiệp định.

Bảng 48. Hạn chế đối với dịch vụ bảo hiểm trong các hiệp định của Việt Nam và của EU

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Insurance Services							
Mode 1	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Mode 2	☐	☐	☐	☐	○	○	○
Mode 3	☐	☐	☐	☐	◐	◐	◐
Mode 4	◐	◐	◐	◐	●	●	●

Ghi chú: ☐ Mở cửa ☐ Về cơ bản mở cửa với một vài hạn chế không đáng kể ◐ Có nhiều hạn chế đáng kể ◐ Về cơ bản đóng cửa ● Hoàn toàn đóng cửa

Nguồn: Tác giả

Ở Mode 1 và Mode 2 trong các hiệp định của EU, các cam kết theo Mode 1 và 2 không cam kết ở 21 nước thành viên (Áo, Bỉ, Séc, Đức, Đan Mạch, Tây Ban Nha, Phần Lan, Pháp, Hy Lạp, Hung-ga-ri, Ai-len, Ý, Lít-va-xăm-bua, Hà Lan, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Ru-ma-ni, Xi-lô-va-ki-a, Thụy Điển, Xi-lô-ve-ni-a, Anh), trừ bảo hiểm hàng hải, vận tải hàng không, phóng vào vũ trụ (bao gồm vệ tinh) và vận tải hàng hóa. Các hạn chế cụ thể bao gồm yêu cầu các doanh nghiệp bảo hiểm thành lập trong Cộng đồng châu Âu hoặc phải cung cấp dịch vụ bảo hiểm thông qua chi nhánh cũng được áp dụng ở nhiều nước thành viên khác. Tại 23 nước thành viên (Áo, Bỉ, Bun-ga-ri, Séc, Síp, Đức, Đan Mạch, Tây Ban Nha, Phần Lan, Pháp, Hy Lạp, Hung-ga-ri, Ai-len, Ý, Lít-va-xăm-bua, Man-ta, Hà Lan, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Ru-ma-ni, Xi-lô-va-ki-a, Thụy Điển, Xi-lô-ve-ni-a, Anh) cam kết theo Mode 2 liên quan đến trung gian bảo hiểm được ghi không cam kết. Trong các hiệp định của Việt Nam, dưới mode 1 không có hạn chế áp dụng với dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và người nước ngoài làm việc ở Việt Nam; dịch vụ tái bảo hiểm và bảo hiểm vận tải quốc tế, bao gồm cả hàng hải và

hàng không. Dịch vụ môi giới bảo hiểm và tư vấn bảo hiểm cũng không chịu hạn chế nào. Trong các hiệp định của Việt Nam, dưới mode 4 không cam kết với dịch vụ bảo hiểm.

Ở Mode 3 trong các hiệp định của EU, 11 nước thành viên áp dụng hạn chế (Áo, Bun-g-ri, Tây Ban Nha, Hy Lạp, Phần Lan, Ý, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Xi-lô-va-ki-a, Xi-lô-ve-ni-a, Thụy Điển). Cụ thể, một số hạn chế yêu cầu thành viên hội đồng quản trị và giám đốc thường trú và phải được phép mở văn phòng sau khi cơ quan giám sát quản lý có đánh giá đầy đủ. Tại một số nước thành viên, chỉ cho phép cung cấp dịch vụ thông qua văn phòng đã được đăng ký, không được phép thông qua chi nhánh. Trong các hiệp định của Việt Nam, dưới mode 3, chi nhánh không được phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm nhân thọ, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Từ năm 2012, chi nhánh phi nhân thọ của nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm nước ngoài sẽ được phép triển khai, với điều kiện phù hợp với quy định quản lý thận trọng.

Ở Mode 4 trong các hiệp định của EU, các hạn chế cơ bản liên quan đến yêu cầu thường trú áp dụng ở 6 nước thành viên (Áo, Êt-xtô-ni-a, Tây Ban Nha, Ý, Phần Lan, Ba Lan). Trong các hiệp định của Việt Nam, không cam kết đối với mode này.

III.4.4.4. Cân nhắc về dịch vụ tài chính trong FTA Việt Nam – EU

Quy định của WTO với Việt Nam liên quan đến dịch vụ ngân hàng và tài chính khác trên 4 phương thức và 2 loại hạn chế cơ bản: Đối xử quốc gia và Tiếp cận thị trường. Sau đàm phán, mức độ cam kết thường là “không cam kết” hoặc “không hạn chế”. Mở cửa thị trường tài chính trong nước cho sự tham gia của nước ngoài ít nhất phải đạt được mức độ cam kết theo lộ trình đã đưa ra. Để có thêm thông tin, đề nghị xem Phụ lục 4 Các Rào cản hiện hành của Việt Nam trong lĩnh vực DVTC phân theo mode và loại cam kết.

Phù hợp với gia nhập WTO, FTA Việt Nam – EU dự kiến sẽ thúc đẩy tự do hóa thị trường tài chính của Việt Nam. Tự do hóa thương mại dịch vụ tài chính cho phép sự tham gia của nước ngoài cũng như thực hiện cải cách quy định và thể chế trong nước để phù hợp với các hiệp định quốc tế. Dự kiến điều này sẽ hỗ trợ tốt hơn nữa các hoạt động thương mại và thúc đẩy đầu tư qua biên giới giữa Việt Nam và các nước thành viên EU. Ngoài ra, điều này cũng sẽ giúp gia tăng cạnh tranh và qua đó nâng cao hiệu quả phân phối tín dụng thông qua khu vực tư nhân, bao gồm cả các tổ chức tài chính có vốn đầu tư nước ngoài.

Tự do hóa tài chính sẽ đem lại cho Việt Nam cơ hội phát triển thị trường tài chính của mình. Có nhiều nghiên cứu khẳng định quan điểm rằng thị trường tài chính có mức độ phát triển cao hơn sẽ giúp đem lại tăng trưởng cao hơn và các quan sát thực tiễn tại Việt Nam cũng cho thấy quan điểm này hiện đang đúng. Bên cạnh đó, sự tham gia của nước ngoài vào thị trường trong nước sẽ giúp sửa chữa cơ cấu tài chính đã yếu kém. Dòng đầu tư nước ngoài bao gồm FDI và đầu tư gián tiếp cũng sẽ giúp xây dựng toàn bộ nền kinh tế nói chung.

Hạn chế cơ bản đối với xuất khẩu dịch vụ tài chính là thiếu thương hiệu và chất lượng dịch vụ còn hạn chế của các tổ chức tài chính ở Việt Nam. Hầu hết các tổ chức tài chính của Việt Nam (ngoại trừ 3 ngân hàng có chi nhánh tại Lào và Căm-pu-chia, và Vietinbank có một chi nhánh tại Frankfurt, Đức) đều chưa phải là các tổ chức có tên tuổi ở bên ngoài Việt Nam. Chất lượng dịch vụ và công tác quản lý rủi ro hiện vẫn còn chưa thể đạt tới chuẩn mực quốc tế.

Thách thức chính đối với FTA Việt Nam – EU trong lĩnh vực DVTC đó là có các tác động đối lập của tự do hóa tài chính đối với phát triển tích cực với những biến động bất thường có thể có trên thị trường này. Kinh nghiệm từ gia nhập WTO cho thấy khi Việt Nam hội nhập sâu hơn vào hệ thống

mạng lưới tài chính toàn cầu thì cuộc khủng hoảng toàn cầu cũng làm bộc lộ các điểm yếu của Việt Nam. Nếu Việt Nam tiếp tục mở cửa hơn nữa trong quá trình hội nhập quốc tế trong khi không có đủ lượng dự trữ ngoại hối cần thiết và có các biện pháp thận trọng, thì có thể sẽ gặp phải thách thức lớn hơn nữa từ các cú sốc tiêu cực bên ngoài.

FTA Việt Nam – EU dự kiến sẽ tự do hóa luân chuyển vốn vào và ra khỏi Việt Nam. Điều này có nghĩa là Việt Nam phải xóa bỏ/ gỡ bỏ các hạn chế đối với các giao dịch ngoại hối. Theo đó, dòng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, cả đầu tư trực tiếp và gián tiếp sẽ tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, điều này cũng sẽ đe dọa đến sự ổn định kinh tế vĩ mô do có thể có sự biến động lớn trong dòng vốn vào và ra khỏi Việt Nam.

Tái cấu trúc là từ hay được nói đến trong lĩnh vực ngân hàng của Việt Nam. Tái cấu trúc mạnh hệ thống ngân hàng nhằm giải quyết vấn đề nợ xấu gây ra do quá trình tăng trưởng không được kiểm soát trong thời gian vài năm qua được tiếp nối bởi sự đổ vỡ của thị trường bất động sản và chứng khoán. Mức độ rủi ro của các ngân hàng và sự liên hệ quá mức với các DNNN có quy mô quá lớn nhưng không có lợi nhuận, đã làm dấy nên sự nghi ngờ về khả năng đáp ứng các yêu cầu về tỷ lệ vốn cần thiết. Từ góc độ này, FTA Việt Nam – EU sẽ tạo ra các cơ hội để thực hiện tái cấu trúc lĩnh vực ngân hàng. Cụ thể, hiệp định này dự kiến sẽ: (i) tạo ra áp lực với các cơ quan liên quan phải xây dựng khung khổ giám sát quản lý chặt chẽ hơn với nợ xấu và các khoản vay bằng ngoại tệ, (ii) tạo ra áp lực với các ngân hàng thương mại công bố thông tin để đảm bảo minh bạch hóa, và (iii) dễ dàng nâng cao mức độ vốn hóa của các ngân hàng, mua bán sáp nhập và tư nhân hóa ngân hàng đồng thời giúp giảm tỷ lệ nợ xấu của các ngân hàng.

Hiệp định nên tính tới thực tế Việt Nam là nước có trình độ phát triển trung bình. Cụ thể, Việt Nam có thể chịu tác động tiêu cực từ tự do hóa do mở tài khoản vốn quá nhanh. Việt Nam vẫn còn ít kinh nghiệm quản lý dòng vốn quy mô lớn vào và ra khỏi nền kinh tế, cũng như chưa nhiều kinh nghiệm chống hoạt động đầu cơ trên thị trường chứng khoán. Bởi vậy, các quy định về mở cửa tài khoản vốn cần đi kèm với sự hỗ trợ của EU nhằm tăng cường quy định thận trọng, giám sát ngân hàng và giám sát hệ thống tài chính của Việt Nam.

Đàm phán cũng cần xử lý tiếp cận thị trường và đãi ngộ quốc gia trên phạm vi rộng của các ngành và các phương thức cung cấp khác nhau nhằm xác định các lĩnh vực trong đó các quy định quản lý có vai trò lớn hơn trong thúc đẩy thương mại 2 chiều.

Hiệp định sẽ hướng tới tự do hóa hoàn toàn cán cân vãng lai và luân chuyển vốn, bao gồm cả điều khoản giữ nguyên trạng. Hiệp định cũng sẽ có điều khoản bảo lưu (cụ thể như: trong trường hợp có khó khăn nghiêm trọng về chính sách tiền tệ và tỷ giá, hoặc các quy định giám sát thận trọng hoặc ngoại lệ thuế), là những điều khoản phù hợp với các hiệp định của EU về tự do luân chuyển vốn. Đàm phán sẽ phải tính tới những vấn đề nhạy cảm gắn liền với tự do hóa luân chuyển luồng vốn không gắn với đầu tư trực tiếp.

Nói tóm lại, hoạt động trên thị trường dịch vụ tài chính của Việt Nam còn nhỏ và khá nhạy cảm trước các tín hiệu kinh tế vĩ mô. Thương mại dịch vụ chủ yếu thực hiện dưới mode 1 (qua biên giới). Số liệu⁸⁷ cho thấy EU hiện là nguồn cung thương mại dịch vụ chính trong lĩnh vực DVTC của Việt Nam. Đồng thời, EU cũng là thị trường chính nhập khẩu dịch vụ tài chính từ Việt Nam. Số liệu FDI cũng cho thấy xuất khẩu dưới mode 3 vào khu vực DVTC của Việt Nam. Sau khi gia nhập WTO năm 2007, FDI vào khu vực này đạt mức 100 triệu USD năm 2009. Trong 3 năm gần đây, 2011-2013, chỉ có thêm 1,1

⁸⁷ Cở sở dữ liệu GTAP 8 năm 2007.

triệu USD đầu tư vào lĩnh vực này. Hiện không có số liệu chính xác về thương mại dịch vụ tài chính của Việt Nam theo mode 4. Tuy nhiên, số liệu thống kê điều tra doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê cũng đưa ra số lượng lao động nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ tài chính. Hiện có 620 lao động nước ngoài làm việc trong lĩnh vực này năm 2012. Trong 4 phương thức cung cấp, Việt Nam không cam kết đối với mode 1 và mode 4, trong khi cam kết không hạn chế với mode 2 và mode 3. Mode 4 và mode 2 gần như không đáng kể cho nên mối quan tâm của hiệp định FTA này không tập trung vào mode 1 và 4. Đối với mode 3, các tổ chức tín dụng nước ngoài đã được phép thành lập hiện diện thương mại ở Việt Nam dưới một số hình thức bao gồm văn phòng đại diện, chi nhánh ngân hàng thương mại, các ngân hàng liên doanh với vốn đầu tư nước ngoài không vượt quá 50% vốn điều lệ và các ngân hàng 100% vốn nước ngoài. Các quy định tương tự cũng được áp dụng với doanh nghiệp bảo hiểm. Hạn chế về các hoạt động huy động tiền gửi là tiền đồng của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài cũng được gỡ bỏ từ 1/1/2011. Tuy nhiên, vẫn còn có các hạn chế theo cam kết trong WTO, bao gồm cả hạn chế về tỷ lệ góp vốn của nhà đầu tư nước ngoài trong các ngân hàng thương mại Việt Nam, hạn chế về mở địa điểm giao dịch ngoài trụ sở thứ nhất của ngân hàng nước ngoài. Ngoài ra, Việt Nam vẫn duy trì đối xử quốc gia với các doanh nghiệp thương mại nhà nước.

Hạn chế chính cản trở xuất khẩu dịch vụ tài chính là vấn đề thương hiệu và chất lượng dịch vụ của các tổ chức tài chính Việt Nam. Gần như tất cả các tổ chức tài chính Việt Nam (ngoại trừ một vài chi nhánh ở Lào và Căm-pu-chia và 1 chi nhánh ở Đức) đều không được biết tới ở ngoài Việt Nam. Chất lượng dịch vụ quản lý rủi ro vẫn còn cách khá xa so với các tiêu chuẩn quốc tế. FTA Việt Nam – EU dự kiến sẽ tự do hóa lưu chuyển vốn, và được kỳ vọng sẽ tạo ra dòng vốn vào Việt Nam. Điều này đặt ra lo ngại ảnh hưởng tới sự ổn định của môi trường kinh tế vĩ mô do sự bất ổn của dòng vốn vào và ra Việt Nam và đòi hỏi các bước đi tự do hóa từng bước.

III.4.5. Dịch vụ chuyên môn

III.4.5.1. Các đặc điểm của dịch vụ chuyên môn

Dịch vụ chuyên môn bao gồm các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh/ dịch vụ hỗ trợ là ngành dịch vụ đang phát triển ở Việt Nam và đóng vai trò quan trọng để giúp nền kinh tế Việt Nam vận hành theo mô hình hiện đại. Theo phân loại của WTO, dịch vụ chuyên môn được chia thành 8 phân ngành:

- a) Dịch vụ pháp lý (CPC 861)
- b) Dịch vụ kiểm toán kế toán (CPC 862)
- c) Dịch vụ tư vấn thuế (CPC 863)
- d) Dịch vụ thiết kế (CPC 8671)
- e) Dịch vụ tư vấn kỹ thuật (CPC 8672)
- f) Dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ (CPC 8673)
- g) Dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị (CPC 8674)
- i) Dịch vụ thú y (CPC 932)

Dịch vụ chuyên môn giúp tạo ra môi trường cạnh tranh và tác động tới xu hướng cũng như quy mô đầu tư và qua đó tác động tới GDP, vì vậy đây là nơi Việt Nam cần coi trọng và tiến hành cải cách, hiện đại hóa và củng cố vai trò của khu vực này trong nền kinh tế của mình.⁸⁸ Các dịch vụ này đòi hỏi

người lao động có trình độ cao và là ngành sử dụng nhiều vốn con người. Mặc dù còn là ngành mới ở Việt Nam, nhưng đã xuất hiện nhiều công ty hàng đầu thế giới, đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ kế toán và dịch vụ pháp lý, nhằm tư vấn cho các doanh nghiệp quốc tế về các điều kiện ở Việt Nam nhưng dịch vụ này càng ngày càng được cung cấp nhiều hơn cho các khách hàng Việt Nam.

Theo Quyết định Số 175/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 27/1/2011, phê duyệt chiến lược phát triển tổng thể các ngành dịch vụ Việt Nam đến 2020, định hướng chiến lược xác định tập trung đầu tư thúc đẩy sự phát triển của các phân ngành dịch vụ có tiềm năng lớn và các ngành có hàm lượng khoa học kỹ thuật cao và giá trị gia tăng cao nhằm tạo nền tảng cho sự phát triển của nền kinh tế.

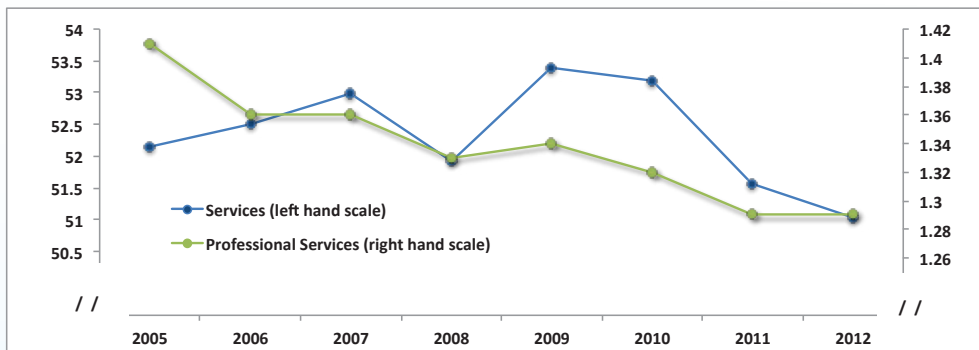
Dịch vụ chuyên môn được coi thuộc nhóm dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và/ hoặc dịch vụ khoa học công nghệ trong danh mục các ngành dịch vụ được tập trung phát triển cho tới 2020. Các định hướng cơ bản cho ngành dịch vụ hỗ trợ kinh doanh bao gồm:

- Xây dựng các dự án và chương trình phát triển dịch vụ hỗ trợ kinh doanh thông qua xây dựng môi trường kinh doanh, xây dựng và nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp, nâng cao và tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận nguồn lực, thị trường và dịch vụ và xây dựng, nâng cao văn hóa kinh doanh và năng lực quản lý.
- Xác định các phân ngành hỗ trợ kinh doanh thiết yếu cho phát triển kinh tế xã hội nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các phân ngành dịch vụ này đồng thời giúp đáp ứng nhu cầu của toàn bộ nền kinh tế và các vùng miền khác nhau.

Thủ tướng đã khẳng định vai trò quan trọng của dịch vụ hỗ trợ kinh doanh là nhằm nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp và tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của ngành dịch vụ này.

Mặc dù dịch vụ chuyên môn hết sức quan trọng đối với tiến trình cải cách của Việt Nam nhằm hiện đại hóa nền kinh tế, nhưng đóng góp của ngành này vào sự phát triển chung còn khá hạn chế, và thậm chí qua thời gian lại có những bước thụt lùi. Năm 2009, tỷ trọng ngành dịch vụ chuyên môn trong GDP khá nhỏ ở mức 1,41% năm 2005 và giảm xuống còn 1,29% năm 2012 (Biểu đồ 96). Dịch vụ chuyên môn, khoa học và công nghệ chiếm khoảng 3% trong tổng doanh thu ngành dịch vụ nói chung.⁸⁹

Biểu đồ 96. Tỷ trọng của dịch vụ chung và dịch vụ chuyên môn trong GDP, 2005-12



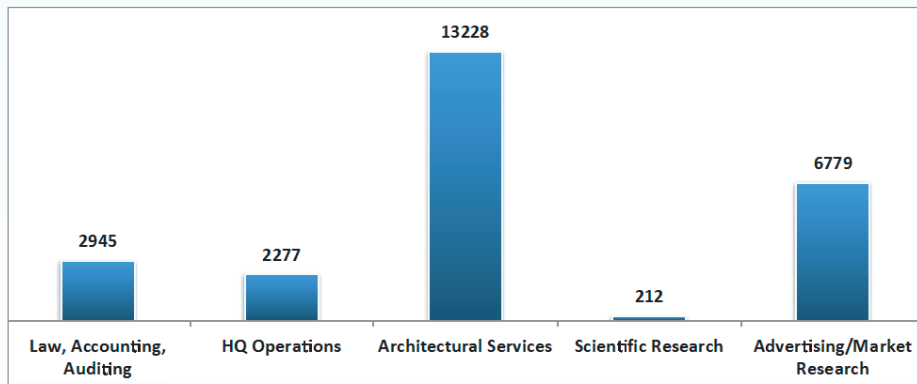
Nguồn: Tổng Cục Thống kê

⁸⁸ Amcham Thượng Hải (2012) Dịch vụ chuyên môn, Phòng Thương mại Hoa Kỳ.

⁸⁹ Do các tác giả tính toán dựa trên thống kê của TCTK.

Tổng số các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chuyên môn đạt gần 30,000 năm 2012, trong đó phần lớn là dịch vụ thiết kế, kiểm tra kỹ thuật và dịch vụ phân tích, tiếp theo là dịch vụ quảng cáo và nghiên cứu thị trường, pháp luật và kiểm toán kế toán (Biểu đồ 97).

Biểu đồ 97. Số lượng doanh nghiệp hoạt động ở Việt Nam, 2012



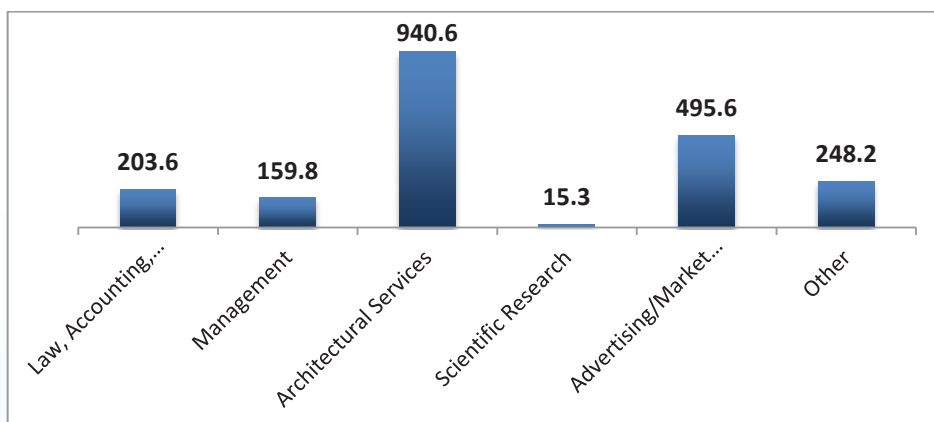
Nguồn: Tổng cục Thống kê, tính toán của tác giả

Do tính chất của ngành dịch vụ chuyên môn là đòi hỏi chất lượng con người cao và hỗ trợ các ngành khác trong hoạt động và giao dịch, nên 69% các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chuyên môn có trụ sở đặt tại các thành phố lớn như Hà Nội (8.485 doanh nghiệp) và TP. Hồ Chí Minh (10.803 doanh nghiệp).

Năm 2012, Doanh nghiệp nhà nước (DNNN) trong lĩnh vực này chỉ chiếm 7% tổng số doanh nghiệp (2.063). Chỉ đến gần đây mới bắt đầu phổ biến hơn hình thức các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động trong ngành dịch vụ chuyên môn; ngành này đã chứng kiến sự xuất hiện của ngày càng nhiều các doanh nghiệp đa quốc gia, đặc biệt là trong lĩnh vực kế toán và pháp lý.

Tổng doanh thu của mỗi ngành được nêu tại Biểu đồ 98. Dịch vụ chuyên môn tạo ra tổng giá trị doanh thu là 136,2 nghìn tỷ đồng.

Biểu đồ 98. Doanh thu Dịch vụ Chuyên môn, 2012 (Nghìn tỷ đồng)



Nguồn: Điều tra Doanh nghiệp của Tổng cục Thống kê 2013

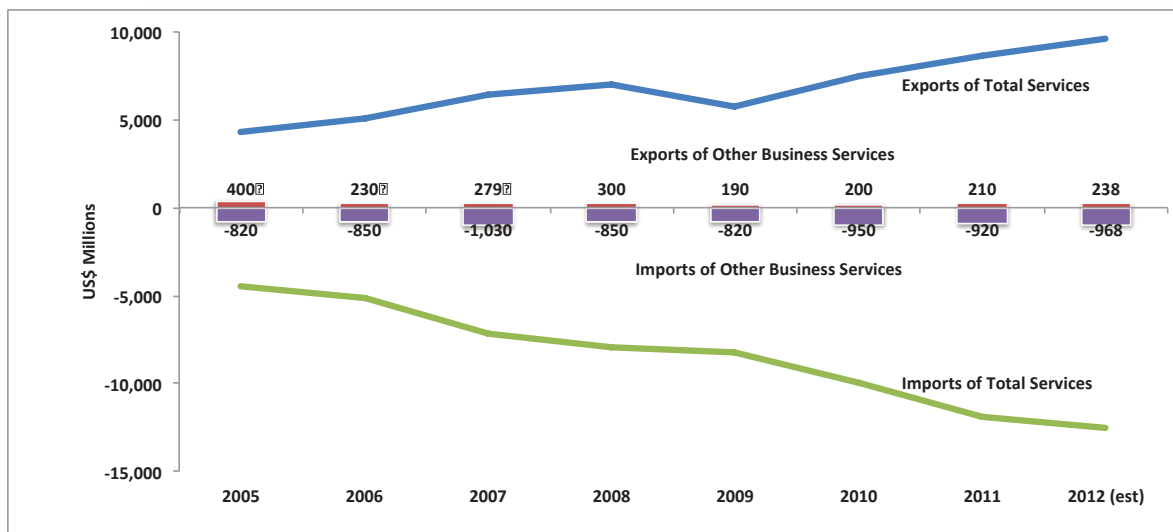
Việt Nam đã đưa ra nhiều cam kết mở cửa ngành dịch vụ chuyên môn trong quá trình gia nhập WTO, thông qua xóa bỏ nhiều hạn chế về phạm vi ngành dịch vụ, hình thức hiện diện, sở hữu nước

ngoài, vv... Cam kết của Việt Nam trong WTO về dịch vụ chuyên môn bao gồm dịch vụ Pháp lý (CPC 861)⁹⁰, Kiểm toán kế toán và ghi sổ (CPC 862), Dịch vụ tư vấn thuế (CPC 863), Dịch vụ thiết kế (CPC 8671), Dịch vụ tư vấn kỹ thuật (CPC 8672), Dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ (CPC 8673), Dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị (CPC 8674) và Dịch vụ thú y (CPC 932). Ngoại trừ một số trường hợp cụ thể⁹¹, về cơ bản Việt Nam cam kết toàn diện cho phép cung cấp qua biên giới (mode 1) và tiêu dùng ở nước ngoài (mode 2). Tuy nhiên, thành lập hiện diện thương mại (mode 3) của các nhà cung cấp dịch vụ tại Việt Nam hiện vẫn còn bị hạn chế, bao gồm các biện pháp hạn chế về phạm vi, hình thức hiện diện thương mại, vốn góp của bên nước ngoài, lộ trình tiếp cận và các hạn chế khác. Phụ lục 3 Chi tiết hóa các đặc điểm của Dịch vụ Chuyên môn và các phân ngành thuộc dịch vụ này rà soát cụ thể hơn đối với ngành và phân ngành liên quan, bao gồm cả phân tích các hạn chế theo từng phương thức cung cấp.

III.4.5.2. Thương mại dịch vụ chuyên môn

Tổng cục Thống kê cung cấp thông tin về thương mại quốc tế về dịch vụ⁹², bao gồm nhập khẩu và xuất khẩu của các ngành dịch vụ chính như vận tải, viễn thông, du lịch, tài chính, bảo hiểm, chính phủ và các dịch vụ khác. Dịch vụ chuyên môn được đưa vào nhóm “dịch vụ khác”.

Biểu đồ 99. Thương mại dịch vụ của Việt Nam và thương mại dịch vụ chuyên môn



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Có thể thấy rằng xuất khẩu “dịch vụ khác” trong giai đoạn 2005-2012 đã giảm xuống, và đạt mức 238 triệu USD vào năm 2012. Tuy nhiên, xuất khẩu dịch vụ chung vẫn giữ mức ổn định, đạt khoảng 0,8 – 1 tỷ USD/năm.

Ở Việt Nam, dịch vụ chuyên môn có thể được cung cấp dưới các phương thức khác nhau, mặc dù mode 3 thường được coi là phương thức được sử dụng phổ biến để cung cấp dịch vụ pháp lý và kế toán. Thương mại các dịch vụ này cũng chịu tác động của các biện pháp quản lý áp dụng đối với

⁹⁰ Không bao gồm:

- Tham gia vào quá trình pháp lý với tư cách bên bị hoặc đại diện cho khách hàng của mình trước tòa tại Việt Nam;
- Lập hồ sơ pháp lý và dịch vụ chứng thực theo quy định pháp luật của Việt Nam)

⁹¹ Cung cấp qua biên giới (mode 1) – Quy hoạch đô thị và thiết kế cảnh quan đô thị (CPC 8674): Không hạn chế, ngoại trừ dịch vụ phải được xác thực bởi một nhà thiết kế có chứng chỉ hành nghề thuộc hiệp hội thiết kế của Việt Nam làm việc trong một tổ chức có tư cách pháp nhân và tuân thủ đầy đủ các luật và quy định của Việt Nam.

⁹² Trang điện tử TCTK, <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=393&idmid=3&ItemID=14541>, truy cập 15/2.

phương thức cung cấp dịch vụ, và theo đó có tác động rất khác nhau đối với chiến lược và hoạt động cụ thể của doanh nghiệp.⁹³ Dịch vụ chuyên môn hiện nay được gắn kết chặt chẽ hơn với sự dịch chuyển vốn và lao động, và trong một số trường hợp được nhà cung cấp tại thị trường nước ngoài cung cấp trực tiếp. Theo đó, thương mại quốc tế giữa các nước thường dựa trên hiện diện thương mại lập tại nước ngoài (mode 3) và dựa trên sự di chuyển của các chuyên gia sang nước ngoài (mode 4). Các dịch vụ này cũng được giao dịch qua biên giới (mode 1).

III.4.5.3. Đối xử với dịch vụ chuyên môn trong các FTA của Việt Nam và của EU

III.4.5.3.1. Dịch vụ pháp lý

Bảng 49 trình bày tổng quan kết quả phân tích các hiệp định thương mại khác nhau. Trong cả 4 hiệp định được xem xét (CARIFORUM, Cô-lôm-bi-a/Pê-ru, Hàn Quốc và Xing-ga-po), thì các nước thành viên khác nhau trong châu Âu thường có chung cách tiếp cận với cả 4 mode. Theo lời văn của các hiệp định này, cam kết trong phân ngành dịch vụ pháp lý của EU theo định nghĩa của mã phân loại sản phẩm trung tâm (CPC) số 861 và không bao gồm nội dung tư vấn pháp lý và dịch vụ lập hồ sơ pháp lý và chứng thực thuộc dịch vụ công, như các phòng công chứng, chứng thực của nhà nước.

- Việt Nam đưa ra mức tự do hóa cơ bản tương đồng trên cả 4 mode trong mọi thỏa thuận của mình với ASEAN, Trung Quốc và Nhật Bản. Mức độ tự do hóa trong các hiệp định này cũng tương đồng như mức cam kết gia nhập WTO. Trong phân ngành dịch vụ pháp lý, cả 3 hiệp định được phân tích đều dùng mã phân loại sản phẩm trung tâm CPC 861, không gồm tham gia vào quá trình pháp lý với tư cách bên bị hoặc đại diện cho khách hàng của mình trước tòa tại Việt Nam và lập hồ sơ pháp lý và dịch vụ chứng thực theo quy định pháp luật của Việt Nam.

Bảng 49. Hạn chế với dịch vụ pháp lý trong các FTA của Việt Nam và của EU

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Legal Services							
Mode 1	☐	☐	☐	☐	○	○	○
Mode 2	☐	☐	☐	☐	○	○	○
Mode 3	☐	☐	☐	☐	◐	◐	◐
Mode 4	●	●	●	●	●	●	●

Ghi chú: ☐ Mở cửa ☐ Về cơ bản mở cửa với một vài hạn chế không đáng kể ◐ Có nhiều hạn chế đáng kể ● Về cơ bản đóng cửa ● Hoàn toàn đóng cửa

Nguồn: Tác giả

Đối với Mode 1 và Mode 2 trong các hiệp định EU, có 14 nước thành viên (Áo, Síp, Tây Ban Nha, Hy Lạp, Lit-va, Man-ta, Xi-lô-va-ki-a, Bỉ, Bun-ga-ri, Pháp, Hung-ga-ri, Lát-vi-a, Đan Mạch, Thụy Điển) áp dụng các hạn chế khác nhau. Hầu hết trong mọi trường hợp, thì dịch vụ đại diện pháp lý phải tùy thuộc vào điều kiện của quốc gia, đi kèm với các yêu cầu về thường trú. Tuy nhiên, Bỉ và Pháp áp dụng hình thức hạn ngạch đối với dịch vụ đại diện pháp lý. Trong các hiệp định của Việt Nam, không bảo lưu áp dụng hạn chế đối với Mode 1 và 2.

Ở Mode 3, các hiệp định của EU có các hạn chế về thành lập đối với mọi phân ngành và có hình thức áp dụng khác nhau tại 9 nước thành viên (Bun-ga-ri, Êt-xtô-ni-a, Phần Lan, Ý, Ba Lan, Ru-ma-ni, Thụy Điển, Xi-lô-ve-ni-a, Xi-lô-va-ki-a). Trong một số trường hợp, hạn chế có hình thức là phải có giấy

⁹³ OECD, Hướng tới xây dựng chỉ số xác định mức độ hạn chế thương mại dịch vụ (STRI) đối với dịch vụ chuyên môn, Paris, 24/6/2008.

phép thương mại hoặc chỉ có thể thành lập hiện diện thương mại dưới hình thức hợp danh có đăng ký hoặc hợp danh hạn chế. Một số nước thành viên yêu cầu điều kiện thường trú đối với thành viên sáng lập và thành viên của hội đồng quản trị. Đối với phân ngành dịch vụ pháp lý, có các hạn chế khác nhau được áp dụng tại 6 nước thành viên (Áo, Bỉ, Pháp, Đan Mạch, Hung-ga-ri, Ba Lan). Đối với Đan Mạch, chỉ có luật sư có giấy phép của Đan Mạch mới được hành nghề và chỉ có công ty luật đăng ký ở Đan Mạch mới được sở hữu cổ phần tại các công ty luật Đan Mạch. Ở Pháp, tại một công ty cung cấp dịch vụ luật Pháp hoặc luật EU, thì ít nhất 75% thành viên hợp danh nắm giữ 75% cổ phần phải là luật sư đã được chấp nhận tham gia hội luật gia tại Pháp. Trong các hiệp định của Việt Nam, luật sư nước ngoài được phép thành lập hiện diện thương mại ở Việt Nam dưới hình thức chi nhánh, công ty con, công ty hợp danh và công ty luật. Các hình thức hiện diện này được phép tư vấn về luật Việt Nam nếu như luật sư đã tốt nghiệp từ một trường đại học luật Việt Nam và đáp ứng yêu cầu áp dụng tương đương với những người hành nghề pháp lý Việt Nam. Đối với mode 3, các doanh nghiệp nước ngoài chịu ít hạn chế hơn nếu so sánh với các hiệp định mà EU đàm phán, theo đó ngoài các yêu cầu áp dụng chung ở cấp độ Liên minh châu Âu, thì mỗi nước thành viên khác nhau cũng có yêu cầu khác nhau ví dụ như yêu cầu chỉ người có quốc tịch mới được phép nắm giữ cổ phần tại các doanh nghiệp dịch vụ hoặc yêu cầu phải có một số lượng thành viên hợp danh nắm giữ cổ phần ở công ty và phải được chấp nhận là thành viên tại các hội luật gia tại nước đó.

Ở Mode 4, các hiệp định của EU có đưa ra bảo lưu đối với nhân sự chủ chốt và các thực tập sinh tốt nghiệp – các hạn chế này áp dụng tại 17 nước thành viên (Áo, Síp, Tây Ban Nha, Hy Lạp, Lit-va, Man-ta, Ru-ma-ni, Xi-lô-va-ki-a, Bỉ, Phần Lan, Bun-ga-ri, Pháp, Hung-ga-ri, Lát-vi-a, Đan Mạch, Lích-ten-xten, Thụy Điển). Trong hầu hết trường hợp, việc cấp phép phải dựa trên điều kiện về quốc tịch, thường trú và phải hợp tác với cá nhân có quốc tịch tại nước thành viên. Đối với dịch vụ đại diện thuộc dịch vụ tư vấn pháp lý đối với luật quốc tế và luật nước ngoài (nghĩa là không thuộc luật định của EU), thì cũng có hạn chế áp dụng với nhà cung cấp dịch vụ theo hợp đồng và các chuyên gia hành nghề độc lập tại 18 nước thành viên (Tây Ban Nha, Ý, Hy Lạp, Lát-vi-a, Bỉ, Bun-ga-ri, CH Séc, Phần Lan, Hung-ga-ri, Lit-va, Man-ta, Ru-ma-ni, Xi-lô-ve-ni-a, Xi-lô-va-ki-a, Đan Mạch, Pháp). Trong hầu hết các trường hợp, đều áp dụng quy định kiểm tra nhu cầu kinh tế đối với chuyên gia hành nghề độc lập. Trong các hiệp định của Việt Nam, mode này không cam kết do thiếu tính khả thi về mặt kỹ thuật.

III.4.5.3.2. Dịch vụ kiểm toán kế toán

Bảng 50 trình bày tổng quan kết quả phân tích các hiệp định thương mại khác nhau. Trong cả 4 hiệp định EU được xem xét ở đây (CARIFORUM, Cô-lôm-bi-a/Pê-ru, Hàn Quốc và Xing-ga-po), thì về cơ bản các nước thành viên EU đều áp dụng tương tự nhau trên cả 4 modes. Mã phân loại sản phẩm trung tâm được sử dụng bao gồm:

- CPC 86212 - Dịch vụ rà soát kế toán, không thuộc dịch vụ kiểm toán
- CPC 86213 – Dịch vụ xây dựng và biên soạn các báo cáo tài chính
- CPC 86219 - Dịch vụ kế toán khác
- CPC 8622 - Dịch vụ kế toán đơn (ghi sổ), không bao gồm tờ khai thuế

Trong phân ngành này, Việt Nam đưa ra mức tự do hóa tương đồng trên cả 4 mode trong các hiệp định với ASEAN, Trung Quốc và Nhật Bản. Mức tự do hóa cũng ngang bằng với cam kết gia nhập WTO. Mã phân loại trung tâm sử dụng là CPC 862.

Chỉ có ngoại lệ duy nhất với hiệp định ASEAN trong mode 4, không dừng ở mức không cam kết, Việt Nam cho phép kiểm toán viên nước ngoài cung cấp dịch vụ nếu đáp ứng điều kiện thường trú, có chứng chỉ kiểm toán viên do cơ quan Việt Nam cấp, có đăng ký trong danh sách kiểm toán viên hành nghề do Bộ Tài chính Việt Nam quản lý và có hợp đồng lao động làm việc tại một công ty kiểm toán thành lập tại Việt Nam.

Bảng 50. Hạn chế đối với dịch vụ kiểm toán và kế toán trong các FTA của Việt Nam và của EU

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Accounting & Bookkeeping Services							
Mode 1	☐	☐	☐	☐	○	○	○
Mode 2	○	○	○	○	○	○	○
Mode 3	☐	☐	☐	☐	○	○	○
Mode 4	☐	☐	☐	☐	●	●	●

Ghi chú: ☐ Mở cửa (V) Về cơ bản mở cửa với một vài hạn chế không đáng kể ☐ Có nhiều hạn chế đáng kể ☐ Về cơ bản đóng cửa ● Hoàn toàn đóng cửa

Nguồn: Tác giả

Ở Mode 1, trong các hiệp định của EU, có các nước thành viên sau đây không cam kết tự do hóa: Pháp, Hung-ga-ri, Ý, Man-ta, Ru-ma-ni và Xi-lô-ve-ni-a. Ở Áo, có áp dụng điều kiện quốc tịch đối với dịch vụ đại diện trước các cơ quan có thẩm quyền. Trong các hiệp định của Việt Nam, không có hạn chế nào với mode 1.

Với Mode 2, trong các hiệp định của EU, hiện không áp dụng hạn chế nào. Trong các hiệp định của Việt Nam, không có hạn chế nào với mode 2.

Ở Mode 3 trong các hiệp định của EU, có 3 nước thành viên áp dụng hạn chế (Áo, Síp, Đan Mạch). Ví dụ, Áo yêu cầu kế toán viên nước ngoài tham gia góp vốn và cổ phiếu tại các pháp nhân của Áo không được vượt quá mức 25%, nếu các kế toán viên này không phải là thành viên của hiệp hội nghề nghiệp của Áo. Tại Đan Mạch, để tham gia hợp doanh với kế toán viên công chứng của Đan Mạch, thì kế toán viên nước ngoài phải xin phép Cơ quan Doanh nghiệp và Thương mại Đan Mạch. Trong các hiệp định của Việt Nam, không có bảo lưu hạn chế nào trong mode này.

Với Mode 4, các hiệp định của EU có bảo lưu áp dụng hạn chế ở Pháp, theo đó việc cung cấp dịch vụ kế toán và ghi sổ phụ thuộc vào quyết định của Bộ trưởng Kinh tế Tài chính và Công nghiệp, và được sự đồng thuận của Bộ trưởng Ngoại giao. Yêu cầu thường trú không được vượt quá 5 năm. Trong các hiệp định ký với Trung Quốc và Nhật Bản, Việt Nam không đưa ra cam kết với mode này. Trong hiệp định với ASEAN, Việt Nam mở cửa lĩnh vực này với các quy định được nêu ở phần trên.

III.4.5.3.3. Dịch vụ Tư vấn thuế

Bảng 51 trình bày tổng quan kết quả phân tích các hiệp định thương mại khác nhau. Trong cả 4 hiệp định của EU được xem xét (CARIFORUM, Cô-lôm-bi-a/Pê-ru, Hàn Quốc and Xing-ga-po) các hạn chế được áp dụng tại các nước thành viên khác nhau đều có chung cách tiếp cận với cả 4 mode. Trong các hiệp định này, mã phân loại sản phẩm trung tâm áp dụng với phân ngành cam kết là 863 - dịch vụ tư vấn liên quan đến hoạt động đánh thuế.

Việt Nam cũng đưa ra mức tự do hóa đối với dịch vụ tư vấn thuế đối với cả 4 mode trong cả 2 hiệp

định với ASEAN và Nhật Bản. Mã phân loại sản phẩm trung tâm dùng cam kết cho ngành này là CPC 863. Tuy nhiên, trong hiệp định với Trung Quốc trong mode 3, Việt Nam không bảo lưu hạn chế ngoại trừ Bộ Tài chính chỉ cấp phép trên cơ sở từng trường hợp phù hợp với nhu cầu phát triển thị trường Việt Nam trong giai đoạn 1 năm kể từ khi hiệp định có hiệu lực. Cũng trong giai đoạn này, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cung cấp dịch vụ tư vấn thuế chỉ được phép cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các dự án có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam.

Bảng 51. Hạn chế với dịch vụ tư vấn thuế trong các FTA của Việt Nam và của EU

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Taxation Advisory Services							
Mode 1	☐	☐	☐	☐	○	○	○
Mode 2	○	○	○	○	○	○	○
Mode 3	☐	☐	☐	☐	○	○	◐
Mode 4	☐	☐	☐	☐	●	●	●

Ghi chú: ☐ Mở cửa về cơ bản mở cửa với một vài hạn chế không đáng kể ☐ Có nhiều hạn chế đáng kể ☐ Về cơ bản đóng cửa ● Hoàn toàn đóng cửa

Nguồn: Tác giả

Ở Mode 1 theo các hiệp định của EU, có 4 nước thành viên không cam kết (Bun-ga-ri, Man-ta, Ru-ma-ni và Xlô-ve-ni-a). Áo yêu cầu điều kiện về quốc tịch đối với dịch vụ đại diện trước các cơ quan có thẩm quyền. Tại Síp, đại lý thuế phải được Bộ Tài chính cho phép theo đúng quy trình. Trong các hiệp định của Việt Nam, không có bảo lưu áp dụng bất cứ hạn chế nào.

Ở Mode 2 theo các hiệp định của EU, không có bảo lưu áp dụng bất cứ hạn chế nào tại bất cứ nước thành viên nào của EU. Trong các hiệp định của Việt Nam, cũng không có hạn chế nào.

Với Mode 3, các thỏa thuận của EU có bảo lưu áp dụng hạn chế tại 2 nước thành viên. Ở Áo, chuyên gia tư vấn thuế nước ngoài chỉ được tham gia vốn cổ phần không quá 25% tại pháp nhân của Áo; quy định này chỉ áp dụng đối với những người không phải thành viên của hiệp hội chuyên môn Áo. Tại Síp, tiếp cận thị trường căn cứ trên kiểm tra nhu cầu kinh tế. Các tiêu chí chính gồm: tình hình việc làm trong phân ngành. Trong các hiệp định của Việt Nam (ngoại trừ hiệp định với Trung Quốc được mô tả ở trên), không có bảo lưu áp dụng bất cứ hạn chế nào.

Với Mode 4, các hiệp định của EU có bảo lưu áp dụng hạn chế tại 4 nước thành viên (Áo, Bun-ga-ri, Xlô-ve-ni-a, Hung-ga-ri). Tại các nước thành viên này, việc tiếp cận thị trường chỉ được chấp thuận nếu đáp ứng yêu cầu quốc tịch hoặc thường trú. Trong các hiệp định của Việt Nam, nội dung này không cam kết.

III.4.5.3.4. Dịch vụ kiến trúc

Bảng 52 trình bày tổng quan kết quả phân tích các hiệp định thương mại khác nhau. Mức độ tự do hóa được đàm phán trong cả 4 hiệp định (CARIFORUM, Cô-lôm-bi-a/Pê-ru, Hàn Quốc and Xing-ga-po) về cơ bản đồng nhất và các hạn chế có cách thức tiếp cận chung trên cả 4 mode. Mã phân loại sản phẩm trung tâm được dùng để cam kết gồm:

- CPC 8671 - Dịch vụ Thiết kế
- CPC 8674 - Dịch vụ quy hoạch đô thị và thiết kế cảnh quan

Trong FTA với Xing-ga-po, Liên minh châu Âu có bảo lưu áp dụng hạn chế tại Croa-chi-a. Ở Mode 1, thể nhân và pháp nhân được phép cung cấp dịch vụ thiết kế sau khi Văn phòng Thiết kế Croa-chi-a phê duyệt. Thể nhân hoặc pháp nhân được phép tại Croa-chi-a phải xác nhận các dự án có sự tham gia của bên nước ngoài. Với Mode 3 và 4, Pháp cũng áp dụng một số hạn chế nhất định, ví dụ như với Mode 4, không được phép sử dụng chức danh chuyên nghiệp của người hành nghề được cấp phép tại nước thứ 3 ngoại trừ nằm trong phạm vi của các thỏa thuận công nhận lẫn nhau. Trong cả 3 hiệp định của Việt Nam, cam kết với dịch vụ thiết kế đều có mức độ tự do hóa tương đương. Mã phân loại sản phẩm trung tâm dùng để cam kết là CPC 8671.

Bảng 52. Các hạn chế với Dịch vụ Thiết kế trong các FTA của Việt Nam và của EU

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Architectural Services							
Mode 1	◐	◐	◐	◐	○	○	○
Mode 2	○	○	○	○	○	○	○
Mode 3	◑	◑	◑	◑	○	○	◑
Mode 4	◑	◑	◑	◑	●	●	●

Ghi chú: ○ Mở cửa ◐ Về cơ bản mở cửa với một vài hạn chế đáng kể ◑ Có nhiều hạn chế đáng kể ◑ Về cơ bản đóng cửa ● Hoàn toàn đóng cửa

Nguồn: Tác giả

Ở Mode 1, các hiệp định của EU bảo lưu không cam kết đối với 9 nước thành viên. Tại Áo, không cam kết đối với dịch vụ quy hoạch và Hung-ga-ri và Ru-ma-ni không cam kết dịch vụ thiết kế cảnh quan. Đức áp dụng quy định trong nước đối với phí và thù lao đối với tất cả các dịch vụ được thực hiện từ nước ngoài. Việt Nam đã đàm phán để loại bỏ mọi hạn chế đối với mode này trong mọi FTA được rà soát trong nghiên cứu này.

Với Mode 2, các thỏa thuận của EU không bảo lưu áp dụng hạn chế này ở bất cứ nước thành viên nào. Việt Nam đã đàm phán xóa bỏ mọi hạn chế đối với mode này trong mọi FTA được rà soát.

Ở Mode 3, các hiệp định của EU đưa ra bảo lưu áp dụng hạn chế tại 2 nước thành viên. Tại Bun-ga-ri, các dự án quan trọng của quốc gia và khu vực đòi hỏi các nhà đầu tư nước ngoài phải tham gia hợp danh hoặc chỉ được tham gia với vai trò thầu phụ cùng với các nhà đầu tư trong nước. Tại Lát-vi-a, để nhận được giấy phép cung cấp dịch vụ thiết kế, phải có 3 năm kinh nghiệm hoạt động trong dự án và phải có bằng đại học. Việt Nam đã đàm phán loại bỏ mọi hạn chế trong mode này trong mọi FTA được rà soát, ngoại trừ trong FTA với Trung Quốc. Trong FTA với Trung Quốc, không có hạn chế nào ngoại trừ hạn chế doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài chỉ được phép cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam, hạn chế này được xóa bỏ sau 2 năm kể từ ngày hiệp định có hiệu lực. Các doanh nghiệp nước ngoài phải là pháp nhân của một bên.

Với Mode 4, các hiệp định của EU bảo lưu áp dụng hạn chế về thường trú tại 3 nước thành viên (Hy Lạp, Hung-ga-ri, Xlô-va-ki-a). Ét-xtô-ni-a yêu cầu có ít nhất một người chịu trách nhiệm (giám đốc dự án hoặc chuyên gia tư vấn) phải thường trú ở trong Ét-xtô-ni-a. Bun-ga-ri yêu cầu các chuyên gia nước ngoài phải có kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng ít nhất 2 năm và trong lĩnh vực quy hoạch đô thị và thiết kế cảnh quan đô thị thì yêu cầu có quốc tịch. Các hiệp định của Việt Nam không cam kết đối với mode 4.

III.4.5.3.5. Dịch vụ tư vấn kỹ thuật

Bảng 53 trình bày tổng quan kết quả phân tích các hiệp định thương mại khác nhau. Bốn hiệp định của EU có mức độ tự do hóa tương đồng, nhưng trong hiệp định với Xing-ga-po, với Mode 1 và Mode 4, có bảo lưu áp dụng hạn chế tại Croa-chi-a. Mã CPC áp dụng bao gồm:

- CPC 8672 - Dịch vụ tư vấn kỹ thuật
- CPC 8673 - Dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ

Cả 3 hiệp định của Việt Nam được rà soát đều có mức độ tự do hóa tương đương và chỉ có một chút khác biệt được nêu dưới đây. Mã CPC cho phân ngành cam kết bao gồm:

- CPC 8672 - Dịch vụ tư vấn kỹ thuật
- CPC 8673 - Dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ
- CPC 8674 - Dịch vụ quy hoạch đô thị và thiết kế cảnh quan đô thị

Bảng 53. Hạn chế đối với Dịch vụ tư vấn kỹ thuật trong các FTA của Việt Nam và của EU

Modes	EU Negotiated FTAs				Vietnam Negotiated FTAs		
	EU-KR	EU-SG	EU-CO	EU-CARIFORUM	VN-ASEAN	VN-JP	VN-CN
Engineering Services							
Mode 1	☐	☐	☐	☐	○	○	○
Mode 2	○	○	○	○	○	○	○
Mode 3	◐	◐	◐	◐	○	○	◐
Mode 4	◑	◑	◑	◑	◑	●	●

Ghi chú: ☐ Mở cửa ◐ Về cơ bản mở cửa với một vài hạn chế không đáng kể ◑ Có nhiều hạn chế đáng kể ◑ Về cơ bản đóng cửa ● Hoàn toàn đóng cửa
 Nguồn: Tác giả

Ở Mode 1, các hiệp định của EU bảo lưu không cam kết với 6 nước thành viên (Bun-ga-ri, Síp, Hy Lạp, Ý, Man-ta, Bồ Đào Nha) và đối với Áo và Croa-chi-a cũng không cam kết ngoại trừ đối với dịch vụ quy hoạch thuần túy. Trong FTA của EU với Xing-ga-po, Croa-chi-a chỉ cho phép cung cấp dịch vụ tư vấn kỹ thuật thông qua thể nhân hoặc pháp nhân đã được Văn phòng Kỹ thuật Croa-chi-a phê duyệt, ngoài ra các dự án thiết kế ở nước ngoài phải được một người xác nhận phù hợp với Luật Croa-chi-a. Các hiệp định của Việt Nam không bảo lưu áp dụng bất cứ hạn chế nào ở mode này.

Tại Mode 2, các hiệp định của EU không bảo lưu hạn chế nào. Tương tự, các hiệp định của Việt Nam không áp dụng hạn chế nào với mode này.

Với Mode 3, các hiệp định của EU chỉ bảo lưu áp dụng hạn chế tại Bun-ga-ri, theo đó các dự án quan trọng của quốc gia và khu vực phải được thực hiện dưới hình thức hợp danh hoặc, thầu phụ, phối hợp với nhà đầu tư trong nước. Các hiệp định của Việt Nam không bảo lưu hạn chế nào, ngoại trừ hiệp định với Trung Quốc. Theo lời văn của hiệp định với Trung Quốc, 2 năm kể từ khi hiệp định có hiệu lực, doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài chỉ được cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài ở Việt Nam. Các doanh nghiệp nước ngoài phải là pháp nhân của một bên.

Ở Mode 4, các hiệp định của EU chỉ bảo lưu hạn chế tại 3 nước thành viên: yêu cầu thường trú

tại 3 nước thành viên (Ét-xtô-ni-a, Croa-chi-a, Xi-lô-va-ki-a). Đối với Hy Lạp và Hung-ga-ri, thực tập sinh tốt nghiệp phải đáp ứng yêu cầu thường trú. Ở Bun-ga-ri, chuyên gia nước ngoài phải có kinh nghiệm ít nhất là 2 năm trong lĩnh vực xây dựng. Các hiệp định của Việt Nam không bảo lưu hạn chế nào, ngoại trừ hiệp định với ASEAN, theo đó nhà cung cấp dịch vụ tư vấn kỹ thuật nước ngoài chỉ được đưa vào Việt Nam các nhân sự quản lý và nhân sự kỹ thuật trong trường hợp Việt Nam không thể cung cấp.

III.4.5.4. Cân nhắc đối với dịch vụ chuyên môn trong FTA Việt Nam – EU

Cam kết của Việt Nam trong WTO đã tự do hóa đáng kể ngành dịch vụ chuyên môn, và mức tiếp cận thị trường này cao hơn so với mức mà EU đưa ra trong cam kết WTO của mình. Tuy nhiên, các hạn chế cơ bản đối với sự phát triển của ngành dịch vụ chuyên môn ở Việt Nam chính là số lượng nhà cung cấp dịch vụ còn nhỏ, chất lượng dịch vụ còn thấp hơn so với các doanh nghiệp quốc tế. Ngoài ra, năng lực ngoại ngữ còn hạn chế, quy trình thủ tục cấp phép và quy định còn phức tạp, không cạnh tranh trong phân đoạn thị trường dịch vụ cao cấp đã làm phát sinh vấn đề về năng lực cạnh tranh của ngành. Các doanh nghiệp EU khá nổi tiếng trên thị trường dịch vụ chuyên môn ở Việt Nam, nhưng vẫn còn nhiều tiềm năng phát triển nên Việt Nam mở hơn nữa các điều kiện tiếp cận thị trường và nới lỏng các quy định quản lý.

Tuy vậy, TPP có thể đem lại sức ép cạnh tranh mạnh hơn từ các doanh nghiệp Hoa Kỳ và làm giảm bớt cơ hội đối với các doanh nghiệp EU. Các bên liên quan thể hiện quan điểm là ngay khi FTA Việt Nam – EU kết thúc đàm phán, cơ hội xuất khẩu sẽ tăng lên, đầu tư sẽ tạo ra việc làm cho lao động Việt Nam. Tuy nhiên, năng lực hấp thụ lợi thế từ cơ hội tiếp cận thị trường của Việt Nam còn khá hạn chế vì khả năng cạnh tranh toàn cầu còn yếu. Vì vậy, dự kiến với trình độ phát triển hiện nay, Việt Nam sẽ cần thời gian trước khi có thể xuất khẩu dịch vụ chuyên môn với giá trị đáng kể, đặc biệt là thông qua mode 3 (hiện diện thương mại) còn mode 1 (cung cấp qua biên giới) có thể có tăng trưởng cao hơn nếu tập trung vào các dịch vụ phục vụ nhà đầu tư nước ngoài.

Dịch vụ chuyên môn là một trong những ngành dịch vụ phát triển nhanh nhất ở Việt Nam và đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của nền kinh tế hiện đại ở Việt Nam. Dịch vụ chuyên môn bao gồm dịch vụ pháp lý, tư vấn, kiểm toán kế toán, tư vấn thuế .v.v.. Tỷ trọng dịch vụ chuyên môn trong GDP hiện vẫn còn tương đối thấp và giảm xuống trong những năm gần đây, từ mức 1,41 % xuống 1,29% GDP năm 2012. Dịch vụ chuyên môn là dịch vụ sử dụng nhiều lao động có tay nghề cao (sử dụng nhiều nhân sự có trình độ cao), chất lượng cao, giá trị gia tăng cao và có thể cung cấp thông qua nhiều phương thức khác nhau. Ngành này có thể chịu ảnh hưởng từ nhiều yếu tố khác nhau như quốc tịch, thường trú, hạn chế thành lập, công nhận bằng cấp chứng chỉ, quy định ảnh hưởng đến mức phí dịch vụ.⁹⁴ Việt Nam đã cam kết nhiều mặt mở của ngành dịch vụ chuyên môn trong gói gia nhập WTO, theo đó xóa bỏ nhiều hạn chế về phạm vi dịch vụ, hình thức hiện diện, sở hữu nước ngoài .v.v... Với một vài ngoại lệ, có thể nói Việt Nam cam kết gần như mở cửa toàn diện với cung cấp qua biên giới (mode 1) và tiêu dùng ở nước ngoài (mode 2). Tuy nhiên, thành lập hiện diện thương mại (mode 3) đối với nhà cung cấp dịch vụ vẫn còn chịu một số hạn chế đối với phạm vi hoạt động, hình thức hiện diện thương mại, hạn chế tỷ lệ góp vốn của bên nước ngoài, lộ trình áp dụng và một số hạn chế khác. Mức độ hạn chế ở cả 2 bên vẫn còn đáng kể và ít khả năng ngành này sẽ được đào sâu trong hiệp định này. Do tính chất của ngành, cũng như sự phân tán đáng kể lợi ích của những người hoạt động trong ngành và trước đặc điểm quản lý nhà nước của dịch vụ này, thì khả năng đàm phán có thể đạt được thêm cam kết đối với mode 3.

⁹⁴ Paul, V. (2010) Xu hướng thương mại dịch vụ chuyên môn: Các vấn đề và Chiến lược cho Ca-ri-bê, tháng 11.

III.5. Các lĩnh vực khác liên quan đến thương mại: Mua sắm Chính phủ

III.5.1. Giới thiệu

Mua sắm công là quá trình quy định việc mua sắm hàng hóa, dịch vụ hoặc công việc của bên thứ ba do cơ quan công thực hiện. Đây là khu vực quan trọng đóng góp tỷ trọng lớn trong tổng chi tiêu của chính phủ, ước tính đại diện cho khoảng 10-15% GDP tại hầu hết các quốc gia⁹⁵. Như đã nêu ở trên (xem mục II.3.2.4. Mua sắm Chính phủ), mua sắm của Chính phủ Việt Nam từ nước ngoài chiếm tỷ trọng khá thấp nếu so sánh với các nước khác trong khu vực.

Hiệp định quốc tế cơ bản liên quan đến mua sắm công là Hiệp định Mua sắm Chính phủ của WTO (GPA), tạo nên khung khổ pháp lý về quyền và nghĩa vụ cho các bên tham gia ký kết liên quan đến luật, quy định, thủ tục và thực tiễn của quốc gia trong lĩnh vực mua sắm chính phủ⁹⁶. GPA là một hiệp định nhiều bên, có nghĩa là hiệp định này chỉ áp dụng với các thành viên WTO đồng ý cam kết theo hiệp định này mà thôi.⁹⁷ Một tài liệu nghiên cứu đánh giá tác động của hiệp định GPA của WTO đối với hàng hóa và dịch vụ đã gợi ý rằng nhìn chung GPA có tác động tích cực đối với thương mại của nước thành viên. Tuy nhiên, quyền thành viên của GPA chỉ thực sự hữu hiệu trong thúc đẩy thương mại hai chiều về dịch vụ hơn là với hàng hóa, nguyên nhân có thể là bởi các nhà cung cấp dịch vụ thường chiếm tỷ trọng cao hơn trên thị trường mua sắm chính phủ tại hầu hết các nước tham gia ký kết GPA, nên đã tận dụng được nhiều hơn các cơ hội kinh doanh trong lĩnh vực này nếu so sánh với khu vực sản xuất hàng hóa. Nghiên cứu này cũng khẳng định rằng việc thực thi các quy định minh bạch và không phân biệt đối xử theo GPA là vô cùng quan trọng giúp tăng cường tiếp cận thị trường và tăng mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực này⁹⁸.

Sau gần 2 năm, Nghị định thư sửa đổi Hiệp định đã được thông qua và Hiệp định GPA sửa đổi của WTO đã bắt đầu có hiệu lực từ 6/4/2014⁹⁹. Lời văn của GPA được cập nhật các quy tắc đấu thầu và bổ sung thêm các cam kết tiếp cận thị trường được ước tính đem lại thêm cơ hội kinh doanh có giá trị khoảng 80 tỷ EUR cho các bên tham gia ký kết¹⁰⁰. Liên minh châu Âu, một bên tham gia tích cực vào quá trình đàm phán hiệp định, với Cao ủy về Thị trường Nội khối và Dịch vụ Michel Barnier đã hoan nghênh việc hiệp định GPA sửa đổi được áp dụng: "... hiệp định GPA sửa đổi sẽ đem lại các cơ hội đáng kể cho các doanh nghiệp tại các thị trường mua sắm công của các đối tác của mình. Hiệp định sẽ giúp thể chế pháp luật và quy tắc GPA trở nên minh bạch và dễ đoán định hơn, phù hợp với tinh thần đã được thông qua trong chương trình cải cách quy tắc mua sắm công của EU [...]”¹⁰¹

Bộ quy tắc, quy định mới đối với Mua sắm công và Hợp đồng đặc nhượng đã được Nghị viện EU bỏ phiếu vào 15/1/2014 và được Hội đồng thông qua vào 11/2/2012, với mục tiêu đơn giản hóa quá trình mua sắm trong Liên minh¹⁰², đây cũng là văn bản pháp lý quan trọng nhấn mạnh phương pháp tiếp cận minh bạch, công bằng và cạnh tranh đối với mua sắm công không phải chỉ có tác dụng với

⁹⁵ Xem http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gpa_overview_e.htm

⁹⁶ Như trên

⁹⁷ Hiệp định có 15 thành viên ký kết: Ác-mê-ni-a, Ca-na-đa, Liên minh châu Âu, Hồng Kông, Băng Đảo, Ít-xra-en, Nhật Bản, Hàn Quốc, Lích-ten-xten, Hà Lan đối với Aruba, Na-uy, Xing-ga-po, Thụy Sĩ, Đài Loan và Hoa Kỳ.

⁹⁸ Chen, H., Whalley, J., (8/2011). Hiệp định Mua sắm Chính phủ WTO và tác động với Thương mại. Nghiên cứu số 17365.

⁹⁹ Mười bên đầu tiên chấp nhận Nghị định thư sửa đổi gồm: Lích-ten-xten, Na-uy, Ca-na-đa, Đài Loan, Hoa Kỳ, Hồng Kông (Trung Quốc), Liên minh châu Âu, Băng Đảo, Xing-ga-po và Ít-xra-en.

¹⁰⁰ Xem WTO: Hiệp định GPA sửa đổi của WTO bắt đầu có hiệu lực: http://www.wto.org/english/news_e/news14_e/gpro_07apr14_e.htm

¹⁰¹ Thông cáo báo chí: Ủy ban hoan nghênh hiệp định GPA sửa đổi của WTO có hiệu lực, Ủy ban châu Âu - IP/14/381 04/04/2014, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-381_en.htm?locale=en

¹⁰² Hội đồng Liên minh châu Âu: Hội đồng áp dụng các chỉ thị để triển khai cải cách mua sắm công, 6337/14, Brúc-xen 11/2/2014, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/intm/140975.pdf

các đối tác thương mại mà còn có tác dụng với chính nội bộ các nước thành viên. Tuy nhiên, trong lĩnh vực mua sắm công, các doanh nghiệp EU, có vị trí dẫn đầu thế giới trong các lĩnh vực như thiết bị vận tải, công trình và tiện ích công cộng, chưa khai thác hết tiềm năng và vẫn chịu sự phân biệt đối xử ở các thị trường của các đối tác thương mại của mình, điều này đã làm hạn chế cơ hội xuất khẩu của các doanh nghiệp này. Lĩnh vực này vẫn được coi là lĩnh vực nhạy cảm trong đàm phán thương mại đa phương¹⁰³.

III.5.2. Tổng quan cách thức đàm phán của EU đối với nội dung mua sắm chính phủ trong các FTA của EU

Trong những năm gần đây, EU đã ký kết một số hiện định thương mại với các đối tác quan trọng trên thế giới, trong các hiệp định này đều có một chương về mua sắm chính phủ. Một loạt các nghiên cứu so sánh về các khu vực thương mại đã được tiến hành trong Dự án MUTRAP, bao gồm nội dung về mua sắm chính phủ trong các hiệp định thương mại tự do mà EU đã ký kết với 4 đối tác thương mại khác nhau, cụ thể là CARIFORUM (2008)¹⁰⁴, Cô-lôm-bi-a/Pê-ru (2011)¹⁰⁵, Trung Mỹ (2012)¹⁰⁶ và Hàn Quốc (2013)¹⁰⁷. Một trong những nghiên cứu đã đưa ra kết quả về sự khác nhau và giống nhau giữa các điều khoản GP trong các hiệp định này và phân tích tác động pháp lý và tác động với doanh nghiệp từ các điều khoản này. Nghiên cứu này cũng có phần phân tích về khung khổ pháp lý điều chỉnh mua sắm chính phủ và các tác động có thể có, dựa trên giả định rằng FTA Việt Nam – EU sẽ được ký kết trong tương lai.

Nội dung phân tích cho thấy các điều khoản về phạm vi (theo tổ chức, dịch vụ xây dựng và dịch vụ khác, các ngưỡng áp dụng), về minh bạch hóa (luật, quy định và kết quả đấu thầu) và hợp đồng và thủ tục trao hợp đồng (mở, chỉ định và hạn chế), tiêu chí lựa chọn (chi phí thấp nhất hoặc hồ sơ đấu thầu có lợi thế kinh tế lớn nhất) cũng như cơ chế đảm bảo tuân thủ (khiếu nại kết quả thầu) về cơ bản tương đồng. Phân tích cả 4 hiệp định liên quan cũng cho thấy có sự nhất quán trong các FTA và phần lớn đều sử dụng GPA và GPA sửa đổi của WTO.

Nội dung phân tích chi tiết về điểm tương đồng và điểm khác biệt được tổng hợp ở dưới đây¹⁰⁸:

- **Chương Mua sắm Chính phủ:** Tất cả các FTA trong phạm vi xem xét đều có một chương riêng quy định chi tiết về GP nêu rõ các định nghĩa. Điều này phù hợp với GPA sửa đổi.
- **Phạm vi:** Đi theo cấu trúc của GPA, phạm vi hàng hóa dịch vụ và dịch vụ xây dựng được đưa vào Phụ lục của các FTA. Phản ánh phạm vi mà EU đã thông báo cho WTO. Cam kết đối với mua sắm chính phủ trong tất cả các FTA được rà soát đều bao gồm chính phủ trung ương và địa phương và các tổ chức khác. Tuy nhiên, cũng có ngoại lệ áp dụng đối với hiệp định EU-CARIFORUM, trong đó chỉ bao gồm các tổ chức chính phủ trung ương. Trong EUCPTA và EUCAAA, cam kết về cơ bản tương đồng với GPA sửa đổi nhưng mức ngưỡng giá trị thấp hơn đối với từng phụ lục và có phạm vi áp dụng hạn chế hơn đối với các tổ chức. Trong EUKFTA, cả 2 thành viên hiệp định đều là các bên tham gia GPA; phía Hàn Quốc cam kết thêm phạm vi chưa cam kết trong GPA, ví dụ như với dự án xây dựng-vận hành-chuyển giao (BOT).

¹⁰³ EC (2006) Cuộc tranh toàn cầu: Đóng góp vào chiến lược tăng trưởng và việc làm của EU. COM 2006 (567).

¹⁰⁴ Hiệp định được thực hiện từ 29/12/2008.

¹⁰⁵ Hiệp định đi vào hoạt động từ 1/7/2011.

¹⁰⁶ Hiệp định được ký vào 29/6/2012.

¹⁰⁷ Hiệp định thương mại tự do này được thực hiện vào 1/8/2013.

¹⁰⁸ Khorana, S.; Thanh, V. T.; Thang, D. C. (2011) Lĩnh vực thương mại mới: Tự do hóa mua sắm chính phủ trong FTA với Việt Nam; Hà Nội, Việt Nam; MUTRAP; FTA-7C.

- **Mô hình và thủ tục đấu thầu trong các FTA:** Điều kiện và thủ tục đấu thầu tương đồng với quy định tại GPA sửa đổi và bao gồm nội dung quy định không phân biệt đối xử giữa nhà cung cấp trong nước và nước ngoài. Ngoài ra cũng có hướng dẫn về công bố công khai thông báo thầu (kế hoạch dự kiến mua sắm) và thủ tục. Các phương pháp mua sắm chủ yếu được sử dụng gồm: đấu thầu cạnh tranh, hạn chế và chỉ định.
- **Các biện pháp pháp lý:** Tất cả các FTA được rà soát đều sử dụng lời văn của GPA và GPA sửa đổi về quy tắc đối với thủ tục rà soát trong nước và giải quyết tranh chấp. Ngoài ra, các hiệp định này cũng đưa ra các thủ tục rà soát và khiếu nại đấu thầu khá toàn diện và đảm bảo không phân biệt đối xử, cho phép nhà cung cấp khiếu nại kết quả thầu, nếu như phát hiện có vi phạm quy định. Tất cả các FTA đều quy định về thành lập cơ quan hành chính khách quan và có quy định giải quyết tranh chấp nêu tại các chương khác.
- **Quy định minh bạch:** Đi theo GPA sửa đổi, các hiệp định này đều có quy định minh bạch tương tự.
- **Mua sắm điện tử:** Tất cả các hiệp định, ngoại trừ hiệp định EU-CARIFORUM, đều có cam kết cụ thể về mua sắm điện tử và đấu thầu bằng phương tiện điện tử.
- **Tổ chức thực hiện:** Các hiệp định này đều có quy định tổ chức thực hiện để rà soát các hoạt động của FTA.

II.5.3. Cận nhắc đối với FTA Việt Nam – EU

Các tác động pháp lý, kinh tế và đối với khu vực doanh nghiệp của hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU sẽ lan tỏa khắp các khu vực công và khu vực tư nhân ở Việt Nam. Đưa vào áp dụng quy tắc về thủ tục mua sắm dự kiến sẽ tác động tích cực tới Việt Nam vì sẽ giúp tăng cường minh bạch hóa và giúp nâng cao quản trị và cạnh tranh. Nhà nước Việt Nam sẽ mua được hàng hóa và dịch vụ tốt nhất thông qua quá trình đấu thầu cạnh tranh. Câu hỏi đặt ra là liệu các doanh nghiệp Việt Nam có thể cạnh tranh trong môi trường như vậy không. Ngoài ra, sẽ có nhiều thách thức lớn đối với Việt Nam khi đưa vào áp dụng các quy tắc này. Sẽ xuất hiện những vấn đề quan trọng tại Việt Nam như tự do hóa mua sắm tại chính quyền địa phương, tái cấu trúc DNNN, xác định các ngưỡng giá trị, liệt kê các tổ chức và phạm vi hàng hóa dịch vụ và dịch vụ xây dựng được áp dụng. Tuy nhiên, báo cáo nghiên cứu cũng nhấn mạnh rằng sự thành công của FTA này phụ thuộc vào cơ chế tăng cường năng lực và hỗ trợ kỹ thuật giúp Việt Nam đồng thời khuyến nghị nên thúc đẩy hợp tác chặt chẽ hơn nữa giữa Việt Nam và EU cũng như các bên có lợi ích liên quan¹⁰⁹.

Hội 2 trình bày một số quy định trong nước điều chỉnh mua sắm chính phủ nhiều khả năng sẽ được đưa ra đàm phán giữa Việt Nam và EU. Có thể quan sát thấy GPA của WTO hoặc các quy định của EU đối với mua sắm chính phủ có sự khác biệt đáng kể với các quy định hiện hành tương ứng của Việt Nam. Tuy nhiên, Việt Nam đã bắt đầu tiến hành cải cách pháp lý đối với chính sách mua sắm, thông qua ban hành luật mới về mua sắm chính phủ được Quốc hội Việt Nam thông qua vào 11/2013 và có hiệu lực từ tháng 7/2014. Luật mới này dự kiến sẽ giúp nâng cao thủ tục và quản lý tốt hơn hoạt động đấu thầu. Theo Cục trưởng Cục Quản lý đấu thầu, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Lê Văn Tăng, thì luật mới về mua sắm công sẽ giảm bớt thủ tục hành chính trong hoạt động mua sắm và sẽ ưu tiên phát triển nguồn lực con người trong nước, tạo ra cơ hội cho các nhà thầu trong nước tạo

¹⁰⁹ Khorana, S.; Thanh, V. T.; Thang, D. C.; 2011; Lĩnh vực thương mại mới: Tự do hóa Mua sắm chính phủ trong Hiệp định FTA với Việt Nam, trang 7; Hà Nội, Việt Nam; MUTRAP; FTA-7C.

công văn việc làm cho lao động trong nước. Luật mới cũng sẽ thiết lập các phương thức lựa chọn nhà đầu tư, làm rõ thẩm quyền trong mua sắm và tăng cường giám sát hoạt động mua sắm và các hợp đồng mua sắm¹¹⁰.

Hộp 2. Pháp luật về mua sắm công của Việt Nam

Khung khổ pháp lý điều chỉnh hoạt động mua sắm chính phủ ở Việt Nam gồm nhiều quy định pháp luật. Phần dưới đây tổng hợp các quy định hiện hành về mua sắm ở Việt Nam*:

- » Luật pháp cơ bản nhất là Luật Đấu thầu được thông qua năm 2005 và có hiệu lực từ 2006. Luật được hướng dẫn thực hiện bởi các nghị định và thông tư do các bộ ngành ban hành.
- » Luật pháp về mua sắm công bao gồm hàng hóa, xây dựng và dịch vụ tư vấn.
- » Quy định mua sắm áp dụng với cả chính quyền trung ương, các cơ quan trung ương, cơ quan địa phương, DNNN và các tổ chức chính phủ khác tại các cấp. Chỉ có BOT và các dự án theo hợp đồng đặc nhượng trong đó ngân sách nhà nước chiếm chưa tới 30% chi phí là không thuộc phạm vi điều chỉnh.
- » Mọi hoạt động mua sắm của chính phủ các cấp đều được điều chỉnh (không có ngưỡng giá trị).
- » Thủ tục mua sắm quy định rằng tổ chức mua sắm phải cung cấp thông tin mua sắm đến các bên cung ứng và hướng dẫn rõ thời gian biểu nộp hồ sơ tham gia thầu.
- » Quy định cũng nêu rõ 7 phương thức đấu thầu và cho phép đàm phán với bên dự thầu. Các tiêu chí lựa chọn nhà thầu là chi phí thấp nhất, kết hợp các bản chào tài chính và kỹ thuật tốt nhất về cung cấp hàng hóa và dịch vụ cũng như phương pháp chấm điểm đối với dịch vụ tư vấn.
- » Hệ thống mua sắm hiện hành cho phép giành ưu đãi cho bên dự thầu được thành lập và hoạt động ở Việt Nam. Tuy nhiên, hệ thống cũng cho phép khiếu nại kết quả thầu và có cơ chế xử lý tranh chấp.
- » Việt Nam cũng đang tiến hành thí điểm với hình thức mua sắm điện tử.

III.6 Các lĩnh vực thương mại khác: Chính sách cạnh tranh

III.6.1 Giới thiệu

Chính sách cạnh tranh áp dụng với các công cụ chính sách và các chủ thể chính sách, ví dụ như minh bạch và không phân biệt đối xử, đảm bảo và duy trì cạnh tranh công bằng trên thị trường cho các doanh nghiệp. Mục đích của Chương Cạnh tranh trong các FTA là nhằm yêu cầu các bên thống nhất một số nguyên tắc điều chỉnh luật cạnh tranh của mình, thẩm quyền và yêu cầu thực thi. Các nguyên tắc cạnh tranh không tạo thành điều kiện tiếp cận thị trường cụ thể nhưng nhằm đảm bảo các điều kiện cơ sở để các doanh nghiệp có thể cạnh tranh trên cùng một thị trường. Tuy nhiên, các

¹¹⁰ Xem bài: 2013 Pháp luật về mua sắm công hứa hẹn nhiều đột phá, đăng tải 5/5/2014 tại địa chỉ <http://www.moital.gov.il/NR/exeres/13C2FE3E-A471-4321-8034-6D128C52AC5F.htm>

nước phát triển đặc biệt là EU, Hoa Kỳ và Nhật Bản là các nước ủng hộ tích cực việc thực thi pháp luật cạnh tranh tại thị trường trong nước và quốc tế, không đạt được mục tiêu đưa quy định cạnh tranh vào khung khổ pháp lý WTO như dự kiến trong chương trình làm việc đề ra cho vòng đàm phán Đô-ha.

Trong suốt quá trình đàm phán trong WTO, các nước phát triển đã không thể thuyết phục được các nước đang phát triển về sự cần thiết phải đưa quy tắc điều chỉnh cạnh tranh vào khung khổ pháp lý của WTO, bởi vì các nước đang phát triển cho rằng các quy định cạnh tranh có thể ngăn cản các nước này theo đuổi các chính sách phát triển cụ thể của mình¹¹¹.

Trong EU, chính sách cạnh tranh là một thành tố quan trọng được hình thành trong Hiệp ước Rome từ 1957 nhằm ngăn chặn tình trạng làm méo mó thị trường nội khối và đem lại lợi ích cho người tiêu dùng dựa trên một hệ thống thị trường tự do¹¹². Ủy ban châu Âu có quyền tiến hành điều tra và áp đặt hình phạt hoặc xử phạt trong trường hợp chứng minh cá nhân hoặc tổ chức có hành vi hạn chế cạnh tranh.

Sự thiếu vắng khung khổ pháp lý quốc tế mang tính ràng buộc trong lĩnh vực cạnh tranh và sau khi ấn phẩm “Chiến lược toàn cầu của EU” ra đời năm 2006, Liên minh châu Âu có động cơ để theo đuổi việc bổ sung quy định cạnh tranh vào đàm phán các FTA với các đối tác quan trọng như Cô-lôm-bi-a, Pê-ru, Hàn Quốc và gần đây là Xing-ga-po.

Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) cũng thể hiện sự ủng hộ thực thi và thúc đẩy thực hiện các điều khoản cạnh tranh để đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh tại các nước thành viên, phù hợp với Lộ trình thực hiện Cộng đồng Kinh tế ASEAN, hướng tới mục tiêu đưa ra chính sách và pháp luật về cạnh tranh quốc gia trong khu vực này vào năm 2015. Tài liệu được phát hành năm 2010, dựa trên kinh nghiệm khu vực và quốc tế, đóng vai trò là khung hướng dẫn chung, nhằm nâng cao nhận thức tại các nước thành viên ASEAN (AMS) về các vấn đề cạnh tranh, đồng thời khuyến khích xây dựng các chuẩn mực tốt nhất và tăng cường hợp tác giữa các nước thành viên¹¹³.

III.6.2 Tổng quan nội dung cạnh tranh trong các FTA gần đây của EU

Trong các FTA thế hệ mới ký sau thời điểm ấn hành “Chính sách toàn cầu của châu Âu” năm 2006, Liên minh châu Âu đã ký kết 2 FTA có quy định về cạnh tranh, đó là FTA với Hàn Quốc, có hiệu lực từ 7/2011 và FTA với Cô-lôm-bi-a và Pê-ru, có hiệu lực từ 2012. Gần đây, EU cũng đàm phán FTA với Xing-ga-po, trong đó có nội dung quy định về cạnh tranh; tuy nhiên Hội đồng và Nghị viện EU vẫn chưa phê chuẩn hiệp định này. Hộp 3 trình bày tóm tắt các điểm tương đồng và khác biệt giữa các hiệp định EU-Hàn Quốc và EU-Cô-lôm-bi-a-Pê-ru xét trên các góc độ phạm vi của các quy định về cạnh tranh.

¹¹¹ Bellis J. F.; Dũng L. T.; Thu N. A.; (2011); Phân tích tác động đối với Việt Nam khi đưa các điều khoản cạnh tranh vào FTA dự kiến ký kết với EU; trang 5; Hà Nội, Việt Nam; MUTRAP; FTA-7C.

¹¹² Giải thích của Liên minh châu Âu: Cạnh tranh – Làm cho thị trường tốt hơn, (2013), trang 3, Ủy ban châu Âu; Tổng Vụ Ấn phẩm truyền thông.

¹¹³ Hướng dẫn khu vực của ASEAN về Chính sách Cạnh tranh, (8/2010); Jakarta: BTK ASEAN.

Hộp 3. So sánh các điều khoản cạnh tranh trong EUCAAA và EUKFTA

Dưới đây là các điểm tương đồng và khác biệt giữa các điều khoản về cạnh tranh trong 2 FTA của EU với Cô-lôm-bi-a/Pê-ru và Hàn Quốc:

1. Chống độc quyền: Cả 2 hiệp định đều ghi nhận rằng các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh, việc lạm dụng vị thế dẫn đầu và hiện tượng tập trung liên kết các doanh nghiệp, vốn có tác hại hạn chế cạnh tranh, là không phù hợp với hiệp định.
2. Doanh nghiệp công và doanh nghiệp được ủy thác đặc quyền: Cả hai hiệp định đều có lời văn nhấn mạnh rằng các doanh nghiệp loại này phải tuân theo pháp luật cạnh tranh, theo đó các quy định không được làm hạn chế kết quả hoạt động nói chung, theo pháp luật và theo thực tế, đối với các nhiệm vụ được giao. Lời văn pháp lý của 2 hiệp định cũng nêu rõ không có nội dung nào trong lời văn pháp lý của hiệp định được dùng để ngăn cản một bên thiết lập hoặc duy trì độc quyền tư nhân hoặc độc quyền nhà nước.
3. Trợ cấp: Điểm khác biệt cơ bản trong hai hiệp định này là đã dựa vào kết quả 2 cuộc tranh chấp của EU và Hàn Quốc về trợ cấp trong WTO, nên đã có thêm một phần cụ thể cấm trợ cấp cho các khoản nợ hoặc nghĩa vụ của doanh nghiệp khó khăn, nếu không có kế hoạch tốt để tái cấu trúc đảm bảo phục hồi, vốn được coi là có tác động méo mó. Phần này bao gồm cả quy định về minh bạch hóa với môi bên, phải thực hiện báo cáo hàng năm về số tiền, loại hình và mức trợ cấp phân theo từng ngành.
4. Đảm bảo thực hiện: Cả 2 hiệp định đều nêu rõ mỗi bên sẽ duy trì cơ quan cạnh tranh chịu trách nhiệm đảm bảo thực hiện các quy định cạnh tranh nội địa. Hai hiệp định cũng nhấn mạnh rằng các quy định cạnh tranh cần được thực hiện một cách minh bạch, nhanh chóng và không phân biệt đối xử, cho phép quyền phòng vệ và thực hiện các nguyên tắc một cách đầy đủ.
5. Tham vấn và hợp tác: FTA với Cô-lôm-bi-a-Pê-ru và Nam Phi có quy định các thủ tục tham vấn và hợp tác giữa 2 bên. Hiệp định với Hàn Quốc thiết lập quan hệ hợp tác dựa trên tài liệu ký kết giữa 2 bên vào 5/2009 có tên là Hiệp định giữa EU và Chính phủ Hàn Quốc về hợp tác đối với các hoạt động hạn chế cạnh tranh, trong đó xác định mục tiêu và công cụ hợp tác kỹ thuật giữa các cơ quan quản lý cạnh tranh của EU và Hàn Quốc.
6. Hỗ trợ kỹ thuật: Hiệp định với Cô-lôm-bi-a và Pê-ru có quy định về HTKT - còn hiệp định với Hàn Quốc thì không có. Hỗ trợ này sẽ tập trung vào tăng cường tính thực thi và củng cố khung pháp lý trong nước về cạnh tranh, đào tạo nhân lực và chia sẻ kinh nghiệm.

Nguồn: Bellis J. F., Dzung L. T. & Thu N. A. (2011) Phân tích tác động đối với Việt Nam khi đưa các điều khoản cạnh tranh vào FTA dự kiến ký kết với EU; trang 5; Hà Nội, Việt Nam; MUTRAP; FTA-7C

III.6.3 Chính sách cạnh tranh ở Việt Nam

Luật Cạnh tranh của Việt Nam có hiệu lực từ 1/7/2005. Luật bao gồm các điều khoản về hạn chế cạnh tranh, lợi dụng vị trí thống lĩnh hoặc độc quyền và hiện tượng tập trung kinh tế. Cơ quan chính chịu trách nhiệm đảm bảo thực thi là Bộ Công Thương (MOIT), chịu trách nhiệm giải thích chính sách, còn Hội đồng Cạnh tranh Việt Nam (VCC), được Ban Thư ký thuộc Bộ Công Thương giúp việc, chịu trách nhiệm với các vụ việc cụ thể liên quan đến cạnh tranh; và Cục Quản lý cạnh tranh Việt Nam

(VCA), chịu trách nhiệm về điều tra cạnh tranh¹¹⁴.

Trong 5 năm qua, Cục Quản lý cạnh tranh Việt Nam đã tiến hành 4 cuộc điều tra về hành vi kinh doanh hạn chế cạnh tranh. Hai vụ liên quan tới lạm dụng vị trí thống lĩnh, một vụ lạm dụng vị trí độc quyền và vụ còn lại là thỏa thuận hạn chế cạnh tranh. Vụ lạm dụng vị trí thống lĩnh về cung cấp nhiên liệu máy bay (2008 – 2009) được trình lên Hội đồng Cạnh tranh để quyết định, sau khi xem xét và xác nhận có vi phạm. Vụ còn lại xảy ra trên thị trường bia (2007 – 2010) và được chấm dứt điều tra do thiếu bằng chứng. Vụ thông đồng giá trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ (2008 – 2010) cũng có kết luận điều tra cho thấy có vi phạm. Và cuối cùng, vụ điều tra về phân phối phim ảnh nhập khẩu cũng đã chấm dứt.¹¹⁵

Mặc dù có kết quả thành công trong điều tra và chấm dứt các vụ quan trọng trong lĩnh vực cạnh tranh, nhưng năm 2010 Cục Quản lý cạnh tranh đã phát hành một báo cáo trong đó xác định nhiều vấn đề tác động tiêu cực đến tính hiệu quả và hữu hiệu của công tác đảm bảo thực thi pháp luật cạnh tranh. Trong đó, Cục QLCT cho rằng các thủ tục chế tài theo luật đối với các vi phạm chưa đủ chặt chẽ và các doanh nghiệp thường không phản hồi hoặc chỉ đáp ứng yêu cầu cung cấp thông tin sau một thời gian khá dài. Cơ quan nhà nước này cũng nhấn mạnh đặc điểm cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam còn hiểu biết rất hạn chế về khung khổ quản lý cạnh tranh nội địa, khác hẳn với doanh nghiệp nước ngoài, là các doanh nghiệp có đội ngũ cán bộ chuyên trách về nội dung này, các doanh nghiệp trong nước không có nguồn lực trong tổ chức của mình về vấn đề này. Một vấn đề khác liên quan đến sự hạn chế về đội ngũ cán bộ chuyên trách của Cục QLCT tiến hành điều tra, chính hạn chế này cũng gây khó khăn cho việc thực thi pháp luật cạnh tranh. Báo cáo nêu ra các ưu tiên cần xử lý như sửa Luật Cạnh tranh, dựa trên kết quả rà soát 5 năm thực thi; hoàn thiện các vụ điều tra; thúc đẩy hợp tác giữa các cơ quan liên quan và các cơ quan quản lý chuyên ngành; cung cấp tham vấn tiền tố tụng để giúp các doanh nghiệp địa phương chuẩn bị khiếu nại cũng như đáp ứng các yêu cầu pháp luật; tiến hành điều tra tiền tố tụng trong các lĩnh vực có mức tập trung cao và có rủi ro phát sinh vấn đề cạnh tranh để xây dựng cơ sở dữ liệu phục vụ điều tra¹¹⁶.

III.6.4 Các cân nhắc trong FTA Việt Nam – EU

Cạnh tranh là một nội dung thuộc phạm vi đàm phán trong FTA Việt Nam – EU. Tuy nhiên, một số cán bộ Việt Nam tỏ ra khá thận trọng khi xét tới các lợi ích mà Việt Nam có thể thu được từ việc đưa chương cạnh tranh vào phạm vi đàm phán. Một số cán bộ phía Việt Nam cho rằng chính sách cạnh tranh nên được giải quyết (và quyết định) ở cấp độ quốc gia là phù hợp nhất.

Tuy nhiên, như đã thấy trong nội dung ở phần trên, EU luôn đưa quy định cạnh tranh vào các FTA gần đây vì EU cho rằng chính sách cạnh tranh là một thành tố cần thiết trong hội nhập kinh tế và cho rằng việc xóa bỏ các rào cản thương mại sẽ không đem lại các kết quả dự kiến nếu không nỗ lực hạn chế và loại bỏ các hành vi phản cạnh tranh và vị trí thống lĩnh của doanh nghiệp.

¹¹⁴ Bellis J. F.; Dũng L. T.; Thu N. A.; (2011); Phân tích tác động đối với Việt Nam khi đưa các điều khoản cạnh tranh vào FTA dự kiến ký kết với EU; trang 5; Hà Nội, Việt Nam; MUTRAP; FTA-7C

¹¹⁵ Fukunaga Y.; Lee C.; (April 2013); ERIA Chuỗi bài phục vụ thảo luận: Hợp tác khu vực ASEAN về Chính sách cạnh tranh; trang 21; ERIA-DP-2013-03

¹¹⁶ Bellis J. F.; Dũng L. T.; Thu N. A.; (2011); Phân tích tác động đối với Việt Nam khi đưa các điều khoản cạnh tranh vào FTA dự kiến ký kết với EU; trang 5; Hà Nội, Việt Nam; MUTRAP; FTA-7C.

III.7. Các lĩnh vực liên quan tới thương mại khác: IPR

III.7.1. Giới thiệu

Sở hữu trí tuệ, theo định nghĩa của Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới (WIPO), là sự sáng tạo của trí óc, như:

- Sáng chế;
- Tác phẩm văn học và nghệ thuật;
- Thiết kế; và
- Biểu tượng, tên gọi và hình ảnh sử dụng trong thương mại.

Thực thi và bảo vệ các quyền sở hữu trí tuệ (IPR) sẽ cung cấp động cơ cho cải tiến, nghiên cứu và phát triển. Bảo hộ IPR được thực hiện chủ yếu thông qua bằng sáng chế, bản quyền hoặc thương hiệu. Quyền sở hữu trí tuệ cho phép người sáng tạo hoặc người chủ sở hữu thụ hưởng toàn bộ các lợi ích tài chính và phi tài chính từ việc khai thác sở hữu trí tuệ của mình.¹¹⁷ Cơ sở pháp lý bảo hộ IPR là công cụ ngăn chặn việc bên thứ 3 sử dụng trái phép, bằng cách coi đây là các hành vi trái pháp luật và chịu sự trừng phạt của pháp luật.

Ngoài các tác động về đạo đức, ý thức và văn hóa, lợi ích kinh tế từ việc đảm bảo thực hiện pháp luật IPR chính là một động lực cơ bản để bảo hộ IPR. Một lợi ích kinh tế cơ bản đó là khuyến khích nghiên cứu và phát triển (R&D) và gián tiếp khuyến khích đầu tư, phát triển doanh nghiệp, việc làm và các nội dung liên quan. Theo lý thuyết Phát triển Kinh tế Nội sinh, biến số R&D xuyên suốt trong mô hình và trong bằng chứng thực tiễn, là biến số quan trọng giúp tăng trưởng kinh tế¹¹⁸. Mô hình cũng khẳng định mối quan hệ đồng biến giữa mức độ bảo hộ IPR với dòng vốn FDI vào, đây cũng là nhân tố phát triển kinh tế quan trọng, đặc biệt là với Việt Nam, nơi các doanh nghiệp FDI có tỷ trọng xuất khẩu/tổng sản lượng cao.

Theo báo cáo của OECD, mức R&D tăng 0.6% thì FDI sẽ tăng 2.8% nhờ tăng thêm 1% do phản hồi tích cực với việc củng cố cấu trúc IPR.¹¹⁹ Ngoài ra còn nhiều bằng chứng thực tiễn được nêu trong một nghiên cứu¹²⁰, tiến hành với chuỗi số tổng hợp của 92 nước trong giai đoạn 40 năm từ 1960-2000, theo đó đã phát hiện rằng sự gia tăng số bằng sáng chế hàng năm giúp làm tăng sản lượng lên 3.8%¹²¹. Trong điều kiện nền kinh tế tri thức và dựa vào nguồn vốn con người là đặc điểm ở các nước tiên tiến, nên việc vươn tới và duy trì danh hiệu nền kinh tế tiên tiến có thể coi là mục tiêu của các nước, thì việc bảo vệ IPR cũng được coi là kênh truyền dẫn chính yếu để đạt được tăng trưởng kinh tế.

Khung khổ quốc tế về IPR dựa trên nhiều hiệp định và công ước điều chỉnh nhiều mặt của bảo hộ sở hữu trí tuệ; WIPO quản lý thực hiện với tổng số là 26 điều ước,¹²² điều chỉnh cả quyền liên quan đến công nghiệp và nghệ thuật. Nhiều hệ thống qua biên giới cũng được thực thi nhằm tạo

¹¹⁷ Xem <http://www.wipo.int/about-ip/en/>

¹¹⁸ Xem thêm, Scully, G. W. (1988) Khung khổ thể chế và sự phát triển kinh tế trong Tạp chí Kinh tế Chính trị, 6/1988

¹¹⁹ Xem Cavazos, R. et al. (2010) Chính sách tăng cường IPR tại các nước đang phát triển Se-ri Báo cáo về Chính sách Thương mại của OECD, No. 104, OECD phát hành

¹²⁰ Chen và Dahlman (2004) Tri thức và Phát triển: tiếp cận liên ngành, Nghiên cứu Chính sách của NHTG 3366, 8/2004

¹²¹ Trích dẫn từ Pham, N.D., Pelzman, J., Badlam, J., Sarda, A. (2013) Lợi ích Kinh tế từ IPR trong hiệp định TPP, Công ty tư vấn NDP

¹²² Xem <http://www.wipo.int/treaties/en/>

điều kiện thuận lợi cho bảo hộ quốc tế đối với IPR; các thỏa thuận này bao gồm Hệ thống Sáng chế Quốc tế, Hệ thống Thương hiệu quốc tế, Hệ thống Thiết kế quốc tế, Hệ thống Lisbon về tên gọi xuất xứ và Điều khoản 6 bảo hộ tên gọi, viết tắt, cờ hoặc các biểu tượng khác của các tổ chức chính phủ và liên chính phủ. Ngoài ra, cơ chế trọng tài, hòa giải với chi phí thấp, linh hoạt và giải quyết nhanh chóng kèm theo các dịch vụ chuyên gia với vai trò giải quyết tranh chấp cũng được cung cấp cho các nước thành viên WIPO.

III.7.2. Tổng quan đàm phán của EU về IPR trong các FTA gần đây

EU luôn chủ trương thúc đẩy bảo hộ IPR, và coi đây là trọng tâm trong chiến lược phát triển dài hạn của mình, phù hợp với quan điểm của khối này là tiến tới trở thành nền kinh tế tri thức hàng đầu thế giới. Ưu tiên hàng đầu về lợi ích kinh tế, EU đã xây dựng đầy đủ các cơ sở lập luận đòi hỏi bảo hộ IPR. Các lập luận này còn bao gồm vấn đề lo ngại về sức khỏe và an toàn của các sản phẩm vi phạm IPR và việc buôn bán các sản phẩm giả này thường là nguồn vốn cấp cho hoạt động của các tổ chức tội phạm và khủng bố.¹²⁴ EU quan tâm không chỉ tới các lợi ích kinh tế tài chính của việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ mà còn ghi nhận các lợi ích xã hội của bảo hộ IPR.

Chủ trương ủng hộ IPR của EU không chỉ dừng ở bên trong biên giới của EU mà còn mở rộng sang lãnh thổ các nước đối tác thương mại. Bảo hộ tốt hơn nữa các quyền liên quan tại các nước đối tác của EU, đặc biệt là tại các thị trường mới nổi, sẽ tạo ra thị trường mới có tiềm năng lớn đối với các ngành có hàm lượng IP cao (các ngành có hàm lượng IPR cao ước tính đóng góp hơn 1/4 việc làm và chiếm tới 1/3 tổng các hoạt động kinh tế trong EU).¹²⁵ Điều này cũng đem lại lợi ích cho khu vực xuất khẩu của EU vì có thể ngăn chặn vi phạm thương hiệu, thiết kế công nghiệp và chỉ dẫn địa lý và tên gọi xuất xứ. Vi phạm thường xảy ra ở các thị trường mới nổi và lợi dụng quan niệm rằng các hàng hóa từ châu Âu hoặc thương hiệu châu Âu thường có chất lượng cao hơn.

Tuy nhiên, một kịch bản như vậy không chỉ đòi hỏi phải phù hợp với mục đích của EU. Đây là tình huống hai bên cùng thắng, theo đó bên nước đối tác cũng cần phải có lợi, chủ yếu dưới góc độ tác động lan tỏa của tri thức từ các hoạt động nghiên cứu và cải tiến do EU thực hiện, trong đó EU rõ ràng có lợi thế so sánh cao hơn so với đối tác của mình. Một hệ thống bảo hộ IPR đủ mức sẽ khuyến khích các doanh nghiệp EU hợp tác nhiều hơn với các nước đối tác đang phát triển đồng thời cho phép các nước này tận dụng tốt hơn các cải tiến và bí quyết sản xuất.

EU xác định mục tiêu của mình trong chương IPR trong đàm phán song phương là đạt tới mức bảo hộ sát nhất với mức độ bảo hộ đang áp dụng tại EU, đồng thời không được bỏ qua trình độ phát triển của nước đối tác.¹²⁶ Yếu tố thứ hai nêu trên là một yếu tố quan trọng, và theo như các nghiên cứu đã nêu, đòi hỏi một mức bảo hộ nhất định mà không tính tới trình độ phát triển kinh tế đôi khi có thể *phản tác dụng thông qua tạo nên vị thế độc quyền trên thị trường cho các doanh nghiệp nước ngoài, làm các sản phẩm có liên quan đến IPR, y tế công cộng, tiếp cận tri thức, an toàn thực phẩm, môi trường, quyền lao động, chuyển giao công nghệ trở nên đắt đỏ hơn.*¹²⁷

¹²³ Xem <http://www.wipo.int/services/en/>

¹²⁴ Martinez, A.L., (2012) Báo cáo tác động của Chương IPR trong FTA dự kiến giữa Việt Nam – EU. Dự án MUTRAP III.

¹²⁵ Văn phòng Sáng chế châu Âu và Văn phòng Hải hòa hóa thị trường nội khối (2013) Các ngành có hàm lượng IP cao: Đóng góp vào hoạt động kinh tế và việc làm trong Liên minh châu Âu, Báo cáo phân tích ngành, Ủy ban châu Âu.

¹²⁶ Xem http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/intellectual-property/index_en.htm

¹²⁷ Martinez, A.L. (2012) như trên.

Ngoài ra, EU hướng tới mục tiêu có khung khổ quy định quản lý đầy đủ để đấu tranh với tình trạng xâm phạm IPR và có khung khổ dựa trên Hiệp định về Quyền Sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại (TRIPS). Hiệp định TRIPS xác định các chuẩn mực tối thiểu về bảo hộ và quản lý nhiều mặt và nhiều loại hình sở hữu trí tuệ tại các nước thành viên. Ngoài ra, cũng xem xét tới các hiệp định thuộc phạm vi quản lý của WIPO.

EU đã tính tới trình độ phát triển của nước đối tác khi xác định mục tiêu không chỉ bao gồm việc thực hiện mức độ bảo hộ IPR hợp lý. Đối với các nước phát triển, EU đặt mục tiêu thúc đẩy tạo ra dòng thương mại hai chiều đối với các sản phẩm cải tiến. Với các nước đang phát triển, mục tiêu đặt ra là khuyến khích chuyển giao công nghệ song phương. EU đã đi thêm 1 bước trong các hiệp định ký kết với các nước Trung Mỹ (EU-CAAA), bằng cách quy định thêm mục tiêu khuyến khích hợp tác kỹ thuật và tài chính liên quan đến IPR.

FTA ràng buộc đối với các bên ký kết, vì vậy các bên phải thực thi các yêu cầu IPR đặt ra phù hợp với cam kết trong TRIPS và các hiệp định quốc tế khác. Các hiệp định đàm phán trước đây về cơ bản là nhấn quán và phù hợp với tinh thần này, nhưng đàm phán hiện nay giữa Việt Nam và EU có thể cho phép linh hoạt đối với cả 2 bên khi tính đến các điều kiện và hạn chế trong nước. EU đã thể hiện một số linh hoạt đối với nước đang phát triển, như được minh hoạt trong Hiệp định Đối tác kinh tế EU-CARIFORUM và Hiệp định EU-Cô-lôm-bi-a-Pê-ru (EUCPTA).

Đàm phán IPR gần đây với Hàn Quốc cũng có thể giúp hình dung các kỳ vọng của EU khi tham gia đàm phán với Việt Nam. Mục tiêu cơ bản của đàm phán sẽ là (1) tại thuận lợi cho sản xuất và thương mại hóa các sản phẩm cải tiến và sáng tạo của các bên; và (2) đạt được mức bảo hộ và thực thi hữu hiệu các quyền sở hữu trí tuệ.¹²⁸ Hàn Quốc là một nước tiên tiến (OECD) vì vậy có bối cảnh khác với bối cảnh Việt Nam. Việt Nam có thể dự kiến đàm phán sẽ dựa trên khuyến khích chuyển giao công nghệ giữa 2 bên. Tuy nhiên, vì quy mô và tốc độ tăng trưởng của thị trường Việt Nam và do môi trường hàng giả, tình trạng lạm dụng IPR khá phức tạp, nên EU sẽ hướng tới mục tiêu đạt được cam kết về môi trường pháp lý và cơ chế giải quyết tranh chấp.

Các bên sẽ đàm phán sâu về Bản quyền, Thương hiệu, Chỉ dẫn địa lý, Thiết kế và Sáng chế. Bảo hộ đa dạng sinh học, nguồn gene và tri thức truyền thống cũng sẽ được xem xét. Các khía cạnh khác áp dụng bảo hộ quyền, bảo hộ dữ liệu và các vấn đề rộng hơn về pháp lý, hành chính và nội dung liên quan cũng sẽ được đề cập. Ngoài ra, phạm vi trách nhiệm của các nhà cung cấp dịch vụ trực tuyến, quy tắc ứng xử (bao gồm bảo hộ dữ liệu) và hợp tác giữa các bên cũng là những nội dung sẽ có quy định cụ thể.

III.7.3 Việt Nam và IPR¹²⁹

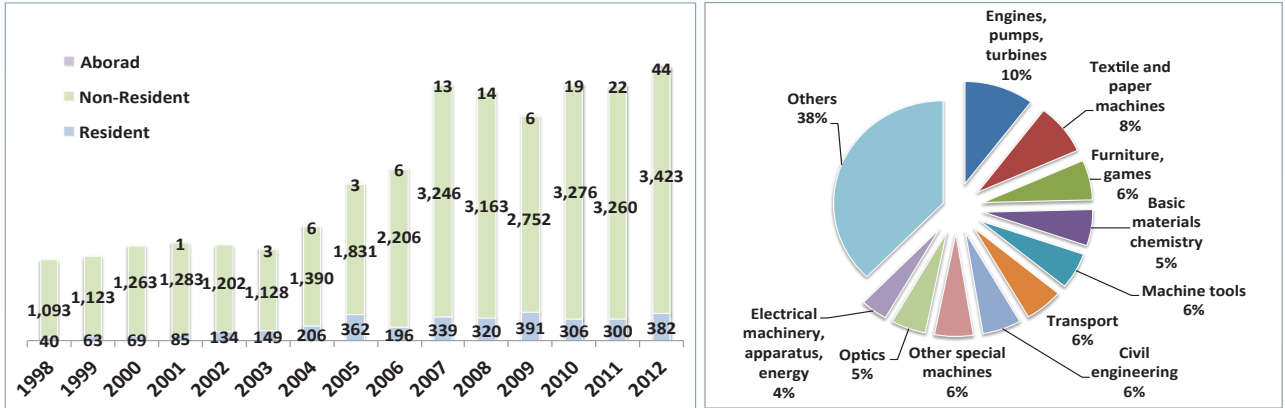
Cũng giống như EU, Việt Nam cũng là một nước ủng hộ việc bảo hộ IPR. Việt Nam cũng mong muốn trở thành nền kinh tế tri thức và hoạt động trên cơ sở thị trường. Việt Nam cũng nhận thức rằng bảo hộ chặt chẽ IPR là điều kiện quan trọng để đạt được mục tiêu này. Các lợi ích kinh tế từ việc có một khung khổ bảo hộ IPR vững mạnh, cũng như sự đóng góp của hệ thống này vào tham vọng phát triển của đất nước, đều đã được Nhà nước khẳng định. Chiến lược Phát triển kinh tế xã hội 2001-2010 và Chiến lược 2011-2020 ghi nhận rằng bảo hộ IPR sẽ giúp phát triển thị trường khoa học

¹²⁸ Xem: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145180.pdf

¹²⁹ Phần này chủ yếu dựa trên báo cáo của Martinez, A.L. (2012) như trên

công nghệ, là nhân tố quan trọng phục vụ tiến bộ công nghiệp. Số lượng hồ sơ đăng ký sáng chế gửi lên WIPO đã tăng lên nhanh chóng trong thập niên vừa qua, mặc dù phần lớn hồ sơ đăng ký là của các tổ chức phi thường trú (xem Biểu đồ 100). Các ngành có lợi ích lớn nhất từ đăng ký sáng chế là cơ khí kỹ thuật và máy móc, tiếp theo là đồ gỗ và thiết bị vận tải.

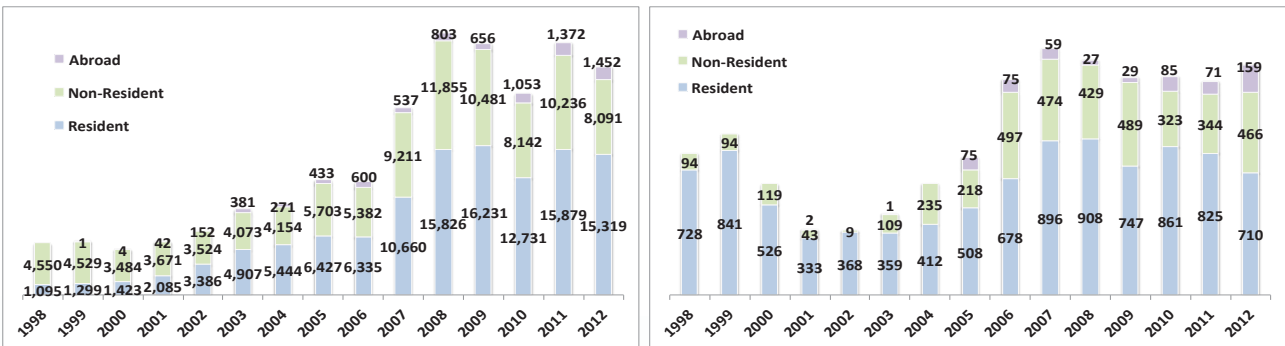
Biểu đồ 100. Hồ sơ đăng ký sáng chế của Việt Nam phân theo loại và theo ngành (1998-2012)



Nguồn: Số liệu thống kê IP của WIPO

Mặc dù có ý định tốt, nhưng Việt Nam vẫn đứng thứ 116 (trên tổng số 151) năm 2013, về Chỉ số IP của Diễn đàn Kinh tế thế giới¹³⁰, dù rằng đã cải thiện từ vị trí 127 năm 2011. Có thể rút ra 1 điều là mặc dù tiến bộ diễn ra chậm chạp, nhưng Việt Nam đang đi đúng hướng.

Biểu đồ 101. Đăng ký thương hiệu của Việt Nam



Nguồn: Số liệu thống kê IP của WIPO

III.7.4. Cân nhắc về IPR trong FTA Việt Nam – EU

Bảo hộ IPR ở mức cao không chỉ giúp tăng cường nghiên cứu cải tiến trong nước nhằm hỗ trợ phát triển công nghiệp thúc đẩy đầu tư, mà còn khuyến khích các doanh nghiệp và các tổ chức của EU nhập khẩu các công nghệ tiên tiến hơn kèm theo kiến thức mới vào Việt Nam. Nhập khẩu công nghệ sẽ thực hiện qua FDI và các kênh liên kết hợp tác.

Thỏa thuận đơn giản nhất về IPR trong FTA này sẽ chỉ dừng ở mức yêu cầu các bên tôn trọng các điều khoản của Hiệp định TRIPS và các hiệp định đa phương có liên quan đến IPR mà cả 2 bên đều là thành viên tham gia. Các tác giả khuyến nghị lời văn trong FTA cần toàn diện hơn.

¹³⁰ Xem <http://www.weforum.org/issues/competitiveness-0/gci2012-data-platform/>

Tuy nhiên, Việt Nam cũng nên cân nhắc kỹ các hạn chế về IPR trên cơ sở cấp phép bắt buộc, kéo dài thời gian bảo hộ bằng sáng chế và quyền tác giả, mở rộng bằng sáng chế về các dạng thực thể sống hoặc hạn chế các quyền.

Về cơ bản nhu cầu bảo hộ IPR là rất rõ rệt, và khả năng cao là Việt Nam sẽ thu được lợi ích cho mình. Tuy nhiên, bảo hộ IPR không phải là phép màu, không phải là một chính sách đơn lẻ độc lập. Cần đạt được mức độ phát triển thể chế kinh tế xã hội phù hợp thì mới đạt được hiệu quả tối đa. Hợp tác giữa Việt Nam và EU trong xây dựng khung khổ thể chế và tư vấn về khung pháp lý thông qua hỗ trợ kỹ thuật là điều được khuyến nghị.

III.8. Các lĩnh vực khác liên quan đến thương mại: Thuận lợi hóa TM

III.8.1. Giới thiệu

Thuận lợi hóa thương mại, bản thân tên gọi này đã ngụ ý tới việc tạo điều kiện dễ dàng hơn cho các giao dịch qua biên giới giữa các nước. Định nghĩa đơn giản về thuật ngữ này là *việc xóa bỏ cản trở đối với sự di chuyển của hàng hóa qua biên giới*.¹³¹ Liên minh châu Âu đề xuất định nghĩa rõ hơn nữa thuật ngữ này. Theo đó định nghĩa thuận lợi hóa là *việc đơn giản hóa và hải hòa hóa các thủ tục thương mại quốc tế bao gồm thủ tục nhập khẩu và xuất khẩu*.¹³²

Với định nghĩa ở trên, chúng ta có thể nhận biết tầm quan trọng của thủ tục hải quan trong tiến trình tạo thuận lợi hóa thương mại. Hải quan của nước A thực hiện kiểm soát và bảo vệ biên giới nước mình, bao gồm bảo hộ chống lại những hàng hóa phạm pháp, không mong muốn như chất nổ hoặc chất gây nghiện. Ngoài ra, đây còn là công cụ phục vụ chính sách rất hữu hiệu đồng thời ở nhiều nước có diện thuế trong nước chưa phát triển thì khâu này cũng tạo ra nguồn thu cho ngân sách. Tuy nhiên, hải quan cũng có thể tạo ra rào cản với thương mại, nhiều thủ tục, kéo dài thời gian là những nhân tố làm phát sinh chi phí đối với doanh nghiệp. Nếu các thủ tục không được minh bạch và khó đoán định (thông qua quyết định trước chẳng hạn) thì chi phí còn có thể tăng cao hơn nữa. Vì vậy, vấn đề là phải làm thế nào để tối thiểu hóa các hạn chế phát sinh từ khâu kiểm soát hải quan đối với sự di chuyển của hàng hóa qua biên giới với điều kiện đảm bảo cân bằng nhu cầu đảm bảo khai báo hàng hóa đúng. Việc tối ưu hóa khâu này sẽ giúp xác định điểm cân bằng giữa 2 vấn đề mấu chốt này, thay vì phải ra các quyết định đánh đổi 2 mặt này với nhau.

Nghiên cứu của Zaki (2011)¹³³ lượng hóa tác động của thuận lợi hóa thương mại đối với các nước và nhóm nước khác nhau, trong đó sử dụng đại lượng quy đổi tỷ lệ tương đương (Ad-Valorem Equivalents (AVEs), tổng hợp các tham số chất lượng của thuận lợi hóa thương mại và thủ tục hành chính. Về tổng thể, tác giả này phát hiện rằng phúc lợi¹³⁴ chung được tăng lên trung bình là 1,79%, và nếu đưa thuận lợi hóa thương mại vào thực tế thì các nước đang phát triển sẽ là những nước thu lợi nhiều nhất. Tác giả này kết luận các nước châu Á sẽ được hưởng mức cải thiện phúc lợi 5,19% nhờ thuận lợi hóa thương mại còn xuất khẩu sẽ tăng lên 16,2%. Giảm bớt chi phí hành chính giúp tăng thương mại nội khối châu Á thêm 19,5%. Các con số thực tế này khẳng định lợi ích đem lại từ thuận lợi hóa thương mại.

¹³¹ Xem http://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm

¹³² Xem http://ec.europa.eu/taxation_Customs/Customs/policy_issues/trade_facilitation/index_en.htm

¹³³ Zaki, C. (2011). Đánh giá tác động toàn cầu của thuận lợi hóa thương mại: Bằng chứng từ mô hình MIRAGE. Xê-ri nghiên cứu, Nghiên cứu số 659. Diễn đàn Nghiên cứu kinh tế.

¹³⁴ Phúc lợi được đo bằng thay đổi thu nhập của các bộ phận kinh tế trong khung khổ biến thiên tương đương.

Hợp tác giữa các nước và các cơ quan hải quan là biện pháp thúc đẩy và tăng cường dòng thương mại quốc tế. Hợp tác luôn song hành với hài hòa hóa thủ tục và tiêu chuẩn giữa các bên. Nhờ có chia sẻ dữ liệu, hiệu quả thông tin cũng sẽ tăng lên và đây chính là kết quả cụ thể của hợp tác giữa cơ quan liên quan. Có thêm thông tin sẽ hỗ trợ không chỉ dòng thương mại hàng hóa qua biên giới mà còn giúp kiểm soát và bảo vệ biên giới tốt hơn.

Hài hòa hóa quốc tế được tiến hành thông qua Tổ chức Hải quan thế giới (WCO), là tổ chức ban hành các tiêu chuẩn và thủ tục cũng như cung cấp các dịch vụ tăng cường năng lực để phù hợp với mục tiêu đề ra.¹³⁵ Tổ chức này sử dụng nhiều công cụ khác nhau, bao gồm cả Công ước quốc tế về Hệ thống Mã hóa và Mô tả hàng hóa hài hòa hóa và Công ước quốc tế về Đơn giản hóa và Hài hòa hóa thủ tục hải quan (RKC).¹³⁶

III.8.2. Tổng quan các điều khoản thuận lợi hóa thương mại trong các FTA gần đây của EU

Là một thành viên tích cực của WCO, EU đàm phán các nội dung thuận lợi hóa thương mại và hải quan trong các hiệp định của WCO và WTO. EU đã cân nhắc nhiều điều khoản trong các hiệp định trước đây. Cụ thể gồm:¹³⁷

- đơn giản hóa các yêu cầu và thủ tục đối với giải tỏa và thông quan hàng hóa, bao gồm, ở mức độ cho phép, hợp tác xây dựng các thủ tục cho phép xuất trình dữ liệu nhập khẩu hoặc xuất khẩu cho một cơ quan duy nhất,
- nâng cao phương thức làm việc và đảm bảo minh bạch và hiệu quả trong hoạt động hải quan,
- giảm thiểu, đơn giản hóa và tiêu chuẩn hóa dữ liệu trong lập hồ sơ do hải quan yêu cầu,
- áp dụng các kỹ thuật hải quan hiện đại, bao gồm quản lý rủi ro, đơn giản hóa thủ tục nhập và xuất hàng hóa, kiểm tra sau thông quan và phương pháp kiểm toán doanh nghiệp,
- các điều khoản tạo điều kiện thuận lợi cho nhập khẩu hàng hóa thông qua sử dụng thủ tục hải quan đơn giản hóa trước khi hàng đến.

EU xây dựng chương trình Thuận lợi hóa thương mại của mình dựa trên sách xanh về hải quan của Tổng vụ Thuế và Liên minh Hải quan (DG TAXUD); trong đó bao gồm hướng dẫn cụ thể đối với 13 lĩnh vực. Với chương trình này, EU cho rằng có thể giảm thiểu thời gian và chi phí thủ tục, tăng cường minh bạch, hiệu quả, đạo đức nghề nghiệp và quản trị đồng thời cho phép kiểm soát và thu thuế tốt hơn.¹³⁸

Chương hải quan và thuận lợi hóa thương mại trong FTA giữa EU và Xing-ga-po cũng cung cấp thêm thông tin cụ thể về cách thức đàm phán của EU trong lĩnh vực này. Mục tiêu trong hiệp định này là tăng cường hợp tác hải quan và thuận lợi hóa thương mại và thiết lập nên cơ quan hải quan hiện đại hữu hiệu song hành với hệ thống luật phải không phân biệt đối xử và không mâu thuẫn với các chính sách công hoặc mục tiêu kiểm soát hiệu quả biên giới quốc gia.

Nhằm thúc đẩy hợp tác hải quan, các bên phải trao đổi thông tin về các thủ tục và quy định pháp lý về hải quan, cách thức áp dụng, phối hợp với nhau xây dựng các sáng kiến chung để tăng cường

¹³⁵ Xem <http://tfig.unece.org/contents/custom-cooperation.htm>

¹³⁶ Xem <http://tfig.unece.org/contents/org-wco.htm>

¹³⁷ Xem http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/policy_issues/trade_facilitation/index_en.htm

¹³⁸ Xem http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/trade_facilitation-interest_for_developing_countries.pdf

tính hữu hiệu, an ninh và quản lý rủi ro.

Các quy định bổ sung điều chỉnh các nội dung quan trọng như quá cảnh và chuyển cảng, quyết định trước¹³⁹, thủ tục hải quan đơn giản hóa, giải phóng hàng hóa, phí và lệ phí, quản lý rủi ro, thủ tục khiếu nại và minh bạch hóa. Các vấn đề phù khác cũng được điều chỉnh gồm đại lý hải quan, kiểm tra hàng trước khi lên tàu, định giá hải quan và hệ thống một cửa. Ngoài ra, hiệp định cũng quy định phải xem xét các kiến nghị của cộng đồng doanh nghiệp và phải được tham vấn khi thực hiện thủ tục. Doanh nghiệp cũng có quyền được biết các thông tin liên quan và về sự thay đổi kịp thời và được phép có giai đoạn điều chỉnh giữa giai đoạn ban hành các quy tắc mới hoặc quy tắc sửa đổi, lệ phí hoặc các quy định pháp luật và việc thực thi. Hiệp định cũng có điều khoản thành lập Ủy ban Hải quan.¹⁴⁰

III.8.3. Kết quả thuận lợi hóa thương mại của Việt Nam qua các chỉ số

Các chỉ số OECD từ năm 2013 cho thấy Việt Nam có kết quả cao hơn mức trung bình trên nhiều mặt thuận lợi hóa thương mại nếu so sánh với các nước châu Á và các nước thuộc nhóm có thu nhập trung bình thấp. Cụ thể, có kết quả khá tốt khi tăng cường sự tham gia của cộng đồng thương mại và về thủ tục khiếu nại, và cũng có điểm số tốt về chỉ số “Quản trị và Khách quan” và về “Thủ tục – Hồ sơ”. Thông tin hiện có đã ở mức hợp lý nhưng vẫn cần tiếp tục nỗ lực hơn nữa. Tuy nhiên, Việt Nam có kết quả khá hạn chế trên các mặt khác. Hợp tác nội bộ giữa các cơ quan quản lý biên giới, thủ tục, tự động hóa và quyết định trước đều là các mặt còn yếu kém. Trong số các mặt này thì các mặt sau cùng là kém nhất, với chỉ số dưới 25% tiềm năng tối đa.¹⁴¹

Bảng 54, lấy nguồn từ Báo cáo Thương mại toàn cầu của Diễn đàn Kinh tế thế giới 2014¹⁴², cho thấy tổng quan yếu tố hiệu quả và minh bạch của công tác quản lý tại biên giới của Việt Nam.

Bảng 54. Các chỉ số về quản lý tại biên giới

Chỉ số	Điểm	Xếp hạng (trên tổng 138)	Lợi thế so sánh
Hiệu quả và minh bạch trong quản lý tại biên giới (1-7)	4,0	86	Không
Chỉ số dịch vụ ái quan (0-1)	0,40	94	Không
Hiệu quả quá trình thông quan (1-5)	2,8	60	Không
Số ngày nhập khẩu	21	83	Không
Số loại hồ sơ nhập khẩu	8	82	Không
Chi phí nhập khẩu (tính bằng USD/1 công)	600	5	Có
Số ngày xuất khẩu	21	90	Không
Số loại hồ sơ xuất khẩu	5	40	Có
Chi phí xuất khẩu (tính bằng USD/1 công)	610	9	Có
Chi trả bất thường trong xuất nhập khẩu	2,3	123	Không
Khả năng dự đoán thời gian làm thủ tục nhập khẩu	3,5	97	Không
Chỉ số minh bạch hải quan (0-1)	0,60	9,2	Không

Nguồn: Diễn đàn Kinh tế thế giới (2014), Báo cáo Thương mại toàn cầu

¹³⁹ OECD định nghĩa là văn bản gửi trước của cơ quan hải quan theo yêu cầu nhà xuất nhập khẩu nêu các thông tin về phân loại, xuất xứ, phương pháp xác định trị giá ..v.v., áp dụng với hàng hóa cụ thể khi nhập khẩu; quy tắc và quy trình áp dụng với văn bản này, <http://www.oecd.org/tad/facilitation>

¹⁴⁰ Xem http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151741.pdf

¹⁴¹ Xem http://www.oecd.org/tad/facilitation/Vietnam_OECD-Trade-Facilitation-Indicators.pdf

¹⁴² Diễn đàn Kinh tế thế giới (2014) Báo cáo Thương mại toàn cầu.

Nhìn chung, kết quả của Việt Nam không phải là cao, ngoại trừ chi phí xuất nhập khẩu và số loại hồ sơ xuất khẩu là các chỉ số WEF coi Việt Nam có lợi thế so sánh (nêu tại cột 3). Những nội dung được coi là có lợi thế so sánh là những nội dung được xếp hạng cao hơn so với xếp hạng chung của quốc gia. Cũng cần lưu ý rằng mức độ dịch vụ và khả năng dự đoán thủ tục nhập khẩu của Việt Nam được xếp hạng khá thấp. Điều này bộc lộ thực tế áp dụng thủ tục và quy định còn yếu kém, mặc dù đã thông qua (hoặc phê chuẩn) các hiệp định liên quan. Mức thuế không chính thức cũng rất cao ở Việt Nam, ngang với mức của  ng-gô-la.

III.8.4. Cân nhắc với FTA Việt Nam – EU

Lợi ích kinh tế của thuận lợi hóa thương mại và hợp tác hải quan đối với Việt Nam sẽ đến với khối kinh tế tư nhân xét từ góc độ cải thiện môi trường thương mại đồng thời cũng đến với khối chính phủ do tăng cường được khả năng kiểm soát và các có biện pháp ngăn chặn gian lận cũng như thu ngân sách hiệu quả hơn. Thuận lợi hóa thương mại cũng sẽ giúp Việt Nam xử lý những bất cập thể hiện qua hệ thống các chỉ số của OECD.

Theo cách thức EU đã tiến hành đàm phán thuận lợi hóa thương mại với các đối tác của mình, thì những tồn tại mà Việt Nam gặp phải trong hợp tác nội bộ giữa các cơ quan trong nước, các thủ tục tự động hóa và trong quyết định trước đều sẽ được xử lý. Giải quyết các tồn tại về quyết định trước sẽ là một nội dung trọng tâm, do kết quả đạt được của Việt Nam trên mặt này hiện tại còn quá thấp. Cải thiện khía cạnh này sẽ giúp các nhà xuất nhập khẩu tìm năng hiểu rõ hơn các quy định và sẵn sàng hơn trong đảm bảo tuân thủ với các quy định của hải quan Việt Nam.

Tuy nhiên, thuận lợi hóa thương mại cũng làm phát sinh chi phí ở Việt Nam, đặc biệt là đối với các hoạt động hiện đại hóa thủ tục hải quan và các cơ sở hạ tầng liên quan. Tuy nhiên, các chi phí phát sinh này sẽ dễ dàng được bù đắp do lợi ích thu được lớn hơn nhiều. Chính phủ có thể tăng thu do tăng hiệu quả trong thu ngân sách hoặc, sẽ thu được nhiều thuế hơn, do nền kinh tế phát triển với tốc độ cao hơn nhờ thuận lợi hóa thương mại.

III.9. Đầu tư

III.9.1. Giới thiệu

Đầu tư trong nước hiện vẫn là nguồn đầu tư quan trọng đối với Việt Nam, mặc dù đất nước vẫn đối mặt tình trạng thiếu hụt tiết kiệm không đủ cho, và khoản thiếu hụt này hiện được bù đắp bằng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)¹⁴³. Bằng chứng thực tế cho thấy sự dịch chuyển vốn giúp các nền kinh tế mới nổi thúc đẩy phát triển kinh tế.¹⁴⁴ Tác động của luân chuyển vốn tự do và FDI đối với các nền kinh tế mới nổi có thể nhìn thấy cả mặt định tính và định lượng. Về mặt định lượng, có thể thấy rõ qua sản lượng, việc làm, xuất khẩu và các hoạt động kinh tế mà các nhà đầu tư nước ngoài đem lại khi họ thực hiện hoạt động kinh doanh của mình tại nước sở tại. Đầu tư nước ngoài thường do các doanh nghiệp đa quốc gia (MNC)¹⁴⁵ thực hiện với quy mô lớn nên đem lại tác động rất lớn. Về mặt định tính, các tác động này biểu hiện dưới hình thức lan tỏa tri thức mới từ các nhà đầu tư nước ngoài. Việc sử dụng các phương pháp và công nghệ mới nhất, hoạt động nghiên cứu phát triển

¹⁴³ Lautier, M. And Moreaub, F. (2012), Đầu tư trong nước và FDI tại các nước đang phát triển: Khâu còn yếu. Tạp chí Phát triển kinh tế, Quyển 31, Số 3. Truy cập tại: <http://www.jed.or.kr/full-text/37-3/1.pdf>

¹⁴⁴ Edwards, S. (2001). Luân chuyển vốn tự do và Kết quả kinh tế: Các nước mới nổi có khác biệt gì? NBER Tài liệu nghiên cứu số. 8076, Phòng Nghiên cứu Kinh tế quốc gia NBER Hoa Kỳ

¹⁴⁵ Mallampally, P. and Sauvart, K. (1999). Đầu tư Trực tiếp nước ngoài tại các nước đang phát triển. Tạp chí Tài chính và Phát triển, Quyển 36, Số. 1, Quỹ Tiền tệ quốc tế. Truy cập tại trang điện tử: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/03/mallampa.htm>

và đào tạo phát triển nguồn lực con người là những kênh cơ bản để tạo sự chuyển giao kiến thức từ các MNC sang các nước tiếp nhận đầu tư. Chuyển giao kiến thức càng được tăng cường hơn nữa nếu các MNC hợp tác, mua sắm và hòa nhập sâu sắc với các doanh nghiệp nước sở tại. Chính tác động lan tỏa về tri thức như vậy giúp cải thiện năng suất lao động tổng thể (TFP). Sau đó, nhân tố năng suất lao động tổng thể mới tác động tới sản lượng và tăng trưởng của nền kinh tế.¹⁴⁶

Tự do luân chuyển vốn không phải lúc nào cũng đem lại lợi ích cho nước tiếp nhận đầu tư. Dòng vốn vào có quy mô lớn có thể gây ra tăng giá tài sản giả tạo và đồng thời có thể ảnh hưởng đến thị trường tài sản nói chung cũng như tới những ngành sản xuất cụ thể. Hiện tượng phát triển kinh tế quá nóng và không bền vững cuối cùng sẽ kết thúc bằng sự đổ vỡ khi bong bóng kinh tế xẹp xuống. Sự phụ thuộc vào dòng vốn vào cũng làm cho nền kinh tế mất cảm hơn trước các cú sốc và khủng hoảng từ bên ngoài, đặc biệt là trong trường hợp nước đang phát triển vốn còn thiếu sự linh hoạt cần thiết trong cấu trúc kinh tế. Chính sự thiếu linh hoạt, thể hiện ở trình độ phát triển hệ thống tài chính còn chưa đủ mức đã làm quá trình phân bổ nguồn lực kém hiệu quả và vào các mục tiêu phi sản xuất, sử dụng nhiều đầu vào nhập khẩu... hoặc một ngân hàng trung ương kém hiệu quả có thể quản lý không hợp lý dự trữ quốc tế của mình. Nguy cơ lớn nhất là hiện tượng rút vốn ồ ạt¹⁴⁷, thường diễn ra bất ngờ, vốn FDI vào sụt giảm nhanh và mạnh trong một nền kinh tế phụ thuộc vào FDI.

Một rủi ro nữa đó là hiện tượng “bán rẻ đồ đạc cháy nhà” theo đó đầu tư nước ngoài bị thu hút mạnh trước tình trạng giá tài sản được định giá thấp hơn giá trị (khi khủng hoảng xảy ra) nhằm kiếm lời khi bán lại các tài sản này với giá cao hơn sau khi vượt qua khủng hoảng¹⁴⁸. Bằng chứng cho thấy dòng vốn FDI lớn đã chảy vào các nền kinh tế châu Á sau khi tự do hóa các quy định liên quan đến FDI.¹⁴⁹

FTA giúp các doanh nghiệp trong nước tiếp cận với các thị trường mới hoặc cho phép các doanh nghiệp này khai thác các thị trường hiện hữu một cách hiệu quả hơn. Do vậy, FTA khuyến khích xuất khẩu và thúc đẩy đầu tư trong nước. Mặc dù FDI thường hướng đến ngành công nghiệp, nhưng FDI vào lĩnh vực dịch vụ cũng rất đáng kể, đặc biệt là qua mode 3 – quyền thành lập. Theo UNCTAD¹⁵⁰, ngành dịch vụ tăng trưởng với tốc độ trung bình là 9% trong giai đoạn 2008-2013 tại các nền kinh tế đang phát triển ở châu Á.

III.9.2. Tổng quan các điều khoản đầu tư trong các FTA gần đây của EU

EU có chính sách đầu tư hướng tới mục tiêu tạo điều kiện tiếp cận thị trường cho các nhà đầu tư của mình với môi trường pháp lý và kinh doanh rõ ràng ổn định, dễ dự đoán và được quản lý công bằng và hợp lý. Đàm phán do EU thực hiện với các bên khác cơ bản dựa trên các hiệp định quốc tế cơ bản về đầu tư như Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS) và Hiệp định về các biện pháp Đầu tư liên quan đến Thương mại (TRIMS).

Sau khi Hiệp ước Lisbon ra đời, đầu tư trở thành một phần trong Chính sách thương mại chung của EU và EU có năng lực quyết định về chính sách này. Kể từ đó, Ủy ban châu Âu có quyền ban hành quy định luật pháp về nội dung đầu tư trong các hiệp định thương mại thay mặt cho các thành viên.

¹⁴⁶ Xem Mô hình tăng trưởng Solow và các nội dung liên quan, Mô hình Tăng trưởng nội sinh.

¹⁴⁷ Thuật ngữ sử dụng trong tác phẩm Rudiger Dornbusch et al., ‘Khủng hoảng và sụp đổ tiền tệ’. Xem <http://www.investopedia.com/terms/s/sudden-stop.asp>

¹⁴⁸ Krugman, P. (2000) FDI: Bán tổng hàng hóa, trong tuyển tập của Edwards, S. (eds) Dòng luân chuyển vốn và các nền kinh tế mới nổi: Lý thuyết, Bằng chứng và Tranh cãi” Nhà sách NBER, Cục Nghiên cứu kinh tế quốc gia.

¹⁴⁹ Acharya, V. H. S. Shin & T. Yorulmazer (2011) FDI: Bán tổng hàng hóa, Đánh giá kinh tế Hàn Quốc, 27 (2)

¹⁵⁰ <http://unctad.org/en/pages/Statistics.aspx>

Trong EPA giữa EU và CARIFORUM¹⁵¹, thuật ngữ đầu tư trong hiệp định này định nghĩa rõ chỉ gồm đầu tư trực tiếp nước ngoài. EU định nghĩa FDI là hiện diện thương mại thông qua mua lại doanh nghiệp hiện hữu hoặc tạo ra chi nhánh hoặc văn phòng đại diện mới, là cơ sở thực hiện các hoạt động kinh tế thực. Mục tiêu các điều khoản đầu tư trong hiệp định này là tạo điều kiện thuận lợi và khuyến khích đầu tư, trong khu vực CARIFORUM, thông qua đảm bảo cho các nhà đầu tư của hai bên tiếp cận công bằng với thị trường của bên kia. Chương đầu tư được xem xét trong tổng thể với dịch vụ vì dựa trên quan điểm đầu tư được thực hiện qua hiện diện thương mại.

Các điều khoản khác cũng được xây dựng nhằm đảm bảo hiệp định không làm vô hiệu quyền của mỗi bên nhằm quản lý giám sát các hoạt động kinh tế trong nước, bao gồm cả hoạt động của nhà đầu tư nước ngoài, cũng như quản lý cạnh tranh. Các nước CARIFORUM cũng duy trì quyền trợ cấp các đơn vị kinh tế nội địa. Hiệp định cũng nêu rõ không được đưa ra các ưu đãi dưới hình thức nói lỏng điều kiện về môi trường, lao động hoặc sức khỏe và an toàn lao động với mục đích thu hút FDI. Quy định quản lý hành vi của nhà đầu tư cũng được nêu rõ trong hiệp định, nhằm ngăn chặn tham nhũng và tối thiểu các tác động không thuận tới xã hội và môi trường. Tuy nhiên, đây là những điều khoản đặc thù với EPA của EU-CARIFORUM. Do các điều khoản này đã từng áp dụng trong khung khổ các hiệp định đối tác kinh tế toàn diện EPA, nên trong hiệp định FTA Việt Nam – EU các điều khoản này chắc chắn sẽ được đặt ra.

Một hiệp định khác của EU cũng bao gồm các điều khoản đầu tư là FTA EU-Hàn Quốc¹⁵². Hiệp định này cũng mở cửa thị trường dịch vụ của Hàn Quốc cho các nhà cung cấp dịch vụ và đầu tư EU, đồng thời đưa ra đảm bảo về mặt pháp lý rằng Hàn Quốc sẽ không phân biệt đối xử theo hướng có lợi cho các tổ chức trong nước (điều khoản đảm bảo đối xử quốc gia). Các ngành trọng tâm bao gồm vận tải, xây dựng, viễn thông, tài chính, bưu chính và phát chuyển nhanh, vận tải biển và một số dịch vụ chuyên môn. Ngoài ra còn có các điều khoản bổ sung điều chỉnh di chuyển vốn và quy định quyền của các bên thực hiện các biện pháp nhằm đảm bảo an toàn của hệ thống tài chính. Rút ra từ các kinh nghiệm trước đây, Việt Nam có thể dự kiến FTA tới với EU sẽ có những biện pháp hướng tới thúc đẩy đầu tư của EU vào Việt Nam, đặc biệt là vào các ngành dịch vụ.

Liên minh châu Âu gần đây đã thông qua một bộ quy tắc mới¹⁵³ nhằm quản lý tranh chấp trong các thỏa thuận đầu tư của EU với các đối tác thương mại. Quy định mới này có hiệu lực từ 17/9 sẽ chỉ được áp dụng với tranh chấp giữa nhà đầu tư với nhà nước trong các hiệp định có cơ chế ISDS này. Quy định này khẳng định các nước thành viên và Liên minh châu Âu sẽ tiếp tục hợp tác chặt chẽ khi có khiếu kiện theo Giải quyết tranh chấp nhà đầu tư – nhà nước (ISDS) và Hiệp định Năng lượng. Tuy nhiên, các nước thành viên sẽ chịu trách nhiệm giải quyết đối với các biện pháp do nước thành viên ban hành còn EU sẽ chịu trách nhiệm với các biện pháp do EU ban hành. Quy định mới cũng xác lập nguyên tắc phân bổ chi phí bồi thường nếu có.

Thỏa thuận gần đây nhất của EU về các điều khoản đầu tư là trong FTA với Ca-na-đa. Lần đầu tiên, hiệp định này quy định chi tiết về nội dung trưng thu gián tiếp¹⁵⁴, ví dụ như “làm rõ trưng thu

¹⁵¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_140979.pdf

¹⁵² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148303.pdf

¹⁵³ Quy định (EU) No 912/2014 của Nghị viện châu Âu và của Hội đồng châu Âu ngày 23/7/2014 thành lập khung khổ quản lý trách nhiệm tài chính gắn với tòa giải quyết tranh chấp nhà đầu tư - nhà nước được thành lập theo các thỏa thuận quốc tế mà EU là thành viên, 2014, L 257/121

¹⁵⁴ EC (2013) Điều khoản đầu tư trong Hiệp định FTA EU-Ca-na-đa CETA), 3/12, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151918.pdf

gián tiếp chỉ có thể xảy ra khi có sự suy giảm cơ bản các đặc tính của tài sản; Quy định các phân tích chi tiết theo từng bước nhằm xác định liệu trưng thu gián tiếp có phát sinh hay không và làm rõ các yếu tố thực tế là một biện pháp có làm tăng chi phí cho nhà đầu tư thì đã đủ cơ sở để coi là trưng thu chưa; Quy định các biện pháp chính sách công chính đáng có thể áp dụng để bảo vệ sức khỏe, an toàn và môi trường sẽ không được coi là trưng thu gián tiếp, ngoại trừ một số rất ít các trường hợp theo đó các biện pháp này bị coi là quá mức cần thiết để đạt được mục tiêu đề ra; Việc cấp phép bắt buộc phù hợp với quy định của WTO nhằm đảm bảo quyền tiếp cận với thuốc điều trị không bị coi là trưng thu; Hiệp định cũng nêu rõ các nghĩa vụ “bảo hộ và an toàn toàn diện” không bao gồm bảo hộ không chịu sự thay đổi luật pháp và quy định; công ty mẹ sẽ không được bảo hộ. Để đạt điều kiện là “nhà đầu tư”, cần có hoạt động kinh doanh căn bản diễn ra trên lãnh thổ của một bên; cũng giống như các FTA khác, hiệp định cho phép thông qua và áp dụng các biện pháp thận trọng”.

Vào tháng 6/2013, 28 nước thành viên EU đã cho phép Ủy ban châu Âu thẩm quyền đàm phán Hiệp định Đối tác xuyên Đại Tây dương (TTIP), và nêu rõ hiệp định này cần bao hàm nội dung bảo hộ đầu tư và cơ chế giải quyết tranh chấp nhà đầu tư – nhà nước (ISDS). Mười hai vấn đề cơ bản được tham vấn trong EU đối với TTIP¹⁵⁵ gồm:

- Phạm vi các điều khoản thực chất về bảo hộ đầu tư
- Không phân biệt đối xử với nhà đầu tư
- Đối xử công bằng và ngang bằng
- Trưng thu
- Đảm bảo quyền quản lý và bảo hộ đầu tư
- Minh bạch trong ISDS, khiếu nại nhiều cấp và mối quan hệ với toà án trong nước
- Đạo đức của trọng tài
- Ứng xử và yêu cầu bằng cấp
- Giảm thiểu rủi ro các trường hợp khiếu kiện thiếu cơ sở
- Cho phép khiếu nại được tiến hành (bộ lọc)
- Hướng dẫn các bên diễn giải hiệp định
- Cơ chế phúc thẩm và sự thống nhất của các phán quyết

Mặc dù TTIP là hiệp định được đàm phán giữa các đối tác phát triển với nhau, nhưng một số thành tố của ISDS, đặc biệt là liên quan đến trưng thu, được dự kiến sẽ được đặt lên bàn đàm phán giữa EU và Việt Nam.

Luật Đầu tư 2005 và Luật Doanh nghiệp 2005 tạo ra cấu trúc pháp lý cho hoạt động đầu tư và kinh doanh ở Việt Nam và được áp dụng cơ bản thống nhất chung cho cả nhà đầu tư trong và ngoài nước. Nghị định 102/2010/NĐ-CP ngày 1/10/2010 làm rõ định nghĩa một doanh nghiệp có vốn nước ngoài lên đến 49% thì vẫn áp dụng các điều kiện như doanh nghiệp thuộc sở hữu Việt Nam, còn quy định về đầu tư nước ngoài chỉ áp dụng với doanh nghiệp có vốn bên nước ngoài trên 49%. Tuy

¹⁵⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152693.pdf

nhiên, quy định hiện hành không cụ thể hóa đối xử với các doanh nghiệp Việt Nam được bên nước ngoài mua lại (sở hữu trên 49%), vì vậy làm cho việc mua lại giấy phép và chứng nhận đầu tư khó dự đoán¹⁵⁶. Các dự án có vốn đầu tư nước ngoài cũng chịu sự điều chỉnh của các điều khoản bổ sung về các vấn đề như chỉ được phép đầu tư sau khi được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận đầu tư. Việt Nam cho phép đầu tư trực tiếp thông qua thành lập một tổ chức kinh tế do nước ngoài sở hữu toàn bộ. Tổ chức này có thể có hình thức công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn có nhiều thành viên, doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp tác hoặc hợp tác kinh tế chung. Các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài khác còn gồm các loại hợp đồng: Hợp tác kinh doanh, BOT hoặc BT; phát triển kinh doanh; góp vốn cổ phần trong đó cho phép tham gia vào quản lý; mua bán sáp nhập; các hình thức đầu tư trực tiếp khác.¹⁵⁷ Trong cam kết WTO, Việt Nam cam kết xóa bỏ các chương trình gắn với ưu đãi nội địa hóa trước khi gia nhập, và lập lộ trình xóa bỏ từ 2007-2012 đối với các đối tượng hưởng lợi từ các ưu đãi gắn với thành tích xuất khẩu (Hiệp định Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs)).

Chính phủ Việt Nam khuyến khích FDI rất tích cực thông qua mở cửa nền kinh tế, phù hợp với Kế hoạch Phát triển KTXH 2011 – 2015, và coi đây là động lực đổi mới nền kinh tế, phát triển các ngành dịch vụ và nông nghiệp, nâng cao năng lực ngành công nghiệp và biến ngành này thành ngành hiện đại và cạnh tranh hơn, giúp phát triển cân bằng kinh tế vùng và đảm bảo sự hài hòa trong phát triển xã hội, nuôi dưỡng sáng tạo và cải tiến.¹⁵⁸ Khoảng 72% FDI năm 2012 là nhằm vào ngành công nghiệp sản xuất chế tạo, và 5% nhằm vào dịch vụ phân phối bán lẻ và bán buôn¹⁵⁹. FDI liên tục phát triển trong 2 thập kỷ qua ở Việt Nam, và chỉ chậm lại trong giai đoạn 1997-2000, là thời gian khủng hoảng tài chính châu Á. Nửa còn lại của thập kỷ 2000 chứng kiến mức tăng theo cấp số nhân từ mức 20,7 tỉ USD giai đoạn 2001-2005 lên mức 132,6 tỉ USD. Mở cửa nền kinh tế Việt Nam và việc Việt Nam gia nhập WTO năm 2007 đã thúc đẩy các điều kiện thị trường kèm theo môi trường pháp lý được cải cách đã đóng góp trực tiếp vào kết quả này. Ngoài ra, nhiều ưu đãi được dành cho các nhà đầu tư, mà chủ yếu nhất là các ưu đãi thuế và việc cho phép chuyển lỗ sang các năm kế toán tiếp theo.¹⁶⁰ Việt Nam cũng tham gia Hiệp định Đầu tư toàn diện ASEAN (ACIA), là hiệp định thay thế cho Hiệp định Đầu tư ASEAN (AIA) và Hiệp định Bảo lãnh đầu tư ASEAN (IGA). Hiệp định ACIA sẽ được thực hiện đầy đủ vào năm 2015 và sẽ điều chỉnh tự do hóa đầu tư, bảo hộ đầu tư và thúc đẩy thuận lợi hóa; đối xử MFN tự động; trọng tài; ...v.v...¹⁶¹

Theo Phòng Kinh tế Kinh Doanh Hoa Kỳ,¹⁶² Việt Nam hấp dẫn FDI chủ yếu trên các phương diện như sự thuận lợi về địa lý tham gia các chuỗi giá trị quốc tế, nguồn nhân lực dồi dào và môi trường kinh tế chính trị ổn định. Các yếu điểm của Việt Nam gồm tham nhũng, cơ sở hạ tầng yếu kém và quan liêu, và mặc dù đã có nhiều nỗ lực của Chính phủ nhưng các chỉ số cho thấy các mặt này cần phải nỗ lực hơn nữa. Ví dụ như các chỉ số đo lường của NHTG về thuận lợi trong làm ăn kinh doanh năm 2013 xếp Việt Nam ở thứ hạng 99, trong đó lưu ý tới yếu điểm trên các phương diện như khởi nghiệp (108) hoặc bảo hộ các nhà đầu tư (169).

Việt Nam đang giải quyết vấn đề theo hướng này, theo như đề xuất sửa đổi của Bộ Kế hoạch Đầu tư với Luật Đầu tư nhằm nâng cao môi trường đầu tư¹⁶³. Tuy nhiên, không được quên các rủi

¹⁵⁶ WTO (2013) Rà soát chính sách chương mại của Việt Nam, WT/TPR/S/287, WTO: Geneva

¹⁵⁷ <http://www.investinvietnam.vn/Ing/2/detail/388/Form-of-Investment.aspx>

¹⁵⁸ <http://www.investinvietnam.vn/Ing/2/detail/2753/Development-Strategy.aspx>

¹⁵⁹ TCTK (2014) Thống kê FDI, tính đến 1/5/2014

¹⁶⁰ <http://www.investinvietnam.vn/Ing/2/detail/392/Investment-Incentives.aspx>

¹⁶¹ WTO (2013) Rà soát Chính sách Thương mại của Việt Nam, WT/TPR/S/287, WTO: Geneva

¹⁶² <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204760.htm>

¹⁶³ Thời báo Đầu tư Việt Nam (2014) Sửa Luật đầu tư, 6/1, Bộ Kế hoạch và Đầu tư truy cập tại <http://www.vir.com.vn/news/en/highlight/investment-law-undergoes-revision.html>

ro liên quan như rút vốn ồ ạt, bong bóng tài sản (bong bóng trên thị trường BĐS mới diễn ra ở Việt Nam cách đây vài năm là một ví dụ)¹⁶⁴. NHTG¹⁶⁵ cũng cảnh báo về các tác động của việc thắt chặt định lượng của NHTW Hoa Kỳ đối với các nền kinh tế đang phát triển. FDI có thể đóng vai trò là phần đệm giảm bớt tác động tiêu cực của các công cụ vốn ngắn hạn nhưng cũng là loại hình dễ xảy ra hiện tượng rút vốn ồ ạt hơn.

III.9.3. Các cân nhắc trong FTA Việt Nam – EU

Từ góc độ định lượng, một FTA về cơ bản sẽ giúp thu hút đầu tư nhiều hơn khi thương mại hai chiều giữa Việt Nam và EU được tăng lên (xem thêm kết quả CGE trong nghiên cứu này). Để tận dụng được lợi thế từ hiệp định, thì Việt Nam cần thực hiện các biện pháp trong nước nhằm thúc đẩy tăng trưởng và giải quyết các khó khăn đang gặp phải. Sở dĩ cần làm như vậy là bởi vì ngay cả trong trường hợp các doanh nghiệp EU nhiều khả năng sẽ tăng đầu tư vào Việt Nam, thì tác động sẽ không thực sự lớn nếu nền kinh tế không đủ sức năng động nội tại cần thiết¹⁶⁶ hoặc nếu không có đủ tính minh bạch và khả năng để đoán định trong việc áp dụng các quy định đầu tư đã cam kết.

Các điều khoản đầu tư sẽ tập trung vào minh bạch và không phân biệt đối xử trừ khi được bảo lưu (phương pháp chọn bỏ) và đối xử quốc gia. EU nhiều khả năng sẽ đặt mục tiêu đưa cơ chế giải quyết tranh chấp nhà đầu tư – nhà nước ở mức tối đa, cơ chế này được coi là sẽ giải quyết mâu thuẫn lợi ích trong quá trình giải quyết tranh chấp, ví dụ như bắt buộc các trọng tài phải ký kết tuân thủ chuẩn mực ứng xử, và đưa ra các biện pháp an toàn dành cho các bên tham gia hiệp định¹⁶⁷.

Cũng cần cân nhắc áp dụng Mẫu thỏa thuận quốc tế về Đầu tư và Phát triển bền vững theo mô hình của Viện quốc tế về Phát triển bền vững (IISD), trong đó bao gồm các điều khoản chống tham nhũng, các quyền cố hữu của nhà nước, tiêu chuẩn tối thiểu về quyền con người, môi trường và lao động¹⁶⁸.

¹⁶⁴ <http://www.forbes.com/sites/jessecolombo/2014/01/23/why-southeast-asias-economy-is-a-giant-bubble-waiting-to-pop/>

¹⁶⁵ NHTG (2014) Triển vọng kinh tế toàn cầu 2014: Đối mặt với quá trình Bình thường hóa diễn ra tại các nền kinh tế thu nhập cao, NHTG: Washington DC, tháng 1. Xem tại http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2014a/GEP2014a_chap3.pdf

¹⁶⁶ Lautier, M. And Moreaub, F. (2012), như trên

¹⁶⁷ Draper, P., S. Lacey & Y. Ramkolowan (2014) Hiệp định Thương mại siêu khu vực: Tác động với các nước châu Phi, Ca-ri-bê và Thái Bình Dương , Nghiên cứu Định kỳ, 2/2014, ECIPE: Brussels.

¹⁶⁸ http://www.iisd.org/pdf/2005/investment_model_int_handbook.pdf

III.10. Tiêu chuẩn Lao động

III.10.1. Giới thiệu

Tiêu chuẩn lao động là quy định nhiều chiều và được áp dụng rất khác nhau tại mỗi nước tùy thuộc trình độ phát triển và điều kiện kinh tế chính trị xã hội tại nước đó. Nhiều tổ chức đã nỗ lực quảng bá áp dụng quy định lao động mang tính phổ quát nhằm định hướng nâng cao điều kiện lao động trên toàn cầu. Tổ chức lớn nhất, xây dựng các chính sách lao động và tiêu chuẩn quốc tế liên quan là Tổ chức Lao động quốc tế (ILO), đã cho ra đời 189 công ước và là tổ chức khuyến khích các chuẩn mực lao động một cách có hệ thống, bao gồm xóa bỏ lao động trẻ em và tự do lập hội. Các nước quyết định phê duyệt công ước do ILO đưa ra sẽ có nghĩa vụ nâng cao tiêu chuẩn lao động tại nước mình. Hiện nay, các tiêu chuẩn lao động đã trở thành vấn đề nhạy cảm liên quan đến thương mại giữa các nước công nghiệp hóa và các nước phát triển. Nhiều nước phát triển phản đối việc gắn kết các tiêu chuẩn lao động với các hiệp định thương mại, trong khi đó các nước phát triển lại tỏ ra lo ngại về lao động tại các nước đang phát triển phải chịu môi trường làm việc lạm dụng. Cuộc tranh luận này vẫn đang tiếp diễn, còn các tổ chức quốc tế vẫn chưa thể đạt được đồng thuận về áp dụng các biện pháp chế tài liên quan đến thương mại¹⁶⁹.

III.10.2. Các điều kiện ở Việt Nam

Ở Việt Nam, tiêu chuẩn lao động quốc gia, với mục đích hướng tới là phát triển thị trường lao động, nâng cao kỹ năng lao động, cũng như trách nhiệm của người sử dụng lao động, được dựa trên nhiều chính sách và quy định phát luật, nhưng khung khổ pháp luật cơ bản chính là Luật Lao động, được Quốc hội thông qua vào 23/6/1994. Luật Lao động chỉ đạt được một số ít các tiêu chuẩn quốc tế đã thống nhất, ví dụ như về điều kiện làm việc, nhưng bộ luật này không nâng cao được thị trường lao động và phát triển hệ thống an ninh xã hội. Cùng phối hợp với ILO và UNDP, Chính phủ Việt Nam đã thực hiện sửa đổi Luật Lao động năm 2002 và từng bước phê chuẩn các công ước quốc tế như Công ước 182 về các hình thức lao động trẻ em tệ hại nhất (2000), Công ước 138 về Tuổi tối thiểu (2003) hoặc Công ước 29 về Lao động cưỡng ép (2007)¹⁷⁰. Vào 18/6/2012, Quốc hội đã thông qua Luật Lao động mới có hiệu lực từ 1/5/2013¹⁷¹. Luật mới đặt mục tiêu dịch chuyển lao động từ các nghề nghiệp không ổn định và điều kiện lao động kém sang các nghề nghiệp có năng suất cao hơn và tăng cường quyền của người lao động. Thay đổi pháp luật này đã bổ sung các quy định mới, cũng như củng cố các quy định đã có trước đây.

Luật mới nhấn mạnh các vấn đề như cho thuê lại lao động, kéo dài thời gian nghỉ thai sản, quyền thương lượng tập thể, công đoàn tại doanh nghiệp và quy định nội bộ về lao động. Trong các quy định mới này, nội dung đáng lưu ý nhất gồm: tăng lương tối thiểu trong giai đoạn thử việc và tăng mức lương làm thêm giờ, kéo dài các kỳ nghỉ lễ quốc gia, giảm số giờ tối đa làm trong ngày¹⁷². Luật lao động mới đảm bảo rằng thời gian làm việc thông thường không vượt quá 8 tiếng 1 ngày và quy định cụ thể về làm thêm giờ - theo luật mới, người sử dụng lao động phải đạt được sự đồng ý của người lao động thì mới tổ chức làm thêm giờ. Lương của người lao động phải đảm bảo ít nhất là

¹⁶⁹ Mah, J. S. (1998) Tiêu chuẩn lao động ASEAN và thương mại quốc tế, trong ASEAN Economic Bulletin, tập 14, số 3, trang 292-302.

¹⁷⁰ ILO, Phê chuẩn đối với Việt Nam, tại: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:11200:0::NO::P11200_COUNTRY_ID:103004

¹⁷¹ Lee, M. K. & A. Svanberg (2013), Luật Lao động mới của Việt Nam: Những thay đổi chính đối với Người sử dụng Lao động, trong Informed Counsel, tập 4, số 1, trang 1-2.

¹⁷² Lee, M. K. & A. Svanberg (2013) Luật Lao động mới của Việt Nam: Những thay đổi chính đối với Người sử dụng, trong Informed Counsel, tập 4, số 1, trang 1-2.

ngang bằng với mức lương tối thiểu do Chính phủ Việt Nam công bố¹⁷³. Ngoài ra, Luật Lao động mới cũng bắt buộc kiểm tra sức khỏe định kỳ cho người lao động. Theo pháp luật lao động Việt Nam, người lao động sẽ được tổ chức công đoàn đại diện và bảo vệ quyền lợi. Luật mới khẳng định hệ thống công đoàn bao gồm các tổ chức công đoàn tại cấp tỉnh, huyện và cơ sở. Người lao động có quyền gia nhập tổ chức công đoàn cơ sở để tham gia các hoạt động của tổ chức này. Tương tự, người lao động có thể tham gia đình công, với điều kiện hoạt động này do công đoàn công ty tổ chức.

Việt Nam cũng phải đấu tranh với vấn đề lao động trẻ em. Ngoài các tình huống hay xảy ra sử dụng lao động dưới độ tuổi cho phép, Việt Nam còn gặp phải vấn đề bắt cóc về lao động cưỡng bức, buôn bán trẻ em từ các vùng nông thôn ra thành thị¹⁷⁴. Người lao động Việt Nam thường phải làm vượt số giờ quy định mà không được trả lương hợp lý. Quy định tiền lương tối thiểu thường không được chấp hành¹⁷⁵.

III.10.3. Đối xử về các tiêu chuẩn lao động trong các hiệp định thương mại

Tiêu chuẩn lao động là vấn đề quan trọng liên quan đến thương mại, nhưng các tổ chức quốc tế như ILO hay WTO, cũng khuyến nghị không sử dụng các hiệp định thương mại làm công cụ thực thi các tiêu chuẩn lao động.¹⁷⁶ Quy định của WTO không xác lập mối liên hệ pháp lý giữa thương mại và các tiêu chuẩn liên quan tới lao động. Tuyên bố Hội nghị Bộ trưởng WTO tại Xing-ga-po năm 1996 chỉ nêu rằng: *“tăng trưởng và phát triển kinh tế được thúc đẩy thông qua tăng cường thương mại và tự do hóa thương mại sẽ đóng góp vào việc khuyến khích áp dụng các tiêu chuẩn này. Chúng tôi phản đối việc sử dụng các tiêu chuẩn lao động để phục vụ mục đích bảo hộ, và thống nhất rằng lợi thế so sánh của các nước, mà đặc biệt là các nước đang phát triển có lương thấp, sẽ không bị thách thức bởi bất cứ phương thức nào”*¹⁷⁷.

Tuy nhiên, EU cũng tỏ ra quan tâm đến sự phát triển xã hội, tăng trưởng kinh tế và quy định lao động tại các nước đang phát triển mà không sử dụng công cụ áp đặt các chế tài thương mại dựa trên các tiêu chuẩn lao động và xã hội, cụ thể như EU cung cấp các ưu đãi thuế cho các nước đáp ứng được các tiêu chuẩn cơ bản về quyền lao động quốc tế (cách tiếp cận theo hình thức thưởng). Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập của EU (GSP) được điều chỉnh và đưa ra các ưu đãi thương mại bổ sung dành cho các nước đang phát triển áp dụng các công ước liên quan đến quyền con người, bao gồm các tiêu chuẩn lao động quốc tế¹⁷⁸. Mặc dù các FTA có quy định về tiêu chuẩn lao động, nhưng chủ yếu là dưới hình thức tuyên bố ý định và đưa ra nguyên tắc nỗ lực tối đa trong các phần lời nói đầu và mục tiêu. Điều này xảy ra chủ yếu là do sức ép từ các tổ chức phi chính phủ quốc tế, theo đó EU chủ yếu dẫn chiếu tới các nguyên tắc của ILO trong các hiệp định thương mại của mình¹⁷⁹.

Ví dụ, trong FTA EU – Hàn Quốc, là FTA đầu tiên EU ký kết với một nước châu Á, có các điều khoản về đảm bảo thực thi chính sách lao động và quyền của người lao động. Ngoài việc khẳng định cam kết thực thi các Công ước ILO về tiêu chuẩn lao động, Điều 13.12 của hiệp định có đặt tiền đề

¹⁷³ Dieu, D. Q. (2012) Nghiên cứu về chiến lược công đoàn về xác định và áp dụng lương tối thiểu ở Việt Nam, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam: Viện Người Lao động và Công đoàn

¹⁷⁴ Edmonds, E. & C. Turk (2002) Lao động trẻ em trong giai đoạn chuyển tiếp ở Việt Nam, trong Policy Research Working paper, số 2774, Washington DC: NHTG

¹⁷⁵ Brown, D. K. & A. V. Deardorff (2011) Tiêu chuẩn Lao động và Quyền con người: Sự phức tạp đối với Thương mại và Đầu tư quốc tế, ĐH California: Berkley

¹⁷⁶ Anuradha R.V. & N.S. Dutta (2012) Thương mại và Lao động trong WTO và FTA, Clarus Law Associates

¹⁷⁷ WTO (1996) Tuyên bố của các Bộ trưởng tại Xing-ga-po thông qua ngày 13/12/1996.

¹⁷⁸ EC (2013) Hướng dẫn cơ chế thương mại GSP mới giành cho các nước đang phát triển.

¹⁷⁹ EC (2004) Hệ thống Ưu đãi thuế quan phổ cập của EU.

cho cơ chế thể chế nhất định, theo đó mỗi bên của hiệp định sẽ thành lập Nhóm Tư vấn trong nước về phát triển bền vững (môi trường và lao động) bao gồm đại diện từ các tổ chức độc lập cũng như từ các bên có lợi ích liên quan.¹⁸⁰ Trong EPA giữa EU và các nước CARIFORUM, vấn đề tiêu chuẩn lao động cũng được nhấn mạnh một cách cụ thể. Các bên đồng ý hợp tác về các vấn đề xã hội và lao động, bằng cách cung cấp hỗ trợ trong xây dựng các quy định pháp lý về lao động và xã hội quốc gia và củng cố các quy định pháp lý hiện hành, cũng như các cơ chế đối thoại xã hội, bao gồm các biện pháp hướng tới thúc đẩy Chương trình nghị sự về Nơi làm việc tốt theo định nghĩa của ILO.¹⁸¹

III.10.4. Các cân nhắc đối với FTA Việt Nam – EU

Trong những năm gần đây, Việt Nam đã tăng cường quan hệ thương mại và kinh tế với EU và đã hưởng nhiều lợi ích từ quan hệ hợp tác này. EU đã trở thành một trong những thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam và Việt Nam được hưởng các lợi ích từ chương trình GSP. Bên cạnh những lợi ích này, điều 9 quy định này của EU về áp dụng chương trình GSP cũng khẳng định rằng nước hưởng lợi từ chương trình cần phải phê chuẩn tất cả các công ước cơ bản của UN/ILO về quyền con người và quyền của người lao động¹⁸². Vì vậy, Việt Nam bằng cách nâng cao hiệu quả thực thi các công ước quốc tế (UN/ILO), Việt Nam có thể hưởng lợi hơn nữa từ những ưu đãi thuế của EU theo chương trình đơn phương này của EU.

FTA có thể tạo ra tiếp cận thị trường ổn định và dễ dự đoán hơn và sẽ không thể thay đổi trừ khi EU thay đổi pháp luật của mình. Việc đưa các tiêu chuẩn lao động vào trong hiệp định có khả năng xảy ra khá cao, nhưng khó có thể dưới hình thức các biện pháp chế tài hiệu quả đối với việc vi phạm các tiêu chuẩn lao động cơ bản. Tuy nhiên, nhiều khả năng EU sẽ đòi hỏi có khung khổ thể chế để theo dõi và thẩm tra các báo cáo về lạm dụng và sử dụng cơ chế chính thức để xử lý các khiếu nại.

III.11 Doanh nghiệp Nhà nước

III.11.1. Giới thiệu

Doanh nghiệp nhà nước (DNNN) là một tổ chức kinh doanh do một Chính phủ kiểm soát, thực hiện các hoạt động thương mại thay cho chính phủ. Nhà nước có cổ phần đa số tại các doanh nghiệp này. Sự tồn tại của các doanh nghiệp này được coi là cần thiết vì giúp đảm bảo cung cấp các dịch vụ thiết yếu cho các đối tượng không thể tiếp cận trong các điều kiện thông thường của cơ chế thị trường hoặc có thể khắc phục các thất bại thị trường, sự cân nhắc về lợi nhuận đơn thuần không đủ để lý giải cho sự tồn tại của các hoạt động này. Ví dụ, cơ sở hạ tầng cơ bản và các dịch vụ công ích như nước, điện hoặc vệ sinh thường do các DNNN cung cấp, đặc biệt là ở các nước đang phát triển.

Trong hơn 2 thập kỷ qua, chúng ta đã chứng kiến động lực tiến tới kinh tế thị trường và từng bước tư nhân hóa (hay cổ phần hóa) DNNN với sự tham gia của khu vực tư nhân. Đạo lý để phi quốc hữu hóa khu vực công này chính là nhằm thúc đẩy vốn và vươn tới kết quả hoạt động hay hiệu quả cao hơn khi chuyển sang sở hữu tư nhân hoạt động trên cơ sở mục tiêu cơ bản là tối đa hóa lợi nhuận, thể hiện dưới hình thức sản phẩm có chất lượng cao hơn, kỷ luật tài chính tốt hơn và phân bổ nguồn lực hợp lý hơn. Ngoài ra, tư nhân hóa cũng làm phân tách vai trò nhà nước ra khỏi thị trường, theo đó giúp nhà nước tập trung hơn vào chức năng quản lý và không làm hạn chế cạnh tranh vì lợi ích của chính mình.

¹⁸⁰ EC (2011) Hiệp định Thương mại tự do giữa EU và Hàn Quốc trong Official Journal of the European Union, L127.

¹⁸¹ EC (2008) Hiệp định Đối tác Kinh tế giữa EU và các nước CARIFORUM trong Official Journal of the European Union, L289

¹⁸² EC (2012) Quy định (EU) Số 978/2012 của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu ngày 25/10/2012 về áp dụng chương trình GSP thay thế Quy định trước đây của Hội đồng, Official Journal of the European Union, L303

Sự hiểu biết về tầm quan trọng của quản trị tốt ngày càng mở rộng, ngay cả với DNNN, đó là phải nâng cao quản lý và tăng cường hiệu quả. Theo OECD,¹⁸³ các chính phủ đều muốn bảo hộ đầu tư và gia tăng giá trị vào các khoản đầu tư của mình, và phớt lờ nhu cầu của người tiêu dùng là nhóm người luôn tìm kiếm chất lượng dịch vụ tốt hơn. OECD đưa ra hướng dẫn¹⁸⁴ và sau đó được sửa đổi năm 2014 nhằm hỗ trợ các chính phủ nâng cao quản lý các DNNN.

Một vấn đề phức tạp hơn trong bối cảnh của các hiệp định thương mại tự do đó là cạnh tranh không công bằng của các DNNN trước các doanh nghiệp tư nhân. Về mặt truyền thống, DNNN thường là kinh doanh hướng nội và hoạt động ở các lĩnh vực thị trường vốn được coi là không có lợi nhuận, nhưng thực tế các doanh nghiệp này hiện nay có quy mô lớn và cạnh tranh giành thị trường cũng như nguồn lực trên phạm vi toàn cầu. Các doanh nghiệp này bị các đối tác nhìn nhận tiêu cực vì có lợi thế không công bằng do nhận được trợ cấp từ nhà nước.

III.11.2. Tình hình Việt Nam

Việt Nam đã từng là nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung trong nhiều thập kỷ, vì vậy phát triển kinh tế đã từng chủ yếu thực hiện bởi các DNNN. Đến năm 1961, miền Bắc Việt Nam quốc hữu hóa 100% tổ chức công nghiệp, 99,4% doanh nghiệp thương mại và 99% dịch vụ vận tải. Sau thống nhất đất nước, xu hướng này tiếp diễn, tập trung vào các doanh nghiệp công nghiệp nhằm phát triển kinh tế.¹⁸⁵ Cải cách kinh tế 'Đổi Mới' và tự do hóa thương mại, tự do hóa thị trường vào giữa và cuối thập kỷ 80 đã dẫn dắt quá trình cổ phần hóa từng bước các DNNN. Số DNNN ở Việt Nam năm 1989 là 12.000; con số này giảm xuống một nửa vào năm 1992 do sáp nhập hoặc đóng cửa. Đến năm 2011, có tổng số 3.309 doanh nghiệp do nhà nước sở hữu toàn phần hoặc một phần (nhưng nắm cổ phần kiểm soát)¹⁸⁶ và Tổng cục Thống kê đã đưa ra con số 3.135 DNNN tính tại thời điểm 2013. So với năm 2000, số DNNN là khoảng 5.800 doanh nghiệp.¹⁸⁷

DNNN vẫn có vai trò quan trọng đối với chính phủ và nền kinh tế Việt Nam. Tuy số lượng có giảm xuống, nhưng tổng doanh số, lợi nhuận trước thuế và đóng góp vào ngân sách nhà nước năm 2012 lớn hơn số tương ứng năm 2000 lần lượt là 6,9 lần, 9,4 lần và 8,1 lần.¹⁸⁸ Tính tại thời điểm 4/2014, đóng góp của khối DNNN vào tổng thu của Chính phủ là 29,3%, tương đương 54 nghìn tỷ đồng.¹⁸⁹ Có thêm nhiều doanh nghiệp được thành lập trong những năm gần đây, thường dưới hình thức một nhóm có lợi ích thương mại liên quan. Ví dụ như Tập đoàn Hóa chất quốc gia Việt Nam và Tập đoàn Xây dựng Công nghiệp Việt Nam được thành lập năm 2009 hay Công ty phát triển đô thị và nhà Việt Nam thành lập năm 2010. Những DNNN vẫn được coi là các công cụ mạnh của Chính phủ để đạt các mục tiêu về kinh tế, an ninh quốc gia và xã hội. Các DNNN cũng là phương tiện để nhà nước kiểm soát các ngành chiến lược hoặc các ngành nhạy cảm như nhà ở hoặc điện.¹⁹⁰

¹⁸³ Xem <http://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceofstate-ownedenterprises/oecdglobalnetworkonprivatisationandcorporategovernanceofstate-ownedenterprises.htm>

¹⁸⁴ Xem <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceofstate-ownedenterprises/oecdguidelinesoncorporategovernanceofstate-ownedenterprises.htm>

¹⁸⁵ Ngu, V.Q., 2002, Doanh nghiệp Nhà nước ở Việt Nam: Quá trình và Kết quả đạt được. Se-ri nghiên cứu Số. 4 (2002), Viện Nghiên cứu Đông Nam Á.

¹⁸⁶ Theo Báo cáo của Ban Thư ký WTO về rà soát chính sách thương mại của Việt Nam (WT/TPR/S/287 -2013).

¹⁸⁷ Xem http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=501&thangtk=12/2013

¹⁸⁸ Xem Ghi chú số 5

¹⁸⁹ Xem http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=501&thangtk=04/2014

¹⁹⁰ Xem Ghi chú số 4

Tuy nhiên, cam kết của Việt Nam hướng tới nền kinh tế định hướng thị trường cũng thể hiện qua mục tiêu cổ phần hóa hơn 400 DNNN. Mặc dù vậy, câu hỏi liệu có đạt được mục tiêu đề ra hay không cũng còn bỏ ngỏ, vì như trong những đợt chào bán đầu tiên thì chưa thu hút được quan tâm mạnh từ các nhà đầu tư nước ngoài.¹⁹¹

III.11.3. Xử lý vấn đề DNNN trong các hiệp định thương mại

Vấn đề lo ngại cơ bản chính là cạnh tranh không lành mạnh từ phía các DNNN do nhận được trợ cấp từ chính phủ. Hành vi này được EU coi là tiêu cực, vì EU luôn chủ trương cạnh tranh công bằng. Ngoài ra, DNNN đã phát triển mạnh mẽ và trở thành đối thủ của các tập đoàn đa quốc gia tư nhân, và trở thành trở ngại của hoạt động kinh doanh của EU. Tuy vậy, các nước thành viên chủ chốt như Đức và Pháp cũng như Phần Lan hay Ai-len cũng đều có DNNN nằm trong danh sách 10 doanh nghiệp hàng đầu.¹⁹²

Trong các FTA¹⁹³ trước đây EU không có nội dung riêng biệt điều chỉnh DNNN. Tuy nhiên, Chương Cạnh tranh trong các FTA có quy định điều chỉnh vấn đề độc quyền tự nhiên hoặc vị trí thống lĩnh thị trường (vốn có thể áp dụng với DNNN hoặc doanh nghiệp tư nhân).

III.11.4. Các cân nhắc trong FTA Việt Nam – EU

Do tầm quan trọng của doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam, EU sẽ muốn đưa vào hiệp định các quy định đảm bảo rằng các nhà đầu tư và doanh nghiệp của mình được cạnh tranh công bằng khi đầu tư vào hoặc hoạt động tại Việt Nam. Việc đàm phán thêm các điều khoản nằm ngoài chương cạnh tranh, tương tự như trong FTA EU-Hàn Quốc, có thể sẽ được đưa ra trong quá trình đàm phán.

¹⁹¹ Xem <http://www.bloomberg.com/news/2014-04-28/vietnam-air-sees-approval-in-june-for-stake-sale-in-ipo.html>

¹⁹² Kowalski P., Büge, M., Egeland M. & Sztajerowska, M. 2013. Doanh nghiệp Nhà nước trên toàn cầu: Có đáng lo ngại? Xem <http://www.voxeu.org/article/state-owned-enterprises-global-economy-reason-concern>

¹⁹³ Trừ trường hợp FTA EU-Hàn Quốc: “Mỗi Bên sẽ điều chỉnh độc quyền nhà nước có tính chất thương mại nhằm đảm bảo không tạo ra biện pháp phân biệt đối xử về điều kiện mua và bán hàng hóa với thể nhân hoặc pháp nhân của các Bên. Khoản này không ngăn một bên thành lập hoặc duy trì độc quyền nhà nước” (Điều 11.5) và “Các Bên khẳng định quyền và nghĩa vụ theo Điều XVII GATT 1994, các văn bản diễn giải và Hiệp định Cách hiểu diễn giải Điều XVII GATT 1994, thuộc Phụ Lục 1A Hiệp định WTO, được đưa vào và trở thành một phần của Hiệp định này, một cách phù hợp tương ứng” (Điều 2.13).

PHẦN IV

Tổng kết các kết quả nghiên cứu

Nhìn chung, nghiên cứu ước tính rằng các lợi ích của FTA là khá lớn...

Nghiên cứu trình bày tổng quan những tác động từ hiệp định FTA đàm phán giữa Việt Nam và EU sử dụng Khung chuẩn Đánh giá tác động về Tính bền vững. Nghiên cứu này được thực hiện theo yêu cầu của Chính phủ Việt Nam và sử dụng phương pháp định lượng (thông qua mô hình kinh tế và khai thác số liệu) và phương pháp định tính (thông qua khảo sát, tham vấn và nghiên cứu).

Trước khi đi đến kết luận từ báo cáo phân tích, cũng cần lưu ý rằng kỹ thuật mô hình hóa và phân tích định lượng cũng có một số hạn chế nhất định. Trong kỹ thuật mô hình hóa, dữ liệu chất lượng kém, thiết lập mô hình chưa chính xác và tính toán các tham số thiếu chuẩn xác đều có thể làm phát sinh lỗi. Trong Hộp 4, chúng tôi trình bày một số quan sát cơ bản về kết quả của kỹ thuật mô hình hóa sử dụng mô hình cân bằng tổng thể và cân bằng từng phần.

Hộp 4. Hạn chế của các kết quả thu được từ kỹ thuật mô hình hóa

Nhận xét chung là kết quả đàm phán của hiệp định chưa được công bố nên các tác giả của nghiên cứu này xây dựng những kịch bản dựa trên ví dụ của các FTA trước đây. Hiệp định ký kết tất nhiên có thể khác với những hiệp định đã được đàm phán trước đây.

Kết quả mô hình Cân bằng tổng thể, bảng biểu đầu vào-đầu ra, cho thấy mối quan hệ giữa các ngành từ năm 2007 và nhiều khả năng đã có những thay đổi từng thời điểm, nhất là trong một nền kinh tế tăng trưởng nhanh như Việt Nam. Ngoài ra, số liệu dịch vụ không thẩm định được chất lượng và số liệu về bảo hộ dịch vụ được ước tính sử dụng mô hình lực hấp dẫn, vốn dễ dẫn đến sai lệch. Mức độ tổng hợp càng cao thì càng hạn chế các nhận định cụ thể về từng ngành. Trong khi cắt giảm thuế quan được tính ở cấp 6 số, tức là đối với hơn 5,000 sản phẩm, phân tích CGE lại chỉ chia nền kinh tế thành 30 ngành. Điều này sẽ có thiên hướng giảm bớt ước tính của chúng tôi về lợi ích tiềm năng thu được từ thương mại.

Những thay đổi nội sinh trong đầu tư có thể xảy ra với một thể chế thương mại tự do hơn đã không được mô hình này tính tới. Trên thực tế, cải tiến công nghệ đến từ luồng đầu tư nước ngoài vào trong nước có thể là động lực chính của tăng trưởng kinh tế. Ở khía cạnh này, các kết quả của chúng tôi thiên về làm giảm các ước tính này.

Mô hình này cũng có một số giả định cơ bản chưa thực sự thuyết phục trong một nền kinh tế mà doanh nghiệp nhà nước đóng vai trò lớn. Mô hình giả định rằng nhà sản xuất và người tiêu dùng phản ứng với giá, hiệu quả không tăng theo quy mô và không có lợi nhuận vượt mức. Do vậy, nhiều khả năng là không xảy ra sự dịch chuyển của các nhân tố sản xuất như giả định và lợi ích phúc lợi chưa chắc đã xảy ra một cách tự động.

Nghiên cứu này đã không phân tích các rào cản phi thuế quan và nhiều quan ngại phi thương mại khác, như cạnh tranh, đầu tư, quy tắc xuất xứ, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ và thuận lợi hóa thương mại. Mô hình cũng chưa tính tới khả năng xảy ra chuyển hướng thương mại khi một trong hai đối tác tham gia vào các FTA khác.

Đối với các kết quả của mô hình Cân bằng từng phần, nhược điểm của số liệu gộp đã được khắc phục phần nào nhờ các nội dung phân tích được thực hiện với số liệu chi tiết hơn (cấp độ 6 số). Tuy nhiên, kết quả còn phụ thuộc vào tính chính xác của dữ liệu cơ bản. Việc tính toán các tham số về độ co giãn của cầu và độ co giãn Armington được thực hiện thông qua

mô hình hóa vì vậy cũng có thể gặp phải các hạn chế như đã nêu ở trên. Như đã đề cập trước đó, kết quả rút ra thuộc một phân đoạn nhỏ của nền kinh tế (trong trường hợp này là ngành) với giả định rằng không có những tác động lớn trên phạm vi toàn nền kinh tế gây ra bởi những thay đổi về chính sách. Ngoài ra, những tác động đa dạng khác cũng không được đề cập trong khung mô hình này, nên vấn đề di chuyển lao động, đầu tư và thay đổi năng suất không gắn vào mô hình. Vì thế kết quả trong mô hình cân bằng từng phần lại đánh giá quá cao phản ứng của xuất khẩu trước thay đổi về điều kiện tiếp cận thị trường, nhưng đồng thời, lại đánh giá quá thấp tác động kinh tế rộng lớn có thể phát sinh từ những thay đổi trong tổng năng suất của các yếu tố và những biến số khác mà bản chất gắn với quá trình tự do hóa.

Mặc dù có những hạn chế, các kết quả của mô hình cân bằng tổng thể có thể được coi là khá mạnh. Kết quả chính từ phân tích cho thấy Việt Nam là bên được hưởng lợi lớn từ hiệp định FTA với EU, kể cả trong kịch bản mức độ tự do hóa đạt được không cao. Kỳ vọng về mức độ tự do hóa không phải là yếu tố quan trọng nhất, mặc dù việc đảm bảo các ngành dệt may, và giày dép thuộc nhóm được cắt giảm thuế của EU là điều quan trọng. Phân tích của mô hình cân bằng tổng thể và từng phần chỉ ra là ngành công nghiệp ở Việt Nam sẽ được lợi ròng từ FTA. Ngành dệt may và giày dép sẽ được lợi đáng kể từ FTA. Các ngành này được hưởng lợi lớn nhất tại thị trường EU, mặc dù vẫn phải cạnh tranh với sản phẩm cùng loại đến từ các nước khác.

Phân tích cho thấy FTA với EU sẽ tạo ra lợi ích cho Việt Nam và sẽ góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, lợi ích do mô hình đưa ra có thể còn gắn với các yếu tố tăng trưởng kinh tế vốn có của Việt Nam (sản lượng và thu nhập của nền kinh tế trong quá trình thực thi) điều đó có nghĩa là lộ trình tăng trưởng của Việt Nam có thể vẫn diễn ra như vậy dù có hay không có FTA với EU. Sự tăng trưởng này phụ thuộc vào luồng vốn đầu tư vào và việc cải tiến năng suất hiện nay. Cần lưu ý rằng vốn được thu hút vào, được phân bổ hợp lý và được sử dụng hiệu quả. Một hiệp định FTA với EU sẽ góp phần vào việc này.

Hiệp định FTA sẽ giải quyết những hạn chế sau biên giới đối với các hoạt động thương mại song phương...

Phân tích ở cấp ngành xác định một số biện pháp nội địa làm hạn chế các lợi ích tiềm tàng của tự do hóa. Giải quyết các vấn đề này cũng là nội dung quan trọng không kém đàm phán cắt giảm thuế quan. Hai bên ít nhất phải đảm bảo rằng họ sẽ hợp tác hiệu quả hơn, cải thiện tính minh bạch và khả năng dự báo trong các chính sách của mình và thiết lập một khuôn khổ giải quyết tranh chấp hiệu quả. Về khía cạnh quy tắc xuất xứ, cần đảm bảo rằng quy tắc xuất xứ về dệt may được đơn giản hóa, và việc cộng gộp theo khu vực cần được khuyến khích áp dụng nhằm đảm bảo rằng các nỗ lực hội nhập khu vực ở cấp ASEAN không bị hiệp định làm giảm hiệu lực.

Nghiên cứu xem xét qua một số FTA, như chính sách đối với doanh nghiệp nhà nước, quy định về đầu tư, cạnh tranh, mua sắm chính phủ, thuận lợi hóa thương mại, các biện pháp SPS và TBT, quyền sở hữu trí tuệ, quy tắc xuất xứ và phát triển bền vững. Nhiều lĩnh vực ở đây cần được làm rõ nhằm đảm bảo rằng hiệp định thực sự mang lại những cơ hội cho khu vực tư nhân. Tuy nhiên, chúng tôi cũng cảnh báo rằng cần cân nhắc hơn nữa việc đưa vào các nội dung vốn được giải quyết tốt nhất thông qua các chính sách phi thương mại, ví dụ như chính sách ngành, chính sách cạnh tranh, lao động và môi trường.

Các ưu đãi có khả năng bị xói mòn đối với cả Việt Nam và EU trong thời gian tới...

Hiệp định FTA dự kiến sẽ được ký sớm và bắt đầu có hiệu lực vào năm sau đó, tùy thuộc vào quá trình phê chuẩn của 28 nước thành viên EU. Theo quan điểm của EU, một hiệp định với Việt Nam sẽ được vận dụng là mô hình cho các hiệp định FTA khác với ASEAN, Thái Lan, Ma-lai-xi-a và các nước khác. Điều này dẫn đến tình trạng chuyển hướng thương mại vì sự tiếp cận được ưu đãi của Việt Nam sẽ bị xói mòn. Tương tự như vậy từ góc độ của Việt Nam, chúng tôi cũng lưu ý Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) có khả năng gây tác động tới hiệp định FTA với EU, nếu hiệp định này được ký kết đồng thời. Chúng tôi dự báo thương mại sẽ chuyển hướng đáng kể từ EU sang Hoa Kỳ, Nhật Bản, Úc và các thị trường thành viên TPP khác, tùy thuộc vào mức độ mở cửa đạt được trong TPP. Tác động về đầu tư của TPP, cùng với việc tăng đầu tư của EU, có thể dẫn tới tình trạng quá nóng của nền kinh tế và có thể gây ra lạm phát, vấn đề cần được giải quyết thận trọng thông qua các chính sách kinh tế vĩ mô.

FTA cần tạo ra sự hợp tác chặt chẽ hơn giữa Việt Nam và EU trong việc giám sát thực thi các cam kết và kết quả...

Khung khổ thể chế phát triển trên nền các hiệp định sẽ tăng cường hợp tác trong một số lĩnh vực, như bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, xúc tiến đầu tư, công nhận lẫn nhau về tiêu chuẩn và chất lượng, các biện pháp thuận lợi hóa thương mại... Việc giám sát thực thi các cam kết của cả hai bên là yêu cầu cần thiết nhằm đảm bảo rằng hiệp định được áp dụng một cách minh bạch và không bị bóp méo. Cần có một cơ chế giải quyết tranh chấp để giải quyết mọi xung đột có thể phát sinh trong quá trình diễn giải và áp dụng các nguyên tắc và quy định trong hiệp định này.

Cho dù FTA có được ký kết hay không, điều kiện môi trường ở Việt Nam cũng sẽ xấu đi...

Hiệp định FTA dường như tác động rất ít tới môi trường. Điều này là do tăng trưởng của Việt Nam vốn gây hại với mức phát thải khí CO₂ cao hơn và các vấn đề gây ô nhiễm khác. Các vấn đề về môi trường này sẽ được giải quyết tốt nhất bằng các chính sách môi trường, chứ không phải chính sách thương mại. EU có thể hỗ trợ Việt Nam trong nỗ lực giảm bớt các yếu tố bên ngoài phát sinh bởi quá trình chuyển đổi kinh tế nhanh chóng, nhưng chúng tôi tin rằng việc đưa các quy định này vào một hiệp định thương mại sẽ chỉ đem lại rất ít lợi ích và có thể được sử dụng như là công cụ bảo hộ của EU. Kinh nghiệm sử dụng các chính sách thương mại hướng vào mục tiêu môi trường, như thuế đánh tại cửa khẩu đối với hàng hóa có hàm lượng các-bon cao, thường khó đạt được mục tiêu và thường gây tác dụng méo mó. Trong quan hệ song phương, những biện pháp này chỉ khuyến khích chuyển hướng thương mại mà thôi. Tuy nhiên, cần phải hiểu rằng cả 2 bên sẽ giải quyết các vấn đề về tính bền vững thông qua Chương Thương mại và Phát triển bền vững.

Chi phí điều chỉnh sẽ khá thấp do Việt Nam rất năng động trong tăng trưởng...

Kết quả phân tích cho thấy có nhiều hạn chế ngăn cản tăng xuất khẩu ngay cả khi quyền tiếp cận thị trường được cải thiện. Tăng xuất khẩu đòi hỏi tăng sản lượng (cũng như đầu vào), và điều đó nghĩa là phải tăng lao động và vốn, và có thể cả đất đai, phải được dịch chuyển từ các ngành khác sang các ngành có mức tăng trưởng cao hơn. Với những nhân tố sản xuất linh hoạt, thì mức độ chuyển hướng thương mại từ ngành này sang ngành khác sẽ rất đáng kể. Điều này có thể nhìn thấy ở cả mô hình cân bằng tổng thể và mô hình cân bằng từng phần.

Hiệp định FTA cũng có tác động hạn chế, mặc dù mang tính tích cực, đối với các mức giảm nghèo ở Việt Nam. Những thành tựu của Việt Nam về xóa nghèo đã được cộng đồng phát triển ca ngợi,

và hoạt động này sẽ tiếp tục dù có hiệp định FTA hay không. Mặc dù vậy, hiệp định FTA sẽ góp phần giảm bớt số người nghèo. Tuy nhiên, mức độ bất bình đẳng sẽ tăng lên như là một hệ quả của FTA, vì thế các biện pháp giảm thiểu sự bất bình đẳng cần được áp dụng để giải quyết hệ quả này.

Thúc đẩy phát triển bền vững trong FTA...

Chương Phát triển bền vững có thể đưa vào các thành tố nhất định để thống nhất các nguyên tắc phát triển bền vững và thúc đẩy công bằng xã hội:

- Thể hiện các tiêu chuẩn lao động cơ bản và sự phù hợp với Tuyên ngôn ILO về các Nguyên tắc cơ bản và Quyền làm việc 1998 và Nơi làm việc
- Tái khẳng định cam kết chung về các công ước môi trường đa phương
- Áp dụng Hiệp định quốc tế Mẫu IISA về Đầu tư nhằm Phát triển bền vững, trong đó bao gồm các quy định chống tham nhũng, các quyền cố hữu của nhà nước, tiêu chuẩn tối thiểu về quyền con người, môi trường và lao động¹⁹⁴
- Hợp tác trong lĩnh vực thách thức môi trường đa phương, bao gồm cả chiến lược thích ứng và giảm thiểu tác động môi trường
- Tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ môi trường
- Ủng hộ phát triển và nhân rộng công nghệ sạch, thông qua bảo hộ IPR hoặc khuyến khích đầu tư có trọng điểm các công nghệ này.

Mặc dù mang lại các kết quả tích cực, hiệp định FTA cần được soạn thảo kỹ lưỡng và các quy định mang tính chất van an toàn cần được thiết kế với một số linh hoạt...

Vì các lợi ích của một hiệp định FTA mang lại chỉ giới hạn trong một phạm vi hẹp của các ngành hàng tại Việt Nam, nên điều quan trọng là không nên miễn trừ cho các ngành này, và không nên bù đắp phần cắt giảm thuế bằng các hàng rào phi thuế. Vấn đề đối với Việt Nam là cần đạt được mục tiêu đánh đổi nào khi từ bỏ một số lợi ích bảo hộ trong các ngành ô tô hay nông sản chế biến. EU yêu cầu có quyền tiếp cận thị trường tốt hơn với hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và mua sắm chính phủ đồng thời tăng cường bảo hộ sở hữu trí tuệ. Việt Nam nên giảm thiểu việc bảo hộ bằng thuế quan và yêu cầu cải thiện việc tiếp cận thị trường thông qua phương thức di chuyển thể nhân. Điều này sẽ cho phép người lao động Việt Nam có thể làm việc tạm thời ở châu Âu. Việc này có lợi cho cả Việt Nam và EU.

Hiệp định cũng cần đưa vào các biện pháp tự vệ, phù hợp với Hiệp định về các biện pháp tự vệ trong WTO và Hiệp định về các biện pháp tự vệ đặc biệt trong nông nghiệp nhằm bảo vệ các ngành hàng của mình khi xuất hiện ảnh hưởng tiêu cực của việc tăng nhập khẩu đột biến, và có chứng cứ gây thiệt hại cho ngành hàng tương ứng trong nước.

Xét về mặt thời gian, một số hiệp định FTA giai đoạn chuyển tiếp 10 năm cắt giảm thuế hoặc hơn nữa. Điều này chỉ làm chậm lại thời điểm hưởng các lợi ích trong khi không giúp giảm chi phí điều chỉnh. Trong trường hợp FTA Việt Nam-EU, cả hai bên đều nhất trí có một giai đoạn chuyển tiếp 7 năm, theo cách tiếp cận đã được thống nhất giữa EU và Việt Nam¹⁹⁵.

¹⁹⁴ http://www.iisd.org/pdf/2005/investment_model_int_handbook.pdf

¹⁹⁵ “Cách tiếp cận thống nhất giữa EU và Việt Nam hướng tới FTA, Dự thảo lần cuối, 23/3/2012”, Mimeo

Cuối cùng, các hiệp định thương mại tự do cũng chưa phải là giải pháp thương mại quốc tế tối ưu khi so sánh với hệ thống hiệp định đa phương, vì có thể dẫn đến tình trạng giảm thu nhập quốc gia trong một số trường hợp. Ví dụ như, nguồn thu từ thuế thì giảm xuống nhưng giá tiêu dùng lại không giảm xuống với mức tương xứng. Lý do của hiện tượng này là tình trạng chuyển hướng thương mại nhập khẩu từ các nước cung cấp có chi phí thấp sang nhập khẩu từ nước cung cấp có chi phí cao hơn. Khi còn thiếu một chính sách thương mại đa phương, thì lựa chọn sẵn có duy nhất chính là hiệp định thương mại tự do. Vì có lợi hay bị thiệt thòi phải được chứng minh bằng kinh nghiệm thực tiễn, nên cần thực hiện phân tích kinh tế kỹ càng trước khi đàm phán các hiệp định. Báo cáo phân tích này khuyến nghị rằng FTA Việt Nam-EU sẽ rất có lợi cho nền kinh tế Việt Nam. Có một số quan ngại về tình trạng thâm hụt thương mại gia tăng, giảm thu từ thuế và chi phí dịch chuyển nguồn lực khỏi các ngành hàng suy giảm, nhưng kết quả nghiên cứu cũng cho thấy rằng những quan ngại này có thể giải quyết được và chi phí sẽ thấp hơn so với các lợi ích tiềm năng từ FTA này.

Danh sách tài liệu tham khảo

- Acharya, V. H. S. Shin, Yorulmazer, T. (2011) Fire sale FDI, in Hàn Quốcn Economic Review, 27 (2) [Nghiên cứu “FDI vào các tài sản bán rẻ do khủng hoảng” – Tạp chí Đánh giá Kinh tế Hàn Quốc]
- ADB (Asian Development Bank) (2013) Asian Economic Outlook 2014 [Triển vọng Kinh tế Châu Á 2014 – Ngân hàng Phát triển Châu Á]
- Anuradha R.V., Dutta, N.S. (2012) Trade and Labour under the WTO and FTAs, Clarus Law Associates.[Thương mại và Lao động trong WTO và các FTA]
- Appleyard D R., Field Jr, A. J. & S. L. Cobb (2010) International Economics, McGraw-Hill Irwin, 7th Edition [Kinh tế Quốc tế]
- Armington, P. S. (1969) A theory of demand for products distinguished by place of production in IMF Staff Papers, IMF, Vol 16. [Lý thuyết cầu đối với sản phẩm phân biệt theo nơi sản xuất]
- ASEAN (August 2010) Regional Guidelines on Competition Policy Jakarta, ASEAN Secretariat. [Hướng dẫn của Khu vực về Chính sách Cạnh tranh]
- Baker, P. (2012) Cariforum-EU Economic Partnership Agreement: A Handbook, IBF Consulting, CARICOM Secretariat [Hiệp định Đối tác kinh tế EU-CARIFORUM: Sổ tay]
- Baker, P. et al (2008) Vietnam’s regional commitments and their interaction with WTO commitments, Activity Report HOR-11, MUTRAP [Các cam kết khu vực của Việt Nam và quan hệ tương tác với các cam kết trong WTO]
- Bellis J. F., Dzung L. T., Thu N. A. (2011) Analysis of the Impact on Vietnam of the Inclusion of Provision on Competition in the FTA Agreements concluded by the EU, Hanoi, Vietnam, MUTRAP; FTA-7C. [Phân tích tác động của các điều khoản về cạnh tranh trong FTA dự kiến với EU đối với Việt Nam]
- Brown, D. K., Deardorff, A.V. (2011) Labour Standards and Human Rights: Complications for International Trade and Investment, University of California: Berkley [Tiêu chuẩn Lao động và Nhân quyền: Sự phức tạp đối với Thương mại và Đầu tư Quốc tế]
- Burfisher, M. E. (2011) Introduction to General Equilibrium Models, Cambridge University Press. [Giới thiệu các mô hình Cân bằng Tổng thể]
- Cavazos, R. et al. (2010) Policy Complements to the Strengthening of IPRs in Developing Countries in OECD Trade Policy Working Papers, No. 104, OECD Publishing. [Chính sách hỗ trợ tăng cường Quyền sở hữu trí tuệ tại các nước đang phát triển]
- Central Institute for Economic Management (2013) Comprehensive evaluation of Vietnam’s Socio-Economic Performance five years after the accession to the World Trade Organization, Vietnam Economic Portal. [Đánh giá tổng thể kết quả hoạt động kinh tế xã hội của Việt Nam 5 năm sau khi gia nhập WTO]
- Chen, D.H.C., Dahlman, C.J. (2004) Knowledge and Development: a cross–section approach in World Bank Policy Research Working Paper 3366, August 2004. [Tri thức và phát triển: cách tiếp cận liên ngành]
- Chen, D.H.C., Whalley, J., (August 2011) The WTO Government Procurement Agreement and its

Impacts on Trade, Working Paper 17365. [Hiệp định Mua sắm Chính phủ của WTO và tác động với thương mại]

Chitiga, M., Fofana, I., Mabugu, R. (2011) A Multiregion General Equilibrium Analysis of Fiscal Consolidation in South Africa, in IFPRI Discussion Paper, 01110, August. [Phân tích Cân bằng Tổng thể nhiều khu vực về Chính sách Củng cố tài khóa ở Nam Phi]

Deloitte (2012) Growth opportunities for financial services in Vietnam: seeking growth in uncertainty times, Deloitte Centre for Financial Services. [Cơ hội phát triển dịch vụ tài chính ở Việt Nam: tìm kiếm tăng trưởng trong thời kỳ nhiều biến động]

Dieu, D. Q. (2012) A study on trade union strategies on minimum wage determination and setting in Vietnam, Vietnam General Confederation of Labour: Institute for Workers and Trade Unions. [Nghiên cứu chiến lược công đoàn về xác định mức lương tối thiểu và quy định tại Việt Nam – Tổng liên đoàn Lao động Việt Nam, Viện Công đoàn và Người Lao động]

Draper, P., S. Lacey, Ramkolowan, Y. (2014) Mega-Regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean, and Pacific Countries, in ECIPE Occasional Paper, 2/2014, ECIPE: Brussels [Các hiệp định thương mại siêu khu vực: Tác động với các nước Châu Phi, Ca-ri-bê và Thái Bình Dương]

EC (2004) The European Union's Generalised System of Preferences. GSP, European Communities. [Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập của Liên minh Châu Âu GSP]

EC (2004) The European Union's Generalised System of Preferences. GSP, European Communities. [Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập của Liên minh Châu Âu GSP]

EC (2006) Competing in the World Economy: a Contribution to the EU's growth and jobs strategy. COM 2006(567). [Cạnh tranh toàn cầu: Chiến lược đóng góp vào tăng trưởng và việc làm ở EU]

EC (2008) Economic Partnership Agreement between the CARIFORUM States, of the one part, and the European Community and its Member States, of the other part in Official Journal of the European Union, L289 [Hiệp định đối tác kinh tế giữa Cộng đồng Kinh tế Châu Âu và các nước thành viên với CARIFORUM]

EC (2011) Free trade Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and the Republic of Hàn Quốc, of the other part in Official Journal of the European Union, L127. [Hiệp định đối tác kinh tế giữa Cộng đồng Kinh tế Châu Âu và các nước thành viên với Hàn Quốc]

EC (2012) Regulation (EU) No 978/2012 of the European Parliament and of the Council of 25 October 2012 applying a scheme of generalised system of preferences and repealing Council Regulations, in Official Journal of the European Union, L303. [Quy định (EU) Số 978/2012 của Nghị viện Châu Âu và Hội đồng ngày 25/10/2012 áp dụng chương trình ưu đãi phổ cập và thay thế Quy định của Hội Đồng]

EC (2013) Practical guide to the new GSP trade regimes for developing countries, European Communities. [Hướng dẫn về hệ thống GSP mới áp dụng với các nước đang phát triển]

EC (2013) The European Union Explained: Competition – Making Markets work better, Directorate-General for Communication Publications. [Giải thích của Liên minh Châu Âu: Cạnh tranh – Giúp

các thị trường hoạt động tốt hơn – Tổng Vụ Thông tin và Phát hành]

EC (2014) Agreements [các hiệp định], truy cập tại: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/>

EC EU-Vietnam economic and trade relations [Quan hệ kinh tế và thương mại Việt Nam - EU, tại: http://eeas.europa.eu/delegations/vietnam/eu_vietnam/trade_relation/index_en.htm

EC Press Release (2014) Commission welcomes the revised World Trade Organisation's Agreement on Government Procurement, European Commission - IP/14/381 04/04/2014, [Ủy ban hoàn ngành Hiệp định Mua sắm Chính phủ sửa đổi của WTO, Ủy ban Châu Âu] truy cập tại http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-381_en.htm?locale=en

Edmonds, E., Turk, C. (2002) Child labour in transition in Vietnam, in Policy Research Working paper, No 2774, Washington DC: World Bank: Washington DC. [Lao động trẻ em vấn đề chuyển đổi ở Việt Nam]

Edwards, S. (2001) Capital Mobility and Economic Performance: Are Emerging Economies Different? in NBER Working Paper, No. 8076, National Bureau of Economic Research. [Tự do luân chuyển vốn và Kết quả hoạt động kinh tế: Liệu các nền kinh tế mới nổi có khác biệt không?]

European Patent Office and the Office for Harmonization in the Internal Market (2013) Intellectual property rights intensive industries: Contribution to economic performance and employment in the European Union in Industry-Level Analysis Report, European Commission. [Các ngành sử dụng nhiều quyền sở hữu trí tuệ: Đóng góp vào kết quả hoạt động kinh tế và lao động ở Liên minh Châu Âu]

Eurostat (2014) European Union Trade in Goods with Vietnam, April. [Thương mại hàng hóa giữa Liên minh Châu Âu và Việt Nam]

Feenstra, R. C., Obstfeld, M., Russ, K.N. (2011) In search of the Armington elasticity, in UC Davis Dept of Economics, mimeo. [Đi tìm tham số độ co giãn Armington]

Feenstra, R. C., Taylor, A.M. (2008) International Economics, Worth Publishers, 1st Edition. [Kinh tế Quốc tế]

Francois et al (2011) Assessment of the economy wide impacts of trade liberalization of services in Vietnam, MUTRAP, February. [Đánh giá tác động của việc tự do hóa dịch vụ đối với tổng thể nền kinh tế Việt Nam]

Francois, J. F., Reinert, K.A. (eds) (1998) Applied Methods for Trade Policy Analysis, Cambridge University Press. [Các phương pháp phân tích chính sách thương mại]

Fukunaga Y., Lee C. (2013) ERIA Discussion Paper in Series: ASEAN Regional Cooperation on Competition Policy, ERIA-DP-2013-03. [Hợp tác của khu vực ASEAN về Chính sách Cạnh tranh]

Tổng cục Thống kê Việt Nam (2014) Số liệu điều tra Doanh nghiệp Việt Nam 2008 – 2012 (Doanh nghiệp bưu chính, viễn thông, phát thanh và truyền hình).

Chính phủ Việt Nam (2008) Luật Công nghệ cao.

Tổng cục Thống kê Việt Nam (2013) Số liệu thống kê, TCTK.

Tổng cục Thống kê Việt Nam (2013) Sổ tay thống kê Việt Nam, 7/2013.

Tổng cục Thống kê Việt Nam (2013), Điều tra Doanh nghiệp 2013.

Tổng cục Thống kê Việt Nam (Various) Annual Statistic Yellow Books.

ham, N.D., Pelzman, J., Badlam, J., Sarda, A. (2013) The Economic Benefits Of Intellectual Property Rights In The Trans-Pacific Partnership, NDP Consulting [Lợi ích kinh tế từ Quyền sở hữu trí tuệ trong Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương]

Hertel, T.W. (1997) Global Trade Analysis: Modelling and Applications, Cambridge University Press. [Mô hình hóa và ứng dụng]

Hien, N.V. (2012) Sustainable development of craft villages in Vietnam in the process of integration, trong Journal of Development and Integration, no. 4 (14) [Phát triển bền vững các làng nghề ở Việt Nam trong tiến trình hội nhập]

Horridge, M., Labourde, D. (2008) TASTE: A program to adapt detailed trade and tariff data to GTAP-related purposes, unpublished conference paper, available at <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/4938.pdf> [TASTE: Chương trình điều chỉnh số liệu thuế quan và thương mại chi tiết đảm bảo tương thích GTAP]

Huong, V.T. (2013) Assessing the Committed Integration of Vietnam's Distribution Services in AEC 2015 in Journal of Economics and Business, 5E, 1-13 [Đánh giá cam kết hội nhập trong lĩnh vực dịch vụ phân phối của Việt Nam]

IDE (2012) Is the Vietnamese Garment industry at a Turning Point: Upgrading from the Export to the Domestic Market, IDE Discussion Paper, Japan. [Ngành may mặc của Việt Nam đang ở ngã rẽ: Nâng cấp từ Xuất khẩu sang hướng về thị trường trong nước]

ILO (2009) European FTAs, xem tại http://www.ilo.org/global/standards/information-resources-and-publications/free-trade-agreements-and-labour-rights/WCMS_115822/lang--en/index.htm [Các FTA của Châu Âu]

ILO (2013) Economically active population estimates and projections, available at <http://labours-ta.ilo.org/applv8/data/EAPEP/v6/EAPEP-1990-2020.xlsx> [Ước tính và dự báo về dân số có hoạt động kinh tế tích cực]

ILO News (2014) One in ten Vietnamese youngsters aged 5-17 in child labour, UN Vietnam. [Một phần mười trẻ em Việt Nam độ tuổi 5-17 tuổi đang là lao động trẻ em]

ILO, Ratifications for Vietnam, xem tại http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEX-PUB:11200:0::NO::P11200_COUNTRY_ID:103004 [Phê chuẩn của Việt Nam]

IMF (2013) World Economic Outlook Database, April 2013. [Cơ sở dữ liệu Dự báo kinh tế thế giới 4/2013]

Inama, S. et al (2011) Assessing the impact of rules of origin in Vietnam FTAs, MUTRAP Activity Code FTA-5, Hanoi: MUTRAP. [Đánh giá tác động từ quy tắc xuất xứ trong các FTA của Việt Nam]

Information and Communication Publishing House (2013) Information and Data on Information and Communication Technology, Vietnam 2013. [Thông tin và dữ liệu về công nghệ thông tin thông

tin]

IPSI (2012) Master plan on supporting industries for high technology industries to 2020, Draft report, Hanoi. [Quy hoạch tổng thể công nghiệp phụ trợ phục vụ các ngành công nghệ cao đến 2020 – Dự thảo]

IPSI (2012) Overview of Vietnam's textile and garment sector situation in using domestic fiber and fabric, Survey Report, Hanoi. [Tổng quan ngành dệt may Việt Nam trong sử dụng vải và sợi trong nước]

IPSI (2013) Action Plan for Automobile sector and auto part in the Framework of Vietnam – Japan Industrialization Strategy, Draft report, Hanoi. [Kế hoạch hành động ngành ô tô và phụ tùng trong khung khổ Chiến lược Công nghiệp hóa Việt Nam – Nhật Bản]

IPSI (2014) Master Plan for development of automobile industry in Vietnam until 2020, with a vision to 2030, Draft report, Hanoi. [Quy hoạch tổng thể phát triển ngành ô tô Việt Nam đến 2020, tầm nhìn 2030]

ITC (2005) Export Potential Assessment in Vietnam, Hanoi. [Đánh giá tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam]

Kawai, M., Wignaraja, G. (2009) The Asian Noodle Bowl: Is It Serious for Business? in ADBI Working Paper Series, No. 136, April, Tokyo: Asian Development Bank Institute. [Quan hệ thương mại rối rắm như bát mì ở Châu Á: Liệu có gây khó khăn nghiêm trọng với doanh nghiệp]

Kee, H. L., Nicita, A., Olarreaga, M. (2008) Import Demand Elasticities and Trade Distortions in The Review of Economics and Statistics, MIT Press, vol. 90(4). [Hệ số co giãn của cầu với nhập khẩu và tác động méo mó tới thương mại]

Kha T.X. (2012) Export of Vietnam's handicraft products to US market. [Xuất khẩu hàng thủ công của Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ]

Khorana, S., Thanh, V. T., Thang, D. C. (2011) New Areas of Trade: Government Procurement Liberalization under the Proposed Vietnam FTA, Hanoi, Vietnam, MUTRAP, FTA-7C. [Lĩnh vực thương mại mới: Tự do hóa Mua sắm Chính phủ trong FTA dự kiến của Việt Nam với EU]

Kim, T. (2013) Doanh nghiệp nước nào nhảy vào nhượng quyền tại Việt Nam đông nhất? Bao Moi, available at <http://www.baomoi.com/Doanh-nghiep-nuoc-nao-nhay-va-nhuong-quyen-tai-Viet-Nam-dong-nhat/45/12052337.epi>

Kowalski P., Büge, M., Egeland M., Sztajerowska, M. (2013) State-owned enterprises in the global economy: Reason for concern?, VoxEU [Doanh nghiệp nhà nước trên toàn cầu: Có cơ sở để lo ngại?]

KPMG (2012) Global Automotive Executive Survey 2012, KPMG International Cooperative. [Khảo sát điều tra ngành ô tô toàn cầu 2012]

Krugman, P. (2000) Fire-Sale FDI, in Edwards, S. (eds) Capital Flows and the Emerging Economies: Theory, Evidence, and Controversies, NBER Books, National Bureau of Economic Research [Luân chuyển vốn và các nền kinh tế mới nổi: Lý thuyết, bằng chứng và những điểm gây tranh cãi]

Lakatos, A. and Laurenze, E. (2009) Regulatory Review of Vietnam's distribution services and

recommendations for WTO compatible sectors regulations, Vietnam: MUTRAP III.

LAKATOS, A., LAURENZE, E. (2009) Regulatory Review of Vietnam's distribution services and recommendations for WTO compatible sectors regulations, Hanoi, Vietnam: MUTRAP III. [Rà soát quy định quản lý đối với dịch vụ phân phối ở Việt Nam và khuyến nghị hướng tới hệ thống quy định ngành phù hợp với WTO]

Lan, X (2013) Nhận diện thách thức của thị trường bán lẻ năm 2014 trên Báo Mới, xem <http://www.baomoi.com/Nhan-dien-thach-thuc-cua-thi-truong-ban-le-nam-2014/45/12939651.epi>.

Lautier, M., Moreaub, F. (2012) Domestic Investment and FDI in Developing Countries: The Missing Link in Journal of Economic Development, Volume 31, Number 3. [Đầu tư trong nước và FDI ở các nước đang phát triển: Điểm còn thiếu]

Lee, M. K. & A. Svanberg (2013), Vietnam's New Labour Code: Key Changes for Employers, in Informed Counsel, vol. 4, no. 1, pp. 1-2. [Luật Lao động mới ở Việt Nam: Những sửa đổi chính đối với người sử dụng lao động]

Mah, J. S. (1998) ASEAN labour standards and international trade, in ASEAN Economic Bulletin, vol. 14, no. 3, pp.292-302. [Tiêu chuẩn lao động ASEAN và thương mại quốc tế]

Mallampally, P., Sauvart, K. (1999) Foreign Direct Investment in Developing Countries in Finance and Development Magazine, Volume 36, No. 1, International Monetary Fund. [Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các nước đang phát triển]

Manchin, M., A.O. Pelkmans-Balaoing (2007) Rules of origin and the web of East Asian Free Trade Agreements in World Bank Policy Research Working Papers, 4273, Washington, DC: World Bank. [Quy tắc xuất xứ và mạng lưới các hiệp định thương mại tự do ở Đông Á]

Martinez, A.L. (2012) Report on Implications of an IPR Chapter in a Hypothetical Free Trade Agreement between Vietnam and the European Union, EU-Vietnam MUTRAP III [Báo cáo về tác động của Chương IPR giả định trong Hiệp định FTA Việt Nam – EU]

McDaniel, C. A., E. J. Balistreri (2003) A review of Armington Trade Substitution Elasticities, in Economie internationale, CEPIL, 94-95 (2003). [Đánh giá lại các hệ số co giãn thay thế thương mại Armington]

Minh P.N. (2012) Solutions to develop markets for handicraft products of Vietnam, Doctoral dissertation 62.34.10.01. [Giải pháp phát triển thị trường cho sản phẩm thủ công của Việt Nam]

Ministry of Agriculture and Rural Development (2012) Program for craft villages reservation and development, MARD: Hanoi [Chương trình phát triển và bảo tồn các làng nghề]

Ministry of Industry and Trade (2013) BÁO CÁO TÓM TẮT TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2013, GIAI ĐOẠN 2011-2013 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2014, 2015 CỦA NGÀNH CÔNG THƯƠNG, Ministry of Industry and Trade.

Ministry of Industry and Trade (2013) Detailing the goods trading and directly related activities of foreign-invested enterprises in Vietnam in TRADE, M. O. I. A., Ministry of Industry and Trade. [Chi tiết các hoạt động thương mại hàng hóa và hoạt động khác của các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài ở Việt Nam]

Ministry of Industry and Trade (2014) The sixth negotiation round under framework of Vietnam - EU Free Trade Agreement (Phiên đàm phán thứ sáu Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU – Bộ Công thương 2014) in Vietnam Trade and Policy Review.

Bộ Thông tin Truyền thông Việt Nam (2014) - Sách trắng 2013 về Công nghệ Thông tin Truyền thông Việt Nam

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2012) Báo cáo kết quả hoạt động thương mại và dịch vụ tháng 12 và cả năm 2012.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2012) Báo cáo kết quả hoạt động thương mại và dịch vụ tháng 12 và cả năm 2012.

Ministry of Trade, Linote, P., Linote, D. (2009) Impact Assessment of AFTA on Vietnam's Economy, MUTRAP Activity FTA-9A, July [Đánh giá tác động của AFTA với nền kinh tế Việt Nam]

Mutrap (2010) Impact Assessment of free trade agreement on Vietnam's economy, Hanoi. [Đánh giá tác động của hiệp định thương mại tự do với nền kinh tế Việt Nam]

Mutrap (2011) Mutrap Report Project SERV-1. [Báo cáo Dự án MUTRAP SERV-1]

Narayanan, B., Aguiar, A., McDougall, R. (Eds.) (2012) Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 8 Data Base, Center for Global Trade Analysis, Purdue University.

Ngu, V.Q. (2002) The State-Owned Enterprise in Vietnam: Process and Achievements in Visiting Researchers Series No. 4(2002), Institute of Southeast Asian Studies.

Nguyen, V.H. (2012) Sustainable development of craft villages in Vietnam in the process of integration, in Journal of Development and Integration, no. 4 (14).

NIAPP (2010) Policy research on Vietnam's food security and rice value chain dynamics: Theme 1 – Food security research, Draft report, National Institute of Agricultural Planning and Projection.

OICA (2011) Vehicles in use, available at <http://www.oica.net/category/vehicles-in-use/>

Paul, V. (2010) Trends in Professional Services Trade: Issues & Strategies For The Caribbean, November.

Philip, J-M. et al (2011) The free trade agreement between Vietnam and the European Union: Quantitative and qualitative impact analysis, MUTRAP Activity Code FTA-9 EU, October

Scully, G. W. (1988) The Institutional Framework and Economic Development in Journal of Political Economy, June 1988

State Bank of Vietnam (2013), Monthly Statistic Reports, available at <http://www.sbv.gov.vn/>.

Szydowski, R.A. (2008) Expansion of the Vietnamese Handicraft Industry: From local to global, Center for International Studies of Ohio University.

Takahashi, K., S. Urata (2008) On the Use of FTAs by Japanese Firms in RIETI Discussion Paper Series 08-E-002, Tokyo: The Research Institute of Economy, Trade and Industry.

Thuy, K. (2013) Doanh nghiệp nước nào nhảy vào nhượng quyền tại Việt Nam đông nhất? Bao

Moi, available at <http://www.baomoi.com/Doanh-nghiep-nuoc-nao-nhay-vao-nhuong-quyen-tai-Viet-Nam-dong-nhat/45/12052337.epi>

Tran, A.N. (2012) Vietnamese Textile and Garment Industry in the Global Supply Chain: State Strategies and Workers' Responses in Institutions and Economies, Vol. 4, No. 3, pp. 123-150.

Tsakok, I. (1990) Agricultural Price Policy: A practitioner's guide to partial equilibrium analysis, Cornell University Press.

UNIDO (2013) Greening Value Chains For Sustainable Handicrafts Production in Vietnam, UNIDO: Vienna

US Embassy (2013) International Labour Standards – Critical to successful Economic Development, available at <http://vietnam.usembassy.gov/econ5.html>

VCCI (2011) Survey on integration issues of business community– Handicraft sector, Report Vietnam News, 18 February 2014

Vietnam Commercial University & Parliament's Economic Committee (2010) Các cam kết WTO về dịch vụ phân phối: Những vấn đề đặt ra với Việt Nam (WTO commitments in distribution services: some issues for Vietnam), Statistical Publishing House.

Đại học Thương mại và Ủy ban Kinh tế Quốc hội (2010) Cam kết WTO trong lĩnh vực dịch vụ phân phối: một số vấn đề đối với Việt Nam, Hà Nội, NXB Thống kê.

Báo Đầu tư Việt Nam (2014) Sửa Luật đầu tư, 6/1, Bộ Kế hoạch Đầu tư.

Cục Xúc tiến Thương mại Việt Nam (2014) Thế mạnh của dệt may Việt nam, xem tại http://www.vietrade.gov.vn/en/index.php?option=com_content&view=article&id=1330:strstreng-of-the-vietnam-textile-and-garment-industry&catid=270:vietnam-industry-news&Itemid=232

Báo VietnamNet Bridge (2014) Vietnam to become the world's motorbike production base, available at <http://english.vietnamnet.vn/fms/business/83606/vietnam-to-become-the-world-s-motorbike-production-base.html> [Việt Nam trở thành nơi sản xuất xe máy của thế giới]

VIETRADE (2013) Báo cáo Thường niên về Xúc tiến Xuất khẩu 2012-2013

VIETRADE/ITC (2006) Chiến lược Quốc gia Xuất khẩu Sản phẩm thủ công của Việt Nam

VIETRADE (2013) Báo cáo Thường niên về Xúc tiến Xuất khẩu 2012-2013

WCO (2014) HS Nomenclature 2012 Edition. [Danh mục HS phiên bản 2012]

Wignaraja, G. (2013) Regional Trade Agreements and Enterprises in Southeast Asia, in Coxhead, I. (ed) Handbook of South-East Asian Economics, Routledge: UK [Hiệp định thương mại khu vực và doanh nghiệp ở Đông Nam Á]

World Bank (2006) WITS SMART Single Market Partial Equilibrium Simulation Tool, Washington DC: mimeo [WITS SMART công cụ mô phỏng thị trường đơn nhất sử dụng mô hình cân bằng từng phân]

World Bank (2007) Trade Issues in East Asia: Preferential Rules of Origin, in Policy Research Re-

port, East Asia and Pacific Region (PREM), Washington, DC: World Bank [Các vấn đề thương mại ở Đông Á: Quy tắc xuất xứ với thương mại ưu đãi]

World Bank (2011) WITS User's Manual, Version 2.01 [WITS: Cẩm nang người dùng]

World Economic Forum (2014) The Global Enabling Trade Report, Insight Report. [Báo cáo Thương mại Toàn cầu – Diễn đàn Kinh tế thế giới]

WTO (1996) Xing-ga-po Ministerial Declaration adopted on 13 December 1996. [Tuyên bố của các Bộ trưởng tại Xing-ga-po thông qua ngày 13/12/1996]

WTO (2013) Trade Policy Review Vietnam, Report by the Secretariat, WT/TPR/S/287, Geneva: WTO [Rà soát Chính sách thương mại Việt Nam]

WTO (2013) Trade Policy Review Vietnam, WT/TPR/S/287, WTO: Geneva. [Rà soát Chính sách thương mại Việt Nam]

WTO (2013) Trade Policy Review: Vietnam, World Trade Organization. [Rà soát Chính sách thương mại Việt Nam]

WTO (2014) Trade Intelligence Portal for 2013 [Cổng thông tin thương mại 2013]

WTO Revised WTO Agreement on Government Procurement enters into force xem tại http://www.wto.org/english/news_e/news14_e/gpro_07apr14_e.htm [Hiệp định Mua sắm Chính phủ sửa đổi của WTO đã có hiệu lực]

Xuan L., (2013) Ministry of Industry and Trade, Nhận diện thách thức của thị trường bán lẻ năm 2014. Bao Moi, xem tại <http://www.baomoi.com/Nhan-dien-thach-thuc-cua-thi-truong-ban-le-nam-2014/45/12939651.epi>

Zaki, C. (2011) Assessing the Global Effect of Trade Facilitation: Evidence from the MIRAGE model in Working Paper Series, Working Paper 659, Economic Research Forum. [Đánh giá tác động toàn cầu của Thuận lợi hóa Thương mại: Bằng chứng từ mô hình MIRAGE]

Phụ lục 1. Các bảng từ CGE

Bảng A1 Phân ngành

No.	Tên viết tắt	Mô tả
1	RCE	Gạo
2	VFN	Rau, trái cây, hạt
3	SUG	Đường
4	CRPS	Các cây trồng khác
5	FRS	Lâm nghiệp
6	RES	Khai mỏ
7	FSH	Thủy hải sản
8	BV	Thịt bò và bê
9	PP	Thịt lợn và gia cầm
10	DRY	Sản phẩm sữa
11	OFD	Thực phẩm khác
12	B_T	Đồ uống và thuốc lá
13	TXT	Dệt
14	WAP	May
15	LEA	Da
16	ELE	Điện tử
17	P_C	Các sản phẩm dầu mỏ và than
18	MVT	Xe cơ giới và thiết bị vận tải
19	LUM	Các sản phẩm gỗ
20	PPP	Sản phẩm từ giấy, xuất bản
21	CRP	Hóa chất, cao su & nhựa
22	OME	Máy móc thiết bị khác
23	NMM	Khoáng chất khác
24	MAN	Công nghiệp chế tác
25	TSP	Giao thông vận tải
26	CMN	Truyền thông
27	TRD	Thương mại bán buôn và bán lẻ
28	FI	Tài chính & bảo hiểm
29	BSV	Dịch vụ kinh doanh
30	SVC	Các dịch vụ khác

Bảng A2 Phân nhóm nước và khu vực

No	Tên viết tắt	Mô tả	Mô tả
1	AUS	Úc	Australia
2	NZL	Niu Di-lân	New Zealand
3	JPN	Nhật Bản	Japan
4	MYS	Ma-lai-xi-a	Malaysia
5	SGP	Xing-ga-po	Singapore
6	VNM	Việt Nam	Vietnam
7	CAN	Ca-na-đa	Canada
8	US	Hoa Kỳ	United States of America
9	MEX	Mê-xi-cô	Mexico
10	CHL	Chi-lê	Chile
11	PER	Pê-ru	Peru
12	CHINA	Trung Quốc	China
13	KOR	Hàn Quốc	Korea
14	IND	Ấn Độ	India
15	XAS	Các nước ASEAN khác	Rest of ASEAN
16	LAM	Châu Mỹ La Tinh	Latin America
17	EU28	Liên minh châu Âu	European Union
18	ODV	Các nước phát triển khác	Other developed
19	AFR	Châu Phi	Africa
20	ROW	Phần còn lại của thế giới	Rest of the World

Bảng A3 Thuế quan được miễn trừ của Việt Nam

<i>Chương</i>	<i>Mô tả sản phẩm</i>	<i>SP nhạy cảm</i>	<i>SP nhạy cảm cao</i>	<i>SP miễn trừ trong KB Khiêm tốn</i>	<i>SP miễn trừ trong KB Tham vọng</i>
1	Động vật sống				
2	Thịt và phụ phẩm thịt			X	X
3	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm				
4	Sản phẩm sữa; trứng chim; ...			X	X
5	Các sản phẩm gốc động vật chưa được phân vào đâu				
6	Cây sống và các loại cây trồng khác; hành tỏi, ...				
7	Rau và một số củ...				
8	Quả và hạt quả hạch; vỏ của cây có múi ...			X	X
9	Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị	X			
10	Ngũ cốc	X			
11	Sản phẩm của ngành công nghiệp xay xát; ...				
12	Hạt và quả có dầu; ...		X	X	
13	Lạc; gôm, nhựa cây và rau khác ...		X	X	
14	Vật liệu dùng để tết bện; ...				
15	Động vật hoặc chất béo và dầu thực vật ...				
16	Chế phẩm từ thịt, cá ...	X		X	
17	Đường và các loại kẹo đường	X	X	X	X
18	Cacao và các chế phẩm				
19	Chế phẩm từ ngũ cốc, bột, tinh bột				
20	Chế phẩm từ rau, trái cây, các loại hạt				
21	Các chế phẩm ăn được khác				
22	Đồ uống, rượu và giấm	X		X	
23	Phế liệu và phế thải từ ngành công nghiệp thực phẩm; ...				
24	Thuốc lào và thuốc lá ...		X	X	X
25	Muối; lưu huỳnh; đất và đá; ...	X	X	X	
26	Quặng, xỉ và tro				
27	Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng ...	X	X	X	
28	Hoá chất vô cơ; hữu cơ ...	X	X		
29	Hóa chất hữu cơ		X		
30	Dược phẩm				
31	Phân bón	X	X		
32	Thuộc da, chất chiết xuất nhuộm; ...		X		
33	Dầu và các chất tựa nhựa thiết yếu; ...				
34	Xà phòng, các chất hữu cơ tác động bề				

	mặt, ...			
35	Các chất chứa anbumin; biến tướng ...			
36	Vật liệu nổ; các sản phẩm pháo; ...		X	X
37	Ảnh hoặc điện ảnh ...			
38	Sản phẩm hoá chất khác	X		
39	Nhựa và các sản phẩm	X	X	
40	Cao su và các sản phẩm	X	X	X
41	Da sống ...			
42	Các sản phẩm da; yên và ...		X	
43	Lông thú và lông thú nhân tạo; ...		X	
44	Gỗ và các sản phẩm gỗ; ...			
45	Li-e và các sản phẩm bằng li-e			
46	Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy ...			
47	Bột giấy từ gỗ hoặc sợi khác ...			
48	Giấy và các tông; các sản phẩm ...	X	X	
49	Sách in, báo, tranh ảnh			
50	Lụa			
51	Len, lông động vật loại mịn hoặc thô; ...			X
52	Bông	X	X	X
53	Sợi dệt gốc thực vật khác; ...			
54	Sợi filament nhân tạo; dải ...	X	X	X
55	Xơ nguyên liệu nhân tạo	X	X	X
56	Bông, ni và sản phẩm không dệt; ...	X		X
57	Thảm và tấm trải sàn bằng hàng dệt khác			X
	...			
58	Các loại vải dệt thoi chuyên dụng; dệt chần sợi nổi vòng ...	X		X
59	Đã ngâm tẩm, tráng, phủ ...	X	X	X
60	Vải dệt kim hoặc móc	X		X
61	Hàng may mặc và quần áo ...	X		
62	Hàng may mặc và quần áo ...	X		
63	Các sản phẩm dệt khác; bộ; ...			X
64	Giày, dép, ghệt và tương đương; ...	X		
65	Mũ và bộ phận của chúng			
66	Ô dù, ô che nắng, đi bộ ...			
67	Lông vũ và lông tơ đã chế biến ...			
68	Sản phẩm bằng đá, thạch cao, xi măng, ...			
69	Sản phẩm gốm sứ	X		
70	Thủy tinh và đồ thủy tinh	X	X	X
71	Ngọc trai tự nhiên hoặc nuôi cấy, đá quý		X	
	...			
72	Sắt thép	X	X	X
73	Sản phẩm bằng sắt thép	X	X	
74	Đồng và các sản phẩm		X	
75	Niken và các sản phẩm			

Bảng A4 Tăng trưởng sản lượng tại Việt Nam theo ngành năm 2020

	KB Cơ sở	KB Khiêm tốn	KB Tham vọng
	%	%	%
Gạo	60	59	58
Rau, trái cây, hạt	42	42	42
Đường	59	59	59
Các cây trồng khác	7	5	5
Lâm nghiệp	119	112	111
Khai mỏ	123	121	121
Thủy hải sản	82	84	83
Thịt bò và bê	57	59	59
Thịt lợn và gia cầm	56	57	57
Sản phẩm sữa	84	82	82
Thực phẩm khác	60	60	60
Đồ uống và thuốc lá	57	59	57
Dệt	132	144	149
May	160	187	206
Da	215	251	248
Điện tử	198	185	184
Các sản phẩm dầu mỏ và than	130	128	128
Xe cơ giới và thiết bị vận tải	106	103	102
Các sản phẩm gỗ	74	65	64
Sản phẩm từ giấy, xuất bản	102	98	98
Hóa chất, cao su & nhựa	122	118	117
Máy móc thiết bị khác	92	82	81
Khoáng chất khác	107	107	107
Công nghiệp chế tác	115	107	107
Giao thông vận tải	85	88	88
Truyền thông	117	117	117
Thương mại bán buôn và bán lẻ	121	124	125
Tài chính & bảo hiểm	125	121	120
Dịch vụ kinh doanh	115	112	111
Các dịch vụ khác	120	123	123

Nguồn: mô phỏng GTAP. Ước tính là so với năm 2007

Bảng A5 Tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam theo ngành năm 2020

	KB Cơ sở	KB Khiêm tốn	KB Tham vọng
	%	%	%
Gạo	108	103	102
Rau, trái cây, hạt	64	61	61
Đường	81	70	69
Các cây trồng khác	6	4	4
Lâm nghiệp	392	386	385
Khai mỏ	108	107	106
Thủy hải sản	76	73	73
Thịt bò và bê	-56	-59	-60
Thịt lợn và gia cầm	-16	-20	-20
Sản phẩm sữa	145	130	128
Thực phẩm khác	44	47	46
Đồ uống và thuốc lá	35	35	37
Dệt	111	124	127
May	108	132	148
Da	156	189	187
Điện tử	179	168	166
Các sản phẩm dầu mỏ và than	276	263	262
Xe cơ giới và thiết bị vận tải	51	47	48
Các sản phẩm gỗ	46	40	39
Sản phẩm từ giấy, xuất bản	88	80	79
Hóa chất, cao su & nhựa	116	107	106
Máy móc thiết bị khác	57	49	49
Khoáng chất khác	58	53	53
Công nghiệp chế tác	75	67	66
Giao thông vận tải	32	37	37
Truyền thông	55	65	63
Thương mại bán buôn và bán lẻ	37	38	37
Tài chính & bảo hiểm	49	49	47
Dịch vụ kinh doanh	49	47	46
Các dịch vụ khác	62	58	57

Nguồn: mô phỏng GTAP. Ước tính là so với năm 2007

Bảng A6 Tăng trưởng nhập khẩu của Việt Nam theo ngành năm 2020

	KB Cơ sở	KB Khiêm tốn	KB Tham vọng
	%	%	%
Gạo	152	162	163
Rau, trái cây, hạt	118	125	126
Đường	123	134	136
Các cây trồng khác	75	78	79
Lâm nghiệp	49	45	44
Khai mỏ	97	102	103
Thủy hải sản	16	20	20
Thịt bò và bê	138	143	143
Thịt lợn và gia cầm	159	169	171
Sản phẩm sữa	89	95	96
Thực phẩm khác	61	69	70
Đồ uống và thuốc lá	80	84	91
Dệt	141	163	172
May	182	208	219
Da	152	186	185
Điện tử	98	99	100
Các sản phẩm dầu mỏ và than	84	86	86
Xe cơ giới và thiết bị vận tải	84	89	90
Các sản phẩm gỗ	82	84	85
Sản phẩm từ giấy, xuất bản	82	86	87
Hóa chất, cao su & nhựa	89	93	94
Máy móc thiết bị khác	80	83	83
Khoáng chất khác	112	122	123
Công nghiệp chế tác	83	84	84
Giao thông vận tải	89	94	94
Truyền thông	62	73	74
Thương mại bán buôn và bán lẻ	90	99	100
Tài chính & bảo hiểm	121	129	131
Dịch vụ kinh doanh	91	99	100
Các dịch vụ khác	70	79	81

Nguồn: mô phỏng GTAP. Ước tính là so với năm 2007

Phụ lục 2. Tiềm năng thương mại và các chỉ số thương mại cơ bản Việt Nam - EU

(500 sản phẩm xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam sang EU)
Tỷ USD hoặc % tính theo số liệu đối chiếu của EU

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thể giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thể giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thể giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
Tổng	Tất cả các sản phẩm	183,1	26,2	124,2	5739,0	19,0		6,0	0,7	35,0	6.784	0,1
'8517	Thiết bị điện dùng cho điện thoại hữu tuyến	7,5	7,4	14,9	107,0	138,0		10,0	3,7	6,0	7.123	0,1
'8471	Máy xử lý dữ liệu tự động; đầu đọc quang học	0,8	1,1	2,0	100,0	92,0		9,0	0,6	22,0	8.153	0,1
'0901	Cà phê	1,8	1,7	3,5	17,0	14,0	10,0	15,0	10,4	2,0	8.876	0,1
'6403	Giày mũ da	2,5	2,1	4,6	23,0	5,0	-2,0	3,0	8,8	3,0	9.897	0,1
'6404	Giày mũ vật liệu dệt	1,6	1,1	2,7	8,0	20,0		17,0	14,4	2,0	10.125	0,1
'6402	Giày, dép có đế ngoài và mũ bằng cao su - plastic	1,8	1,0	2,7	9,0	9,0	-3,0	9,0	9,2	2,0	10.385	0,1
'8443	Máy in; máy in khác.	2,0	0,7	2,7	38,0	19,0			2,4	8,0	7.813	0,1
'9403	Đồ nội thất khác và các bộ phận	3,0	0,6	3,6	26,0	8,0		1,0	4,6	4,0	11.266	0,4
'4202	Hòm, va ly, hộp camera, túi xách tay ..v..v..	1,1	0,6	1,6	17,0	19,0		9,0	2,9	5,0	9.402	0,1
'0304	Phi-lê cá và các loại thịt cá tươi, ướp lạnh hoặc đông lạnh	1,4	0,6	2,0	9,0	7,0	3,0	5,0	10,1	2,0	9.423	0,1
'6204	Bộ com-lê quần áo đồng bộ, áo jacket, váy, quần soóc dùng cho phụ nữ	1,6	0,4	2,0	22,0	9,0		1,0	3,8	9,0	10.682	0,3
'6203	Bộ com-lê quần áo đồng bộ, áo jacket, quần dài, quần soóc dùng cho nam giới	1,3	0,4	1,7	18,0	16,0		3,0	4,0	7,0	9.096	0,2
'3923	Các sản phẩm dùng trong vận chuyển, đóng gói hàng hóa, nút, nắp, mũ van ...	0,3	0,3	0,6	19,0	12,0	29,0	4,0	1,2	22,0	7.798	0,1
'9401	Ghế ngồi và bộ phận (trừ ghế nha sĩ, cắt tóc..)	0,9	0,4	1,3	24,0	8,0		6,0	2,0	9,0	9.841	0,2
'0801	Dừa, quả hạch Brazil và hạt điều	0,9	0,3	1,2	1,0	12,0	4,0	18,0	15,0	2,0	9.476	0,1
'6202	Áo choàng, áo jacket dùng cho nữ không thuộc nhóm	0,7	0,3	1,0	7,0	17,0	19,0	5,0	7,2	3,0	9.032	0,1

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu	
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới				
	62.04													
'0904	Hạt tiêu thuộc chi Piper, quả ớt thuộc chi Capsicum	0,3	0,3	0,6	1,0	26,0	3,0	15,0	18,3	2,0	8.427	0,1		
'6201	Áo choàng, áo jacket dùng cho nam giới không thuộc nhóm 62.03	0,7	0,3	1,0	5,0	18,0	14,0	8,0	8,4	2,0	8.250	0,1		
'0306	Động vật giáp xác	1,2	0,2	1,4	6,0	5,0	-2,0	6,0	7,1	5,0	7.652	0,2		
'4001	Cao su tự nhiên, nhựa cây balata...v.v..	1,7	0,2	2,0	5,0	40,0	22,0	21,0	5,5	5,0	4.017	0,2		
'7318	Vít, bu-lông, đai ốc...v.v.. bằng sắt hoặc thép	0,1	0,2	0,2	13,0	29,0	22,0	7,0	0,7	25,0	8.830	0,1		
'6205	Sơ-mi nam	0,5	0,2	0,7	6,0	14,0	9,0	5,0	4,7	6,0	9.648	0,2		
'3926	Sản phẩm khác bằng plastic	0,3	0,2	0,5	23,0	17,0	13,0	6,0	0,8	28,0	7.286	0,1		
'1605	Động vật giáp xác, thân mềm đã được chế biến hoặc bảo quản	0,6	0,2	0,7	2,0	12,0	8,0	7,0	7,1	3,0	7.828	0,2		
'6210	Quần áo bằng vải thuộc các nhóm 56.02,56.03,59.03,59.06/59.07	0,5	0,2	0,6	4,0	21,0	15,0	8,0	6,0	3,0	8.913	0,2		
'6110	Áo bó, chui đầu, cài khuy...v.v.. dệt kim hoặc móc	1,8	0,2	2,0	19,0	8,0	37,0	2,0	4,1	6,0	11.921	0,6		
'8470	Máy tính và các máy ghi, sao, máy bán vé	0,1	0,1	0,2	1,0	614,0		-1,0	5,0	6,0	8.542	0,1		
'6307	Các mặt hàng đã hoàn thiện khác kể cả mẫu cắt	0,1	0,1	0,3	4,0	26,0	29,0	7,0	2,5	7,0	8.585	0,1		
'8473	Bộ phận và phụ kiện của máy tính và máy VP	0,5	0,1	0,7	29,0	4,0	17,0	-3,0	0,5	18,0	6.157	0,2		
'6109	Áo phông, may ô và các loại áo lót khác,dệt kim hoặc móc	0,8	0,2	0,9	17,0	21,0	24,0	4,0	2,4	11,0	8.613	0,2		
'8501	Động cơ điện và máy phát điện (trừ tổ máy phát điện)	1,0	0,1	1,1	15,0	37,0		7,0	2,3	11,0	5.649	0,1		
'6104	Bộ com-lê, quần áo đồng bộ, váy dài – ngắn, quần soóc dệt kim hoặc móc	1,0	0,1	1,1	9,0	23,0		17,0	2,9	3,0	12.099	0,6		
'6406	Bộ phận của giày dép dép, miếng lót có thể tháo rời, gót giày	0,2	0,2	0,3	3,0	27,0	20,0	6,0	4,1	5,0	7.313	0,1		
'0307	Động vật thân mềm	0,3	0,1	0,5	4,0	9,0		10,0	4,4	6,0	5.456	0,2		
'9503	Đồ chơi khác; mẫu thu nhỏ theo tỷ lệ (đồ chơi đồ trí các loại)	0,3	0,1	0,4	14,0	20,0	8,0	5,0	1,2	15,0	9.391	0,2		
'8507	Ắc quy điện	0,4	0,1	0,4	9,0	46,0	12,0	4,0	1,3	15,0	7.411	0,1		

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'9018	Thiết bị và dụng cụ cho ngành y. (ghi biểu đồ nhấp nháy, hồng ngoại)	0,3	0,1	0,3	38,0	37,0	14,0	6,0	0,3	31,0	6.026	0,3
'8215	Thìa, đĩa, muôi, dao cắt bơ và các loại đồ dùng nhà bếp	0,1	0,1	0,1	1,0	7,0	2,0	3,0	5,4	2,0	10.340	0,2
'8452	Máy khâu (không thuộc nhóm 84.04);	0,2	0,1	0,2	1,0	41,0	41,0	7,0	5,2	6,0	8.799	0,1
'1604	Cá và trứng cá đã qua chế biến, bảo quản	0,3	0,1	0,4	7,0	14,0	6,0	7,0	2,2	10,0	7.726	0,2
'6206	Áo sơ-mi và áo choàng nữ	0,2	0,1	0,3	6,0	17,0	20,0	3,0	2,6	10,0	10.077	0,2
'8518	Micro và giá đỡ micro; loa; tai nghe;	1,0	0,1	1,1	8,0	31,0		8,0	3,4	6,0	4.680	0,2
'6211	Bộ quần áo thể thao, bộ quần áo trượt tuyết và quần áo bơi; quần áo khác	0,6	0,1	0,6	3,0	14,0	15,0	4,0	6,3	4,0	6.876	0,3
'8714	Bộ phận và phụ kiện xe máy và xe đạp	0,1	0,1	0,2	7,0	9,0	-3,0	5,0	1,0	19,0	5.496	0,1
'6105	Áo sơ-mi nam, dệt kim hoặc móc	0,5	0,1	0,6	3,0	17,0	13,0	5,0	6,6	4,0	11.185	0,4
'7113	Đồ trang sức và bộ phận rời của đồ trang sức	0,2	0,1	0,2	12,0	27,0	11,0	19,0	0,2	21,0	7.833	0,2
'4602	Hàng máy tre đan	0,1	0,1	0,2	1,0	2,0	-4,0	1,0	8,6	2,0	9.812	0,1
'8708	Bộ phận và phụ kiện xe có động cơ	0,5	0,1	0,6	134,0	24,0	26,0	8,0	0,2	37,0	6.556	0,2
'0303	Cá đông lạnh nguyên con	0,2	0,1	0,2	4,0	18,0	16,0	9,0	0,9	23,0	8.063	0,1
'8536	Thiết bị điện để đóng ngắt mạch (vd: cầu dao,...)	0,4	0,0	0,5	28,0	43,0	23,0	6,0	0,5	29,0	4.575	0,1
'7102	Kim cương, chưa được gắn hoặc nạm đá	0,1	0,0	0,1	29,0	35,0		11,0	0,1	28,0	12.040	0,5
'6212	Xu chiêng, gen, áo nịt ngực dây móc bít tất ...v.v..	0,2	0,1	0,2	4,0	10,0	13,0	4,0	2,0	11,0	6.760	0,2
'9506	Dụng cụ và thiết bị tập thể dục, điền kinh, thể thao	0,2	0,0	0,2	7,0	19,0		3,0	1,0	16,0	10.347	0,2
'6913	Các loại tượng nhỏ và sản phẩm trang trí gốm, sứ	0,1	0,1	0,1	1,0	-9,0	-19,0	1,0	2,7	3,0	11.031	0,2
'7312	Dây bền, thowngf, cáp bằng sắt hoặc thép	0,1	0,0	0,1	2,0	75,0	47,0	3,0	1,7	17,0	8.512	0,3
'7219	Các sản phẩm của thép không gỉ cán phẳng có chiều rộng trên 600mm	0,1	0,0	0,1	13,0	40,0	41,0	2,0	0,4	25,0	6.243	0,1
'5503	Xơ staple tổng hợp	0,1	0,0	0,1	2,0	20,0	11,0	9,0	1,5	13,0	8.645	0,2
'6405	Giày dép khác	0,1	0,0	0,1	1,0	2,0		8,0	0,9	12,0	7.264	0,1
'9021	Dụng cụ chỉnh hình (nạng/băng dùng phẫu thuật)	0,2	0,0	0,2	24,0	25,0		7,0	0,4	21,0	10.409	0,3
'8711	Mô tô, mô tô thùng	0,1	0,0	0,1	6,0	53,0		-1,0	0,7	18,0	2.971	0,2

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'7202	Hợp kim ferro	0,2	0,0	0,3	11,0	111,0	131,0	-3,0	0,9	25,0	4.710	0,1
'8544	Dây, cáp điện cách điện	2,2	0,0	2,2	36,0	22,0	11,0	7,0	2,1	15,0	5.718	0,4
'1006	Gạo	2,5	0,0	2,6	3,0	7,0	14,0	5,0	11,7	3,0	3.302	0,2
'4421	Các sản phẩm bằng gỗ khác	0,1	0,0	0,1	3,0	10,0	12,0	2,0	1,9	11,0	7.001	0,1
'8508	Công cụ cơ điện gia dụng	0,1	0,0	0,1	3,0	428,0		5,0	1,7	11,0	7.720	0,2
'8481	Vòi, van, bể chứa, van giảm áp	0,4	0,0	0,4	25,0	24,0	19,0	6,0	0,5	29,0	5.006	0,6
'1902	Mỳ pasta, couscous	0,1	0,0	0,1	3,0	5,0	3,0	8,0	1,2	15,0	7.570	0,1
'8529	Bộ phận sử dụng cho tivi	2,2	0,0	2,2	17,0	78,0	7,0	1,0	3,4	7,0	1.517	0,7
'8414	Bơm không khí, bơm chân không	0,1	0,0	0,2	21,0	11,0		6,0	0,3	34,0	4.492	0,1
'6112	Bộ quần áo thể thao, bộ quần áo trượt tuyết và bộ quần áo bơi, dệt kim hoặc móc	0,1	0,1	0,1	2,0	16,0	29,0	1,0	3,4	6,0	10.832	0,2
'5902	Vải mảnh dùng làm lớp từ sợi có độ bền cao từ ni-lông hoặc polyamid, polyester,	0,3	0,0	0,3	1,0	112,0	89,0	4,0	10,0	3,0	8.950	0,4
'9613	Bật lửa châm thuốc lá, bật lửa khác	0,0	0,0	0,0	1,0		1,0	3,0	1,9	10,0	9.141	0,1
'6802	Đá làm tương đài hoặc đá xây dựng được gia công; đá khối dùng để khám, đá phiến	0,0	0,0	0,1	2,0	9,0	7,0	1,0	0,6	19,0	7.619	0,2
'6108	Váy lót có dây đeo, váy lót trong, quần xi-líp, bộ pijama, áo choàng tắm, dùng cho nữ, dệt kim hoặc móc	0,3	0,0	0,4	4,0	10,0	12,0	1,0	3,4	6,0	11.345	0,5
'6914	Các sản phẩm bằng gốm sứ khác	0,0	0,0	0,1	0,0	-8,0	-16,0	2,0	3,5	5,0	8.374	0,1
'6810	Các sản phẩm bằng xi măng, bê tông hoặc đá	0,1	0,0	0,1	2,0	27,0		3,0	1,5	18,0	9.574	0,1
'6102	Áo khoác dài, áo choàng không tay dùng cho nữ, dệt kim hoặc móc, trừ thuộc nhóm 61.04	0,2	0,0	0,3	1,0	9,0		5,0	10,5	2,0	11.482	0,4
'4203	Hàng may mặc và đồ phụ trợ quần áo, bằng da thuộc hoặc da tổng hợp	0,1	0,0	0,1	4,0	10,0		1,0	1,0	16,0	10.371	0,2
'3406	Nến, nến cây và các loại tương tự	0,2	0,0	0,2	2,0	5,0	3,0	1,0	6,9	5,0	12.123	0,5
'2104	Súp và nước súp và chế phẩm để làm súp	0,0	0,0	0,0	1,0	70,0	69,0	3,0	0,8	29,0	9.050	0,3
'8302	Giá, khung bằng kim loại dùng cho đồ đạc trong nhà, cho cửa ra vào ...v.v..	0,0	0,0	0,1	11,0	41,0	23,0	4,0	0,2	33,0	8.902	0,1

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'7323	Bộ đồ ăn hoặc các loại đồ gia dụng bằng sắt, thép	0,0	0,0	0,1	3,0	1,0	1,0	4,0	0,7	17,0	8.428	0,1
'6106	Áo khoác ngắn, áo sơ-mi cho nữ, dệt kim, móc	0,3	0,0	0,3	3,0	4,0	-2,0	-2,0	5,3	6,0	10.749	0,4
'4015	Sản phẩm may mặc và phụ trợ từ cao su lưu hóa	0,0	0,0	0,1	2,0	41,0	33,0	12,0	0,8	12,0	8.117	0,1
'6305	Bao và túi loại dùng để đóng gói hàng	0,2	0,0	0,2	1,0	14,0	13,0	9,0	4,9	4,0	6.853	0,2
'8504	Biến thế điện, máy biến đổi điện tĩnh	0,5	0,0	0,6	23,0	23,0		6,0	0,6	32,0	4.722	0,2
'4113	Da thuộc đã được gia công thêm sau khi thuộc hoặc làm mộc, kể cả trống	0,0	0,0	0,0	1,0	67,0		6,0	1,1	14,0	6.188	0,3
'4011	Lốp loại bơm hơi bằng cao su chưa qua xử dụng	0,3	0,0	0,3	32,0	33,0		11,0	0,4	34,0	10.147	0,1
'1905	Bánh mì, bánh ngọt, bánh nước, bánh quy	0,1	0,0	0,1	14,0	16,0	11,0	6,0	0,4	35,0	7.664	0,1
'8528	Máy thu dùng trong truyền hình	0,2	0,0	0,2	34,0	40,0		-3,0	0,2	34,0	5.955	0,2
'4418	Ván ghép và đồ mộc dùng trong xây dựng	0,0	0,0	0,0	5,0	20,0	30,0	1,0	0,3	41,0	7.824	0,1
'6116	Găng tay, găng tay hở ngón	0,1	0,0	0,1	1,0	21,0	17,0	13,0	2,8	8,0	7.398	0,2
'7117	Đồ trang sức làm bằng chất liệu khác	0,0	0,0	0,0	3,0	57,0		7,0	0,7	21,0	9.901	0,2
'9001	Sợi quang, cáp sợi quang	0,1	0,0	0,1	6,0	51,0		7,0	0,4	25,0	5.082	0,2
'4016	Các sản phẩm khác bằng cao su lưu hóa trừ cao su cứng	0,1	0,0	0,1	9,0	22,0	13,0	8,0	0,7	30,0	6.918	0,1
'6103	Bộ com-lê, quần áo đồng bộ, áo jacket dùng cho nam, dệt kim hoặc móc	0,1	0,0	0,2	2,0	16,0		15,0	1,1	11,0	9.816	0,3
'4302	Da lông đã thuộc hoặc chui đã hoặc chưa ghép nối trừ loại thuộc nhóm 43.03	0,0	0,0	0,0	1,0	29,0		9,0	0,9	19,0	9.461	0,2
'7210	Các sản phẩm sắt hoặc thép không hợp kim được cán phẳng có chiều rộng >600mm, đã phủ, mạ	0,3	0,0	0,3	19,0	31,0	26,0	4,0	0,7	24,0	2.110	0,3
'3924	Bộ đồ ăn, bộ đồ dùng nhà bếp các sản phẩm gia dụng khác, bằng plastic	0,1	0,0	0,1	5,0	19,0	25,0	7,0	0,8	24,0	7.238	0,1
'6216	Găng tay, găng tay hở ngón và găng tay bao	0,1	0,0	0,1	0,0	24,0	11,0	9,0	9,3	2,0	11.290	0,3
'9999	Các mặt hàng không được khác chưa phân loại	0,5	0,0	0,6	218,0	22,0		2,0	0,1	43,0		
'6306	Tấm vải chống thấm nước; buồm cho tàu thuyền; sản phẩm dùng cho cắm trại	0,0	0,0	0,1	1,0	10,0	3,0	5,0	1,4	13,0	8.684	0,1
'2825	Hydrazine và hydroxylamine và các muối vô cơ	0,0	0,0	0,0	1,0	158,0	37,0	7,0	0,5	27,0	7.988	0,5

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'9404	Khung đệm thuộc bộ đồ giường	0,1	0,0	0,1	5,0	13,0	14,0	6,0	0,6	21,0	5.780	0,3
'9405	Đèn và bộ đèn; biển hiệu chiếu sáng	0,1	0,0	0,1	13,0	19,0		7,0	0,2	36,0	7.776	0,1
'8712	Xe đạp hai bánh và xe đạp khác, không động cơ	0,0	0,0	0,0	4,0	20,0	6,0	6,0	0,3	29,0	9.709	0,1
'6505	Các loại mũ và các vật đội đầu khác	0,2	0,0	0,2	1,0	7,0	-1,0	7,0	5,1	2,0	10.883	0,3
'6209	Quần áo và phụ kiện may mặc cho trẻ em	0,1	0,0	0,1	1,0	3,0	-2,0	2,0	3,7	7,0	11.427	0,4
'7326	Các sản phẩm khác bằng sắt hoặc thép	0,1	0,0	0,2	16,0	24,0	12,0	4,0	0,4	35,0	8.886	0,2
'8503	Các bộ phận chỉ dùng hoặc chủ yếu dùng cho các loại máy thuộc nhóm 85.01/85.02	0,1	0,0	0,1	8,0	20,0	7,0	2,0	0,3	34,0	4.411	0,2
'3004	Thuốc (trừ các mặt hàng thuộc nhóm 3002, 3005, 3006), đã được đóng gói theo liều lượng	0,0	0,0	0,0	158,0	17,0	-20,0	4,0		78,0	6.310	0,1
'6107	Quần lót, quần sịp, áo ngủ, bộ pijama cho nam, dệt kim hoặc móc	0,3	0,0	0,4	2,0	62,0	51,0	6,0	6,7	2,0	10.977	0,5
'6101	Áo khoác dài, áo khoác không tay dùng cho nam giới, dệt kim hoặc móc, trừ thuộc nhóm 61.03	0,1	0,0	0,2	1,0	11,0	6,0	7,0	8,9	2,0	11.344	0,4
'8543	Máy và thiết bị điện có chức năng riêng chưa được chi tiết ở nơi khác trong chương 85	0,1	0,0	0,2	8,0	87,0	29,0	12,0	0,4	27,0	4.329	0,5
'0810	Quả khác, tươi	0,5	0,0	0,5	4,0	33,0	23,0	12,0	5,1	8,0	2.740	0,7
'4106	Da dê thuộc hoặc da mồi không thuộc các nhóm 41.08/41.09	0,0	0,0	0,0	0,0	14,0	-8,0	11,0	1,8	12,0	8.268	0,3
'3824	Sản phẩm hóa chất và dư lượng chưa được chi tiết trong chương 38	0,1	0,0	0,1	13,0	38,0	44,0	10,0	0,3	30,0	4.146	0,3
'0902	Chè	0,1	0,0	0,1	1,0	10,0	10,0	7,0	2,1	9,0	5.395	0,1
'9603	Chổi, bàn chải, chổi cao su	0,1	0,0	0,1	3,0	34,0	30,0	6,0	1,4	15,0	6.120	0,1
'6801	Các loại đá lát, đá lát lê đường, băng đá tự nhiên	0,0	0,0	0,0	1,0	5,0	1,0	8,0	4,6	8,0	7.259	0,2
'8211	Dao và lưỡi cắt (trừ dao thuộc nhóm 82.08)	0,0	0,0	0,0	1,0	6,0	7,0	6,0	0,8	16,0	9.478	0,1
'2106	Các chế phẩm thực phẩm chưa được chi tiết khác	0,0	0,0	0,1	11,0	37,0	30,0	6,0	0,2	51,0	4.374	0,1
'7411	Các loại ống và ống dẫn bằng đồng	0,1	0,0	0,1	3,0	583,0		1,0	1,2	17,0	10.605	0,3
'2804	Hydro, khí hiếm và các phi kim loại khác	0,1	0,0	0,2	3,0	36,0	42,0		1,3	13,0	4.124	0,2
'9002	Thấu kính, lăng kính, gương và các bộ phận quang	0,1	0,0	0,1	3,0	12,0	-28,0	12,0	0,8	13,0	4.386	0,2

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu	
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới				
	học													
'6303	Màn che và rèm mờ	0,0	0,0	0,0	2,0	31,0	35,0	4,0	1,0	17,0	5.832	0,3		
'3920	Tấm, phiến, màng, lá và dải khác bằng plastic	0,2	0,0	0,2	19,0	41,0	41,0	8,0	0,3	41,0	4.259	0,1		
'8804	Dù và dù xoáy, các bộ phận và phụ kiện	0,0	0,0	0,0	0,0	12,0	9,0	16,0	5,2	5,0	9.665	0,2		
'8482	Ổ bi hoặc ổ đĩa	0,1	0,0	0,1	13,0	49,0	10,0	6,0	0,2	35,0	5.369	0,2		
'6304	Các sản phẩm dệt khác trừ các loại thuộc nhóm 94.04	0,1	0,0	0,1	1,0	5,0	10,0	3,0	1,8	7,0	7.493	0,1		
'4201	Yên cương và bộ yên cương cho động vật	0,0	0,0	0,0	1,0	-2,0	-1,0	4,0	2,2	10,0	9.640	0,1		
'7321	Ví nung, lò nung, lò hâm nóng dạng tấm, bằng sắt hoặc thép	0,0	0,0	0,0	3,0	11,0	3,0	3,0	0,4	35,0	5.483	0,3		
'6004	Vải dệt kim hoặc móc có khổ rộng hơn 30cm, có tỷ trọng sợi đan hồi hoặc sợi cao su >5%, trừ các loại thuộc nhóm 6001	0,1	0,0	0,1	1,0	30,0	23,0	8,0	1,3	12,0	3.148	0,2		
'5004	Sợi tơ tằm (trừ sợi tách từ phế liệu tơ tằm)	0,0	0,0	0,0	0,0	12,0	-2,0	4,0	11,6	3,0	5.375	0,3		
'4819	Thùng, hộp, vỏ chứa và các loại bao bì bằng giấy, bìa, tấm xenlulo	0,1	0,0	0,1	10,0	31,0	14,0	4,0	0,5	30,0	5.746	0,1		
'6506	Mũ và các vật đội đầu chưa được chi tiết khác	0,0	0,0	0,0	1,0	20,0	-2,0	4,0	1,2	15,0	10.094	0,2		
'4103	Da sống của các loài động vật khác	0,0	0,0	0,0	0,0	-5,0	8,0	5,0	2,1	11,0	8.535	0,3		
'8525	Thiết bị dùng cho phát thanh sóng vô tuyến hoặc truyền hình	1,8	0,0	1,9	15,0	27,0		3,0	3,5	9,0	2.678	0,9		
'7308	Các kết cấu (cửa cổng, tháp, cột lưới) bằng sắt hoặc thép	0,2	0,1	0,3	13,0	6,0	6,0	1,0	0,7	32,0	8.359	0,1		
'8512	Thiết bị chiếu sáng hoặc thiết bị tín hiệu điện cho xe đạp hoặc xe có động cơ	0,1	0,0	0,1	9,0	38,0		10,0	0,3	31,0	6.734	0,2		
'4420	Gỗ khảm và dát; các loại hộp đứng đồ trang sức bằng gỗ;	0,0	0,0	0,0	1,0		-8,0		2,9	7,0	9.690	0,2		
'8537	Bảng, panen, giá đỡ bàn tủ và các loại hộp khác	0,1	0,0	0,1	12,0	35,0	4,0	11,0	0,2	43,0	8.260	0,3		
'2009	Nước ép trái cây và nước rau chưa lên men	0,0	0,0	0,0	9,0	-4,0	-21,0	3,0	0,1	56,0	7.309	0,2		
'4419	Bộ đồ ăn và bộ đồ làm bếp bằng gỗ	0,0	0,0	0,0	0,0	-2,0	-13,0	3,0	5,3	2,0	7.112	0,1		

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'3921	Tấm, phiến, màng, lá, dải khác bằng plastic	0,1	0,0	0,1	9,0	22,0	27,0	6,0	0,3	40,0	5.553	0,1
'6908	Gạch lát nền, ốp tường bằng gốm, sứ tráng men	0,1	0,0	0,1	3,0	44,0	43,0	2,0	0,7	18,0	2.627	0,2
'5402	Sợi filament tổng hợp	0,4	0,0	0,4	5,0	44,0	32,0	7,0	2,5	14,0	4.645	0,2
'5205	Sợi bông (trừ chỉ khâu), có tỷ trọng bông >85%	0,7	0,0	0,7	2,0	50,0	32,0	10,0	5,1	6,0	2.635	0,7
'8409	Các bộ phận chỉ dùng hoặc chủ yếu dùng cho động cơ	0,1	0,0	0,1	29,0	39,0	33,0	6,0	0,2	36,0	3.115	0,2
'6111	Quần áo trẻ em, dệt kim hoặc móc	0,1	0,0	0,1	3,0	11,0	8,0	3,0	1,7	10,0	11.539	0,5
'7307	Phụ kiện ghép nối cho ống và ống dẫn, sắt thép	0,1	0,0	0,1	6,0	17,0	8,0	3,0	0,4	33,0	7.369	0,3
'6215	Nơ thường, nơ con bướm và cà vạt	0,0	0,0	0,0	0,0	-10,0	-5,0	-3,0	1,0	11,0	9.517	0,6
'4811	Giấy bìa, tấm xenlulo và màng xơ sợi xenlulo	0,1	0,0	0,1	7,0	28,0	20,0	3,0	0,3	36,0	4.105	0,2
'2008	Hoa quả bảo quản khác	0,1	0,0	0,1	5,0	1,0	-4,0	7,0	0,6	24,0	8.661	0,1
'6912	Bộ đồ ăn, bộ đồ nhà bếp bằng gốm	0,0	0,0	0,0	1,0	-3,0	5,0	3,0	1,3	20,0	9.453	0,1
'8538	Bộ phận chuyên dùng dùng cho cưa dao, rơ le, bảng điện	0,1	0,0	0,1	11,0	22,0	13,0	6,0	0,4	29,0	3.479	0,2
'0908	Hạt và vỏ, nhục đậu khấu và bạch đậu khấu	0,0	0,0	0,0	0,0	29,0	5,0	16,0	1,1	11,0	9.648	0,2
'8480	Hộp khuôn đúc kim loại; mẫu làm khuôn	0,0	0,0	0,0	4,0	29,0	32,0	5,0	0,2	33,0	3.705	0,1
'6907	Các loại tấm lát đường, gạch lát tường hoặc lát nền bằng gốm sứ không trang men	0,1	0,0	0,1	1,0	16,0	10,0	7,0	1,5	7,0	2.774	0,3
'2101	Chất chiết xuất, tinh chất từ cà phê, chè	0,1	0,0	0,1	3,0	69,0	57,0	9,0	0,9	26,0	4.542	0,1
'8306	Chuông, chuông đĩa và các loại tương tự không dùng điện	0,0	0,0	0,0	1,0	-7,0	-6,0	2,0	0,7	14,0	9.979	0,1
'6302	Khăn trải giường, trải bàn	0,2	0,0	0,2	6,0	13,0		4,0	1,0	14,0	4.500	0,5
'6207	Áo may ô, các loại áo lót, quần lót cho nam	0,0	0,0	0,1	0,0	14,0	1,0	2,0	3,9	6,0	11.361	0,4
'0811	Quả và quả hạch đông lạnh	0,0	0,0	0,0	2,0	13,0	10,0	8,0	0,6	32,0	6.839	0,1
'8541	Điốt, traito và các thiết bị bán dẫn tương tự	0,2	0,0	0,2	27,0	67,0		10,0	0,2	27,0	4.416	0,3
'5407	Vải dệt thoi bằng sợi filament tổng hợp	0,2	0,0	0,2	4,0	11,0	10,0	6,0	0,8	17,0	5.330	0,1
'9606	Khuy, khuy bấm, khóa bấm và các bộ phận	0,0	0,0	0,0	0,0	-1,0	-1,0	1,0	0,7	20,0	6.496	0,2
'8431	Các bộ phận sử dụng cho các loại máy thuộc nhóm từ 84.25 đến 84.30	0,1	0,0	0,1	21,0	21,0		3,0	0,1	45,0	4.022	0,3

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012		Các chỉ số thương mại							
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'6114	Các loại quần áo khác, dệt kim hoặc móc	0,2	0,0	0,2	2,0	9,0	12,0	5,0	5,4	6,0	11.324	0,5
'8483	Trục truyền động và tay biên	0,1	0,0	0,1	19,0	28,0	21,0	6,0	0,2	39,0	4.364	0,2
'8419	Máy, thiết bị dùng cho công xưởng hoặc phòng thí nghiệm	0,0	0,0	0,0	9,0	20,0		1,0	0,1	50,0	8.536	0,2
'7112	Phế liệu và mảnh vụn của kim loại quý	0,0	0,0	0,0	10,0	11,0		14,0		62,0	6.382	0,3
'0710	Rau đông lạnh	0,0	0,0	0,0	3,0	13,0	6,0	3,0	0,4	28,0	5.731	0,2
'8448	Máy phụ trợ (đầu tay kéo, đầu Jacquard)	0,0	0,0	0,0	1,0	44,0		6,0	0,4	23,0	2.532	0,2
'5509	Sợi tơ staple tổng hợp	0,4	0,0	0,4	1,0	32,0	17,0	7,0	6,4	5,0	5.916	0,2
'8901	Tàu thủy cỡ khác, du thuyền, phà, xà lan	0,1	0,0	0,1	14,0	7,0		-1,0	0,1	33,0	8.619	0,4
'9507	Cần câu, lưới câu các loại và các dụng cụ khác	0,1	0,0	0,1	1,0	19,0	10,0	3,0	2,0	10,0	5.673	0,3
'8542	Mạch điện tử tích hợp	4,4	0,0	4,4	38,0	189,0		8,0	1,0	13,0	2.265	0,6
'8212	Dao cạo và lưỡi dao cạo	0,0	0,0	0,0	2,0	92,0		9,0	0,4	26,0	6.077	0,1
'9612	Ruy băng máy chữ hoặc tương tự	0,0	0,0	0,0	1,0	19,0	27,0	1,0	1,1	17,0	5.443	0,1
'0511	Các sản phẩm động vật khác	0,0	0,0	0,0	1,0	20,0	16,0	7,0	0,4	35,0	7.599	0,2
'2303	Phế liệu từ quá trình sản xuất tinh bột và phế liệu tương tự	0,0	0,0	0,0	1,0	30,0	16,0	15,0	0,3	20,0	5.400	0,2
'8110	Antimon và các sản phẩm làm từ antimon, kể cả phế liệu và mảnh vụn	0,0	0,0	0,0	0,0	-1,0	-20,0	26,0	9,5	3,0	5.040	0,2
'5608	Tấm lưới được thắt nút bằng sợi xe; lưới đánh cá	0,1	0,0	0,1	0,0	16,0	8,0	7,0	6,1	3,0	5.979	0,4
'8701	Máy kéo (trừ máy kéo thuộc nhóm 87.09)	0,0	0,0	0,0	18,0	5,0	4,0	5,0		50,0	8.026	0,2
'9505	Đồ dùng trong lễ hội, hội hóa trang, trò chơi	0,0	0,0	0,0	2,0	4,0		2,0	0,3	21,0	11.254	0,1
'2849	Cacbua, đã hoặc chưa xác định về mặt hóa học	0,0	0,0	0,0	1,0	50,0		11,0	0,2	31,0	9.963	0,3
'0711	Rau và quả đã bảo quản tạm thời	0,0	0,0	0,0	0,0		-11,0	3,0	1,3	13,0	7.170	0,3
'2308	Nguyên liệu thực vật, phế liệu thực vật	0,0	0,0	0,0	1,0	102,0	39,0	6,0	3,7	8,0	3.710	0,3
'4013	Sắp các loại băng cao su	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	20,0	5,0	2,8	7,0	10.490	0,1
'8534	Mạch in	0,3	0,0	0,3	7,0	7,0	5,0	8,0	0,6	15,0	2.921	0,2
'1209	Hạt, quả và mầm dùng để gieo trồng	0,0	0,0	0,0	3,0	34,0	38,0	8,0	0,2	39,0	10.590	0,1
'9026	Dụng cụ và máy đo hoặc kiểm tra lưu lượng, áp suất	0,0	0,0	0,1	6,0	36,0		8,0	0,3	32,0	2.794	0,2

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012		Các chỉ số thương mại										
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu			
	của chất lỏng hay chất khí														
'9402	Đồ nội thất trong ngành y, phẫu thuật	0,0	0,0	0,0	1,0	10,0				6,0	0,2	37,0	10.108	0,2	
'6115	Quần tất, quần áo nịt, bit tất dài, bit tất ngắn	0,0	0,0	0,0	5,0	13,0				6,0	0,3	32,0	7.026	0,3	
'4107	Da động vật khác, trừ da thuộc nhóm 41.08/41.09	0,1	0,0	0,2	4,0	41,0				4,0	1,2	19,0	2.545	0,3	
'8413	Bơm chất lỏng; máy đẩy chất lỏng	0,0	0,0	0,0	20,0	23,0				7,0	0,1	49,0	6.493	0,2	
'0106	Động vật sống khác	0,0	0,0	0,0	0,0	-16,0				3,0	1,2	22,0	8.832	0,2	
'8803	Bộ phận máy bay	0,1	0,0	0,1	29,0	58,0				3,0	0,1	42,0	10.630	0,5	
'3917	Các loại ống, ống dẫn, ống vôi và các phụ kiện bằng plastic	0,0	0,0	0,0	8,0	30,0				5,0	0,2	51,0	4.706	0,2	
'0910	Gừng, nghệ tây, nghệ, lá gừng và các gia vị khác	0,0	0,0	0,0	1,0	16,0				8,0	0,6	22,0	7.364	0,1	
'8479	Máy và thiết bị cơ khí có chức năng riêng biệt khác	0,1	0,0	0,1	15,0	25,0				5,0	0,1	41,0	4.558	0,2	
'6113	Quần áo dệt may từ các loại vải dệt kim hoặc móc thuộc nhóm 59.03,06,07	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0				7,0	4,1	5,0	12.226	0,5	
'5806	Vải dệt thoi khổ hẹp, trừ các loại thuộc nhóm 5807	0,0	0,0	0,0	1,0	29,0				4,0	0,8	26,0	6.974	0,1	
'1704	Các loại kẹo đường (kể cả sô-cô-la trắng) không chứa ca cao	0,1	0,0	0,1	4,0	15,0				5,0	0,8	30,0	3.051	0,1	
'7314	Tấm đan, phên, lưới và rào làm bằng dây thép	0,0	0,0	0,0	2,0	47,0				1,0	0,1	49,0	8.441	0,3	
'8516	Dụng cụ đun nước nóng tức thời	0,1	0,0	0,1	16,0	14,0				5,0	0,3	30,0	4.523	0,2	
'8505	Nam châm điện, nam châm vĩnh cửu	0,0	0,0	0,0	3,0	11,0				17,0	0,2	33,0	7.256	0,2	
'4601	Dây tết bện và các sản phẩm tương tự	0,0	0,0	0,0	0,0	-2,0				3,0	2,3	3,0	7.184	0,1	
'0602	Cây sống khác; hệ sợi nấm	0,0	0,0	0,0	5,0	29,0				2,0	0,1	35,0	5.830	0,2	
'9607	Khóa kéo và các bộ phận	0,0	0,0	0,0	0,0	14,0				5,0	0,6	17,0	4.689	0,1	
'1703	Mật thu được từ chiết xuất hoặc tinh chế đường	0,0	0,0	0,0	1,0	379,0				2,0	1,1	24,0	8.931	0,5	
'0208	Thịt khác và phụ phẩm ăn được sau giết mổ	0,0	0,0	0,0	1,0	19,0				-3,0	1,4	19,0	12.237	0,4	
'2836	Carbonate;peroxocarbonate, amoni thương phẩm có chứa carbonate	0,0	0,0	0,0	2,0	44,0				4,0	0,3	33,0	4.663	0,2	
'7616	Sản phẩm bằng nhôm khác	0,0	0,0	0,0	6,0	23,0				4,0	0,3	36,0	4.699	0,2	
'5901	Vải dệt được tráng keo hoặc hồ tinh bột dùng bọc	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0				6,0	4,1	5,0	12.472	0,5	

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu	
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới				
	sách													
'4407	Gỗ đã cưa hoặc xẻ theo chiều dọc dày >6mm	0,1	0,0	0,1	10,0	43,0	71,0	4,0	0,4	34,0	2.051	0,3		
'8201	Dụng cụ cầm tay như mai, xẻng, quốc...	0,0	0,0	1,0	9,0	9,0	5,0	5,0	0,9	21,0	9.630	0,2		
'7325	Các sản phẩm đúc khác bằng sắt hoặc thép	0,0	0,0	3,0	6,0	6,0	5,0	1,0	0,2	52,0	4.566	0,2		
'8207	Các dụng cụ cầm tay có thể thay đổi được	0,0	0,0	7,0	8,0	8,0	2,0	7,0	0,1	42,0	4.028	0,4		
'2005	Rau đã chế biến hoặc bảo quản (không đông lạnh)	0,0	0,0	4,0	6,0	6,0	-4,0	4,0	0,2	50,0	6.458	0,2		
'2103	Nước cốt và các chế phẩm làm nước cốt	0,0	0,0	4,0	9,0	9,0	5,0	6,0	0,3	44,0	6.795	0,1		
'8484	Đệm và gioăng; phớt làm kín	0,0	0,0	2,0	49,0	49,0	48,0	6,0	0,2	38,0	4.732	0,2		
'1806	Sô cô la và các chế phẩm thực phẩm khác có chứa ca cao	0,0	0,0	12,0	71,0	71,0		7,0		69,0	6.236	0,2		
'8203	Giũa, nạo, kim và các dụng cụ cầm tay tương tự	0,0	0,0	1,0	20,0	20,0	18,0	7,0	0,5	25,0	5.853	0,3		
'4409	Gỗ được tạo dáng liên tục	0,0	0,0	2,0	11,0	11,0	15,0	-1,0	0,9	24,0	7.445	0,2		
'7408	Dây đồng	0,0	0,0	8,0	-6,0	-6,0	-14,0	4,0	0,2	40,0	4.395	0,2		
'7907	Sản phẩm bằng kẽm khác	0,0	0,0	1,0	-3,0	-3,0	-4,0	4,0	0,7	28,0	9.062	0,1		
'5603	Các sản phẩm không dệt, đã hoặc chưa ngâm tẩm, tráng phủ hoặc ép lớp	0,0	0,0	5,0	26,0	26,0	22,0	7,0	0,2	38,0	3.817	0,1		
'6208	Áo may ô, áo lót khác, váy lót cho nữ	0,0	0,0	1,0	-3,0	-3,0	-26,0	-3,0	1,3	13,0	6.729	0,3		
'4303	Hàng may mặc, đồ phụ trợ quần áo và các vật phẩm khác bằng da lông	0,0	0,0	1,0	13,0	13,0	26,0	13,0	0,1	27,0	8.011	0,2		
'8411	Tua bin phản lực, tua bin cánh quạt và các loại tua bin khí khác	0,0	0,0	41,0	-18,0	-18,0		6,0		70,0	4.871	0,2		
'8418	Tủ lạnh, máy làm lạnh	0,1	0,0	13,0	10,0	10,0		3,0	0,1	50,0	5.064	0,1		
'8716	Rơ-moóc; xe khác không có cơ cấu đẩy cơ khí	0,0	0,0	9,0	17,0	17,0		2,0	0,1	45,0	9.509	0,3		
'9619	Băng và nút bông vệ sinh, khăn và tã lót cho trẻ	0,0	0,0	5,0	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A	#N/A		
'9608	Bút bi, bút phớt có ruột khác, bút đánh dấu	0,0	0,0	2,0	13,0	13,0		3,0	0,7	20,0	7.776	0,2		
'8007	Các sản phẩm bằng thiếc khác	0,0	0,0	0,0	29,0	29,0		4,0	0,1	35,0	5.519	0,5		
'1504	Mỡ và dầu và các phần phân đoạn từ cá hoặc động	0,1	0,0	1,0	39,0	39,0	20,0	8,0	3,9	8,0	2.254	0,3		

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu	
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới				
	vật có vú sống ở biển, đã hoặc chưa tinh chế													
'2515	Đá cẩm thạch, đá vôi	0,0	0,0	0,0	0,0	12,0	11,0	0,5	19,0	3.860	0,4			
'6504	Mũ và các vật để đội khác	0,0	0,0	0,0	0,0	23,0	21,0	1,9	7,0	10.801	0,2			
'9032	Dụng cụ và thiết bị điều chỉnh hoặc điều khiển tự động	0,1	0,0	0,1	11,0	20,0	7,0	0,2	40,0	3.755	0,3			
'9504	Các máy và bộ điều khiển trò chơi video, giải trí	0,0	0,0	0,0	9,0	-5,0	-12,0		50,0	10.070	0,2			
'8546	Cách điện làm bằng vật liệu bất kỳ	0,0	0,0	0,0	1,0	32,0	3,0	0,4	35,0	5.311	0,1			
'9601	Ngà, xương, đồi mồi, sừng .. có nguồn gốc động vật đã gia công	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0	1,0	6,3	7,0	6.358	0,2			
'7009	Gương thủy tinh	0,0	0,0	0,0	2,0	13,0	9,0	0,5	25,0	8.795	0,2			
'9618	Ma-nơ-canh dùng trong ngành may và các mô hình cơ thể khác	0,0	0,0	0,0	0,0	-13,0	9,0	1,0	14,0	9.992	0,1			
'9031	Máy thiết bị và dụng cụ đo lường kiểm tra khác	0,0	0,0	0,1	9,0	-6,0	10,0	0,1	39,0	4.423	0,2			
'6911	Đồ ăn, đồ nhà bếp bằng sứ	0,0	0,0	0,0	1,0	-11,0	4,0	0,1	45,0	5.906	0,1			
'2202	Đồ uống không chứa cồn, không gồm đồ uống thuộc nhóm 20.09	0,0	0,0	0,0	7,0	12,0	6,0	0,1	56,0	3.779	0,1			
'2401	Lá thuốc lá chưa chế biến; phế liệu thuốc lá	0,0	0,0	0,0	4,0	21,0	6,0	0,2	42,0	4.437	0,2			
'2841	Muối của axit oxometalic hoặc peroxometalic	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0	5,0	0,1	31,0	5.880	0,5			
'8111	Mãng đan và các sản phẩm làm từ mangan	0,0	0,0	0,0	0,0	60,0	1,0	5,9	4,0	3.997	0,3			
'0805	Quả thuộc họ cam quýt, tươi hoặc khô	0,0	0,0	0,0	6,0	37,0	4,0	0,1	45,0	7.239	0,2			
'2001	Dưa chuột, hành bảo quản	0,0	0,0	0,0	1,0	-7,0	3,0	1,5	17,0	6.951	0,5			
'7315	Xích và các bộ phận, bằng sắt hoặc thép	0,0	0,0	0,0	1,0	3,0	8,0	0,2	35,0	3.458	0,3			
'0906	Quế và hoa quế	0,0	0,0	0,0	0,0	16,0	11,0	9,1	4,0	5.910	0,2			
'8511	Thiết bị đánh lửa hoặc khởi động bằng điện (bugi)	0,0	0,0	0,0	7,0	53,0	7,0	0,2	34,0	5.064	0,2			
'0909	Hạt của hoa hồi, thì là, rau mùi...v.v..	0,0	0,0	0,0	0,0	34,0	6,0	2,4	9,0	4.943	0,3			
'0301	Cá sống	0,0	0,0	0,0	0,0	28,0	3,0	0,6	25,0	4.179	0,2			
'9209	Các bộ phận và phụ kiện dùng cho nhạc cụ	0,0	0,0	0,0	1,0	8,0	4,0	0,6	19,0	8.161	0,2			
'7306	Các loại ống, ống dẫn và thanh hình, sắt hoặc thép	0,3	0,0	0,3	8,0	58,0	3,0	1,3	19,0	12.647	0,7			

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'4205	Các sản phẩm da hoặc có bộ phận bằng da khác	0,0	0,0	0,0	1,0	22,0	-22,0	9,0	0,3	37,0	6.587	0,3
'7013	Bộ đồ nhà ăn, bếp bằng thủy tinh	0,0	0,0	0,0	3,0	16,0	35,0	3,0	0,1	43,0	5.207	0,2
'2701	Than đá, than bán, than quả bằng .v.v..	1,8	0,0	1,8	29,0	3,0	-2,0	8,0	1,4	8,0	2.641	0,5
'9013	Thiết bị tinh thể lỏng; tạo laser, các thiết bị và dụng cụ quang học khác	0,0	0,0	0,0	5,0	47,0		5,0		28,0	3.389	0,3
'2004	Rau bảo quản hoặc chế biến khác (cả đông lạnh)	0,0	0,0	0,0	3,0	41,0	28,0	8,0	0,2	23,0	5.148	0,6
'8703	Xe ô tô (cả xe thùng)	0,0	0,0	0,0	215,0	10,0		4,0		71,0	9.664	0,1
'8532	Tụ điện loại có điện dung cố định, biến đổi hoặc điều chỉnh được (theo mức định trước)	0,0	0,0	0,0	4,0	7,0	-2,0	7,0		40,0	4.792	0,1
'7610	Các kết cấu, bộ phận bằng nhôm khác	0,0	0,0	0,0	3,0	-1,0	8,0	2,0	0,2	48,0	3.428	0,3
'9003	Khung và gọng kính đeo và các bộ phận	0,0	0,0	0,0	2,0	15,0		4,0	0,1	29,0	5.554	0,4
'8001	Thiết bị gia công	0,0	0,0	0,0	1,0	5,0	-7,0	9,0	0,5	18,0	3.554	0,4
'3918	Tấm trải sàn, phủ tường bằng plastic	0,0	0,0	0,0	2,0	17,0		6,0	0,3	26,0	8.917	0,2
'8523	Phương tiện, thiết bị lưu trữ thông tin khác để ghi âm hoặc các hiện tương khác (băng)	0,0	0,0	0,0	19,0	14,0			0,1	44,0	8.329	0,1
'8214	Đồ dao kéo khác	0,0	0,0	0,0	0,0	11,0	11,0	3,0	0,6	17,0	9.020	0,3
'9207	Nhạc cụ có phím bấm	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	-9,0	1,0	0,3	20,0	9.128	0,2
'0714	Củ dong, a-ti-so Jerusalem	0,2	0,0	0,6	0,0	33,0	21,0	18,0	25,4	2,0	2.467	0,8
'9201	Đàn piano, kể cả piano tự động	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0		1,0	0,3	16,0	8.270	0,2
'8903	Du thuyền hạng nhẹ và các loại tàu thuyền khác	0,0	0,0	0,0	4,0	-31,0		-4,0		56,0	8.420	0,1
'5206	Sợi bông (trừ chỉ khâu), có tỷ trọng bông dưới 85%, chưa đóng gói để bán lẻ	0,1	0,0	0,1	0,0	33,0	17,0	19,0	8,5	4,0	2.677	0,3
'4104	Da thuộc hoặc da mồi của bò, trâu hoặc ngựa, không thuộc nhóm 4108/4109	0,1	0,0	0,1	2,0	3,0	3,0	6,0	2,3	9,0	2.097	0,3
'9102	Đồng hồ đeo tay, đồng hồ bỏ túi	0,0	0,0	0,0	7,0	-6,0		11,0		70,0	2.505	0,6
'8515	Máy và dụng cụ hàn các loại dùng điện, có khả năng cắt	0,0	0,0	0,0	3,0	22,0		5,0	0,1	48,0	5.275	0,2
'6006	Vải dệt kim hoặc móc có chiều rộng > 30 cm	0,1	0,0	0,1	2,0	26,0	20,0	6,0	0,4	21,0	5.210	0,1

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'5607	Dây xe, chảo bện bằng cao su hoặc plastic	0,0	0,0	0,0	1,0	16,0	7,0	4,0	0,8	28,0	8.270	0,2
'8311	Dây, que, ống, tấm cực điện bằng kim loại hoặc các búa kim loại	0,0	0,0	1,0	1,0	42,0	29,0	2,0	1,0	23,0	3.381	0,2
'6217	Hàng may mặc phụ trợ không thuộc nhóm 62.12	0,0	0,0	1,0	1,0	9,0		3,0	0,4	26,0	5.014	0,2
'8427	Xe nâng hạ xếp tầng hàng;	0,0	0,0	6,0	6,0	-8,0		4,0		70,0	7.102	0,3
'3301	Tinh dầu, kể cả tinh dầu sáp và nguyên chất;	0,0	0,0	1,0	1,0	16,0	-1,0	8,0	0,1	46,0	12.960	0,2
'7604	Nhôm ở dạng thanh, que, hình	0,0	0,0	7,0	7,0	46,0	42,0	3,0	0,3	40,0	4.277	0,2
'9030	Máy hiện sóng, máy phân tích phổ	0,0	0,0	4,0	4,0	11,0		10,0	0,1	45,0	4.444	0,3
'2613	Quặng và tinh quặng molipden	0,0	0,0	2,0	2,0	48,0	52,0	-8,0	0,3	13,0	3.556	0,6
'6301	Chăn và thảm du lịch	0,0	0,0	1,0	1,0	7,0	20,0	9,0	0,1	43,0	5.607	0,3
'4909	Bưu thiệp in hoặc bưu ảnh	0,0	0,0	0,0	0,0	-1,0	-6,0	-2,0	0,1	29,0	8.788	0,4
'3922	Bồn tắm, bồn tắm vòi sen, chậu, bệ rửa...	0,0	0,0	2,0	2,0	30,0	13,0		0,1	43,0	7.359	0,2
'8533	Điện trở, trừ điện trở nung nóng	0,0	0,0	2,0	2,0	28,0		5,0	0,4	30,0	3.666	0,2
'6005	Vải dệt kim sợi dọc trừ loại thuộc nhóm 6001-6004	0,0	0,0	1,0	1,0	11,0	-7,0	7,0	0,2	32,0	3.866	0,2
'3902	Polyme từ propylen hoặc từ olefin khác, dạng nguyên sinh	0,1	0,0	15,0	15,0	66,0	47,0	10,0	0,2	39,0	2.267	0,4
'2922	Hợp chất amino chức oxy	0,1	0,0	11,0	11,0	2,0	-4,0	10,0	0,5	19,0	3.329	0,4
'8527	Máy thu dùng cho phát thanh sóng vô tuyến	0,0	0,0	5,0	5,0	111,0		2,0	0,1	37,0	10.843	0,4
'9029	Máy đếm vòng quay, đếm sản lượng	0,0	0,0	3,0	3,0	104,0		12,0	0,2	35,0	3.383	0,4
'8205	Dụng cụ cầm tay khác	0,0	0,0	2,0	2,0	20,0	-11,0	3,0	0,2	38,0	7.606	0,2
'6910	Bồn rửa, chậu giặt, bồn tắm, chậu vệ sinh, gốm sứ	0,1	0,0	2,0	2,0	12,0	13,0	1,0	1,8	17,0	4.304	0,6
'8521	Máy ghi hoặc tái tạo video	0,0	0,0	3,0	3,0	16,0		-8,0		52,0	5.472	0,3
'6117	Phụ tùng quần áo khác, dệt hoặc móc	0,0	0,0	1,0	1,0	14,0	11,0	7,0	0,4	27,0	8.060	0,2
'7615	Bộ đồ ăn, đồ nhà bếp, đồ gia dụng bằng nhôm	0,0	0,0	1,0	1,0	33,0	30,0	8,0	0,5	23,0	7.604	0,3
'1212	Quả bồ kết	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0	-22,0	10,0	0,3	32,0	7.677	0,1
'2939	Alkaloit thực vật và dẫn xuất	0,0	0,0	1,0	1,0	-1,0	13,0	-13,0	0,1	34,0	10.446	0,3
'9027	Dụng cụ và thiết bị phân tích lý hoặc hóa học	0,0	0,0	12,0	12,0	14,0		8,0		51,0	7.511	0,1

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'4823	Giấy, bia, tấm xenlulo, ...	0,0	0,0	0,0	3,0	9,0	4,0	4,0	0,5	28,0	2.988	0,4
'1108	Tinh bột inulin	0,3	0,0	0,3	1,0	30,0	17,0	13,0	9,3	3,0	2.369	0,4
'9615	Lược, chải tóc trừ các loại thuộc nhóm 8516	0,0	0,0	0,0	0,0	47,0		9,0	0,3	19,0	8.991	0,1
'8422	Máy rửa bát đĩa, máy làm sạch chai lọ ...	0,0	0,0	0,0	9,0	14,0	7,0	3,0	0,3	54,0	4.653	0,5
'8461	Máy bào, máy chuốt, máy cắt khác	0,0	0,0	0,0	1,0	16,0	4,0	3,0	0,1	38,0	6.511	0,4
'0709	Rau khác, tươi hoặc làm lạnh	0,0	0,0	0,0	6,0	34,0	20,0	6,0	0,3	30,0	2.684	0,3
'6214	Khăn san, khăn choàng vai, khăn quàng cổ ...	0,0	0,0	0,0	2,0	7,0	22,0	14,0	0,1	36,0	8.858	0,1
'1106	Bột mì hoặc bột thô chế biến từ rau, củ	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	-6,0	14,0	2,4	14,0	5.309	0,2
'2516	Đá granit, đá pocsfia, bazan, sa thạch ...	0,0	0,0	0,0	1,0	-25,0	-13,0	2,0	0,1	34,0	4.885	0,1
'7116	Sản phẩm bằng ngọc trai tự nhiên hoặc nuôi cấy	0,0	0,0	0,0	0,0	74,0		9,0	0,6	19,0	9.935	0,4
'7223	Dây thép không gỉ	0,0	0,0	0,0	1,0	8,0	3,0	7,0	0,6	24,0	2.607	0,4
'5604	Chỉ cao su và sợi	0,0	0,0	0,0	0,0	22,0		4,0	1,1	18,0	8.678	0,2
'8308	Móc cài, khóa móc cài dùng cho thắt lưng, túi, băng kim loại cơ bản	0,0	0,0	0,0	1,0	26,0	63,0	5,0	0,1	35,0	5.340	0,2
'5506	Xơ staple tổng hợp, đã chải thô, chải kỹ	0,0	0,0	0,0	0,0	47,0	25,0	9,0	0,7	23,0	6.857	0,4
'3925	Đồ vật bằng plastic dùng trong xây lắp khác	0,0	0,0	0,0	4,0	26,0		3,0	0,3	41,0	9.129	0,3
'3505	Dextrin và các dạng tinh bột biến tính khác	0,0	0,0	0,0	2,0	17,0	9,0	5,0	1,5	10,0	3.641	0,3
'4901	Các loại sách in, sách gấp, sách mỏng	0,0	0,0	0,0	7,0	7,0	10,0	-3,0		73,0	8.019	0,1
'3802	Cacbon hoạt tính; các sản phẩm khoáng chất tự nhiên hoạt tính	0,0	0,0	0,0	1,0	58,0		9,0	0,8	21,0	7.711	0,1
'8432	Máy nông nghiệp, làm vườn hoặc làm nghiệp	0,0	0,0	0,0	4,0	31,0	26,0	4,0		61,0	4.175	0,1
'3806	Axit nhựa cây và các dẫn xuất	0,0	0,0	0,0	1,0	42,0	15,0	13,0	1,4	14,0	3.524	0,1
'7103	Precious & semi-precious stone, not strug.	0,0	0,0	0,0	1,0	-11,0		13,0		51,0	9.065	0,2
'7606	Nhôm dạng tấm, lá và dài chiều dày trên 0.2mm	0,0	0,0	0,0	11,0	139,0	138,0	4,0	0,1	43,0	2.962	0,7
'7209	Các sản phẩm sắt hoặc thép không hợp kim được cán phẳng có chiều rộng >600mm	0,3	0,0	0,3	6,0	131,0		1,0	1,5	16,0	2.361	0,2
'6704	Tóc giả, râu, lông mi lông mày giả	0,0	0,0	0,0	0,0	52,0	51,0	15,0	0,7	9,0	6.441	0,3
'2203	Bia sản xuất từ malt	0,0	0,0	0,0	4,0	40,0		4,0	0,3	33,0	2.621	0,2

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới			
'4903	Sách tranh ảnh, sách vẽ cho trẻ em	0,0	0,0	0,0	0,0	-27,0	-26,0	8,0	0,1	41,0	9.726	0,2	
'4820	Số đăng ký, sổ sách kế toán, vở ghi chép ...	0,1	0,0	0,1	2,0	7,0		1,0	3,1	8,0	9.350	0,5	
'8506	Pin và bộ pin	0,0	0,0	0,0	2,0	20,0		2,0	0,4	24,0	3.043	0,5	
'8486	Máy và thiết bị sử dụng để sản xuất các khối bán dẫn hoặc tấm bán dẫn mỏng	0,0	0,0	0,0	5,0	43,0	-22,0	14,0	0,1	24,0	4.311	0,3	
'6815	Các sản phẩm bằng đá hoặc bằng chất liệu khoáng khác	0,0	0,0	0,0	2,0	17,0	2,0	8,0	0,1	45,0	6.270	0,3	
'2523	Xi măng Port Land, xi măng nhôm, xi măng xỉ	0,4	0,0	0,4	2,0	501,0		-2,0	3,4	7,0	4.028	0,1	
'4412	Gỗ dán, tấm gỗ dán vân lạng	0,1	0,0	0,1	4,0	39,0	27,0	4,0	0,7	19,0	4.384	0,2	
'0305	Cá, làm khô, muối hoặc ngâm nước muối	0,1	0,0	0,1	3,0	5,0	2,0	5,0	1,0	22,0	6.271	0,2	
'8428	Máy nâng, hạ, giữ, xếp hoặc dỡ hàng	0,0	0,0	0,0	6,0	38,0		3,0	0,1	49,0	9.925	0,5	
'3005	Bông gạc, băng dùng cho y tế	0,0	0,0	0,0	4,0	74,0		5,0	0,1	45,0	2.732	0,6	
'8421	Máy ly tâm, làm khô bằng ly tâm và linh kiện	0,0	0,0	0,0	18,0	25,0		6,0	0,1	53,0	6.777	0,1	
'3306	Chế phẩm dùng cho vệ sinh răng hoặc miệng	0,0	0,0	0,0	2,0	14,0	11,0	7,0	0,6	33,0	6.180	0,2	
'9611	Con dấu ngày, con dấu niêm phong	0,0	0,0	0,0	0,0	17,0			2,1	10,0	8.890	0,2	
'8426	Cần cấu của tàu thủy; cần trục, kể cả cần trục cáp	0,0	0,0	0,0	2,0	109,0		-5,0	0,2	38,0	2.826	0,2	
'4416	Thùng tôn nôm, thùng tròn, thùng khác	0,0	0,0	0,0	0,0	-19,0	-20,0	-2,0	0,1	26,0	8.000	0,2	
'9004	Kính đeo, kính bảo hộ các loại	0,0	0,0	0,0	3,0	56,0		11,0		57,0	5.966	0,2	
'3904	Polyme từ vinyl clorua hoặc từ olefin, nguyên sinh	0,1	0,0	0,1	6,0	27,0	13,0	7,0	0,5	29,0	3.653	0,2	
'3805	Dầu turpetin các loại	0,0	0,0	0,0	0,0	37,0	17,0	19,0	2,8	7,0	3.685	0,8	
'5514	Vải dệt thoi bằng xơ staple tổng hợp, có tỷ trọng dưới 85%, trọng lượng trên 170g/m2	0,0	0,0	0,0	0,0	-5,0	-6,0	6,0	0,4	24,0	3.897	0,4	
'8101	Von fram và các sản phẩm làm từ von fram	0,0	0,0	0,0	1,0	149,0		15,0	0,7	20,0	4.703	0,4	
'7320	Lò xo và lá lò xo	0,0	0,0	0,0	2,0	15,0	21,0	6,0	0,1	41,0	3.777	0,3	
'3405	Chất đánh bóng và các loại kem, dùng cho giày dép, đồ đạc	0,0	0,0	0,0	1,0	6,0	17,0	8,0	0,1	53,0	5.715	0,4	
'4014	Sản phẩm vệ sinh hoặc y tế bằng cao su lưu hóa	0,0	0,0	0,0	1,0	18,0	7,0	2,0	0,6	23,0	9.643	0,2	
'0712	Rau khô	0,0	0,0	0,0	1,0	6,0	6,0	9,0	0,2	35,0	5.076	0,1	

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại					Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới		
'8415	Máy điều hòa không khí, có động cơ	0,0	0,0	0,0	11,0	3,0		6,0	0,1	48,0	2.458	0,2
'0907	Đinh hương	0,0	0,0	0,0	0,0	81,0		47,0	0,4	12,0	7.213	0,2
'8539	Đèn điện dây tóc hoặc đèn phóng điện	0,1	0,0	0,1	6,0	49,0			0,3	25,0	4.146	0,3
'5609	Các sản phẩm làm từ sợi, dạng dài hoặc tương tự	0,0	0,0	0,0	0,0	36,0	2,0	4,0	2,0	11,0	4.362	0,2
'7019	Sợi thủy tinh và các sản phẩm của nó	0,0	0,0	0,0	5,0	13,0	14,0	2,0	0,1	50,0	5.179	0,4
'0409	Mật ong tự nhiên	0,1	0,0	0,1	1,0	14,0	6,0	10,0	3,2	10,0	13.397	1,0
'8713	Các loại xe cho người tàn tật	0,0	0,0	0,0	0,0	57,0			0,2	27,0	8.881	0,3
'5807	Các loại khăn, phù hiệu và các mặt hàng tương tự	0,0	0,0	0,0	0,0	22,0	7,0	2,0	0,4	21,0	3.546	0,1
'8466	Bộ phận và phụ kiện dùng với các máy thuộc nhóm 84-56-84.65	0,0	0,0	0,0	7,0	9,0	5,0	6,0	0,2	34,0	3.706	0,6
'9015	Thiết bị và dụng cụ dùng để quan trắc	0,0	0,0	0,0	2,0	18,0		6,0		77,0	5.315	0,2
'7204	Phế liệu, mảnh vụn sắt; thời đức phế liệu nấu lại từ sắt hoặc thép	0,1	0,0	0,1	18,0	21,0	16,0	4,0	0,1	57,0	2.411	0,4
'4414	Khung tranh, ảnh, gương bằng gỗ	0,0	0,0	0,0	0,0	21,0		-4,0	1,1	17,0	10.866	0,4
'8430	Máy ủi, xúc, cào, san, cạp ...	0,0	0,0	0,0	2,0	-36,0		4,0		66,0	2.902	0,2
'6601	Ô các loại	0,0	0,0	0,0	1,0	18,0	18,0	5,0	0,2	16,0	6.168	0,3
'8472	Máy văn phòng khác	0,0	0,0	0,0	1,0	104,0		3,0	0,1	36,0	6.437	0,3
'3101	Phân bón động vật hoặc thực vật đóng gói trongji luowrnjg không quá 10 kg	0,0	0,0	0,0	0,0	17,0	13,0	11,0	1,0	18,0	1.834	0,3
'1201	Đậu nành nguyên hạt hoặc hạt vỡ	0,0	0,0	0,0	8,0	-3,0	-5,0	9,0		72,0	11.637	0,5
'7220	Các sản phẩm thép không gỉ được cán phẳng có chiều rộng dưới 600mm	0,0	0,0	0,0	2,0	19,0	3,0	-1,0	0,2	34,0	3.757	0,1
'8535	Thiết bị để đóng ngắt mạch hay bảo vệ mạch điện dùng cho điện áp trên 1000v	0,0	0,0	0,0	2,0	16,0		3,0	0,1	56,0	4.541	0,2
'3808	Thuốc trừ côn trùng, trừ loại gặm nhấm	0,0	0,0	0,0	12,0	-1,0	-3,0	6,0	0,2	42,0	2.264	0,2
'8907	Kết cấu nổi khác	0,0	0,0	0,0	0,0	97,0		2,0	4,1	9,0	2.671	0,6
'1904	Thực phẩm chế biến thu được từ rang nổ ngũ cốc	0,0	0,0	0,0	3,0	21,0	25,0	4,0		66,0	7.795	0,1
'8531	Thiết bị phát tín hiệu âm thanh hoặc hình ảnh	0,0	0,0	0,0	6,0	39,0	4,0	1,0	0,1	48,0	3.069	0,3

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới			
'6804	Đá mài, đá mài dạng tròn	0,0	0,0	0,0	1,0	37,0		6,0	0,1	47,0	5.203	0,2	
'9022	Thiết bị sử dụng tia X hoặc tia phóng xạ alpha, beta hay gamma	0,0	0,0	6,0	6,0	43,0		5,0		56,0	2.697	0,2	
'8487	Phụ tùng máy móc không được ghi hoặc chỉ tiết ở nơi khác trong Chương nahu	0,1	0,0	0,1	2,0	30,0	13,0	3,0	0,7	23,0	4.024	0,7	
'3304	Mỹ phẩm hoặc các chế phẩm để trang điểm	0,0	0,0	0,0	11,0	18,0	10,0	6,0		65,0	3.419	0,3	
'7415	Đinh, đinh bấm, đinh ấn, ghim dập	0,0	0,0	0,0	0,0	114,0		6,0	1,6	13,0	2.776	0,7	
'4821	Các loại nhãn mác bằng giấy hoặc bia	0,0	0,0	2,0	2,0	44,0	38,0	3,0	0,4	35,0	3.886	0,3	
'8303	Két an toàn đã được bọc thép hoặc gia cố	0,0	0,0	0,0	0,0	29,0	29,0	2,0	0,2	34,0	6.512	0,1	
'6811	Các sản phẩm bằng xi măng amiăng	0,0	0,0	0,0	0,0	41,0		3,0	0,2	42,0	5.639	0,3	
'9019	Thiết bị trị liệu cơ học; máy xoa bóp ...	0,0	0,0	3,0	3,0	21,0		7,0	0,1	44,0	10.041	0,4	
'9610	Bảng đá đen và bảng có bề mặt để viết hoặc vẽ	0,0	0,0	0,0	0,0	7,0	8,0	7,0	0,1	28,0	8.429	0,1	
'1901	Chiết xuất malt; chế phẩm thực phẩm từ bột;	0,0	0,0	4,0	4,0	21,0	8,0	9,0	0,1	52,0	5.603	0,2	
'1401	Nguyên liệu thực vật chủ yếu, dùng để tết bện	0,0	0,0	0,0	0,0	27,0	-2,0		4,3	4,0	3.504	0,5	
'1211	Các loại cây chủ yếu làm thuốc	0,0	0,0	1,0	1,0	31,0	30,0	8,0	0,6	29,0	4.668	0,1	
'8547	Phụ kiện cách điện dùng cho máy điện dụng cụ điện hay thiết bị điện	0,0	0,0	2,0	2,0	21,0	3,0	5,0	0,3	33,0	4.343	0,4	
'7218	Thép không gỉ ở dạng thời đức hoặc dạng thô khác	0,0	0,0	1,0	1,0	30,0	63,0	-2,0		49,0	7.202	0,5	
'3105	Phần khoáng hoặc phần hóa học chứa hai hoặc ba nguyên tố cấu thành phân bón	0,1	0,0	5,0	5,0	52,0	56,0	5,0	0,6	23,0	3.401	0,2	
'3401	Xà phòng; các sản phẩm và các chế phẩm hữu cơ hoạt động bề mặt	0,0	0,0	3,0	3,0	17,0		6,0	0,3	46,0	2.756	0,3	
'5903	Vải dệt đã được ngâm tẩm, tráng phủ hoặc ép với plastic, trừ các loại thuộc nhóm 59.02	0,0	0,0	2,0	2,0	13,0	-1,0	8,0	0,3	27,0	3.510	0,2	
'5705	Các loại thảm khác và các loại hàng dệt trải sàn	0,0	0,0	0,0	0,0	27,0		7,0	0,1	40,0	5.292	0,2	
'4803	Giấy để làm giấy vệ sinh hoặc lau mặt có chiều rộng > 36 cm	0,0	0,0	2,0	2,0	55,0	43,0	5,0	1,0	22,0	5.420	0,1	
'4415	Vật liệu đóng gói bằng gỗ	0,0	0,0	2,0	2,0	2,0	9,0	1,0	0,1	58,0	7.678	0,3	
'9701	Tranh vẽ, tranh phác họa và tranh bột màu	0,0	0,0	7,0	7,0	-9,0		5,0		44,0	7.818	0,1	

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
'8455	Máy cán kim loại và trục cán	0,0	0,0	0,0	1,0	70,0		-5,0	0,1	38,0	8.858	0,4
'8474	Máy dùng để phân loại, sàng lọc, phân tách, rửa, nghiền	0,0	0,0	0,0	3,0	18,0				63,0	5.732	0,1
'4006	Các dạng khác và các sản phẩm khác bằng cao su chưa lưu hóa	0,0	0,0	0,0	0,0	29,0		6,0	0,2	41,0	5.940	0,2
'9025	Tỷ trọng kế và các dụng cụ đo dạng nổi tương tự	0,0	0,0	0,0	2,0	59,0	-12,0	8,0	0,1	43,0	4.945	0,6
'7609	Ống nhôm và phụ kiện nối bằng nhôm	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	11,0	5,0	0,3	35,0	7.258	0,2
'8906	Tàu thuyền khác, kể cả tàu chiến	0,0	0,0	0,0	1,0	-24,0		5,0	0,1	38,0	4.095	0,4
'8301	Khóa móc và ổ khóa bằng kim loại cơ bản	0,0	0,0	0,0	4,0	63,0	77,0	5,0		57,0	3.031	0,2
'9028	Thiết bị đo khí, chất lỏng hoặc lượng điện	0,1	0,0	0,1	2,0	59,0	14,0	7,0	1,0	22,0	7.878	0,4
'5808	Các dải bện, trừ loại dệt kim hoặc móc	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	-3,0	3,0	0,2	34,0	6.757	0,3
'6401	Giày dép không thấm nước có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic	0,0	0,0	0,0	1,0	31,0	42,0	14,0	0,7	23,0	5.543	0,5
'0804	Quả chà là, sung, vâ, dứa, ôi, xoài...	0,0	0,0	0,0	3,0	7,0		6,0		71,0	5.930	0,1
'7010	Bình lớn có vỏ bọc ngoài, chai bình thốt cổ	0,0	0,0	0,0	4,0	1,0	-10,0	4,0	0,1	71,0	1.942	0,3
'6603	Các bộ phận, đồ trang trí và đồ phụ trợ cho các mặt hàng thuộc nhóm 66.01 hoặc 66.02	0,0	0,0	0,0	0,0			-2,0	0,9	16,0	11.871	0,4
'3901	Polyme từ etylen, dạng nguyên sinh	0,0	0,0	0,0	24,0	20,0	18,0	8,0		56,0	3.921	0,1
'8213	Kéo, kéo thợ may và các loại tương tự và lưỡi của chúng	0,0	0,0	0,0	0,0	56,0		6,0	0,3	19,0	6.496	0,2
'7317	Đinh, đinh bấm, đinh ấn và các sản phẩm tương tự bằng sắt hoặc thép	0,0	0,0	0,0	1,0	56,0	70,0		1,2	17,0	13.256	0,9
'7304	Các loại ống dẫn và thanh hình có mặt cắt rỗng	0,0	0,0	0,1	7,0	103,0	57,0	-1,0	0,2	36,0	8.293	0,2
'3912	Xenlulo và các dẫn xuất hóa học	0,0	0,0	0,0	2,0	29,0		6,0		49,0	1.788	0,3
'9205	Nhạc cụ hơi	0,0	0,0	0,0	0,0	15,0			0,5	15,0	11.289	0,2
'5005	Sợi tơ tằm	0,0	0,0	0,0	0,0	28,0	12,0	-8,0	0,6	9,0	6.680	0,5
'5209	Vải dệt thoi từ sợi bông, có tỷ trọng từ 85% trở lên, trong lượng trên 200g/m ²	0,0	0,0	0,0	1,0	34,0	50,0	2,0	0,3	29,0	3.773	0,3
'8425	Hệ ròng rọc và hệ tời	0,0	0,0	0,0	2,0	83,0		4,0	0,2	40,0	3.637	0,4

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới	Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	
'6213	Khăn mùi xoa	0,0	0,0	0,0	0,0	43,0	46,0	5,0	1,3	10,0	5.174	0,6
'8412	Máy móc và động cơ khác	0,0	0,0	8,0	8,0	82,0		11,0	0,1	42,0	8.439	0,2
'8208	Dao và lưỡi cắt dùng cho máy liên quan	0,0	0,0	1,0	1,0	24,0		5,0	0,8	21,0	12.700	0,7
'1101	Bột mì hoặc bột meslin	0,0	0,0	1,0	1,0	37,0	55,0	4,0	0,9	25,0	1.070	0,3
'0308	Động vật thủy sinh không xương sống trừ động vật giáp xác	0,0	0,0	0,0	0,0							
'8424	Thiết bị cơ khí để bơm hoặc phun các chất lỏng	0,0	0,0	6,0	6,0	2,0	-3,0	6,0	0,1	49,0	4.803	0,4
'7806	Các sản phẩm khác bằng chì	0,0	0,0	0,0	0,0	29,0	18,0	6,0	0,2	37,0	11.278	0,4
'6507	Băng lót vành trong thân mũ, lớp lót trong mũ	0,0	0,0	0,0	0,0	45,0	10,0	8,0	0,8	15,0	5.021	0,4
'3307	Các chế phẩm dung trước, trong hoặc sau khi cạo mặt	0,1	0,0	0,1	5,0	34,0	27,0	4,0	0,7	31,0	3.007	0,2
'0813	Hoa quả khô	0,0	0,0	1,0	1,0	-4,0	-5,0	5,0	0,1	40,0	6.826	0,1
'6702	Hoa, cành lá nhân tạo	0,0	0,0	1,0	1,0		8,0	1,0	0,1	19,0	5.554	0,3
'1801	Hạt ca cao	0,0	0,0	5,0	5,0	105,0	79,0	6,0		29,0	4.522	0,4
'3006	Các mặt hàng dược phẩm	0,0	0,0	6,0	6,0	-18,0	19,0	4,0		59,0	6.044	0,2
'3818	Các nguyên tố hóa học đã được kích tạp dùng trong điện tử	0,0	0,0	1,0	1,0	78,0		2,0		34,0	7.448	0,5
'4114	Da thuộc đầu	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	-20,0	2,0	0,3	24,0	4.616	0,3
'2309	Chế phẩm dùng trong chăn nuôi động vật	0,1	0,0	11,0	11,0	49,0	37,0	7,0	0,3	36,0	2.016	0,2
'7412	Các loại ống và ống nối bằng đồng	0,0	0,0	2,0	2,0	48,0	31,0	3,0	0,3	28,0	9.402	0,4
'8465	Máy công cụ dùng để gia công gỗ	0,0	0,0	2,0	2,0	14,0	48,0	-3,0		59,0	5.688	0,2
'1102	Bột ngũ cốc, trừ bột mì hoặc bột meslin	0,0	0,0	0,0	0,0	22,0	18,0	7,0	0,2	45,0	10.025	0,2
'4401	Gỗ nhiên liệu, dạng khúc, thanh nhỏ	1,0	0,0	3,0	3,0	35,0	33,0	10,0	15,0	1,0	2.876	0,4
'4911	Các ấn phẩm in khác, kể cả tranh và ảnh in	0,0	0,0	5,0	5,0	3,0	-11,0			68,0	7.364	0,2
'9406	Nhà lắp ghép	0,1	0,0	2,0	2,0	51,0	215,0	2,0	0,6	30,0	3.069	0,2
'4012	Lốp loại bơm hơi đã qua sử dụng	0,0	0,0	1,0	1,0	-13,0		10,0	0,2	37,0	9.856	0,3
'8310	Biển chỉ dẫn, ghi tên, địa chỉ và các loại biển báo	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0		4,0		58,0	5.279	0,4
'7404	Phế liệu và mảnh vụn đồng	0,0	0,0	12,0	12,0	101,0	49,0	22,0	0,1	61,0	2.434	0,2

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới			
'7222	Thép không gỉ dạng thanh và que khác	0,0	0,0	0,0	3,0	41,0	10,0	4,0	0,1	36,0	2.433	0,2	
'3919	Tấm, phiến, màng lá tự dính	0,0	0,0	6,0	6,0	44,0	46,0	9,0	0,1	43,0	4.304	0,1	
'7114	Đồ mỹ nghệ bằng vàng, bạc hoặc kim loại quý	0,0	0,0	0,0	0,0	-70,0		11,0		53,0	8.362	0,8	
'6909	Đồ gốm sứ dùng trong phòng thí nghiệm	0,0	0,0	1,0	1,0	-3,0	-7,0	14,0	0,1	32,0	4.693	0,6	
'5508	Chỉ khâu làm từ xơ staple nhân tạo	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0	4,0	4,0	0,6	16,0	2.372	0,2	
'0713	Các loại đậu khô chưa bóc vỏ hạt	0,0	0,0	1,0	1,0	16,0		8,0		75,0	5.948	0,2	
'7309	Các loại bể chứa có dung tích >300l	0,0	0,0	1,0	1,0	42,0			0,1	50,0	4.968	0,2	
'9703	Nguyên bản tác phẩm điêu khắc và tượng tạc	0,0	0,0	1,0	1,0	-37,0		9,0		52,0	8.889	0,1	
'8437	Máy làm sạch, tuyển chọn hoặc phân loại hạt	0,0	0,0	0,0	0,0	34,0	19,0	8,0	0,8	22,0	4.984	0,2	
'2842	Muối khác của axit vô cơ hay peroxo axit	0,0	0,0	0,0	0,0	657,0		10,0	0,1	35,0	9.145	0,4	
'7605	Dây nhôm	0,0	0,0	1,0	1,0	18,0		5,0		57,0	4.225	0,3	
'8202	Cưa tay và lưỡi cưa	0,0	0,0	1,0	1,0	-7,0		5,0		63,0	5.871	0,1	
'5701	Thảm và các loại hàng dệt trải sàn	0,0	0,0	0,0	0,0	-21,0	-39,0	-3,0		45,0	8.978	0,5	
'8438	Máy chế biến công nghiệp hoặc sản xuất thực phẩm hay đồ uống	0,0	0,0	4,0	4,0	57,0		5,0		65,0	5.623	0,2	
'1202	Lạc chưa rang hoặc chưa làm chín cách khác	0,0	0,0	1,0	1,0	-15,0	-31,0	15,0	0,2	25,0	2.061	0,3	
'6703	Tóc người đã được chải, chווốt hoặc qua xử lý	0,0	0,0	0,0	0,0	86,0		10,0	0,1	23,0	8.919	0,2	
'8477	Máy dùng để gia công cao su hoặc plastic	0,0	0,0	5,0	5,0	42,0		7,0	0,1	40,0	4.736	0,2	
'5601	Mền xơ bằng vật liệu dệt	0,0	0,0	1,0	1,0	28,0	39,0	-1,0	0,6	30,0	3.830	0,6	
'8442	Máy, thiết bị và dụng cụ dùng để đúc chữ hoặc chế bản	0,0	0,0	1,0	1,0	-17,0		1,0		62,0	2.758	0,2	
'0508	San hô và các chất liệu tương tự	0,0	0,0	0,0	0,0	-2,0	4,0	14,0	1,2	17,0	5.683	0,3	
'6002	Vải dệt kim hoặc móc có khổ rộng không quá 30cm	0,0	0,0	0,0	0,0	14,0	13,0	-2,0	4,0	10,0	2.348	0,7	
'1903	Sản phẩm từ tinh bột sắn và sản phẩm thay thế	0,0	0,0	0,0	0,0	29,0	32,0	11,0	8,0	4,0	8.794	0,4	
'9113	Dây đeo, quai đeo và vòng đeo đồng hồ cá nhân	0,0	0,0	0,0	0,0		25,0	15,0	0,7	13,0	7.317	0,5	
'3909	Nhựa amino, nhựa phenolic, dạng nguyên sinh	0,0	0,0	6,0	6,0	19,0	35,0	6,0	0,1	45,0	2.369	0,3	
'7110	Bạch kim chưa gia công	0,0	0,0	8,0	8,0	460,0				56,0	5.925	0,5	

Mã HS	Mô tả sản phẩm	Tiềm năng thương mại chưa khai thác (2012)	Dòng thương mại 2012			Các chỉ số thương mại						Khoảng cách trung bình tới các nước nhập khẩu (km)	Mức độ tập trung của nước nhập khẩu
			XK của VN sang EU 2012	Tổng XK của VN 2012	Tổng NK của EU 2012	Tăng trưởng kim ngạch hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng khối lượng hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tăng trưởng nhập khẩu thế giới hàng năm 2008-2012 (%/năm)	Tỷ trọng trong xuất khẩu thế giới (%/năm)	Xếp hạng trong xuất khẩu thế giới			
'1404	Các sản phẩm rau khác	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	42,0	12,0	1,4	20,0	3.714	0,4	
'6310	Vải vụn, chần bện, thùng	0,0	0,0	0,0	0,0	188,0		13,0	3,5	7,0	2.303	0,8	
'5911	Các sản phẩm và mặt hàng dệt phục vụ kỹ thuật	0,0	0,0	2,0	0,0	124,0	95,0	4,0	0,2	40,0	2.683	0,3	
'7310	Các loại đồ chứa dạng két, thùng	0,0	0,0	3,0	0,0	12,0	38,0	3,0		70,0	4.653	0,2	
'9202	Các nhạc cụ có dây khác	0,0	0,0	0,0	0,0	-12,0		7,0	0,1	28,0	6.187	0,1	
'2711	Khí dầu mỏ	0,0	0,0	188,0	0,0	26,0		11,0		76,0	1.308	0,3	
'8408	Động cơ đốt trong kiểu piston đốt cháy	0,0	0,0	19,0	0,0	-14,0		5,0		49,0	3.086	0,2	
'9105	Đồng hồ thời gian khác	0,0	0,0	0,0	0,0	-9,0		2,0		36,0	4.787	0,2	
'0802	Quả hạch khác	0,0	0,0	5,0	0,0	6,0	-3,0	13,0	0,1	41,0	4.138	0,2	
'3506	Kéo đã điều chế và các chất dính đã điều chế	0,0	0,0	3,0	0,0	24,0	23,0	8,0	0,2	35,0	3.453	0,3	
'8451	Các loại máy dùng để giặt, làm sạch, vắt, sấy ...	0,0	0,0	2,0	0,0	4,0		3,0		62,0	4.828	0,1	
'5310	Vải dệt thời từ sợi đay hoặc từ các loại xơ dệt khác	0,0	0,0	0,0	0,0	-11,0	-19,0	4,0	0,4	13,0	5.148	0,5	
'5512	Các loại vải dệt thời từ xơ staple tổng hợp	0,0	0,0	1,0	0,0	13,0	5,0	5,0	0,5	25,0	3.545	0,2	
'7101	Ngọc trai tự nhiên hoặc nuôi cấy	0,0	0,0	0,0	0,0	-6,0		-4,0	0,3	21,0	3.472	0,4	
'0807	Dưa, đu đủ	0,0	0,0	2,0	0,0	21,0	14,0	1,0	1,6	14,0	2.397	1,0	
'7324	Đồ vệ sinh và phụ tùng bằng sắt hoặc thép	0,0	0,0	1,0	0,0	-33,0		1,0		53,0	5.626	0,2	
'9103	Đồng hồ chuyển động cơ học	0,0	0,0	0,0	0,0	35,0			0,2	29,0	9.355	0,4	
'0803	Chuối và chuối lá, tươi và khô	0,0	0,0	6,0	0,0	11,0	-8,0	3,0		57,0	4.714	0,4	
'5208	Vải dệt thời từ sợi bông	0,0	0,0	2,0	0,0	11,0	15,0	2,0	0,1	43,0	2.607	0,4	
'9609	Bút chì	0,0	0,0	0,0	0,0	40,0		7,0	2,8	9,0	8.638	0,2	
'8433	Máy thu hoạch hoặc máy đập	0,0	0,0	9,0	0,0	11,0		4,0		59,0	8.115	0,1	
'9017	Dụng cụ vẽ, vạch mức đầu hay dụng cụ tính toán	0,0	0,0	1,0	0,0	53,0		10,0	0,1	37,0	4.103	0,3	
'9705	Bộ sưu tập các chủng loại động vật, thực vật ...	0,0	0,0	1,0	0,0	7,0		12,0		35,0	11.654	0,3	
'3903	Polyme từ styren, dạng nguyên sinh	0,0	0,0	7,0	0,0	57,0	71,0	5,0	0,1	37,0	3.028	0,3	
'6906	Ống dẫn, máng dẫn và các phụ kiện bằng gốm sứ	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	10,0	-1,0	0,4	17,0	3.640	0,9	

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên dữ liệu của UNSD Comtrade và ITC TradeMap

I. Dịch vụ pháp lý

Dịch vụ pháp lý phát triển nhanh ở Việt Nam trong những năm gần đây với phạm vi hoạt động đa dạng hơn và với chất lượng được nâng cao. Dịch vụ pháp lý đóng vai trò hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của nhiều doanh nghiệp và cá nhân ở Việt Nam, từ khâu thành lập doanh nghiệp tới các hoạt động hàng ngày. Hình thức và hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ pháp lý cũng ngày càng được mở rộng.

Hiện tại, theo Liên đoàn Luật sư Việt Nam (VBF), có 62 hội luật sư tại 63 tỉnh thành với tổng số hội viên là 7.476 luật sư và 3.467 luật sư tập sự làm việc tại gần 2.817 tổ chức có hoạt động pháp luật trong năm 2012, gồm 2.047 văn phòng luật sư và 770 công ty luật, trong đó có khoảng 10 tổ chức chuyên sâu phục vụ doanh nghiệp nước ngoài¹⁹⁷, thương mại và đầu tư và 123 luật sư hành nghề cá nhân năm 2012.¹⁹⁸ Năm 2011, các con số này gồm 6.710 luật sư và 1.148 tổ chức hoạt động pháp lý. Trong báo cáo 3 năm hoạt động của VBF, có nêu số liệu 56 tổ chức hoạt động pháp lý nước ngoài được cấp phép thành lập ở Việt Nam, với hơn 200 luật sư hành nghề ở Việt Nam.¹⁹⁹

Chất lượng các luật sư Việt Nam ngày càng được nâng cao, bước đầu đáp ứng được yêu cầu về chuyên nghiệp hóa; số lượng và tính đa dạng về khách hàng cũng tăng lên; phạm vi hành nghề pháp lý cũng rộng hơn với nhiều khách hàng nước ngoài hơn.²⁰⁰ Năm 2010, tỷ lệ các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ pháp lý đã tăng lên 67,5% (gấp 1,43 lần năm 2008).²⁰¹

Số liệu thống kê sơ bộ cũng cho thấy cùng với sự gia tăng các dịch vụ pháp lý cung cấp cho xã hội, các luật sư Việt Nam cũng đóng góp nhiều hơn vào ngân sách nhà nước với hàng trăm tỷ đồng qua thực hiện nghĩa vụ thuế.²⁰²

Dịch vụ pháp lý thường được cung cấp bởi các cá nhân hành nghề hoặc các doanh nghiệp nhỏ ở Việt Nam. Hơn một thập kỷ qua, ngành này đã phát triển đáng kể về số lượng các công ty luật lớn với mạng lưới hoạt động rộng trên quốc tế như Mayer Brown JSM, Audier & Partners, Freshfields Bruckhaus Deringer, Baker & McKenzie, Allen and Overy LLP, AAR, v.v...

Tạp chí Pháp lý (Legal 500) (châu Á – Thái Bình Dương) năm 2013 phân chia các công ty luật ở Việt Nam thành nhiều nhóm, ví dụ: nhóm phục vụ ngân hàng tài chính, thị trường vốn, doanh nghiệp và mua bán sáp nhập, giải quyết tranh chấp, bảo hiểm, quyền sở hữu trí tuệ, dự án và năng lượng, bất động sản và xây dựng, tàu biển, TMT & thuế. Nhóm 1 phục vụ khu vực ngân hàng tài chính gồm Allens (Úc), Frasers Law Company (EU), Freshfields Bruckhaus Deringer (Anh), Gide Loyrette Nouel AARPI (EU), Mayer Brown JSM (Hoa Kỳ) & YKVN (Vietnam); nhóm 2 gồm Allen & Overy LLP (Anh), Audier & Partners Vietnam (EU), Baker & McKenzie (Hoa Kỳ), Hogan Lovells International (Hoa Kỳ), Leadco Legal Counsel (Việt Nam), Vilaf (Việt Nam), Vision

¹⁹⁶ Phần này do tác giả Vũ Lê Phương viết.

¹⁹⁷ Quyết định số. 1072/QĐ-TTg phê duyệt chiến lược phát triển nghề nghiệp luật sư cho đến 2020 ngày 5/7/2011.

¹⁹⁸ Báo cáo Số. 01/BC-LĐLSVN về tổ chức hoạt động năm 2012 và 2013 và kế hoạch công tác của Liên đoàn Luật sư Việt Nam ngày 5/1/2013.

¹⁹⁹ Báo cáo Số. 04/BC-LĐLSVN về tổ chức hoạt động của Liên đoàn Luật sư Việt Nam sau 3 năm hoạt động ngày 15/7/2012.

²⁰⁰ Quyết định số. 1072/QĐ-TTg phê duyệt chiến lược phát triển nghề nghiệp luật sư đến 2020 ngày 5/7/2011.

²⁰¹ Chiến lược phát triển nghề nghiệp luật sư đến 2020: Đến 2015 và 2020, dự kiến đạt các tỷ lệ tương ứng là 85% và 90%.

²⁰² Báo cáo Số. 01/BC-LĐLSVN về tổ chức hoạt động trong 2012 và 2013 và kế hoạch công tác của Liên đoàn Luật sư Việt Nam ngày 5/1/2013.

& Associates (Việt Nam). Các công ty hàng đầu chuyên xử lý mua bán sáp nhập là Baker & McKenzie, Duane Morris Vietnam LLC, Frasers Law Company, Freshfields Bruckhaus Deringer, Gide Loyrette Nouel AARPI, Mayer Brown JSM, VILAF, YKVN (nhóm 1) và Allen & Overy LLP, Allens, Audier & Partners Vietnam L.L.C., DFDL (Mekong), Hogan Lovells International LLP, LuatViet Advocates & Solicitors (Việt Nam), Russin & Vecchi, LLC (Hoa Kỳ), Tilleke & Gibbins (Thái Lan). Về các nội dung khác, các nhóm 1,2,3 cùng tham gia với các công ty luật quốc tế nêu trên, chủ yếu đến từ EU, ASEAN, Hoa Kỳ và cả các công ty Việt Nam. Trong đó VILAF và YKVN là những công ty luật lớn nhất của Việt Nam, xếp thứ 1 và thứ 2 trong phân khúc phục vụ ngân hàng tài chính, thị trường vốn và doanh nghiệp, sáp nhập mua bán đã phát triển mạnh trong khoảng cuối thập kỷ trước thông qua cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý cho các nhà đầu tư nước ngoài, khi dòng đầu tư nước ngoài chảy mạnh vào Việt Nam.

Hạn chế tiếp cận thị trường

Phạm vi hoạt động

Theo cam kết WTO, Việt Nam cho phép cung cấp các dịch vụ pháp lý thuộc mã CPC 861, ngoại trừ: (i) tham gia tranh tụng với tư cách của bên bị hoặc đại diện cho khách hàng trước tòa ở Việt Nam; và (ii) lập hồ sơ pháp lý và dịch vụ chứng thực với pháp luật Việt Nam.

Nghị quyết số 71/2006/QH11 ngày 29/11/2006 phê chuẩn nghị định thư gia nhập WTO của Việt Nam phản ánh đúng các cam kết của Việt Nam, theo đó quy định các chi nhánh và các công ty luật nước ngoài hành nghề ở Việt Nam có thể cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý và các dịch vụ pháp lý khác, ngoại trừ việc chỉ định luật sư nước ngoài hoặc luật sư Việt Nam làm việc cho các công ty luật này tham gia tranh tụng trước tòa Việt Nam, cũng như không được cung cấp dịch vụ về hồ sơ pháp lý và công chứng, xác thực liên quan tới luật pháp Việt Nam, chỉ được chỉ định luật sư Việt Nam là nhân viên của mình cung cấp dịch vụ tư vấn đối với pháp luật Việt Nam.

Tuy nhiên, Luật Luật sư số 65/2006/QH11 ngày 29/6/2006 mở cửa cao hơn đối với chi nhánh và công ty luật nước ngoài trong hành nghề pháp lý ở Việt Nam, cụ thể cho phép các tổ chức này cung cấp dịch vụ tư vấn pháp luật và dịch vụ pháp lý khác; và được chỉ định luật sư Việt Nam (không phải luật sư nước ngoài) trong tổ chức của mình thực hiện tư vấn về luật Việt Nam hoặc tham gia và quá trình tranh tụng trước tòa án Việt Nam.²⁰³

Do vậy, Luật sửa đổi Luật Luật sư Số. 20/2012/QH13 ban hành ngày 20/11/2012, sửa đổi và bổ sung một số điều Luật Luật sư, hạn chế phạm vi hoạt động của chi nhánh và công ty luật nước ngoài hành nghề ở Việt Nam phù hợp với cam kết của Việt Nam trong WTO và trong Nghị quyết 71.²⁰⁴ Theo đó, kể từ 1/7/2013, công ty luật nước ngoài không được tham gia tranh tụng trước tòa Việt Nam hoặc cung cấp dịch vụ chuẩn bị hồ sơ pháp lý và công chứng, xác thực liên quan đến luật Việt Nam.²⁰⁵

Nhiều công ty luật nước ngoài đã chỉ trích quy định mới này do họ cho rằng cam kết WTO của Việt Nam chỉ là mức mở cửa cơ bản, không phải là mức trần tối đa về mở cửa, nghĩa là chính phủ Việt Nam hoàn toàn có quyền điều chỉnh quy định trong nước mở cửa cao hơn so với mức cam kết trong WTO. Chính vì vậy, họ đưa ra khuyến nghị trong FTA mới giữa Việt Nam – EU, hay

²⁰³ Quyết định Số. 175/QĐ-TTg, Điều 70 – Phạm vi hành nghề chuyên môn của các tổ chức hành nghề pháp lý nước ngoài.

²⁰⁴ Điều 70, Luật Luật sư Số. 20/2012/QH13.

²⁰⁵ http://vietnamlaw.vn.net.vn/Service.asp?CATEGORY_ID=12&SUBCATEGORY_ID=4&NEWS_ID=5444

trong các khung khổ đàm phán khác, đều cần tạo ra một sân chơi bình đẳng cho cả công ty luật trong nước và nước ngoài, đặc biệt là từ góc độ phạm vi hoạt động.

Hình thức hiện diện thương mại (mode 3)

Các tổ chức luật sư nước ngoài²⁰⁶ được cho phép thành lập hiện diện thương mại ở Việt Nam dưới các hình thức sau đây: (i) Chi nhánh tổ chức luật sư nước ngoài; (ii) Công ty con của tổ chức luật sư nước ngoài; (iii) Công ty luật nước ngoài²⁰⁷; (iv) Công ty hợp danh giữa tổ chức luật sư nước ngoài và đối tác Việt Nam. Hiện diện thương mại của các tổ chức luật sư nước ngoài được phép tư vấn về luật Việt Nam nếu luật sư tư vấn đã tốt nghiệp từ trường luật của Việt Nam và đáp ứng điều kiện áp dụng với những người hành nghề luật pháp Việt Nam. Luật luật sư sửa đổi năm 2012 phù hợp với các kết WTO của Việt Nam và bổ sung thêm chi tiết về loại hình công ty như công ty trách nhiệm hữu hạn 100% vốn nước ngoài, công ty luật hợp danh trách nhiệm hữu hạn, công ty luật hợp danh giữa tổ chức hành nghề pháp luật nước ngoài và công ty luật Việt Nam.²⁰⁸

Để hành nghề ở Việt Nam, công ty luật nước ngoài phải đáp ứng một số điều kiện nhất định như có ít nhất 2 luật sư nước ngoài hành nghề ở Việt Nam ít nhất là 183 ngày trong 12 tháng liên tục; và giám đốc phải có ít nhất 2 năm kinh nghiệm liên tục về hành nghề pháp luật.²⁰⁹

Ngoài ra, luật sư nước ngoài có thể được cấp phép hành nghề pháp luật ở Việt Nam nếu đáp ứng được các điều kiện sau đây:

- Có chứng chỉ hành nghề pháp luật hợp lệ do cơ quan hoặc tổ chức nước ngoài có thẩm quyền cấp;
- Có kinh nghiệm tư vấn pháp luật nước ngoài và pháp luật quốc tế;
- Cam kết tuân thủ theo Hiến pháp nước CHXHCN Việt Nam và quy định về đạo đức nghề nghiệp của luật sư Việt Nam;
- Được chỉ định bởi một tổ chức hành nghề pháp luật nước ngoài để hành nghề pháp luật tại Việt Nam hoặc được chi nhánh Việt Nam hoặc một công ty luật nước ngoài hoặc một tổ chức hành nghề pháp luật của Việt Nam tuyển dụng.²¹⁰

Theo đó, luật sư nước ngoài hành nghề pháp luật ở Việt Nam có thể tư vấn về pháp luật nước ngoài và pháp luật quốc tế, cung cấp các dịch vụ pháp lý khác liên quan đến luật nước ngoài, tư vấn về luật Việt Nam nếu có bằng cử nhân luật Việt Nam và đáp ứng mọi điều kiện yêu cầu đối với luật sư Việt Nam. Hầu hết các luật sư nước ngoài không đủ điều kiện để tư vấn luật Việt Nam vì họ không thể đáp ứng được các điều kiện quy định tại điều khoản này. Tuy nhiên, trên thực tế nhiều luật sư nước ngoài vẫn cung cấp dịch vụ này.

²⁰⁶ Một "tổ chức luật sư nước ngoài" là một tổ chức gồm các luật sư hành nghề được thành lập dưới bất cứ hình thức doanh nghiệp thương mại này ở nước ngoài (các loại hình công ty) bởi một hoặc nhiều luật sư nước ngoài hoặc công ty luật.

²⁰⁷ Công ty luật nước ngoài là một tổ chức thành lập tại Việt Nam bởi một hoặc nhiều tổ chức luật sư nước ngoài với mục đích hành nghề pháp lý tại Việt Nam.

²⁰⁸ Điều 69, Luật luật sư sửa đổi Số. 20/2012/QH13.

²⁰⁹ Điều 68, Luật luật sư sửa đổi Số. 20/2012/QH13.

²¹⁰ Điều 74 & 76, Luật luật sư sửa đổi Số. 20/2012/QH13.

Hiện diện thể nhân (mode 4)

Về việc nhập cảnh và tạm trú của thể nhân hoặc di chuyển tạm thời của luật sư nước ngoài vào Việt Nam để cung cấp dịch vụ, chỉ những đối tượng cung cấp dịch vụ được nêu tại cam kết nền của Việt Nam được phép thực hiện điều này.

=> Số liệu hiện có không cho phép tiến hành so sánh thương mại giữa các phương thức cung cấp dịch vụ khác nhau, nhưng dường như mode 3 và mode 1 là phương thức cung cấp dịch vụ được sử dụng nhiều nhất, ít nhất là đối với phân ngành dịch vụ pháp lý và kế toán. Sau khi phỏng vấn một luật sư có nhiều kinh nghiệm tại một công ty luật có tên tuổi ở Việt Nam, ông này cũng cho rằng mode 1 (cung cấp qua biên giới) chiếm khoảng 60% và mode 3 (hiện diện thương mại) chiếm khoảng 40% đối với dịch vụ tư vấn pháp lý của các công ty quốc tế, còn tỷ lệ này sẽ khác đối với các công ty trong nước, ước khoảng 20-30% với mode 1 và khoảng 70-80% với mode 3. Người được phỏng vấn cũng nói thêm rằng các công ty luật quốc tế ở Việt Nam thường chọn cách cung cấp qua biên giới vì họ tham gia hợp đồng thầu phụ do công ty mẹ giao vì công ty mẹ thường có mạng lưới khách hàng rộng khắp ở nước ngoài. Các công ty trong nước như YKVN, Vilaf Hong Duc, ..v.v.. thường quen thuộc hơn với luật pháp Việt Nam cũng như môi trường pháp lý ở đây nên thường cung cấp dịch vụ tư vấn pháp lý cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài đã được thành lập ở Việt Nam.

Các hạn chế cơ bản

Thứ nhất, tỷ lệ luật sư trên dân số còn rất thấp và sự phát triển đội ngũ luật sư còn thấy rõ sự mất cân đối giữa thành thị và nông thôn, và đặc biệt là các vùng xa, có khó khăn kinh tế.

Hiện tại, tỷ lệ số luật sư trên dân số còn ở mức bình quân là 1/14.000²¹¹,²¹². Tuy nhiên, luật sư hành nghề tập trung chủ yếu ở các thành phố lớn, đặc biệt là Hà Nội (1.630 luật sư) và Hồ Chí Minh (2.880 luật sư). Còn ở các tỉnh, địa phương khác thì có quá ít luật sư, ví dụ như Lai Châu chỉ có chưa đến 3 luật sư, chưa đủ điều kiện thành lập hội luật sư. Theo chiến lược pháp triển nghề luật sư đến 2020 do Thủ tướng phê duyệt, mục tiêu tổng quát đến 2020 phải có từ 18.000-20.000 luật sư hành nghề theo các ngành luật chuyên môn. Cụ thể hơn, từ nay đến 2015, mục tiêu là phải phát triển khoảng 12.000 luật sư, mỗi năm khoảng 800-1000 luật sư, phấn đấu khoảng 1.000 luật sư đạt tiêu chuẩn quốc tế; đến 2020 phải phát triển được từ 12.000 đến 20.000 luật sư, đạt tỷ lệ cứ 4.500 người dân thì có 1 luật sư.²¹³

Thứ hai, chất lượng luật sư còn hạn chế, chưa đạt được yêu cầu cải cách tư pháp, phát triển kinh tế cũng như yêu cầu hội nhập. Trên thực tế, chương trình, phương pháp đào tạo cử nhân luật, đào tạo và thực tập đều là những khâu còn nhiều hạn chế.

Thứ ba, vị trí và vai trò của luật sư trong xã hội và tiến trình tranh tụng tư pháp vẫn còn rất hạn chế và chưa được công nhận đầy đủ.

Thứ tư, hoạt động của luật sư và các tổ chức hành nghề pháp lý chưa thực sự chuyên nghiệp, số lượng các tổ chức hành nghề pháp luật quy mô nhỏ thiếu thốn cả cơ sở vật chất, cũng như chất lượng quản lý kém, vẫn chiếm đa số tới 75% các tổ chức hành nghề luật. Khách hàng

²¹¹ Tỷ lệ này ở Thái Lan, Xing-ga-po, Nhật Bản, Pháp và Hoa Kỳ lần lượt là 1/1,526, 1/1,000, 1/4,546, 1/1,000 và 1/250.

²¹² Quyết định Số 1072/QĐ-TTg phê duyệt chiến lược pháp triển nghề luật sư đến 2020 ngày 5/7/2011.

²¹³ Quyết định Số 1072/QĐ-TTg phê duyệt chiến lược pháp triển nghề luật sư đến 2020 ngày 5/7/2011.

của các luật sư và tổ chức hành nghề pháp luật chủ yếu là cá nhân, chiếm tới 85% khách hàng.

Trong quá trình hội nhập kinh tế sâu rộng hơn, nhu cầu sử dụng dịch vụ tư vấn pháp lý từ các luật sư Việt Nam và các vụ việc sẽ tăng với các khách hàng đa dạng hơn khi ngày càng nhiều doanh nghiệp nước ngoài tiến hành hoạt động đầu tư, sản xuất và kinh doanh ở Việt Nam. Vì vậy, có một số khuyến nghị với Chính phủ Việt Nam: a/ Hoàn thiện thể chế cho luật sư và hành nghề luật theo hướng chuyên nghiệp hóa hành nghề luật, b/ Tăng cường nâng cao chất lượng đào tạo và đào tạo lại luật sư; đa dạng hóa đào tạo luật sư và cung cấp đào tạo chuyên sâu phục vụ cho hội nhập kinh tế quốc tế, c/ Nhấn mạnh tầm quan trọng về số lượng luật sư hành nghề chuyên nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu tăng cao đối với dịch vụ pháp lý; và d/ gỡ bỏ bớt hạn chế áp dụng với các công ty luật nước ngoài và chi nhánh tham gia vào tranh tụng pháp lý và lập hồ sơ pháp lý và dịch vụ chứng thực.

II. Dịch vụ Kế toán, kiểm toán và tư vấn thuế

Trong những năm qua, Việt Nam đã đạt được các bước tiến đáng kể trong việc tăng cường vai trò của nghề nghiệp kế toán. Tuy nhiên, vẫn tồn tại thực trạng có nhiều doanh nghiệp quy mô nhỏ, còn thị trường quốc tế dịch vụ kế toán chủ yếu do một số ít doanh nghiệp lớn như nhóm “Bốn doanh nghiệp lớn - Big Four” bao gồm PWC, Deloitte, Ernst & Young và KPMG.

Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê về doanh nghiệp năm 2012, có 586 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực hành nghề tư vấn thuế, kiểm toán và kế toán ở cấp độ 3 thuộc M692 của NICSV. Còn theo tính toán của Hiệp hội Kế toán viên Công chứng của Việt Nam (VACPA) thì tính đến 28/2/2013 có 155 doanh nghiệp kế toán được đăng ký, bao gồm 4 doanh nghiệp nước ngoài (E&Y, PwC, KPMG, Grant Thornton), 05 doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (E Jung, Mazars, HSK, Immanuel, S&S), 145 công ty trách nhiệm hữu hạn, và một công ty hợp danh (CPA VN) với tổng số 10.070 lao động, 1.582 kế toán viên được cấp phép, 192 kế toán viên có giấy phép nước ngoài và giấy phép Việt Nam. Theo báo cáo của VACPA về các công ty kế toán năm 2012, thì có 28 công ty kế toán ở Việt Nam thuộc mạng lưới công ty, hiệp hội, ví dụ: Nhóm 4 công ty lớn - Big Four, A&C (Baker Tilly International), AAC (Polaris International), GTV (Grant Thornton), DTL (RSM), BDO (BDO International), NEXIA ACPA (Nexia International), IFC-ACA Group (Kreston International), UHY (UHY International), vv..²¹⁴ Hoạt động của các công ty này trên thị trường đang đóng vai trò quan trọng trong nâng cao cạnh tranh của các bên tham gia thị trường, trở thành động lực cho các nhà cung cấp dịch vụ nâng cao chất lượng dịch vụ.

Tuy nhiên, số lượng kế toán viên vẫn còn thiếu nếu so với nhu cầu của nền kinh tế Việt Nam. Đến cuối năm 2012, có 10.070 lao động làm việc trong ngành này, tăng 7% so với năm 2011, bao gồm 8.836 kế toán chuyên nghiệp (1.582 kế toán viên công chứng, và 7.973 kế toán viên chưa có chứng chỉ công chứng). Số lượng kế toán viên nước ngoài còn nhỏ, với 32 người có cả chứng chỉ Việt Nam và chứng chỉ nước ngoài, 2 người chỉ có chứng chỉ Việt Nam và 25 người chỉ có chứng chỉ nước ngoài.

Thông tư Số 129/2012/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 9/8/2012 về việc thi và cấp chứng chỉ hành nghề kiểm toán và chứng chỉ hành nghề kế toán xác định điều kiện với các ứng cử viên xin cấp chứng chỉ, cụ thể (i) phải có bằng cử nhân hoặc bằng cấp cao hơn trong lĩnh vực tài chính, kế

²¹⁴ Trang điện tử của VACPA: <http://www.vacpa.org.vn/upload/infodoc/2013baocaotongkethoatdong2012phuonghuonghoatdong2013.pdf>

toán hoặc kiểm toán; và (ii) đã làm việc trong lĩnh vực tài chính, kế toán hoặc kiểm toán ít nhất 60 tháng kể từ tháng tốt nghiệp ghi trên bằng tốt nghiệp, và tính đến thời điểm đăng ký thi cấp chứng chỉ. Các điều kiện để thi xin cấp chứng chỉ hành nghề kiểm toán cũng tương tự như vậy.

Tổng doanh thu năm 2012 theo báo cáo của 147 công ty kế toán gửi lên VACPA là 3.799 tỷ đồng, tăng lên 25% khi so sánh với năm 2011, theo đó doanh thu từ dịch vụ kế toán báo cáo tài chính chiếm tới 60% tổng doanh thu. Về khách hàng xét trong cơ cấu doanh thu, các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài chiếm khoảng 35%, còn khoảng 39% là từ các doanh nghiệp tư nhân, các DNNN chiếm 9%.²¹⁵

Việt Nam cam kết toàn bộ đối với dịch vụ kiểm toán và kế toán (CPC 862) theo cả mode 1, 2 và 3 trong cam kết gia nhập WTO. Theo đó, các công ty nước ngoài có thể cung cấp dịch vụ không hạn chế, ngoại trừ hạn chế về hiện diện thể nhân đã được nêu tại cam kết nền trong biểu cam kết của Việt Nam. Các doanh nghiệp nước ngoài có thể cung cấp dịch vụ qua biên giới mà không cần hiện diện thương mại ở Việt Nam. Với mode 4, kế toán viên và kiểm toán viên được coi là “chuyên gia - specialists”, vì vậy phải đảm bảo tuân thủ với các cam kết nền. Cụ thể, theo cam kết nền, các chuyên gia của một công ty nước ngoài có hiện diện thương mại ở Việt Nam sẽ được cấp phép nhập cảnh và tạm trú trong giai đoạn 3 năm và có thể được kéo dài tùy thuộc vào điều kiện hoạt động của các tổ chức liên quan ở Việt Nam.²¹⁶

Đối với dịch vụ thuế, Việt Nam cam kết toàn diện với mode 1 (cung cấp qua biên giới) và mode 2 (tiêu dùng ở nước ngoài). Tuy nhiên, hiện diện thương mại theo mode 3 có hạn chế cho tới 11/1/2008, đến nay đã được xóa bỏ.

Một năm kể từ khi gia nhập, việc cấp phép sẽ thực hiện theo từng trường hợp và số lượng nhà cung cấp dịch vụ sẽ do Bộ Tài chính quyết định dựa trên nhu cầu phát triển của thị trường Việt Nam²¹⁷.

Một năm kể từ ngày gia nhập, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cung cấp dịch vụ tư vấn thuế chỉ được phép cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và dự án có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam.

Các hạn chế và khuyến nghị:

Chất lượng các doanh nghiệp kiểm toán kế toán còn thấp, ngoại trừ các doanh nghiệp nước ngoài hoặc chi nhánh các doanh nghiệp quốc tế. Hầu hết các doanh nghiệp không đủ sức cạnh tranh đáp ứng các chuẩn mực quốc tế, vì vậy vẫn gặp nhiều khó khăn khi hội nhập kinh tế sau khi Việt Nam trở thành thành viên WTO. Thứ hai, số lượng và chất lượng kiểm toán viên và kế toán viên vẫn còn hạn chế, hoạt động đào tạo mới chỉ được chú trọng ở các doanh nghiệp lớn mà thôi. Thứ ba, dịch vụ kế toán không được sử dụng rộng rãi, nên tỷ trọng lợi nhuận của dịch vụ này còn hạn chế. Thứ tư, hệ thống pháp lý đối với dịch vụ kiểm toán và kế toán hiện chưa hoàn thiện, đặc biệt là còn thiếu các quy định pháp lý quản lý chất lượng dịch vụ kiểm toán và kế toán.

²¹⁵ Trang điện tử của VACPA.

²¹⁶ Cam kết WTO của Việt Nam năm 2007, Phần II – Biểu cam kết cụ thể về dịch vụ, Biểu CLX thuộc Báo cáo Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO.

²¹⁷ Các tiêu chí cơ bản gồm số lượng và hoạt động của doanh nghiệp trên thị trường và tác động đối với sự ổn định của thị trường và nền kinh tế.

III. Dịch vụ Thiết kế, Tư vấn kỹ thuật và Tư vấn kỹ thuật đồng bộ

Dịch vụ thiết kế (CPC 8671), Tư vấn kỹ thuật (CPC 8672) và Tư vấn kỹ thuật đồng bộ (CPC 8673) đã phát triển rất nhanh ở Việt Nam trong vòng 5 năm qua, chủ yếu do nền kinh tế tăng trưởng nhanh và thị trường bất động sản phát triển bùng nổ đã thu hút nhiều vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Theo Tổng cục Thống kê, dịch vụ thiết kế; phân tích kiểm định kỹ thuật (M71) là phân ngành có số lượng doanh nghiệp cung cấp dịch vụ lớn nhất, lên tới 13228 doanh nghiệp tại thời điểm 2012. Tuy nhiên, chất lượng dịch vụ còn hạn chế và các tiêu chuẩn chất lượng còn chưa được quy định đầy đủ, đồng thời còn thiếu cơ chế theo dõi giám sát.

Theo cam kết WTO, Việt Nam cơ bản mở cửa đối với lĩnh vực này, không hạn chế với mode 1 (cung cấp qua biên giới) và mode 2 (tiêu dùng ở nước ngoài) với các doanh nghiệp nước ngoài. Tuy nhiên, có áp dụng một số hạn chế đối với mode 3 về hiện diện thương mại trong giai đoạn 2 năm kể từ khi gia nhập, theo đó doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài chỉ được phép cung cấp dịch vụ cho các khách hàng là doanh nghiệp đầu tư nước ngoài ở Việt Nam. Doanh nghiệp nước ngoài phải là pháp nhân của một thành viên WTO.²¹⁸ Hiện Việt Nam đã mở cửa mode 3 đối với doanh nghiệp nước ngoài thuộc nước thành viên WTO.

Trong số các hạn chế, tiêu chuẩn chuyên môn trong lĩnh vực này do chính phủ quy định, không phải do các hiệp hội nghề nghiệp định ra, vì vậy nên yếu tố chất lượng thường không đồng nhất. Ngoài ra, mặc dù người Việt Nam đã ý thức được tầm quan trọng của dịch vụ thiết kế, tư vấn kỹ thuật; nhưng thị trường chỉ tập trung ở các thành phố lớn như Hà Nội hay TP. Hồ Chí Minh thôi. Dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ còn khá mới mẻ ở Việt Nam, thường do các cơ quan chính phủ và bộ ngành cung cấp. Mặc dù số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này tăng lên đáng kể; nhưng sự phối hợp giữa các doanh nghiệp này không hữu hiệu và không thu hút được công nghệ hiện đại từ nước ngoài.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của lĩnh vực này, Chính phủ Việt Nam cần xem xét đơn giản hóa thủ tục cấp phép và chuyển bớt vai trò quản lý sang tổ chức hiệp hội. Chính phủ và các hiệp hội cũng cần ưu tiên xây dựng các chuẩn mực nghề nghiệp.

Các hàng rào hiện có ở EU

Trong cam kết WTO của mình, EU cam kết tự do hóa 12 phân ngành dịch vụ chuyên môn, bao gồm: a) dịch vụ tư vấn pháp lý về pháp luật nước chủ đầu tư và luật công quốc tế; b) dịch vụ kế toán; b) dịch vụ kiểm toán; b) dịch vụ quản lý sổ sách kế toán với mục A; c) dịch vụ tư vấn thuế; d) dịch vụ kiến trúc; e) dịch vụ tư vấn kỹ thuật; f) dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ; g) dịch vụ quy hoạch đô thị và thiết kế cảnh quan; h) dịch vụ y tế, nha khoa, đờ đẻ; i) dịch vụ thú y; j) dịch vụ cung cấp bởi y tá, nhân viên vật lý trị liệu; và nhân viên y tế khác và cung cấp hàng hóa dược cho đại chúng (dược sỹ).²¹⁹ Cam kết của EU trong ngành dịch vụ chuyên môn khá phức tạp vì có các cam kết khác nhau cho từng phân ngành đồng thời cũng không đồng nhất về mức độ cam kết giữa các nước thành viên EU.

Đối với dịch vụ tư vấn pháp lý về luật pháp của nước chủ đầu tư và luật công quốc tế, EU không hạn chế với Mode 2 (tiêu dùng ở nước ngoài) tại mọi nước thành viên. Pháp và Bồ Đào

²¹⁸ Cam kết WTO của Việt Nam năm 2007, Phần II – Biểu cam kết cụ thể về dịch vụ, Biểu CLX thuộc Báo cáo Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO.

²¹⁹ <http://i-tip.wto.org/services/SearchResultGats.aspx>

Nha không cam kết nghĩa vụ nào đối với dịch vụ dự thảo các quy định pháp lý (không cam kết với dịch vụ dự thảo văn bản pháp quy) ở Mode 1 (cung cấp qua biên giới). Hạn chế với Mode 3 (hiện diện thương mại) được bảo lưu với trường hợp của Đức và Pháp. Đức bảo lưu hạn chế tiếp cận ở mức phải được chấp nhận tham gia Hiệp hội Luật sư theo “Luật Liên bang về Luật sư - Federal Lawyers Act” theo đó yêu cầu phải có cơ sở thành lập dưới hình thức doanh nghiệp tư nhân một chủ sở hữu hoặc công ty hợp doanh. Pháp hạn chế về loại hình tổ chức doanh nghiệp đối với công ty nước ngoài, theo đó chỉ được phép cung cấp thông qua SEL (anonyme, à responsabilité limitée ou en commandite par actions) hoặc SCP.²²⁰ Đối với Mode 4, hầu hết các nước thành viên EU đều bảo lưu “không cam kết – unbound” có nghĩa là họ bảo lưu toàn quyền áp dụng hạn chế với hiện diện thể nhân trong phân ngành này. Đức và Anh là ngoại lệ khi chấp nhận cam kết trong phần cam kết nền đối với mode 4 và chỉ yêu cầu người làm việc trong ngành này phải có bằng đại học và chứng chỉ nghề nghiệp và 3 năm kinh nghiệm chuyên môn trong lĩnh vực này.

Đối với *dịch vụ kế toán*, Pháp, Hy Lạp và Ý bảo lưu quyền hạn chế cung cấp qua biên giới (mode 1). EU không áp dụng hạn chế nào đối với mode 2. Các doanh nghiệp nước ngoài muốn thành lập doanh nghiệp trong phân ngành này (mode 3) chỉ có thể thông qua hình thức SEL (anonyme, à responsabilité limitée ou commanditée par actions) hoặc SCP tại Pháp, hoặc qua cơ sở nghề nghiệp tại Bồ Đào Nha hoặc qua hiệp hội nghề nghiệp (không cần thành lập doanh nghiệp) của những thể nhân hành nghề tại Ý; còn Đức cấm các hình thức “GmbH & CoKG” và “EWIV”, và tại Ý chỉ cho thể nhân tiếp cận thị trường mà thôi. Hiện diện thể nhân được bảo lưu không cam kết ngoại trừ tại Áo, Đức, Lú-xăm-bua, Hà Lan, Anh và Thụy Điển là các nước áp dụng theo cam kết nền theo đó chỉ đòi hỏi bằng đại học, chứng chỉ nghề nghiệp và 3 năm kinh nghiệm (Áo, Đức, Hà Lan, Anh và Thụy Điển) hoặc phải qua kỳ kiểm tra của cơ quan nghề nghiệp tại Áo hoặc chỉ hạn chế các hoạt động ở các quy định pháp luật “Wirtschaftsprüfer” (Đức).

Phụ lục 4 Các rào cản của Việt nam trong Dịch vụ Tài chính phân theo mode và loại cam kết²²¹

Cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng và dịch vụ tài chính khác đưa ra cam kết trong 4 mode và trên 2 khía cạnh hạn chế: Đối xử quốc gia và Tiếp cận thị trường. Kết quả đàm phán thì mức độ cam kết có thể là “không cam kết – unbound” hoặc “không hạn chế - none”. Không cam kết - Unbound có nghĩa là Việt Nam không cam kết về thời gian cũng như mức độ tự do hóa. Không hạn chế - None có nghĩa là Việt Nam đã đưa ra cam kết với các nước thành viên WTO và sẽ tuân thủ theo những gì cam kết. Mở cửa thị trường tài chính trong nước cho tham gia của nước ngoài phải đạt mức độ ít nhất ngang bằng với mức cam kết và phù hợp với lộ trình cam kết.

Trong cả 4 phương thức cung cấp, Việt Nam không cam kết với mode 1 và mode 4, còn cam kết không hạn chế với mode 2 và mode 3. Do dịch vụ tài chính được thực hiện qua mode 1 và mode 4 rất nhỏ, nên chúng tôi chỉ đưa ra bình luận với mode 1 và mode 3 mà thôi.

Đối với mode 1, Việt Nam xóa bỏ hạn chế đối với các giao dịch vắng lai từ 1/6/2005. Việt Nam cũng cam kết từng bước xóa bỏ hạn chế đối với các giao dịch tài khoản vốn đối với các nhà đầu tư nước ngoài và vay nước ngoài. Tuy nhiên, theo cam kết tự do hóa hoàn toàn dịch vụ tài

²²⁰ http://i-tip.wto.org/services/GATS_Detail.aspx/?id=23097§or_path=0000100013

²²¹ Viết bởi tác giả To Thi Anh Duong.

chính vào 2020, Việt Nam sẽ dành những điều kiện ưu đãi và tự do hóa luồng vốn cho các nước thành viên ASEAN vào năm 2015. Và để đạt được mức độ hợp tác tiền tệ chặt chẽ hơn thông qua thúc đẩy thương mại nội khối và hội nhập với nền kinh tế và khu vực tài chính vào năm 2020, các nước ASEAN đã thống nhất thành lập nhóm chịu trách nhiệm về cơ chế tỷ giá.

Đối với mode 3, các tổ chức tín dụng được phép thành lập hiện diện thương mại ở Việt Nam dưới một số hình thức như văn phòng đại diện, chi nhánh ngân hàng thương mại, các ngân hàng thương mại liên doanh có vốn góp của bên nước ngoài không vượt quá 50% vốn điều lệ và ngân hàng 100% vốn nước ngoài. Các quy định tương tự được áp dụng với các doanh nghiệp bảo hiểm. Hạn chế với các hoạt động huy động tiền gửi bằng tiền đồng đối với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được xóa bỏ kể từ 1/1/2011.

Tuy nhiên, còn có các hạn chế khác phù hợp với bảo lưu của Việt Nam trong WTO, như hạn chế về tỷ lệ tham gia vốn cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài tại các ngân hàng thương mại Việt Nam, và hạn chế về mở điểm giao dịch bên ngoài trụ sở của ngân hàng nước ngoài. Ngoài ra, Việt Nam vẫn duy trì đối xử quốc gia với các ngân hàng thương mại nhà nước.

Một rào cản khác đối với việc thành lập chi nhánh ngân hàng thương mại nước ngoài ở Việt Nam đó là ngân hàng mẹ phải có tài sản trên 15 triệu USD vào cuối năm trước năm nộp đơn xin cấp phép; ngưỡng giá trị này được nâng lên 3 nghìn tỷ đồng (khoảng 154 triệu USD) từ mức 1 nghìn tỷ đồng (khoảng 50 triệu USD) đối với ngân hàng liên doanh. Theo yêu cầu của NHNN, các ngân hàng nhỏ phải bổ sung vốn điều lệ để đáp ứng yêu cầu vốn tối thiểu đạt 3 nghìn tỷ đồng kể từ cuối năm 2011.

Nhiều thay đổi về quy định đã được thực hiện với lĩnh vực bảo hiểm. Doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài được tiếp cận với thông tin về biện pháp có ảnh hưởng đến dịch vụ bảo hiểm một cách không phân biệt đối xử theo NT. Kể từ 1/2008, doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài được phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm bắt buộc (bao gồm bảo hiểm trách nhiệm bên thứ ba đối với ô tô xe máy). Luật Kinh doanh bảo hiểm sửa đổi, có hiệu lực từ 1/7/2011 nhằm điều chỉnh quy định bảo hiểm sát hơn với các tiêu chuẩn và thực tiễn quốc tế và pháp điển hóa một số cam kết của Việt Nam theo GATS. Nghị định tháng 12/2011, có hiệu lực từ 15/2/2012, có quy định một số điều đối với cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới, về thành lập và hoạt động của chi nhánh bảo hiểm nước ngoài ở Việt Nam và về yêu cầu vốn pháp định. Hàng loạt các quy định, thông tư và hướng dẫn đã được ban hành để phát triển dịch vụ bảo hiểm mới (ví dụ bảo hiểm cháy nổ bắt buộc). Cơ quan có chức năng nêu rõ bảo hiểm nhân thọ (hoặc loại khác) mua từ các doanh nghiệp trong nước sẽ không liên quan tới đối xử ưu đãi thuế cá nhân đối với phần đóng góp hay lợi ích bảo hiểm thu được.

Tương tự như lĩnh vực ngân hàng, yêu cầu vốn pháp định đối với doanh nghiệp bảo hiểm là: 300 tỷ đồng đối với doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe; 400 tỷ đồng đối với doanh nghiệp tái bảo hiểm phi nhân thọ và sức khỏe; 600 tỷ đồng đối với doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ; 700 tỷ đồng với doanh nghiệp tái bảo hiểm nhân thọ và sức khỏe; và 1.100 tỷ đồng đối với doanh nghiệp hoạt động đồng thời nghiệp vụ tài bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ sức khỏe.

Về thực tiễn quy định thời gian kinh doanh, Việt Nam không có cam kết về nội dung này, có nghĩa là “không cam kết – unbound”. Theo đó Việt Nam có quyền tự do quy định về thời gian mà các tổ chức tín dụng hoặc bảo hiểm được phép hoạt động tài chính trên lãnh thổ Việt Nam.

Theo quy định hiện tại ở Việt Nam, thời gian tối đa đối với ngân hàng và doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài là không quá 99 năm và đối với các dịch vụ tài chính khác (đầu tư và cho thuê tài chính) là không quá 50 năm.

Việt Nam cũng có thể áp dụng quy định thận trọng để phần nào bảo hộ khu vực tài chính còn yếu và đang chuyển đổi của mình. Cụ thể, Việt Nam có thể áp dụng yêu cầu dự trữ đối với các ngân hàng thương mại nước ngoài (chi nhánh, liên doanh và ngân hàng 100% vốn nước ngoài), yêu cầu về vốn cũng như các điều kiện tiên quyết về kỹ thuật, nguồn lực con người. Trong lĩnh vực bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm (đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) được yêu cầu xây dựng quy trình quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ chặt chẽ. Cục Quản lý giám sát bảo hiểm thuộc Bộ Tài chính có trách nhiệm đảm bảo giám sát và thực hiện các yêu cầu hoạt động đối với ngành này, thực hiện hàng năm khoảng 9 cuộc kiểm tra, thanh tra để phát hiện và xử lý các vi phạm trong lĩnh vực bảo hiểm; các vi phạm chủ yếu bao gồm chỉ định cán bộ không đạt yêu cầu đảm nhiệm các cương vị nhất định, đầu tư vốn, và các quỹ dự trữ ngoài sổ sách.



DỰ ÁN HỖ TRỢ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ CỦA CHÂU ÂU (EU - MUTRAP)

Địa chỉ: Phòng 1203, Tầng 12, Tháp Hà Nội, số 49 Hai Bà Trưng, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam
Tel: 84-4-3937 8472 * Fax: 84-4-3937 8476
Email: mutrap@mutrap.org.vn * Website: www.mutrap.org.vn