

VIỆN HÀN LÂM KHOA HỌC XÃ HỘI VIỆT NAM
VIỆN NGHIÊN CỨU CHÂU ÂU

PGS.TS. NGUYỄN AN HÀ
(Chủ biên)

**ĐIỀU CHỈNH CHÍNH SÁCH FTA
CỦA LIÊN MINH CHÂU ÂU
VÀ ĐỐI SÁCH CỦA VIỆT NAM**

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC XÃ HỘI
HÀ NỘI - 2016

DANH MỤC BẢNG

	Trang
Bảng 1: Cơ cấu thương mại hàng hóa thế giới theo khu vực	45
Bảng 2: Thương mại quốc tế EU, đối tác nhập khẩu và xuất khẩu lớn nhất của EU	53
Bảng 3: Kim ngạch thương mại hàng hóa giữa EU - Việt Nam giai đoạn 2005-2013	85
Bảng 4: Một số mặt hàng EU xuất khẩu sang Việt Nam trong giai đoạn 2007-2014	86
Bảng 5: Một số mặt hàng EU nhập khẩu từ Việt Nam giai đoạn 2007-2014	88
Bảng 6: Kim ngạch xuất nhập khẩu sản phẩm nông nghiệp giữa EU - Việt Nam trong giai đoạn 2009-2013	89
Bảng 7: Kim ngạch xuất khẩu của một số thành viên chủ chốt EU với Việt Nam trong giai đoạn 2007-2012	91
Bảng 8: Đầu tư của EU vào Việt Nam tính đến hết tháng 6/2014	97

Bảng 9:	Đầu tư của Việt Nam vào EU tính đến hết tháng 3/2014	103
Bảng 10:	Đầu tư của 4 thành viên chủ chốt EU vào Việt Nam	105
Bảng 11:	Tổng giá trị mua sắm chính phủ tính theo phần trăm GDP và tổng số hợp đồng được trao trong giai đoạn 2007-2010	117
Bảng 12:	Cam kết tự do hóa thương mại đối với sản phẩm nông nghiệp trong FTA EU - Hàn Quốc	150
Bảng 13:	Thương mại của Hàn Quốc với các nước thành viên EU khu vực Đông Âu	169
Bảng 14:	Thương mại của Hàn Quốc với các nước thành viên EU khu vực Tây Âu	170
Bảng 15:	Kim ngạch xuất khẩu của Hàn Quốc đến EU và các đối tác khác trên thế giới	178
Bảng 16:	Kim ngạch nhập khẩu của Hàn Quốc từ EU và các đối tác khác trên thế giới	179
Bảng 17:	Đầu tư FDI đến Hàn Quốc từ EU và các quốc gia khác	180
Bảng 18:	Đóng góp vào tăng trưởng thu nhập của người nghèo chia theo ngành ở tất cả các kịch bản	252

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

	Trang
Biểu đồ 1: Tăng trưởng GDP của thế giới giai đoạn 2006-2011	21
Biểu đồ 2: Tăng trưởng thương mại toàn cầu 2002-2015 (%/năm)	23
Biểu đồ 3: Cơ cấu thương mại hàng hóa, dịch vụ thế giới	46
Biểu đồ 4: Thương mại dịch vụ thế giới giai đoạn 2002-2010	47
Biểu đồ 5: Tăng trưởng du lịch toàn cầu giai đoạn 2000-2010	49
Biểu đồ 6: Tỷ lệ giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Đức, Anh, Pháp	92
Biểu đồ 7: Thương mại dịch vụ song phương giữa EU - Việt Nam trong giai đoạn 2006-2011	93
Biểu đồ 8: Cán cân thương mại dịch vụ EU - Việt Nam trong giai đoạn 2006-2011	94
Biểu đồ 9: Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với 5 đối tác chủ chốt của EU	95

Biểu đồ 10: Tự do hóa thương mại trong lĩnh vực hàng hóa của Hàn Quốc	144
Biểu đồ 11: Lộ trình cắt giảm thuế quan đối với các hàng hóa nhập khẩu EU - Hàn Quốc	149
Biểu đồ 12: Kim ngạch thương mại EU - Hàn Quốc trong lĩnh vực hàng hóa giai đoạn 2010-2012	172
Biểu đồ 13: Kim ngạch thương mại EU - Hàn Quốc trong lĩnh vực dịch vụ giai đoạn 2010-2011	173
Đô thị 14: Kim ngạch thương mại EU - Singapore trong lĩnh vực hàng hóa giai đoạn 2011-2013	188
Biểu đồ 15: Kim ngạch thương mại EU - Singapore trong lĩnh vực dịch vụ giai đoạn 2010-2012	189
Biểu đồ 16: Thương mại dịch vụ của Singapore với các nước thành viên EU năm 2012	190
Biểu đồ 17: Đầu tư của Singapore sang một số nước thành viên EU năm 2012	192
Biểu đồ 18: Đầu tư của một số thành viên EU sang Singapore năm 2012	192
Biểu đồ 19: Số người thoát khỏi đói nghèo do tác động của việc thực hiện FTA theo kịch bản kỳ vọng (nghìn người)	253

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

ASEAN	Association of Southeast Asia Nations Hiệp hội Các nước Đông Nam Á
ASXH	An sinh xã hội
BRICS	Brasil, Russian, India, China, South Africa Nhóm các nền kinh tế mới nổi
CFSP	Common Foreign and Security Policy Chính sách An ninh và Đối ngoại
EC	European Commission Ủy ban Châu Âu
ECB	European Central Bank Ngân hàng Trung ương Châu Âu
EMU	Economic and Monetary Union Liên minh Kinh tế - Tiền tệ Châu Âu
EP	European Parliament Nghị viện Châu Âu
ESCB	European System of Central Banks Hệ thống ngân hàng Trung ương Châu Âu

EU	European Union Liên minh Châu Âu
FDI	Foreign Direct Investment Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FTA	Free Trade Agreement Hiệp định thương mại tự do
GDP	Gross Domestic Product Tổng sản phẩm quốc nội
GSP	Generalized System of Preferences Ưu đãi thuế quan phổ cập
IMF	International Monetary Fund Quỹ Tiền tệ Quốc tế
MUTRAP	Dự án Hỗ trợ chính sách thương mại và đầu tư của Châu Âu
ODA	Official Development Assistance Hỗ trợ phát triển chính thức
SPS	Sanitary and Phytosanitary Measure Kiểm dịch động thực vật
TBT	Technical Barriers to Trade Hàng rào kỹ thuật
WTO	World Trade Organization Tổ chức Thương mại Thế giới

LỜI NÓI ĐẦU

Liên minh Châu Âu (EU) bao gồm 28 nền kinh tế thành viên, là một trong những đối tác thương mại lớn nhất thế giới, với quy mô thị trường 18.000 tỉ USD (chiếm 22% tổng GDP toàn cầu), dân số trên 500 triệu người, tổng kim ngạch thương mại hàng năm đạt xấp xỉ 4.000 tỉ USD, cung cấp gần 40% vốn đầu tư ra nước ngoài của thế giới¹. Các quốc gia EU đóng vai trò quan trọng trong lưu chuyển thương mại quốc tế, dẫn đầu thế giới cả xuất khẩu và nhập khẩu. Thị phần của Liên minh Châu Âu trong tổng thương mại thế giới chiếm khoảng 24,7% xuất khẩu và 21,2% nhập khẩu². EU chịu tác động nặng nề của khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008, với các hậu quả tăng trưởng thấp, thất nghiệp cao, thâm hụt ngân sách và nợ công cao. Trước những thách thức như vậy, cùng với những giải pháp ngắn hạn ứng phó với khủng hoảng và nợ công, EU thực hiện những điều chỉnh mạnh mẽ trong chiến lược phát triển, trong chính sách kinh tế đối ngoại cũng như các hiệp định thương mại tự do FTA với các đối tác, trong đó có Việt Nam.

Việt Nam - EU đã có lịch sử 1/4 thế kỉ thiết lập quan hệ ngoại giao và 20 năm kí Hiệp định khung về hợp tác Việt Nam - EU.

-
1. Báo Đầu tư, "Tuần tới đàm phán vòng 7 FTA Việt Nam - EU", truy cập tại website <http://tinnhanhchungkhoan.vn>, ngày 10/3/2014.
 2. WTO, "Báo cáo phát triển năm 2012".

Quan hệ hữu nghị và hợp tác nhiều mặt giữa Việt Nam và EU đã đạt được những kết quả khả quan. EU là đối tác quan trọng hàng đầu về thương mại và đầu tư của Việt Nam trong những năm đầu thế kỉ XXI. Quan hệ này được nâng lên tầm cao mới khi hai bên kí kết Hiệp định Hợp tác đối tác toàn diện PCA tháng 6/2012, và chính thức khởi động đàm phán FTA Việt Nam - EU. Trong bối cảnh kinh tế thế giới chịu tác động nặng nề của khủng hoảng tài chính từ năm 2008 đến nay, thương mại và đầu tư toàn cầu sụt giảm sâu, EU cũng rơi vào khủng hoảng nợ công, song quan hệ kinh tế thương mại và hợp tác phát triển giữa hai bên vẫn duy trì và phát triển.

Trong giai đoạn hiện nay, tình hình khu vực và thế giới có nhiều biến động phức tạp, việc nâng cao chất lượng của hội nhập quốc tế, tận dụng sức mạnh bên ngoài để phục vụ bên trong có ý nghĩa quan trọng trong phát triển nhanh và bền vững, đảm bảo chất lượng tăng trưởng, thực hiện thành công các mục tiêu của chiến lược phát triển nhằm đưa Việt Nam cơ bản trở thành nước công nghiệp vào năm 2020. Như vậy, việc triển khai FTA Việt Nam - EU là một điểm nhấn quan trọng trong chiến lược hội nhập quốc tế của Việt Nam.

Khi triển khai FTA, ước tính GDP của Việt Nam có thể tăng thêm trên 15% so với mức tăng hiện tại, tiền lương thực tế của lao động có chuyên môn tăng khoảng 12%, của lao động không có chuyên môn tăng khoảng 13% và kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 35%. Ngoài ra trong tương lai gần, khi Việt Nam tiến tới "bẫy thu nhập trung bình", FTA cũng là một công cụ quan trọng hỗ trợ cho Việt Nam thoát khỏi bẫy này. Thứ nhất, cho đến nay

Việt Nam đang dựa trên lợi thế cạnh tranh là nhân công giá rẻ, tuy nhiên lợi thế này đang mất dần trong quá trình Việt Nam phát triển thành một nước công nghiệp, tiền lương và sinh hoạt phí đều tăng lên. Hơn nữa, Việt Nam phải cạnh tranh với các nước trong khu vực như Campuchia, Lào và Myanmar khi hình thành Cộng đồng ASEAN năm 2015. Mặt khác, sau khi Việt Nam thoát nghèo thì đã không được hưởng quy chế miễn thuế EBA "mọi thứ trừ vũ khí" của EU đối với các nước nghèo. Hiện nay, Việt Nam chỉ được hưởng quy chế Ưu đãi thuế quan phổ cập GSP dành cho các thành viên của WTO và được giảm thuế khi xuất khẩu vào EU. Tuy nhiên, lợi thế này cũng chỉ duy trì cho đến khi mức thu nhập bình quân đầu người dưới 4.000 USD, khi thu nhập vượt qua ngưỡng "trung bình" này thì sẽ bị loại ra khỏi GSP. Do đó, việc kí kết FTA sẽ duy trì một số lợi thế lâu dài hơn, tránh rủi ro "trở thành dần từ GSP"¹. Cuối cùng, FTA sẽ mang lại cơ hội mở rộng hơn quan hệ thương mại và đầu tư giúp Việt Nam thực hiện chiến lược phát triển nhanh và bền vững. Tuy nhiên, bên cạnh những tác động tích cực còn hàng loạt các tác động tiêu cực, đặc biệt là khả năng cạnh tranh của nền kinh tế khi hội nhập sâu với một đối tác có trình độ phát triển hơn.

Như vậy, việc gạt hái các lợi ích tiềm tàng này như thế nào, làm sao để giảm thiểu các tác động tiêu cực không chỉ phụ thuộc vào quá trình đàm phán kí kết mà còn phụ thuộc rất nhiều vào việc thực thi các cam kết sau đàm phán của Việt Nam, vào việc hoàn thiện nền kinh tế thị trường hiện đại của Việt Nam.

1. Sách trắng "Các vấn đề thương mại/đầu tư và kiến nghị" 2014 của Eurocham Việt Nam.

Chính vì vậy, việc nghiên cứu những điều chỉnh chính sách FTA của Liên minh Châu Âu trong bối cảnh hậu khủng hoảng từ năm 2008 đến nay, đánh giá thực trạng quan hệ và nhu cầu triển khai cũng như quá trình đàm phán Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và EU; nghiên cứu thực tiễn triển khai FTA giữa EU với một số nước Đông Á như Hàn Quốc và Singapore; đánh giá dự báo những tác động, từ đó rút ra những khuyến nghị cho Việt Nam có những đổi sách phù hợp nhằm phát huy tối đa tác động tích cực, hạn chế tác động tiêu cực là hết sức cấp thiết, có ý nghĩa khoa học và thực tiễn cao.

Cuốn sách chia làm 4 chương:

Chương 1: Điều chỉnh chính sách FTA của Liên minh Châu Âu

Chương 2: Hướng tới FTA Việt Nam - EU

Chương 3: Thực tiễn triển khai FTA EU với Đông Á

Chương 4: Cơ hội, thách thức từ FTA với EU và đổi sách của Việt Nam

Mặc dù có nhiều cố gắng, nhưng đây là vấn đề khá phức tạp, liên quan tới nhiều lĩnh vực nên chắc chắn cuốn sách này còn có nhiều thiếu sót, chúng tôi rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các độc giả.

TM. Nhóm tác giả
PGS.TS. NGUYỄN AN HÀ

CHƯƠNG 1

ĐIỀU CHỈNH CHÍNH SÁCH FTA CỦA LIÊN MINH CHÂU ÂU

1.1. Bối cảnh mới và những tác động tới Liên minh Châu Âu

Trong những năm đầu thế kỉ XXI, xu thế toàn cầu hóa, khu vực hóa gia tăng mạnh mẽ, sự phát triển như vũ bão của khoa học công nghệ, cách mạng thông tin..., thế giới đã có những bước phát triển nhanh với các động lực tăng trưởng thương mại hàng hóa và dịch vụ, các dòng vốn đầu tư nước ngoài... Trong sự đan xen và gắn kết chặt chẽ, tác động qua lại lẫn nhau như vậy, tăng cường nội lực, nâng cao khả năng cạnh tranh, chủ động tích cực hội nhập với khu vực và thế giới, tham gia vào tiến trình tự do hóa thương mại, mở cửa thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài là xu thế chung và chủ đạo trong chiến lược phát triển của mỗi quốc gia, khu vực.

Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực, quá trình phát triển cũng làm nảy sinh, tích tụ nhiều bất cập, mâu thuẫn, không bền vững; từ sự thiếu vắng những mô hình quản trị phát triển ở quy mô toàn cầu, khu vực tới các quốc gia; sự cạnh tranh quyết liệt giữa các nguồn lực cho phát triển; sự chạy đua trỗi dậy

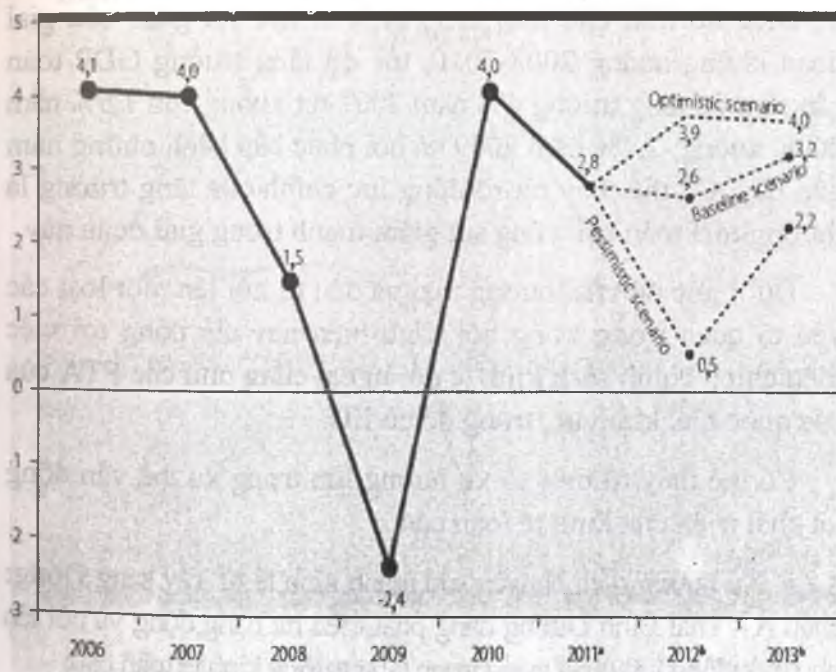
của các nước lớn; sự đầu cơ, thổi phồng kinh tế ảo của các tập đoàn tài chính dẫn tới gia tăng thách thức đối với toàn cầu như biến đổi khí hậu, ô nhiễm môi trường, khủng hoảng năng lượng, khủng hoảng lương thực, xung đột, chạy đua vũ trang... Và như một tất yếu, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu có nguồn gốc từ khủng hoảng tín dụng, khủng hoảng cho vay thế chấp, khủng hoảng nợ dưới chuẩn của các ngân hàng và các tập đoàn tài chính khổng lồ ở Mỹ đã nổ ra từ giữa năm 2008.

Cuộc khủng hoảng năm 2008 không chỉ tác động về mặt tài chính, gây ra sự đổ vỡ, phá sản các tập đoàn tư bản tài chính, mà còn tác động nặng nề tới các động lực phát triển của thế giới là thương mại và đầu tư, đình trệ cung cầu trên thị trường toàn cầu, gây ra suy giảm tăng trưởng, gia tăng tỉ lệ thất nghiệp và nghèo đói, đẩy các quốc gia và các doanh nghiệp vào tình trạng nợ nần, làm đóng băng thị trường bất động sản, gia tăng các hoạt động đầu cơ vàng, dầu mỏ... Từ khủng hoảng kinh tế dẫn tới bất ổn về chính trị và xã hội lan rộng, chủ nghĩa dân tộc cực đoan, xung đột sắc tộc gia tăng, làm cho môi trường quốc tế ngày càng có nhiều điểm nóng. Cách mạng "mùa xuân Arab" ở Bắc Phi, Trung Đông đẩy một loạt các quốc gia rơi vào nghèo đói, xung đột sắc tộc, sụp đổ nhà nước dân tộc ở Ai Cập, Lybia, Siria, và sự trỗi dậy của chủ nghĩa khủng bố, Hồi giáo cực đoan (IS). Cuộc khủng hoảng Ukraina đang gây ra căng thẳng ở châu Âu, đẩy mâu thuẫn giữa Nga, Mỹ và EU lên cực điểm, dẫn tới nguy cơ của một cuộc Chiến tranh Lạnh mới. Sự trỗi dậy của Trung Quốc cùng với các hoạt động tăng cường tiềm lực quân sự, đầu tư ngân sách

quốc phòng hiện đại hóa không quân và hải quân, cũng như liên tiếp có những hành động vi phạm nghiêm trọng chủ quyền, lãnh thổ của các nước trong khu vực tại vùng Biển Đông và biển Hoa Đông gây ra những căng thẳng, nguy cơ xung đột, chạy đua vũ trang ở Đông Á.

**Biểu đồ 1: Tăng trưởng GDP của thế giới
giai đoạn 2006-2011**

Đơn vị: %



Nguồn: UN (2012), *World Economic Situation and Prospects 2012*, tr. 5.

Về cơ bản, trong lĩnh vực chính trị ngoại giao, cuộc khủng hoảng đã làm thay đổi cơ cấu quyền lực thế giới, tạo ra một cục diện mới, tác động đa chiều tới xu thế hòa bình, ổn định và hợp tác phát triển toàn cầu, tạo ra những cơ hội và thách thức mới cho mỗi quốc gia, khu vực. Trong lĩnh vực kinh tế, khủng hoảng kinh tế tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu năm 2008 làm thay đổi sức mạnh kinh tế của các quốc gia, tăng trưởng chậm, lạm phát gia tăng, khủng hoảng nợ công, thất nghiệp tràn lan, sức mạnh bên trong cũng như bên ngoài thay đổi.

Biểu đồ trên cho thấy kinh tế toàn cầu sụt giảm sâu giai đoạn khủng hoảng 2008-2010, tốc độ tăng trưởng GDP toàn cầu từ mức tăng trưởng 4% năm 2007 tụt xuống còn 1,5% năm 2008, xuống -2,4% năm 2009 và hồi phục bấp bênh những năm gần đây. Có thể thấy rất rõ động lực chính của tăng trưởng là thương mại toàn cầu cũng sụt giảm mạnh trong giai đoạn này.

Dưới góc độ của thương mại và đầu tư nổi lên một loạt các yếu tố quan trọng trong bối cảnh hiện nay tác động tới việc điều chỉnh chính sách kinh tế đối ngoại cũng như các FTA của các quốc gia, khu vực, trong đó có EU.

Có thể thấy rõ một số xu hướng lớn trong xu thế vận động và phát triển của kinh tế toàn cầu:

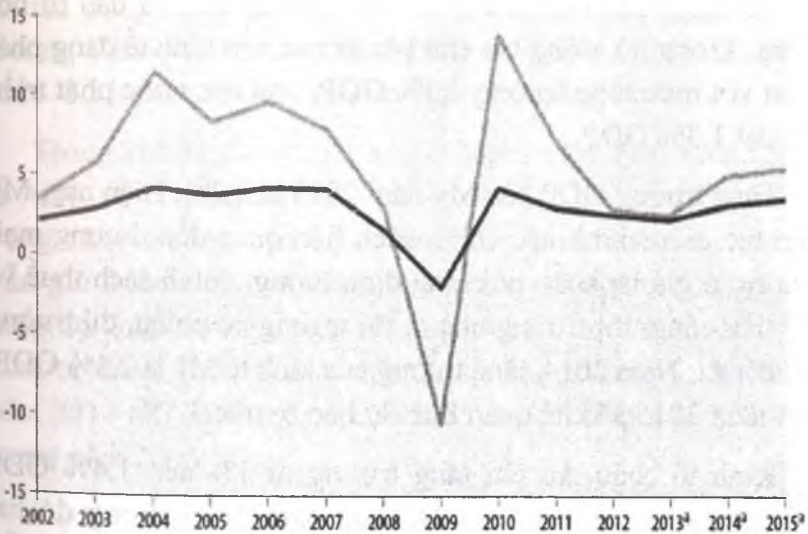
- Xu hướng dịch chuyển sức mạnh kinh tế từ Tây sang Đông: châu Á - Thái Bình Dương đang phát triển rất năng động và nổi lên như một động lực quan trọng trong tăng trưởng kinh tế toàn cầu;

- Xu hướng ngày càng gia tăng tự do hóa thương mại toàn cầu theo hướng song phương và khu vực;

• Xu hướng các quốc gia, khu vực đều đổi mới phương thức phát triển và mô hình tăng trưởng, hướng tới tăng trưởng bao trùm, toàn diện, kinh tế xanh, kinh tế tri thức, ứng phó với ô nhiễm môi trường và biến đổi khí hậu, và những điều chỉnh này tác động tới thương mại và đầu tư;

• Xu hướng dịch chuyển cơ cấu thương mại và đầu tư toàn cầu từ thương mại hàng hóa sang thương mại dịch vụ.

**Biểu đồ 2: Tăng trưởng thương mại toàn cầu 2002-2015
(%/năm)**



— Tăng trưởng đầu tư — Tăng trưởng thương mại

Nguồn: UN/DESA.

Dưới đây chúng tôi sẽ đi sâu vào luận giải một số nhận định trên.

Thứ nhất, có sự dịch chuyển về sức mạnh kinh tế, trong đó châu Á - Thái Bình Dương đang phát triển rất năng động và nổi lên như một động lực quan trọng trong tăng trưởng kinh tế toàn cầu.

Năm 2013 tăng trưởng GDP toàn cầu đạt 3,4%, năm 2014 theo dự báo khả quan hơn nhưng trên thực tế cũng ở mức 3,4% và năm 2015 dự báo sẽ là 3,8%¹. Quan trọng hơn là có sự dịch chuyển động lực tăng trưởng toàn cầu cả về mặt địa lí nói chung, cũng như trong cơ cấu thương mại và đầu tư nói riêng. Trong đó, động lực chủ yếu là các nền kinh tế đang phát triển với mức tăng trưởng 4,7% GDP, còn các nước phát triển chỉ đạt 1,3% GDP.

Tăng trưởng GDP của Mỹ năm 2013 là 2,2%. Hiện nay, Mỹ tiếp tục điều chỉnh các chính sách liên quan đến thương mại, đầu tư, tỉ giá lãi suất, nới lỏng định lượng, chính sách thuế và chi tiêu công, thị trường nhà ở, thị trường cổ phiếu, thị trường lao động... Năm 2014, tăng trưởng của kinh tế Mỹ là 2,4% GDP, còn năm 2015 sẽ khả quan hơn dự báo ở mức 3,5%.

Kinh tế châu Âu chỉ tăng trưởng từ 1% đến 1,4% GDP năm 2014 so với -0,2% GDP của năm 2013, trong đó hai nền kinh tế đầu tàu của Khu vực Đồng tiền chung Châu Âu (Eurozone) là Đức, tăng trưởng 1,4%, tiếp đó là Pháp, tăng 0,7%.

1. IMF, *2015 World Economic Outlook: Uneven Growth - Short and Long term Factor*, April 2015.

Nhờ có động lực xuất khẩu tốt hơn trong năm 2014 do nhu cầu ở Đức và Eurozone phục hồi, tăng trưởng của Eurozone đạt 0,9% GDP năm 2014, dự báo năm 2015 sẽ đạt mức 1,5% GDP. Tăng trưởng của EU đạt 1,5% GDP còn Eurozone là 1,2% GDP, năm 2015 dự báo là 2,0% và 1,8% tương ứng.

Với Liên bang Nga, dự báo ban đầu của năm 2014 khá khả quan với mức tăng trưởng hơn 3,5% GDP, tuy nhiên, trong điều kiện giá dầu mỏ biến động, sụt giảm mạnh trong thời gian cuối năm 2014, cùng với những biện pháp trừng phạt của phương Tây đối với Nga liên quan tới khủng hoảng Ukraina đã tác động nặng nề tới nước này, năm 2014 Nga chỉ tăng trưởng 0,6% GDP, sang năm 2015 dự báo sẽ giảm mạnh ở mức -3,8% GDP và có nguy cơ lâm vào khủng hoảng¹.

Trong khi đó, theo báo cáo của Ngân hàng Phát triển Châu Á ADB về "Triển vọng phát triển châu Á 2014" cho thấy triển vọng tăng trưởng của các nước đang phát triển ở châu Á vẫn giữ ở mức ổn định và khu vực này sẽ tiếp tục là nơi có nhịp độ tăng trưởng nhanh nhất toàn cầu. Theo ADB, các nền kinh tế đang phát triển ở châu Á sẽ tăng trưởng 6,2% trong năm 2014 và 6,4% trong năm 2015, sau khi tăng trưởng 6,1% trong năm 2013.

Dự báo trong giai đoạn 2014-2018, các nền kinh tế mới nổi châu Á sẽ có mức tăng trưởng GDP 6,9%, giảm khá nhiều so với mức 8,6% của giai đoạn 2000-2007, tuy nhiên còn rất cao

1. <http://nguyentandung.org/chuyen-gia-du-bao-kinh-te-nga-co-the-roi-vao-suy-thoai-nam-2015.html>.

so với các khu vực khác. Nguyên nhân là do tốc độ tăng trưởng của Trung Quốc và Ấn Độ cũng như ASEAN bị sụt giảm. Trung Quốc dự báo tăng trưởng GDP 7,7% trong giai đoạn này so với mức 10,4% trước khủng hoảng, Ấn Độ là 5,9% so với 7,1% tương ứng. Còn tăng trưởng GDP của ASEAN dự báo đạt 5,4% so với mức 5,5% của giai đoạn 2000-2007.

Tăng trưởng của các nền kinh tế khác cũng dự báo sẽ hồi phục, cụ thể kinh tế Nhật Bản sẽ tăng 0,7% năm 2014 so với 1,2% năm 2013. Chiến thắng mới đây và sự tái nhiệm của Thủ tướng Shinzo Abe cho thấy trong trung hạn, với giá dầu giảm, nền kinh tế Nhật Bản có thể tăng tốc. Tuy nhiên, trên thực tế, năm 2014 Nhật Bản tăng trưởng -0,1% và dự báo năm 2015 sẽ khá quan hơn với mức 1% GDP.

Ngoài ra, các động lực liên quan tới tăng trưởng cũng như các vấn đề nội tại của các nền kinh tế cho thấy có sự khác biệt lớn giữa các nước và khu vực hiện nay. Cùng với sự ị ạch trong tăng trưởng kinh tế, vấn đề nợ công và thâm hụt ngân sách tiếp tục là nỗi lo của nhóm nước phát triển. Tính đến cuối năm 2013, nợ công của Mỹ tiếp tục tăng cao, tốc độ nhanh, với hơn 17.000 tỉ USD, trong khi mức giới hạn cho phép trước đây là gần 16.700 tỉ USD¹. Còn nợ công của khu vực Eurozone vẫn đang là vấn đề nan giải. Theo Cơ quan Thống kê Châu Âu Eurostat, nợ của 17 nước thuộc Eurozone vừa cán mức kỉ lục mới, chiếm tới 92,2% GDP của khu vực và dự báo còn tiếp

1. <http://vov.vn/The-gioi/No-cong-cua-Mỹ-da-vuot-muc-tran-cho-phep/286000.vov>.

tục gia tăng tới sau năm 2016¹. Tại Nhật Bản, nợ công tính đến quý IV/2013 đã đạt 1.017,9 nghìn tỉ yên (9.940 tỉ USD), vượt mức kỉ lục được ghi nhận trong quý III cùng năm là 1.011,2 nghìn tỉ yên (9.870 tỉ USD). Đây là quý thứ ba liên tiếp nợ công nước này vượt 1.000 nghìn tỉ yên².

Trong khi đó, thế giới đang chứng kiến sự vươn lên mạnh mẽ của các nền kinh tế mới nổi được dẫn dắt bởi Trung Quốc và tiếp đó là Ấn Độ, Brazil, Nga và Nam Phi. Vào đầu thế kỉ XXI, nhóm 4 nước BRIC (chưa tính Nam Phi, gia nhập năm 2010) là những nước tỏa sáng nhất của nền kinh tế thế giới, trong đó mức tăng trưởng GDP bình quân hàng năm của Trung Quốc từ năm 2002 đến năm 2008 đã vượt qua con số 10%, năm 2007 lên tới 11,9%, còn Ấn Độ đạt 9,3%. Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu phục hồi chậm chạp sau khủng hoảng năm 2008, BRICS vẫn có bước tăng trưởng mạnh mẽ chưa từng có. Tổng GDP của nhóm BRICS đã tăng gấp bốn lần, với 12 nghìn tỉ USD năm 2010, 13.600 tỉ USD năm 2011, đóng góp 45% vào tăng trưởng của kinh tế thế giới. Sự đóng góp của 4 nước BRIC vào tăng trưởng kinh tế của thế giới trong 5 năm qua cũng tăng mạnh, đạt gần 50%³.

1. <http://hanoimoi.com.vn/Tin-tuc/The-gioi/602948/no-cong-chau-au-lap-ky-luc-moi-moi-ngo-vuc-gia-tang>.
2. <http://www.vietnamplus.vn/nhat-ban-no-cong-trong-quy-42013-dat-muc-ky-luc/243177.vnp>.
3. <http://www.tgvn.com.vn/Item/VN/BAICHU/2012/4/03E2B09C3D2832E7/>.

Bên cạnh đó, cơ cấu ngoại thương của các nước này mang tính hỗ trợ, bổ sung cho nhau, có trình độ phát triển khá tương đồng, là chất keo kết dính các nền văn hóa khác biệt lại với nhau. Hai thành viên của BRICS - Ấn Độ và Trung Quốc là hai nước nhập khẩu năng lượng lớn nhất trong khi đó Nga và Brazil là hai quốc gia xuất khẩu tài nguyên lớn nhất. Nga có dự trữ khí đốt và dầu mỏ lớn còn Brazil giàu về khoáng sản, kể cả quặng sắt. Do đó, các quốc gia xuất - nhập khẩu tài nguyên này không có sự lựa chọn nào khác hơn là gắn kết lại với nhau và thúc đẩy tiến trình tăng trưởng. Ấn Độ được xem là "văn phòng khổng lồ" trong lĩnh vực dịch vụ, còn Trung Quốc là "đại công xưởng" trong ngành sản xuất gia công. Chỉ tính riêng năm 2001-2010, kim ngạch thương mại giữa năm nước đã đạt 230 tỉ USD, tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm đạt 28%.

Cùng với cơ chế hỗ trợ bổ sung trong thương mại, nhóm này sở hữu những nguồn quan trọng nhất cho sự tăng trưởng, như chiếm hơn 1/4 diện tích đất đai, 41% dân số, gần 25% GDP, 15% thương mại và gần 50% tổng dự trữ ngoại tệ và vàng của thế giới. Dự trữ ngoại tệ của BRIC hiện lên tới trên 4.700 tỉ USD, trong đó Trung Quốc trên 3.900 tỉ USD, Brazil là 200 tỉ USD, Nga là 404 tỉ USD, Ấn Độ là 254 tỉ USD.

Tại Hội nghị Thượng đỉnh BRICS lần thứ 6 ngày 15/7/2014 tại thành phố Fortaleza (Brazil), các nước này đã kí thỏa thuận thành lập ngân hàng chung, nhằm huy động nguồn lực cho các dự án hạ tầng và phát triển tại các nước thành viên và các nền kinh tế mới nổi và đang phát triển khác. Với số vốn lên tới

100 tỉ USD, Ngân hàng Phát triển BRICS được đánh giá như là "Quỹ Tiền tệ quốc tế của các nước mới nổi" và là đối trọng của các định chế tài chính do phương Tây hậu thuẫn, như Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (WB). Một sức mạnh nữa về tài chính của BRICS là các nước này đều có dự trữ ngoại hối lớn, và nhóm nước này đang nắm giữ hơn 1.600 tỉ USD trái phiếu nợ (T bond) của Mỹ.

Báo cáo mới đây của Tập đoàn Goldman Sachs dự báo, 4 nước BRIC sẽ "đi đầu thống lĩnh nền kinh tế thế giới" trong thế kỉ XXI; trong năm 2040, Trung Quốc sẽ vượt qua Mỹ trở thành nền kinh tế hàng đầu thế giới; trong năm 2033, Ấn Độ có thể trở thành nước có nền kinh tế đứng thứ ba trên thế giới. Trong số các nước này, Trung Quốc đóng vai trò rất quan trọng cho sự tăng trưởng của kinh tế toàn cầu. Năm 2007, chỉ tính riêng sự đóng góp của Trung Quốc trong tăng trưởng kinh tế của thế giới đã vượt qua 12%, cao hơn so với Mỹ.

Sự điều chỉnh phương thức và tốc độ phát triển của Trung Quốc cũng đang tác động tới thương mại toàn cầu. Giai đoạn 2000-2008 tăng trưởng của Trung Quốc dựa trên đầu tư ở mức cao, từ 36-42% GDP, nhờ đó thị phần xuất khẩu tăng từ 2% đến 8%, cũng như tỉ trọng xuất khẩu/GDP tăng từ 23% lên 38%. Trong cùng giai đoạn, tiêu dùng trong nước giảm từ 46% xuống còn 36% GDP. Sau khủng hoảng, Trung Quốc tiếp tục gia tăng đầu tư tập trung cho công nghiệp, hạ tầng và công nghệ lên tới 50% GDP nhưng giảm bớt tỉ trọng xuất khẩu khoảng 3,5% do thị trường toàn cầu co rút. Cơ cấu xuất nhập khẩu cũng thay đổi theo chiều hướng gia tăng nhập khẩu

do đầu tư trong nước tăng, tập trung vào các nguyên nhiên liệu chiến lược là sắt và đồng, tăng từ 9% giai đoạn 2005-2007 lên 13% giai đoạn 2009-2012. Cũng trong giai đoạn này, nhập khẩu máy móc giảm từ 16% xuống còn 12%, nhập khẩu linh kiện điện tử cũng giảm mạnh từ 24% xuống còn 14% năm 2012... cho thấy xu hướng điều chỉnh theo hướng tăng hàm lượng công nghệ, tiết kiệm năng lượng làm cho giá cả nguyên nhiên liệu giảm, đặc biệt là năng lượng. Quặng nguyên liệu và các kim loại chiến lược rất nhạy cảm trên thị trường thế giới, đặc biệt phụ thuộc vào các nước lớn như Trung Quốc, Mỹ và EU. Từ năm 2013, do tốc độ tăng trưởng kinh tế của Trung Quốc sụt giảm, cùng với sự lên giá của đồng USD, giá cả một số hàng hóa công nghiệp sụt xuống so với năm 2012. Chỉ số giá kim loại đồng, nhôm, nikel và kẽm giảm 15% còn sắt thép giảm khoảng gần 24% trong nửa đầu năm 2013. Giá dầu cũng có sự điều chỉnh, mặc dù dự báo sẽ tăng lên mức 108 USD/thùng giai đoạn 2014-2015 so với mức 111,6 USD/thùng năm 2012. Thực tế, giá dầu tháng 11 năm 2014 giảm xuống mức 80 USD/thùng và đạt mức thấp kỉ lục tháng 12/2014 với dưới 50 USD/thùng. Diễn biến sụt giảm mạnh của giá dầu hiện nay liên quan tới nhiều yếu tố, trong đó có nguyên nhân giảm tốc và điều chỉnh phương thức tăng trưởng của Trung Quốc.

Khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu dẫn đến sự thay đổi ngày càng phức tạp trong vấn đề tiền tệ, tỉ giá hối đoái giữa các quốc gia trên thế giới. Hiện nay, đồng USD vẫn là đồng tiền quốc tế chủ yếu, tuy nhiên đang phải đối mặt với nhiều đối thủ tiềm năng cho vai trò đồng tiền dự trữ

quốc tế. Nhiều nước cũng bắt đầu lấy các ngoại tệ khác làm nguồn dự trữ ngoại tệ như đôla Úc, đôla Canada, bảng Anh, yên Nhật, franc Thụy Sĩ. Trong số các đồng tiền có khả năng thay thế đồng USD, đồng euro đang trở thành lựa chọn đáng tin cậy. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu khiến các nước có xu hướng đa dạng hóa dự trữ ngoại hối nhằm giảm bớt rủi ro. Điều này khiến tỉ trọng dự trữ bằng đồng euro giảm từ mức 27,7% năm 2009 xuống mức 25% vào cuối năm 2011 và 23,8% vào năm 2013, mặc dù vẫn là đồng tiền dự trữ quốc tế lớn thứ hai trên thế giới, sau đồng USD. Trong khi đó, tỉ trọng đồng USD trong dự trữ ngoại hối của các nước đã giảm từ khoảng 70% năm 2001 xuống chỉ còn 60% trong năm 2010 và đang có dấu hiệu tăng dự trữ trở lại khoảng 61,9%¹.

Một số quốc gia trong quan hệ song phương đã sử dụng đồng tiền của mình để thanh toán hàng hóa, chẳng hạn như Nga và Trung Quốc đã quyết định sử dụng đồng tiền của hai quốc gia trong thương mại song phương, loại bỏ đồng USD ra khỏi giao dịch. Hoặc Brazil và Trung Quốc đã bắt đầu sử dụng đồng tiền riêng của hai nước để giao thương kể từ khi Trung Quốc trở thành đối tác thương mại lớn nhất của Brazil. Nếu nhìn về tương lai xa hơn, khi nền kinh tế các nước mới nổi chiếm tỉ lệ ngày càng lớn trong nền kinh tế toàn cầu và thực hiện ngày càng nhiều các hoạt động thương mại và tài chính xuyên biên giới, có thể thấy đồng tiền của các quốc gia này, đặc biệt là

1. "Vị thế cạnh tranh của đồng đôla Mỹ", <http://gafin.vn/20131124095637554p32c82/vi-the-canh-tranh-cua-dong-dola-my.htm>.

đồng NDT, sẽ đóng vai trò ngày càng quan trọng trong hệ thống tài chính thế giới. Trung Quốc cũng đang nỗ lực quốc tế hóa đồng NDT như một đồng tiền thanh toán, đồng tiền đầu tư và đồng tiền dự trữ. Vai trò thanh toán của đồng NDT tiếp tục được khẳng định khi Trung Quốc tiếp tục là nước xuất khẩu lớn nhất thế giới và đã triển khai kí kết Thỏa thuận hoán đổi với gần 30 nước trên thế giới, trong đó có một số nước thành viên EU như Anh, Đức. Việc triển khai con đường tơ lụa trên bộ và trên biển với mức đầu tư 60 tỉ USD và thành lập Ngân hàng Phát triển hạ tầng châu Á AIIB có sự tham gia của nhiều nước đang phát triển là cơ hội gia tăng vai trò đầu tư của đồng NDT. Còn việc nắm giữ lượng dự trữ ngoại hối lớn nhất thế giới tạo uy tín và cơ hội để đưa đồng NDT trở thành đồng tiền dự trữ trong rổ tiền tệ quốc tế và sẽ giảm bớt sự thống trị của đồng USD, Euro trong những thập kỉ tới. Mặc dù Trung Quốc có thể thay thế Mỹ trở thành nền kinh tế lớn nhất thế giới trong thời gian tới, nhưng đồng USD được dự báo là sẽ duy trì vị thế thống trị của nó trong một thời gian dài sau đó¹.

Thứ hai, xu thế ngày càng gia tăng tự do hóa thương mại toàn cầu theo hướng song phương và khu vực, sự bùng nổ các FTA khu vực, liên khu vực.

Cuộc khủng hoảng năm 2008 đẩy thương mại toàn cầu rơi vào vòng "xoáy kép", luẩn quẩn. Khủng hoảng làm co rút thương mại toàn cầu, khiến nền kinh tế toàn cầu tăng trưởng

1. http://articles.economictimes.indiatimes.com/2012-01-11/news/30612354_1_silver-coins-deficits-monetary-system.

thấp, dẫn tới thương mại sụt giảm. Mặt khác, trong khi thương mại toàn cầu sụt giảm mạnh, các nước đều áp dụng giải pháp kích cầu nhằm cứu các doanh nghiệp trong nước, phục hồi kinh tế dẫn tới chủ nghĩa bảo hộ có xu hướng ngày càng gia tăng; các rào cản thuế quan, phi thuế quan, hạn chế hàng nhập khẩu,... liên tiếp được các nước áp dụng càng làm cho kim ngạch thương mại toàn cầu sụt giảm nghiêm trọng. Ngay trong năm đầu khủng hoảng, từ tháng 11/2008 đến hết năm 2009, đã có 32% các biện pháp bảo hộ dưới hình thức cứu trợ tài chính và viện trợ chính phủ; tiếp theo là biện pháp phòng vệ, chiếm 20%, bao gồm áp dụng thuế chống phá giá, chống trợ giá cùng một số hình thức bảo vệ trực tiếp theo từng ngành nghề, biện pháp thuế quan chiếm 14%; bên cạnh đó là trợ giá xuất khẩu, áp dụng các hệ thống tiêu chuẩn sản phẩm mang tính địa phương... tổng cộng có tới 297 biện pháp bảo hộ mậu dịch được các nước đưa ra. Những gói kích cầu của các nước bơm ra thị trường chủ yếu phục vụ cho doanh nghiệp và người tiêu dùng trong nước, còn hàng hóa và nhân viên nước ngoài bị tẩy chay và sa thải. Trong điều kiện khủng hoảng, mỗi một quốc gia đều có những lí lẽ riêng để biện minh cho việc thực hiện chính sách bảo hộ như là giải pháp nhằm ngăn chặn những tác động tiêu cực đến các ngành công nghiệp của mình, hạn chế tình trạng thất nghiệp, hay rộng hơn là quan điểm bảo hộ nhằm thực hiện tái phân phối thu nhập, ổn định nguồn thu tài chính quốc gia. Ngay cả khi dường như đã thoát khỏi đáy của khủng hoảng, xu thế này vẫn không thay đổi và những nỗ lực của Vòng đàm phán Doha nhằm thúc đẩy tự do hóa thương mại gần như bế tắc.

Đánh giá của Liên hợp quốc đưa ra cuối năm 2014 cho thấy, mặc dù tháng 12/2013 Hội nghị Bộ trưởng WTO lần thứ 9 tổ chức ở Bali đạt được một số thỏa thuận về tự do hóa thương mại, song nhìn chung hệ thống thương mại quốc tế vẫn trong tình trạng gián đoạn, không ổn định, dễ bị tổn thương, chưa tạo ra động lực cho tăng trưởng kinh tế và phát triển toàn cầu. Những vấn đề về Thỏa thuận công nghệ thông tin ITA và thương mại dịch vụ TISA cũng như mua sắm chính phủ tiếp tục là chủ đề tranh luận căng thẳng giữa các nước phát triển và đang phát triển¹.

Nhóm G20 vẫn tiếp tục gia tăng chủ nghĩa bảo hộ, các biện pháp bảo hộ thương mại tăng lên 23% trong giai đoạn từ khủng hoảng năm 2008 đến nay. Chỉ riêng từ tháng 5/2013 đến tháng 11/2013, G20 đã áp dụng tới 116 biện pháp hạn chế thương mại. Trong thời gian hơn 10 năm qua, việc giảm bớt rào cản thuế quan dường như không chuyển biến nhiều. Các nước phát triển cắt giảm thuế quan rất ít so với năm 2002, trong khi đa số các nước đang phát triển cắt giảm rào cản thuế quan mạnh hơn. Tính đến năm 2012, mức thuế nhập khẩu trung bình ở các nước đang phát triển là xấp xỉ 10%. Nhiều nước đã giảm thuế tối huệ quốc MFN và đến năm 2012, vào khoảng 40% thương mại toàn cầu áp dụng thuế này và khoảng 35% được hưởng chế độ thuế ưu đãi².

1. <http://www.baohaiquan.vn/pages/hoi-nghi-bo-truong-wto-lan-thu-9-va-goi-cam-ket-bali.aspx>.

2. <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/>.

Sự bế tắc trong đàm phán đa phương thúc đẩy mạnh quá trình tự do hóa thương mại giữa các quốc gia, khu vực theo các thỏa thuận song phương và khu vực. Tính đến ngày 31/7/2013, đã có tới 575 thông báo đăng kí gửi tới WTO về các đàm phán thỏa thuận thương mại và hiện nay có tới 379 thỏa thuận đã có hiệu lực. Thường đây là những thỏa thuận tự do hóa thương mại thế hệ mới, liên quan tới các tiêu chuẩn WTO plus; ngoài các lĩnh vực SPS, TBT, các đàm phán còn tập trung vào các vấn đề như rào cản thể chế, hỗ trợ nhà nước và doanh nghiệp nhà nước, mua sắm công, chính sách cạnh tranh, tiêu chuẩn môi trường và lao động, ứng phó biến đổi khí hậu, đầu tư, dịch vụ, v.v... Các nước, khu vực lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản, Trung Quốc đều rất năng động trong việc hình thành các thỏa thuận tự do hóa thương mại xuyên khu vực.

Trong giai đoạn hiện nay, đàm phán Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) đang gấp rút về đích. Đây là một đàm phán thương mại tự do nhiều bên, với mục tiêu thiết lập một khu vực thương mại tự do chung cho các nước đối tác trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Cho đến nay đã có 12 nước tham gia vào đàm phán TPP (bao gồm New Zealand, Brunei, Chile, Singapore, Australia, Peru, Mỹ, Malaysia, Việt Nam, Canada, Mexico và Nhật Bản). Tiếp theo, Hiệp định Đối tác Thương mại và Đầu tư xuyên Đại Tây Dương (TTIP) giữa Mỹ và EU cũng đang trong giai đoạn cuối, đàm phán căng thẳng về các vấn đề như thương mại hàng hóa và dịch vụ, các vấn đề pháp lí, mua sắm công, bảo vệ môi trường và quyền lao động, năng lượng và nguyên liệu, cơ hội cho doanh nghiệp

nhỏ và vừa. FTA giữa Liên minh Hải quan Nga - Kazakhstan - Belarus với Việt Nam cũng đã được hoàn tất và kí kết trong tháng 6 năm 2015.

Thứ ba, trước những thách thức mới về an ninh phi truyền thống, các quốc gia, khu vực đều đổi mới phương thức phát triển và mô hình tăng trưởng, hướng tới tăng trưởng bao trùm, toàn diện, kinh tế xanh, kinh tế tri thức, ứng phó với ô nhiễm môi trường và biến đổi khí hậu

Trước tiên là an ninh năng lượng, trữ lượng năng lượng truyền thống ngày càng cạn kiệt trong lúc nhu cầu sử dụng ngày càng cao, nên vấn đề an ninh năng lượng càng trở nên cấp bách. Các cuộc khủng hoảng chính trị đã đẩy giá dầu lên cao, ảnh hưởng nặng nề đến phát triển kinh tế thế giới, đồng thời kéo theo những mối quan hệ căng thẳng giữa các nước sản xuất dầu mỏ với các nước nhập khẩu dầu mỏ, giữa các nước nhập khẩu dầu mỏ chính với nhau. Theo dự báo của các chuyên gia dầu khí quốc tế, đến năm 2020, thế giới sẽ tiêu thụ khoảng 280 triệu thùng dầu mỗi ngày. Châu Á - Thái Bình Dương là nơi tiêu thụ năng lượng nhiều nhất và phụ thuộc rất lớn vào nguồn nhập khẩu.

Vấn đề làm chủ được các nguồn năng lượng luôn là một thách thức lớn đối với tất cả các nước trên thế giới. Các quốc gia lớn như Mỹ, Nga, Nhật Bản và Trung Quốc đều xây dựng những chiến lược về năng lượng nhằm tạo lợi thế cạnh tranh và duy trì quyền kiểm soát các nguồn tài nguyên của mình.

An ninh năng lượng cũng như ứng phó với biến đổi khí hậu, ô nhiễm môi trường đang là ưu tiên hàng đầu của Liên minh Châu Âu. Các nghiên cứu đánh giá và đưa ra dự báo đến năm 2035, EU phải nhập 80% lượng khí đốt, 90% dầu và 70% than đá¹. Nhu cầu khí đốt của EU sẽ tăng lên 24% từ năm 2005 đến 2025². Điều này phần nào có thể được lí giải bởi các cam kết của EU về việc giảm lượng khí thải CO₂ để đối phó với biến đổi khí hậu, và bởi khả năng thay thế các loại nhiên liệu khác trong sản xuất điện bằng khí đốt³. Liên minh Châu Âu cũng đang tìm phương án chuyển đổi các phương tiện chạy bằng xăng sinh học thay thế cho dầu trong giao thông vận tải. Mặt khác, Liên minh Châu Âu chịu ảnh hưởng rất lớn từ nguồn năng lượng của Nga. Hiện nay, Bulgaria, Phần Lan và Slovakia gần như phụ thuộc 100% khí đốt của Nga. Pháp, Italia và Đức phải nhập khẩu từ 20% đến 40% khí đốt từ Nga, còn toàn bộ EU đang phụ thuộc Nga tới gần 30% khí đốt⁴. Gần 40% lượng khí đốt xuất sang châu Âu là đi qua Ukraina nên khủng hoảng ở nước này càng làm trầm trọng vấn đề khí đốt của EU⁵.

1. Robert D. Kaplan, *Center Stage for the Twenty-first Century - Power Plays in the India Ocean*, Foreign Affairs, March/April, 2009.
2. Arianna Checchi, Arno Behrens and Christian Egenhofer, *Long-Term Energy Security Risks for Europe: A Sector-Specific Approach*, CEPS Working Document, no.309, Brussels, 2009, p. 14.
3. International Energy Agency, *op.cit.*, p. 50.
4. Lê Ngọc Thống, Quan hệ nợ xấu với Nga đe dọa an ninh năng lượng châu Âu, ngày 4/7/2014, <http://www.tin247>.
5. Lê Ngọc Thống, thông tin xem trên: <http://baodatviet.vn/the-gioi/quan-he-quoc-te/eu-co-on-lanh-khi-mua-dong-dang-den-3052161/>, ngày 14/8/2014.

Con số giảm giá dầu hiện nay cũng là một hiện tượng bất thường, trong một thời gian ngắn, giá dầu giảm xuống hơn một nửa, từ 115 USD/thùng xuống dưới 50 USD/thùng. Biến động này phụ thuộc vào rất nhiều nguyên nhân và cũng đang gây ra những tác động trái chiều tới các quốc gia, khu vực, chắc chắn sẽ ảnh hưởng tới tăng trưởng cũng như thương mại và đầu tư toàn cầu.

Tiếp đến, biến đổi khí hậu đang nổi lên như một nguy cơ hàng đầu, là một trong những nhân tố chính ảnh hưởng lâu dài đến những thay đổi về kinh tế, xã hội và môi trường. Nhiều cường quốc trên thế giới đã đưa ra những cam kết và giải pháp nhằm khắc phục những hệ lụy do biến đổi khí hậu gây ra. Ở Mỹ, tháng 9/2009, Tổng thống Barack Obama đã phát biểu rằng nếu cộng đồng quốc tế không hành động nhanh chóng để đối phó với biến đổi khí hậu thì "chúng ta có nguy cơ để lại cho thế hệ tương lai một thảm họa không thể đảo ngược... An ninh và sự ổn định của mỗi quốc gia và các dân tộc - sự thịnh vượng, sức khỏe và an toàn của chúng ta - đang bị đe dọa, và thời gian cho chúng ta để lật ngược tình thế đã sắp hết"¹. Năm 2010, Mỹ đã tích cực thúc đẩy quá trình chuyển đổi từ dầu sang các nguồn năng lượng thay thế và thúc đẩy hành động nhanh chóng về mặt pháp luật nhằm đối phó với biến đổi khí hậu. Tháng 6/2013, Quốc hội Mỹ đưa ra một kế hoạch hành động cụ thể để đạt được việc cắt giảm 17% lượng khí thải carbon từ năm 2005 đến năm 2020,

1. Phelps, Jordyn, "President Obama Says Global Warming is Putting Our Safety in Jeopardy", ABC News. Retrieved 14/3/2010.

bao gồm các biện pháp như chuyển từ sản xuất điện từ than đá sang sử dụng năng lượng mặt trời và tự nhiên¹. Với Trung Quốc, ngày 18/11/2013, tại Hội nghị quốc tế về biến đổi khí hậu (COP) lần thứ 19 ở Warsaw (Ba Lan), quốc gia này lần đầu tiên phát hành "Chiến lược thích ứng với biến đổi khí hậu quốc gia". Những năm gần đây, Trung Quốc đã thông qua một loạt chính sách hành động ứng phó với biến đổi khí hậu và đạt được kết quả tích cực. Thông qua điều chỉnh cơ cấu công nghiệp, tối ưu hóa cơ cấu năng lượng, nâng cao hiệu quả năng lượng... trong năm 2012, lượng khí thải nhà kính của Trung Quốc giảm 5,02% so với năm 2011, vượt chỉ tiêu đặt ra trong năm².

Việc giảm thiểu phát thải khí nhà kính, ứng phó biến đổi khí hậu đang là trọng tâm ưu tiên của nhiều nước trong điều chỉnh chiến lược phát triển của mình và đương nhiên sẽ tác động cả trực tiếp và gián tiếp tới thương mại và đầu tư toàn cầu cũng như chính sách FTA của các quốc gia.

Thứ ba, vấn đề già hóa dân số và tình trạng di cư toàn cầu. Việc thúc đẩy tự do hóa thương mại đầu tư trên toàn cầu sẽ tăng cường sự kết nối các thị trường lao động, gia tăng sự dịch chuyển nguồn lực lao động giữa các nước tham gia vào các FTA.

1. *Barack Obama pledges to bypass Congress to tackle climate change*, 25 June 2013.

2. *Lần đầu tiên Trung Quốc phát hành chiến lược khí hậu*, <http://occamard.gov.vn/Content/Lan-dau-tien-Trung-Quoc-phat-hanh-chien-luoc-khi-hau/2013/11/19/32029.news>, tải ngày 18/11/2013.

Vì vậy, cơ cấu dân số, thực trạng của nguồn nhân lực, hợp tác lao động cũng là yếu tố tác động tới các hiệp định thương mại và là nội dung mà các nước quan tâm.

Nhìn chung, trên toàn cầu, chúng ta đang chứng kiến sự già hóa dân số. Liên hợp quốc dự báo rằng, lần đầu tiên trong lịch sử, nhóm 0-4 tuổi sẽ giảm trong những năm 2015-2020, đạt đỉnh vào khoảng 650 triệu người. Dân số từ 65 tuổi trở lên dự kiến sẽ vượt quá dân số 0-4 tuổi trong cùng giai đoạn từ 601 triệu năm 2015 lên 714 triệu năm 2020, tuy nhiên điều này còn phụ thuộc vào tốc độ giảm sinh ở những nước đang phát triển. Vào năm 2050, số người từ 65 tuổi trở lên sẽ đạt dưới 1,5 tỉ, hoặc chiếm 16% trong tổng số dân toàn cầu, trong khi năm 1950, số này chỉ là 5%¹.

Mỹ cũng là một quốc gia chịu tác động của già hóa dân số. Từ năm 2000 đến năm 2050, số lượng người cao tuổi dự kiến sẽ tăng 135%. Trong khoảng thời gian này, tỉ lệ dân số từ 65 tuổi trở lên sẽ tăng từ 12,7% năm 2000 lên 20,3% vào năm 2050, tỉ trọng dân số 85 tuổi trở lên sẽ tăng từ 1,6% trong năm 2000 lên 4,8% vào năm 2050².

Nước Nga cũng đang đối mặt với tình trạng dân số già đi nhanh chóng. Dự kiến đến năm 2040, độ tuổi trung bình của

-
1. "Xu hướng già hóa dân số thế giới", <http://www.gopfp.gov.vn/so-2-131> (website của Tổng cục Dân số - Kế hoạch hóa gia đình).
 2. Joshua M Wiener & Jane Tilly, "Population ageing in the United States of America: implications for public programmes", <http://ije.oxfordjournals.org/content/31/4/776.full>, tải ngày 09/01/2014.

Nga sẽ là 44,9, đưa Nga trở thành quốc gia "già" nhất trong khối SNG và gần "già" nhất trên thế giới¹.

Theo báo cáo của Bộ Nội vụ và Truyền thông Nhật Bản, đến tháng 10/2012, số người từ 65 tuổi trở lên của nước này lần đầu tiên đã vượt qua mốc 30 triệu, chiếm 24% dân số, trái ngược với số lượng trẻ em trong độ tuổi 14 giảm xuống mức thấp kỉ lục là 13%².

Dân số Trung Quốc đang già đi một cách nhanh chóng. Nếu ba thập kỉ trước, chỉ có 5% dân số trên 65 tuổi, thì hiện nay con số đã là 123 triệu người, tương đương 9% dân số. Theo báo cáo của Chính phủ Trung Quốc, dự báo rằng Trung Quốc sẽ trở thành xã hội già nhất thế giới vào năm 2030. Hơn nữa, đến năm 2050, dân số già của Trung Quốc có thể sẽ tăng lên tới 330 triệu, chiếm 1/4 dân số Trung Quốc³.

Già hóa dân số cũng là một nguy cơ tác động mạnh tới phát triển của EU từ nguồn cung cho thị trường cũng như các chính sách việc làm và an sinh xã hội, tới thâm hụt ngân sách và nợ công ở các quốc gia này. Tuổi thọ trung bình của dân số EU27 dự kiến sẽ tăng lên 47,6 năm, những người 65 tuổi trở

1. "Russia aging and decaying", <http://www.kavkazcenter.com/eng/content/2013/04/10/17612.shtml>, tải ngày 10/4/2013.
2. Danielle Demetriou, "Japan's population suffers biggest fall in history", <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/asia/japan/9999591/Japans-population-suffers-biggest-fall-in-history.html>, tải ngày 17/4/2013.
3. Yanzhong Huang, "Population Aging in China: A Mixed Blessing", <http://thediplomat.com/2013/11/population-aging-in-china-a-mixed-blessing/>, tải ngày 10/11/2013.

lên sẽ chiếm 29,5% dân số EU27 vào năm 2060 (so với 17,5% trong năm 2011)¹.

Vấn đề di cư cũng đang trở nên cấp bách đối với nhiều quốc gia trên thế giới. Di cư được phân làm hai loại, di cư kinh tế và di cư bất hợp pháp. Công dân từ các nước đang phát triển có thu nhập thấp thường di chuyển đến các khu vực trung tâm có tăng trưởng kinh tế cao hơn. Số lượng người nhập cư bất hợp pháp vào Mỹ vào khoảng 12 triệu. Kể từ khi suy thoái kinh tế, con số này đã giảm xuống còn khoảng 10,8 triệu người. Mỗi năm, gần 400.000 phụ nữ nhập cư bất hợp pháp sinh con ở Mỹ. Khoảng 58% người nhập cư bất hợp pháp đến từ Mexico, 23% đến từ các nước Mỹ Latinh, và 18% đến từ châu Á, châu Âu và châu Phi. Khoảng 50-60% người nhập cư bất hợp pháp là học sinh sang học trung học bỏ học².

Sau Mỹ, Nga là quốc gia có số người nhập cư lớn thứ 2 trên thế giới. Theo thống kê của Cơ quan phụ trách về nhập cư của Liên bang Nga, hiện có hơn 10 triệu người nhập cư hợp pháp và khoảng 3 triệu người nhập cư bất hợp pháp tại Nga. Thị trường lao động Nga bao gồm người di cư từ hơn 100 quốc gia, tuy nhiên 80% lực lượng lao động là người có nguồn gốc từ Trung Á³. Đa số người nhập cư đến từ các nước thuộc

1. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Population_structure_and_ageing.

2. <http://www.candidatebriefing.com/immigration/>.

3. *Russia's Migration Profile*, www.migrationpolicycentre.eu/docs/migration.../Russia.p...

Liên Xô cũ như Uzbekistan, Tajikistan, Ukraina và Moldova, là nguồn lao động giá rẻ làm việc trong các ngành xây dựng và công nghiệp dịch vụ¹.

Ở EU, ước tính số người di cư bất hợp pháp vào EU mỗi năm là 400.000 người. Tình trạng bất ổn ở Bắc Phi, Trung Đông và Ukraina càng làm gia tăng số người di cư bất hợp pháp và tị nạn².

Thứ tư, khủng hoảng làm thay đổi cơ cấu thương mại toàn cầu cả về lĩnh vực và tỉ trọng giữa các khu vực và các nước.

Số liệu cho thấy, thương mại hàng hóa gia tăng trong giai đoạn 2000-2007 và giảm đi trong giai đoạn 2008-2010 (bảng 1). Điều này do một số nguyên nhân chính như sau: (i) Giai đoạn 2000-2007, Trung Quốc gia nhập WTO; (ii) Hàng loạt các thỏa thuận thuận lợi hóa thương mại dịch vụ PTA được kí kết trong giai đoạn này; (iii) Gia tăng nhu cầu đối với xuất khẩu từ các nền kinh tế mới nổi (BRICS và một số nước). Trong khi chỉ có một nguyên nhân giảm thương mại hàng hóa giai đoạn sau do khủng hoảng tài chính làm giảm nguồn cầu đối với xuất khẩu. Về các lĩnh vực không có sự thay đổi đột biến, khủng hoảng dường như không tác động tới cơ cấu hàng hóa,

1. Sean Guillory, "Corruption, Not Migrants, Is Russia's Problem", <http://www.thenation.com/article/175815/corruption-not-migrants-russias-problem>, tải ngày 20/8/2013.

2. Ben Hall, "Immigration in the European Union: problem or solution?", <http://www.oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/337/>, tải ngày 27/12/2013.

chỉ có kim loại và sản phẩm kim loại và máy móc giảm nhiều trong giai đoạn 2007-2010. Tuy nhiên, cơ cấu về lãnh thổ có sự thay đổi mạnh.

Thị trường EU chịu tác động nặng nề của khủng hoảng, Brazil và Nam Mỹ ít chịu ảnh hưởng hơn, còn Bắc Mỹ và Mỹ cũng sụt giảm mạnh, từ 29,2% và 24,4% nhập khẩu toàn cầu năm 2000 xuống còn 18,6% và 15,4% năm 2010. Châu Á giữ vị trí dẫn đầu về thị trường với thị phần tăng từ 31% năm 2000 lên 37,5% năm 2010 và có sự thay đổi dương trong giai đoạn 2007-2010.

Về cơ cấu giữa thương mại hàng hóa và dịch vụ, trong giai đoạn dài có xu hướng gia tăng thương mại dịch vụ. Năm 1973, thương mại dịch vụ chỉ chiếm 20% trong tổng thương mại, đến năm 2013 chiếm khoảng 25%. Hai nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự phát triển của thương mại dịch vụ là do sự phát triển công nghệ thông tin cho phép các dịch vụ được thương mại hóa trên toàn cầu và việc thúc đẩy tự do hóa thương mại dịch vụ, với việc phát triển các hiệp định tự do hóa thương mại dịch vụ từ năm 2000 tới nay. Trước năm 2000 chỉ có 5 PTA được triển khai thì từ năm 2000 đến nay có khoảng 85 PTA về dịch vụ đang triển khai hoặc đang trong quá trình đàm phán.

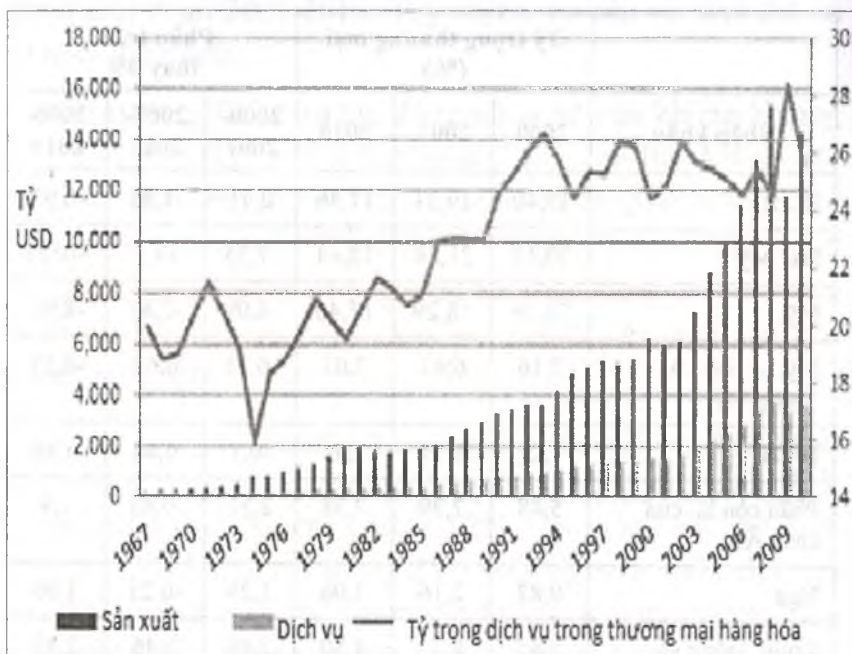
Sự thay đổi rõ nét nhất là từ cuộc khủng hoảng năm 2008 tới nay, thương mại hàng hóa sụt giảm mạnh tới 40% trong khi thương mại dịch vụ sụt giảm chỉ 20%. Có thể là do thương mại dịch vụ ít mang tính chu kỳ hơn và sản phẩm dịch vụ không phụ thuộc nhiều vào lĩnh vực tài chính như sản xuất hàng hóa.

Bảng 1: Cơ cấu thương mại hàng hóa thế giới theo khu vực

Nhập khẩu	Tỷ trọng thương mại (%)			Phần trăm thay đổi		
	2000	2007	2010	2000-2007	2007-2010	2000-2010
EU 27	18,40	19,31	17,46	0,91	-1,85	-0,93
Bắc Mỹ	29,19	21,84	18,64	-7,35	-3,2	-10,55
Mỹ	24,39	18,29	15,46	-6,09	-2,83	-8,92
Mỹ La tinh và Trung Mỹ	7,16	6,41	7,03	-0,75	0,62	-0,13
Brazil	1,21	1,11	1,55	-0,1	0,44	0,34
Phần còn lại của châu Âu	5,48	7,99	7,38	2,51	-0,61	1,9
Nga	0,87	2,16	1,96	1,29	-0,21	1,09
Trung Đông và châu Phi	5,85	8,34	8,80	2,49	0,46	2,95
Châu Á	31,01	33,33	37,55	2,32	4,23	6,55
Nhật Bản	7,34	5,71	5,42	-1,62	-0,29	-1,92
Trung Quốc	3,94	7,42	9,51	3,48	2,1	5,57
Ấn Độ	0,95	2,22	2,48	1,27	0,25	1,52
Đông Nam Á	7,70	7,26	8,03	-0,44	0,76	0,33
Hàn Quốc	3,06	3,29	3,46	0,23	0,16	0,4

Nguồn: Authors calculations using BACI data (CEPII).

Biểu đồ 3: Cơ cấu thương mại hàng hóa, dịch vụ thế giới



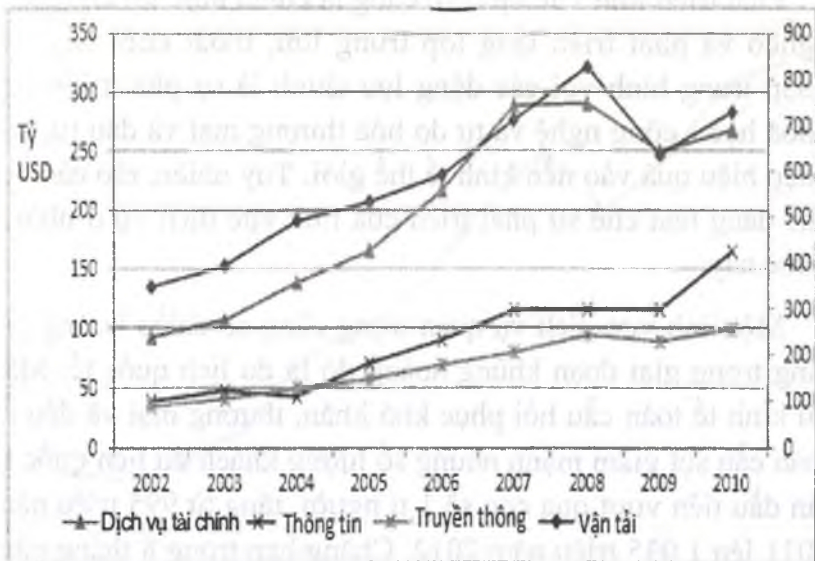
Nguồn: Authors calculations on CHELEM (CEPII).

Những dịch vụ liên quan tới thương mại hàng hóa như vận tải, tài chính sụt giảm nhiều trong khi các dịch vụ khác ít liên quan hơn như thông tin và viễn thông sụt giảm ít hơn.

Có thể thấy, thương mại dịch vụ đang đưa lại cơ hội cho các nước phát triển thoát khỏi khủng hoảng bằng cách gia tăng chuyên môn hóa theo lĩnh vực dịch vụ, hay nói một cách khác là "dịch vụ hóa" các lĩnh vực sản xuất xuất khẩu. Còn với các nền kinh tế đang phát triển ở châu Á, để trở thành các nước phát

triển, vượt qua bẫy thu nhập trung bình, các nước này đều hướng tới phát triển công nghiệp dịch vụ. Mặc dù công nghiệp vẫn tiếp tục đóng vai trò quan trọng nhưng các nước này đều nỗ lực phát triển lĩnh vực dịch vụ. Dịch vụ đang chiếm từ 37%-45% GDP ở các nước thu nhập trung bình trong ASEAN và Trung Quốc, với 30%-60% lực lượng lao động ở những nước này¹.

Biểu đồ 4: Thương mại dịch vụ thế giới giai đoạn 2002-2010



Nguồn: Authors calculations on CHELEM (CEPII).

1. <http://www.oecd.org/eco/economicoutlook.htm>.

Chuỗi giá trị toàn cầu cho thấy sự gia tăng của dịch vụ như thông tin viễn thông, logistic, vận tải và các dịch vụ khác, đóng góp tới 46% giá trị gia tăng trong xuất khẩu. Tỷ trọng này là xấp xỉ 50% ở các nước phát triển và khoảng 38% ở các nước đang phát triển. Trong đầu tư FDI có khoảng 2/3 vốn tập trung cho lĩnh vực dịch vụ. Xu thế này càng gia tăng sau khủng hoảng và tập trung vào các dự án kinh tế xanh. Các nước mới nổi ở châu Á cũng gia tăng thị phần xuất khẩu dịch vụ nhanh từ 32% năm 2008 lên 37% năm 2012¹.

Phát triển lĩnh vực dịch vụ cũng là chiến lược tốt cho giảm nghèo và phát triển tầng lớp trung lưu, thoát khỏi bẫy thu nhập trung bình với các động lực chính là sự phát triển của khoa học - công nghệ và tự do hóa thương mại và đầu tư, hội nhập hiệu quả vào nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên, rào cản thể chế đang hạn chế sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ ở những nước này.

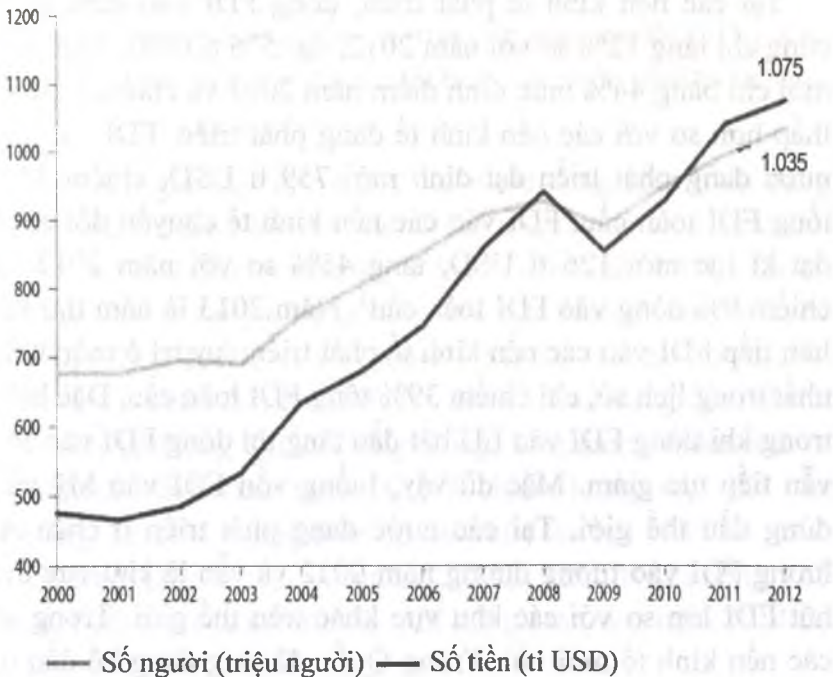
Một lĩnh vực dịch vụ quan trọng cũng có chiều hướng gia tăng trong giai đoạn khủng hoảng đó là du lịch quốc tế. Mặc dù kinh tế toàn cầu hồi phục khó khăn, thương mại và đầu tư toàn cầu sụt giảm mạnh nhưng số lượng khách du lịch quốc tế lần đầu tiên vượt qua con số 1 tỉ người, tăng từ 995 triệu năm 2011 lên 1.035 triệu năm 2012. Chẳng hạn trong 8 tháng năm 2013, số lượng người tăng lên 5% so với cùng kỳ năm 2012, trong đó đến EU tăng 5% còn đến châu Á - Thái Bình Dương

1. UN wesp 2014.

tăng 6%. Năm 2012 thu nhập từ du lịch là 1.075 tỉ USD, nếu tính cả vận tải hàng không thì đạt 1.300 tỉ USD¹.

Theo đánh giá của Liên hợp quốc, du lịch quốc tế ở các nền kinh tế đang phát triển tăng trưởng nhanh trong gần 30 năm qua và là động lực quan trọng cho tăng trưởng của các nước chậm và đang phát triển.

Biểu đồ 5: Tăng trưởng du lịch toàn cầu giai đoạn 2000-2010



1. UN wesp 2014

Thứ năm, khủng hoảng tài chính và những biến động trong thương mại quốc tế cũng tác động mạnh tới FDI, làm thay đổi cơ cấu FDI theo địa lý cũng như lĩnh vực đầu tư.

Dòng FDI toàn cầu năm 2013 đã tăng nhẹ trở lại sau sự sụt giảm trong năm 2012 và gần đạt bằng mức tăng trưởng trung bình FDI của giai đoạn 2005-2007, trước khi khủng hoảng toàn cầu xảy ra. FDI năm 2013 đã tăng 11% so với năm 2012, đạt 1,46 nghìn tỉ USD.

Tại các nền kinh tế phát triển, dòng FDI vào năm 2013 cũng chỉ tăng 12% so với năm 2012, đạt 576 tỉ USD. Mức này mới chỉ bằng 44% mức đỉnh điểm năm 2007 và chiếm tỉ trọng thấp hơn so với các nền kinh tế đang phát triển. FDI vào các nước đang phát triển đạt đỉnh mới 759 tỉ USD, chiếm 52% tổng FDI toàn cầu. FDI vào các nền kinh tế chuyển đổi cũng đạt kỉ lục mới 126 tỉ USD, tăng 45% so với năm 2012 và chiếm 9% dòng vào FDI toàn cầu¹. Năm 2013 là năm thứ hai liên tiếp FDI vào các nền kinh tế phát triển duy trì ở mức thấp nhất trong lịch sử, chỉ chiếm 39% tổng FDI toàn cầu. Đặc biệt, trong khi dòng FDI vào EU bắt đầu tăng thì dòng FDI vào Mỹ vẫn tiếp tục giảm. Mặc dù vậy, luồng vốn FDI vào Mỹ vẫn đứng đầu thế giới. Tại các nước đang phát triển ở châu Á, lượng FDI vào tương đương năm 2012 và vẫn là khu vực thu hút FDI lớn so với các khu vực khác trên thế giới. Trong số các nền kinh tế mới nổi, Trung Quốc đã tăng đáng kể đầu tư trực tiếp ra nước ngoài trong những năm gần đây, được hỗ trợ

1. UNCTAD, 2014.

bởi các chính sách của chính phủ khuyến khích doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài. Tổng vốn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài năm 2012 là 88 tỉ USD, năm 2013 tăng khoảng 20% so với năm 2012. Nhiều nền kinh tế ở châu Mỹ Latinh như Brazil, Chile, Colombia, Mexico và Peru cũng đã tăng dòng vốn đầu tư ra bên ngoài, nhưng chủ yếu là đầu tư gián tiếp, phản ánh nhu cầu của các công ty, ngân hàng và các quỹ hưu trí ở Mỹ Latinh muốn đa dạng hóa tài sản của họ trên thị trường quốc tế.

Thứ sáu, xu hướng đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) toàn cầu cũng cho thấy sự chuyển dịch từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển.

Số liệu gần đây cho thấy, các nước đang phát triển đang nhanh chóng đuổi kịp các nước phát triển trong việc trở thành điểm đến của đầu tư trực tiếp nước ngoài. Năm 2009, FDI đổ vào các nước đang phát triển và các nền kinh tế đang chuyển đổi là 548 tỉ USD, so với 566 tỉ USD đổ vào các nước phát triển¹. Tại châu Á, năm 2013, 5 nền kinh tế đứng đầu về thu hút FDI là Trung Quốc, Hồng Kông, Singapore, Indonesia và Malaysia. Nhóm các nước BRICS chiếm lượng vốn FDI vào khoảng 22,29% nhưng theo dự báo mức thu hút vốn FDI sẽ có xu hướng tăng trở lại vào năm 2014. Theo Ngân hàng Thế giới, FDI vào các thị trường mới nổi giảm trong năm 2014 do

1. <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>.

2. BRIC countries, <http://www.fdiintelligence.com/Custom/Special-Reports/fDi-Report-2013/BRIC-nations#microsite>, tải ngày 14/1/2014.

các lo ngại về tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Nguồn vốn nước ngoài đổ vào các nước đang phát triển dự kiến giảm 4,5% trong năm 2014 sau khi tăng 2% trong năm 2013¹.

Một xu hướng mới là dòng FDI ra từ các nước đang phát triển có chiều hướng tăng từ 17% năm 2007 lên 31% năm 2012. Còn dòng FDI đến các nước này tăng tới 18% trong nửa đầu năm 2013, chiếm tới 60% FDI toàn cầu, chủ yếu là Mỹ Latinh, Caribe và Nga. Sau khi sụt giảm năm 2012, FDI vào Mỹ Latinh và Caribe tăng 35% với con số 165 tỉ USD. Dòng FDI vào các nước đang phát triển châu Á chậm lại, chỉ đạt 192 tỉ USD nửa đầu năm 2013, thấp hơn cùng kì năm 2012.

Nhìn chung, FDI đóng vai trò quan trọng trong phát triển, chủ yếu là tạo việc làm, phát triển các lĩnh vực mới, chuyển giao kỹ năng, công nghệ, tạo chuỗi liên kết và nâng cao năng lực. Tuy nhiên, như đánh giá của Liên hợp quốc, có các bằng chứng cho thấy có cả những tác động tiêu cực tới tăng trưởng và hiệu quả cũng như hiệu ứng lan tỏa của FDI, phụ thuộc rất nhiều vào vai trò của nhà nước.

Thứ bảy, vai trò của EU trong thương mại và đầu tư toàn cầu.

Các quốc gia EU đóng vai trò quan trọng trong lưu chuyển thương mại quốc tế, dẫn đầu thế giới cả xuất khẩu và nhập khẩu. Thị phần của Liên minh Châu Âu trong tổng thương mại thế giới chiếm khoảng 24,7% xuất khẩu và 21,2% nhập khẩu

1. "World Bank: Đầu tư vào các thị trường mới nổi sẽ giảm trong năm 2014", <http://nfsc.gov.vn/tin-tuc/world-bank-dau-tu-vao-cac-thi-truong-moi-noi-se-giam-trong-nam-2014>.

năm 2012. Liên minh Châu Âu là nhân tố chính trong thương mại của hàng hóa sản xuất, chiếm khoảng 80% hàng hóa xuất khẩu và 56% nhập khẩu.

Bảng 2: Thương mại quốc tế EU, đối tác nhập khẩu và xuất khẩu lớn nhất của EU

EU nhập khẩu	EU xuất khẩu
Trung Quốc (17,3%)	Mỹ (17%)
Liên bang Nga (11,8%)	Trung Quốc (8,9%)
Mỹ (10,9%)	Thụy Sĩ (8%)
Na Uy (5,5%)	Liên bang Nga (7,1%)
Thụy Sĩ (5,5%)	Thổ Nhĩ Kỳ (4,7%)

Nguồn: WTO, 2012.

Mặc dù là đối tác thương mại quan trọng nhất của Mỹ, song quan hệ kinh tế song phương EU - Mỹ không có sự phát triển đáng kể trong một thập kỉ vừa qua. Xuất khẩu chỉ tăng 7% trong khi nhập khẩu giảm 5%. Mặt khác, có sự gia tăng mạnh mẽ vai trò của Trung Quốc trong thương mại với EU, tăng 345% trong xuất khẩu và 258% trong nhập khẩu¹.

1. Eurostat, 2012.

Năm 2013 xuất khẩu hàng hóa của EU tăng trưởng 2%, trong khi đó xuất khẩu dịch vụ tăng trưởng 6%. Tổng thương mại dịch vụ đạt 4.645 tỉ USD và là động lực quan trọng giúp EU phục hồi trong điều kiện nợ công cao, thất nghiệp cao, tăng trưởng thấp. Những nước dẫn đầu trong xuất khẩu dịch vụ là: Hà Lan 12%, Pháp 10% và Đức 8%, Anh chỉ đạt 2%. Trong khi đó, Mỹ tăng trưởng 5% về xuất khẩu dịch vụ, Trung Quốc giảm xuống còn 7%, Ấn Độ giảm xuống 4%, đều thấp hơn 1% so với năm trước. Năm 2013 thị phần xuất khẩu dịch vụ của EU giảm xuống 47,2% so với 51,8% năm 2005¹.

Về đầu tư, trước khi Hiệp ước Lisbon có hiệu lực vào năm 2009, việc điều tiết chính sách đầu tư không nhất quán giữa các thành viên EU. Mức độ bảo vệ đối với các nhà đầu tư vào thị trường EU tại các quốc gia là khác nhau và các quy định điều chỉnh đối với việc lưu chuyển vốn đầu tư giữa các quốc gia EU cũng rất khác nhau. Năm 2010, đầu tư ra nước ngoài của EU đã tăng lên đến 404 tỉ Euro, trong đó trên 60% là đầu tư nội khối, 7% là đầu tư của EU vào NAFTA và châu Á, 5,4% là đầu tư vào ASEAN².

Tóm lại, cũng như nhiều khu vực và quốc gia trên thế giới, châu Âu chịu sự tác động nặng nề của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu diễn ra từ năm 2008, dẫn tới tăng trưởng âm, khủng hoảng nợ công, thất nghiệp gia tăng.

-
1. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep14_e.pdf.
 2. Elizabeth S.Tan, *Evaluation of EU's Bilateral Free Trade Agreements*, 2012.

Khủng hoảng cũng làm bộc lộ những khiếm khuyết của Liên minh Châu Âu trong mô hình tăng trưởng, trong liên kết khu vực như Liên minh Kinh tế Tiền tệ, đồng tiền chung, thị trường thống nhất... Liên minh Châu Âu đang đối mặt với những thách thức về tăng trưởng bền vững, tăng cường liên kết kinh tế nội khối, vấn đề về nợ công, thâm hụt ngân sách, thất nghiệp, khả năng cạnh tranh, hội nhập thế giới, ứng phó biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường. Khủng hoảng càng làm trầm trọng thêm vấn đề về an sinh xã hội, bất bình đẳng, thất nghiệp, nhập cư trái phép, già hóa dân số, v.v...

1.2. Những điều chỉnh chính sách FTA của EU

1.2.1. Chiến lược phát triển tới năm 2020 của EU

Chiến lược phát triển tới năm 2020 là kế hoạch phát triển 10 năm của EU bắt đầu được đưa ra từ năm 2010. Chiến lược này không chỉ tập trung vào việc vượt qua khủng hoảng, hỗ trợ nền kinh tế hồi phục, mà còn nhằm khắc phục những chỗ yếu kém trong mô hình phát triển hiện tại, đồng thời kiến tạo một điều kiện phát triển thông minh, bền vững và bao trùm. Sau một thời gian cụ thể hóa, tháng 3 năm 2013, Ủy ban Châu Âu công bố đề xuất Chiến lược EU 2020, hướng tới "tăng trưởng thông minh, bền vững và bao trùm" và phối hợp chính sách trên quy mô rộng giữa các quốc gia thành viên¹. Chiến lược

1. Annette Bongardt, Francisco Torres, Philippe Pochet, Iain Begg, László Csaba, Karel Lannoo, Luc Soete, Christian Egenhofer, 2010. "Europe 2020 - A Promising Strategy?", <http://www.intereconomics.eu/archive/year/2010/3/731/>.

này của EU bao gồm "3 trọng điểm phát triển", "5 mục tiêu phân đầu" và "7 chương trình hành động".

Ba ưu tiên trọng điểm phát triển là:

- Phát triển thông minh: phát triển nền kinh tế dựa trên tri thức và sáng tạo;

- Phát triển bền vững: nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên, hướng tới một nền kinh tế xanh và có tính cạnh tranh đồng thời ứng phó với biến đổi khí hậu và ô nhiễm môi trường;

- Phát triển bao trùm: thiết lập một nền kinh tế với tỉ lệ lao động cao, thu nhập tốt, tạo ra sự gắn kết về kinh tế, xã hội và vùng lãnh thổ;

Chiến lược này được cụ thể hóa bằng 5 mục tiêu rõ ràng sẽ được hoàn thành vào cuối năm 2020, bao gồm:

Thứ nhất, nâng cao tỉ lệ có việc làm của những người trong độ tuổi 20 đến 64 từ 69% hiện nay lên 75% vào năm 2020, nhất là đối với phụ nữ và những người lớn tuổi. Thu hút thêm nhân lực từ những người di cư tới EU vào thị trường lao động;

Thứ hai, tăng cường đầu tư cho giáo dục, nghiên cứu khoa học, tăng kinh phí cho nghiên cứu triển khai từ tỉ lệ 1,8% GDP hiện nay ở các nước lên 3% GDP vào năm 2020;

Thứ ba, giảm đáng kể phát thải khí nhà kính thêm 20% so với mức năm 1990; tăng sử dụng xăng sinh học lên 20% và nâng thêm 20% hiệu quả sử dụng năng lượng;

Thứ tư, giảm tỉ lệ người chưa học hết giáo dục phổ thông từ 15% hiện nay xuống còn dưới 10%. Nâng tỉ lệ người ở lứa tuổi 30-34 có bằng giáo dục cao đẳng từ 31% hiện nay lên 40%;

Thứ năm, căn cứ tình hình cụ thể của từng nước trong Khối để giảm thêm 25% số người nghèo, tức giảm số người nghèo hiện nay xuống còn 20 triệu người trong toàn Liên minh¹.

Các nước EU cũng đã đưa ra 3 gói giải pháp nhằm giải quyết lần lượt 3 ưu tiên phát triển trọng điểm là phát triển thông minh, bền vững và bao trùm. Các giải pháp này gồm 7 "chương trình hành động" sau:

1) "Liên minh sáng tạo" (Innovation Union) hướng tới nâng cao điều kiện và gia tăng nguồn tiền dành cho nghiên cứu và sáng tạo, trợ giúp các ý tưởng sáng tạo trở thành sản phẩm và dịch vụ trong thực tế góp phần kiến tạo việc làm và phát triển;

2) "Lưu chuyển thanh niên" (Youth on the move) hướng tới thúc đẩy nâng cao hiệu quả của hệ thống giáo dục và tạo điều kiện để thanh niên dễ dàng tiếp cận thị trường lao động;

3) "Chương trình nghị sự kỹ thuật số cho châu Âu" (A digital agenda for Europe) nhằm tăng tốc việc triển khai hệ thống Internet tốc độ cao và đem lại lợi ích từ thương mại điện tử cho các hộ gia đình và doanh nghiệp;

1. European Commission (2012), "Europe 2020: Europe's growth strategy", http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/europe_2020_explained.pdf.

4) "Sử dụng hiệu quả tài nguyên châu Âu" (Resource efficient Europe) nhằm giúp giảm sự phụ thuộc của tăng trưởng kinh tế đối với việc sử dụng tài nguyên, hỗ trợ chuyển đổi hướng tới một nền kinh tế xanh, tăng cường sử dụng các nguồn năng lượng tái tạo, hiện đại hóa ngành giao thông đồng thời thúc đẩy sử dụng năng lượng hiệu quả;

5) "Chính sách công nghiệp cho thời đại toàn cầu hóa" (An industrial policy for the globalization era) nhằm cải thiện môi trường kinh doanh, đặc biệt đối với các doanh nghiệp nhỏ, hỗ trợ sự phát triển của một nền công nghiệp mạnh mẽ và bền vững, có khả năng cạnh tranh trên toàn cầu;

6) "Chương trình nghị sự kỹ năng và việc làm mới" (An agenda for new skills and jobs) nhằm hiện đại hóa thị trường lao động và trao thêm quyền lợi cho người dân bằng cách phát triển kỹ năng của họ trong suốt thời gian lao động nhằm tăng tỉ lệ tham gia lao động và tăng cường sự gắn kết giữa cung và cầu lao động thông qua hình thức dịch chuyển lao động;

7) "Nền tảng châu Âu chống đói nghèo" (Europe platform against poverty) nhằm đảm bảo sự gắn kết xã hội và lãnh thổ, lợi ích của tăng trưởng và công ăn việc làm được chia sẻ rộng rãi và những người trong tình trạng đói nghèo hay bị xã hội cách li cũng có thể sống bình đẳng và có vai trò tích cực trong xã hội.

Để triển khai chiến lược mới này, việc điều chỉnh chính sách kinh tế đối ngoại, nâng cao khả năng cạnh tranh, hội nhập hiệu quả với thị trường toàn cầu là một nội dung quan trọng.

1.2.2. Những điều chỉnh trong chính sách kinh tế đối ngoại của Liên minh Châu Âu

1.2.2.1. Khái quát chính sách kinh tế đối ngoại chung của Liên minh Châu Âu

Với đặc thù là khu vực có mức độ liên kết kinh tế cao nhất trên toàn thế giới, Liên minh Châu Âu được xem như một siêu quốc gia về chính sách kinh tế với thị trường thống nhất, đồng tiền chung, chính sách kinh tế tiền tệ chung, chính sách kinh tế đối ngoại chung.

Chính sách kinh tế đối ngoại của EU tập trung vào những nội dung sau:

- *Chính sách thương mại và đầu tư*: Chính sách thương mại chung (CCP) là chính sách kinh tế đối ngoại phát triển nhất của EU từ sau Hiệp ước Rome (1957). Theo Hiệp ước Lisbon, CCP bao gồm các lĩnh vực thương mại hàng hóa và dịch vụ, các khía cạnh thương mại đối với quyền sở hữu trí tuệ và đầu tư trực tiếp nước ngoài¹. Trong những năm gần đây, quan hệ thương mại giữa EU với một số đối tác chủ chốt cho thấy các quốc gia có trao đổi thương mại lớn nhất với EU là đối tượng hàng đầu trong việc thực thi chính sách thương mại chung của EU. Bên cạnh đó, những nội dung điều chỉnh quan trọng nhất trong chính sách thương mại chung của EU đối với các nước

1. George-Dian Balan (2008), "The Common commercial policy under the Lisbon Treaty", http://hukzp.pravo.hr/_download/repository/GDB_JM_CCP.pdf.

đang phát triển hiện nay là cơ chế ưu đãi của thỏa ước Cotonou và GSP.

Về thuế quan, chế độ thuế quan chung (CCT) được áp dụng cho tất cả các quốc gia thành viên EU, song thuế suất khác nhau, phụ thuộc vào loại hàng hóa nhập khẩu và nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa đó. EU điều chỉnh hệ thống thuế quan chung như một công cụ của chính sách ngoại thương.

- *Chính sách tài chính đối ngoại của EU*: EU có vai trò quan trọng trong việc điều tiết thị trường tài chính quốc tế. Các quốc gia EU chia sẻ trách nhiệm trong việc điều tiết thị trường tài chính quốc tế và giám sát các thể chế tài chính tư nhân. Từ năm 1998, EU theo đuổi mục tiêu hình thành Thị trường Tài chính Đơn nhất (Single Financial Market)¹.

- *Chính sách môi trường quốc tế*: Ủy ban Châu Âu đóng vai trò chủ chốt trong việc đưa ra các chính sách môi trường trong khu vực và quốc tế. Cũng giống như trong thương mại, các quốc gia thành viên EU thực hiện cách tiếp cận tương đối thực dụng trong chính sách môi trường quốc tế. Trong thương mại và cả trong lĩnh vực môi trường, các quốc gia thành viên EU đàm phán về rất nhiều vấn đề, trong đó có cả những vấn đề thuộc trách nhiệm và thẩm quyền của nhiều bên. Chính sách môi trường quốc tế là một lĩnh vực tương đối phát triển

1. "The European Union in the economic Diplomacy", Chapter 1, https://www.ashgate.com/pdf/SamplePages/European_Union_Economic_Diplomacy_Ch1.pdf.

của EU trong mấy thập kỉ gần đây, và EU đang cố gắng đóng vai trò dẫn đầu trong lĩnh vực chính sách này.

- *Chính sách phát triển*: Các thành viên EU thực hiện chính sách phát triển của quốc gia song song với thực hiện chính sách phát triển của toàn bộ khối EU. Một đặc điểm quan trọng trong chính sách phát triển của EU là nó chỉ đơn thuần là chính sách đối ngoại, không có chính sách phát triển nội địa. Trong lĩnh vực phát triển, yêu cầu đảm bảo sự gắn kết giữa các chính sách đối nội và đối ngoại của EU có ý nghĩa đặc biệt quan trọng¹.

- *Liên minh Châu Âu có vai trò tạo khung pháp lí, luật lệ và quy tắc về kinh tế đối ngoại mà các nước thành viên phải thi hành*. Sự phối hợp chính sách kinh tế đối ngoại là một vấn đề quan trọng trong EU do EU là một khối thống nhất, môi trường kinh tế của các thành viên ngày càng phụ thuộc lẫn nhau và chính sách kinh tế của một nước có thể có tác động nghiêm trọng tới các nước thành viên khác.

Việc phối hợp chính sách kinh tế và chính sách kinh tế đối ngoại trong EU do các thể chế EU thực hiện thông qua xây dựng hướng dẫn chung về chính sách kinh tế cho toàn EU và đề xuất chính sách kinh tế phù hợp cho từng quốc gia nhằm đảm bảo sự gắn kết giữa các quốc gia thành viên, hướng tới mục tiêu tăng trưởng ổn định và bền vững. Có thể nói, sự phối hợp chính sách kinh tế và chính sách kinh tế đối ngoại trong EU được coi là một khuôn khổ bao trùm toàn bộ các hoạt động

1. The European Union in the economic Diplomacy, Chapter 1, tldd.

kinh tế liên quan đến các chính sách thương mại, chính sách tài chính đối ngoại, các chính sách phát triển của EU. Sự phối hợp này sử dụng các biện pháp bao gồm: xây dựng chính sách, giám sát thực hiện giữa các quốc gia để đưa ra những quy tắc và mục tiêu chính sách, hành động chung.

Tuy nhiên, trong những năm qua, do bối cảnh khủng hoảng và suy thoái kinh tế, sự phối hợp chính sách kinh tế đối ngoại giữa các thành viên EU chưa được thực hiện tốt, vẫn còn tồn tại những bất đồng về quan điểm khiến cho các chính sách thương mại quốc tế, tài chính và chính sách phát triển của EU chưa đi đến thống nhất chung. Gần đây, sự tập trung vào xuất khẩu và đầu tư dẫn tới cạnh tranh ngày càng cao giữa các nước thành viên để thâm nhập thương mại vào thị trường mới nổi, điều này đang có ảnh hưởng tiêu cực tới sự tiếp cận chung của EU.

Hiệp ước Lisbon (ToL) có hiệu lực ngày 1/12/2009 là quyết sách đầu tiên của Liên minh Châu Âu trong giai đoạn khủng hoảng 2008, là khung pháp lý cơ bản của EU cho thấy ưu tiên chiến lược của Liên minh Châu Âu cho những vấn đề bên ngoài. Nó bao gồm thương mại quốc tế kết hợp với chính sách phát triển, môi trường và đối ngoại, hỗ trợ nhân đạo.

Tiếp đó, "Chiến lược Europe 2020 vì sự phát triển thông minh, bao trùm và bền vững" coi việc thiết lập mối liên kết giữa tăng trưởng kinh tế và phát triển thương mại quốc tế là cốt lõi. Liên minh Châu Âu đã liệt kê những vấn đề ưu tiên cho thương mại bao gồm: nhấn mạnh kí kết thỏa thuận thương

mại song phương và đa phương, đặc biệt là thắt chặt mối quan hệ với đối tác quan trọng như Mỹ, Nhật, Trung Quốc và Nga, tập trung vào xúc tiến thương mại trong các khu vực, đặc biệt dựa vào lợi thế sản xuất sản phẩm công nghệ cao, loại bỏ hàng rào thuế quan, chủ yếu ở thể chế và đảm bảo chất lượng, yêu cầu chứng nhận và kiểm duyệt.

Mặt khác, trong xu thế gia tăng của chủ nghĩa bảo hộ trong thương mại quốc tế, các nước thành viên EU có quan điểm rất khác nhau. Về cơ bản, Liên minh Châu Âu tiếp tục thực hiện cam kết tự do hóa thương mại đa phương. Tuy nhiên, có một số quy định mới được đưa ra trong giai đoạn từ năm 2008 đến nay có sự phân biệt đối xử với các nước và các công ty không thuộc Liên minh Châu Âu.

Theo báo cáo của Global Trade Alert về chủ nghĩa bảo hộ, "biện pháp phân biệt đối xử được áp đặt tại EU27 là vi phạm tột tể nhất". Ví dụ, mặc dù Anh và Đức vẫn còn nhiều mối nghi ngại, tháng 3 năm 2012, Ủy ban Châu Âu đưa ra một đề nghị đề EU đóng cửa thị trường mua sắm công với các công ty nước ngoài. Tháng 5/2012, Nghị viện Châu Âu đã thông qua nghị quyết đề xuất việc tạo ra một cơ chế có nhiệm vụ giám sát đầu tư nước ngoài, với sự nhấn mạnh đặc biệt vào đầu tư từ Trung Quốc, đòi hỏi sự phối hợp của các quốc gia thành viên EU.

Tất cả những động thái chính sách đưa ra cho thấy nỗ lực của EU nhằm phối hợp và thống nhất về thực hiện chính sách kinh tế đối ngoại giữa các quốc gia thành viên. Mặc dù vậy,

những bất đồng quan điểm giữa các nước vẫn là trở ngại lớn nhất trong việc phối hợp chính sách kinh tế đối ngoại của EU trong bối cảnh hiện nay.

1.2.2.2. Những điều chỉnh trong chính sách kinh tế đối ngoại tới năm 2020

Triển khai công cụ chính sách đối ngoại của EU

EU quan niệm một châu Âu mở, hoạt động trong khuôn khổ luật lệ quốc tế là con đường tốt nhất để khai thác những lợi ích của toàn cầu hóa, sẽ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo thêm công việc. Đồng thời, EU cần phải thể hiện vai trò lãnh đạo trong việc đẩy mạnh nền kinh tế toàn cầu tương lai thông qua G20 và theo đuổi mỗi quan tâm của EU thông qua việc triển khai chủ động các công cụ chính sách kinh tế đối ngoại.

EU cần sự hợp tác ngày càng chặt chẽ với các nền kinh tế mới nổi nhằm phát triển thị trường và trao đổi hàng hóa, dịch vụ nơi mà EU có lợi thế so sánh. Là một khối thương mại lớn nhất trên thế giới, EU phát triển kinh tế thông qua mở cửa với thế giới và học hỏi từ các quốc gia phát triển và mới nổi để thích nghi với xu hướng tương lai¹.

Trên quan điểm này, Ủy ban Châu Âu phác thảo chiến lược kinh tế đối ngoại cho EU tới năm 2020:

- Nhấn mạnh việc tiếp tục kí kết những đàm phán thương mại song phương và đa phương, đặc biệt với các nền kinh tế

1. COMPLET EN BARROSO 007.

mới nổi, tiềm năng nhất, cũng như thúc đẩy các thỏa thuận kinh tế hiện tại, tập trung vào dỡ bỏ rào cản phi thuế quan trong thương mại;

- Sáng kiến mở cửa thương mại cho các khu vực trong tương lai, ví dụ sản phẩm công nghệ xanh, sản phẩm dịch vụ công nghệ cao, tiêu chuẩn hóa quốc tế trong lĩnh vực phát triển bền vững;

- Đẩy mạnh đối thoại chiến lược cấp cao với những đối tác quan trọng để thảo luận các vấn đề chiến lược từ tiếp cận thị trường, điều chỉnh thể chế toàn cầu, kiểm soát các mất cân đối toàn cầu từ thương mại, đầu tư tới sự phát triển nóng của các dòng vốn và bong bóng tài chính, biến đổi khí hậu, môi trường, năng lượng và nguyên liệu thô, nghèo đói toàn cầu, giáo dục và phát triển;

- Liên minh Châu Âu chú trọng tới nâng cao khả năng cạnh tranh, hội nhập hiệu quả với khu vực và toàn cầu, trong đó ưu tiên hàng đầu là khu vực châu Á, động lực phát triển của thế giới trong thế kỉ XXI;

- Liên minh Châu Âu đóng vai trò đơn vị tham gia toàn cầu và góp phần vào việc thúc đẩy các mối quan hệ kinh tế quốc tế. Liên minh Châu Âu phát triển quan hệ đối tác chiến lược với các quốc gia đang phát triển hướng tới mục tiêu giảm nghèo đói, thúc đẩy tăng trưởng và hoàn thành mục tiêu phát triển thiên niên kỉ (MDGs).

1.2.3. Những điều chỉnh trong chính sách FTA mới của EU

Quan điểm tiếp cận và mục tiêu của EU trong một số FTA trước đây

Nhìn chung, các FTA của EU trước đây được thúc đẩy bởi nhiều yếu tố, trong đó nhiều FTA được xem như là công cụ hỗ trợ cho chính sách đối ngoại, chính sách an ninh hoặc bởi các mối quan tâm thương mại khác. Trong lịch sử, chính sách đối ngoại và những lợi ích về an ninh là các yếu tố chi phối trong các thỏa thuận thương mại của EU với các quốc gia Đông Âu và Nam Âu. Chẳng hạn, năm 1990, các thỏa thuận thương mại của EU với các quốc gia Trung và Đông Âu được thúc đẩy bởi mong muốn tạo ra một trật tự kinh tế và chính trị ổn định ở châu Âu sau Chiến tranh Lạnh, mở rộng kết nạp thành viên mới. Thỏa thuận liên minh EU - Địa Trung Hải giữa EU với các nước láng giềng phía nam nhằm mục tiêu thúc đẩy sự ổn định về kinh tế và chính trị ở khu vực Địa Trung Hải. Thông qua sự hỗ trợ về kinh tế, thỏa thuận liên minh EU - Địa Trung Hải còn nhằm mục tiêu kiểm soát số lượng người nhập cư trái phép vào EU từ các nước này và tạo nền tảng ổn định kinh tế và chính trị trong khu vực.

Tổng hợp các FTA mà EU đã kí kết với các đối tác cho đến trước khủng hoảng năm 2008, căn cứ vào động cơ và mục đích kí kết triển khai, có thể chia FTA của EU thành ba nhóm sau: (1) Nhóm các hiệp định với các nước gần về địa lí, những nước có thể gia nhập EU trong tương lai gần là các quốc gia ở khu vực Trung và Đông Âu và khu vực Balkan vào

những năm 1990. Trong bối cảnh hậu Chiến tranh Lạnh, nhằm duy trì sự ổn định về chính trị khu vực quanh biên giới EU, thì phương châm và mục tiêu chính của các hiệp định kinh tế của EU với khu vực này chỉ xoay quanh vấn đề hợp tác thương mại, qua đó duy trì và ổn định tình hình chính trị được xem là động lực chính của EU trong tiến trình hợp tác này; (2) Nhóm các hiệp định nhằm đảm bảo ổn định trong khu vực EU mở rộng. Nhóm này gồm các hiệp định EU đã kí nhằm mục đích tạo ra sự ổn định về kinh tế và chính trị quanh biên giới khu vực EU; (3) Nhóm hiệp định nhằm mục đích thúc đẩy sự phát triển một khu vực như: Hiệp định Đối tác Kinh tế EPA giữa EU với các nước ACP, EU dành nhiều nỗ lực đàm phán trong khi đó hiệu quả thu lại không đáp ứng được những mục tiêu phát triển khi cả 78 nước ACP chỉ chiếm 3% kim ngạch xuất khẩu và 4% kim ngạch nhập khẩu.

Có thể thấy trong các FTA này, mục đích kinh tế không phải là ưu tiên hàng đầu.

Những điều chỉnh trong quan điểm tiếp cận trong điều chỉnh chính sách FTA mới của EU

Cùng với Hiệp ước Lisbon năm 2009, việc điều chỉnh những đối tác lựa chọn đàm phán, kí kết hiệp định tự do hóa thương mại của EU dựa trên chiến lược "Châu Âu toàn cầu: Cạnh tranh trên toàn thế giới" được Ủy ban Châu Âu đưa ra từ năm 2010. Trong chiến lược cạnh tranh toàn cầu, Ủy ban Châu Âu đưa ra một số dự báo mang tính định hướng:

Một là, nếu thúc đẩy tự do hóa thương mại của vòng đàm phán Doha và tạo ra những bước tiến trong quan hệ với các đối tác chiến lược thì tới năm 2020 tăng trưởng GDP của EU sẽ cao hơn 1% so với mức hiện nay; lợi ích từ mở rộng thương mại và dịch vụ giúp cho mỗi người tiêu dùng EU trung bình được hưởng lợi khoảng 600 Euro từ giá cả rẻ hơn; thị trường lao động sẽ có 36 triệu người trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan tới thương mại với toàn cầu, trong đó có khoảng 4,6 triệu người làm việc cho các công ty của Mỹ và Nhật Bản¹.

Hai là, về động lực, hay ưu tiên, cũng theo dự báo của báo cáo này, năm 2015, 90% tăng trưởng đến từ ngoài châu Âu, trong đó Trung Quốc chiếm 1/3, EU cần chú trọng tới các nước trên thế giới, đặc biệt là khu vực Đông Á và Nam Á. Các nền kinh tế mới nổi và các nước đang phát triển sẽ chiếm khoảng 60% GDP toàn cầu vào năm 2030 so với mức gần 50% hiện nay.

Ba là, tăng trưởng toàn cầu cũng như thương mại toàn cầu đang có những thay đổi căn bản. Chuỗi cung ứng hàng hóa và dịch vụ liên kết các nhà máy và văn phòng ở khắp mọi nơi trên thế giới. Hai phần ba nhập khẩu của EU là đầu vào trực tiếp cho sản xuất của cả khối. Để các doanh nghiệp EU tồn tại và phát triển cần dựa trên nguồn cung dịch vụ và nhân lực chất lượng cao trên toàn cầu, và việc đầu tư cũng như sở hữu trí tuệ của các doanh nghiệp cần được bảo vệ.

1. European Commission, *Trade as Driver of Prosperity*, section II.1.

Bốn là, về phương thức, EU cần phải hành động trên cả cấp độ đa phương WTO, lẫn cấp độ song phương. Vòng đàm phán Doha vẫn là ưu tiên hàng đầu, tuy nhiên cũng cần thúc đẩy đàm phán song phương¹.

Như vậy, trong giai đoạn khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu năm 2008 đến nay, cùng với việc điều chỉnh chiến lược tăng trưởng, có thể thấy sự điều chỉnh chính sách FTA của EU khá rõ nét.

Thứ nhất, về mục tiêu, rõ ràng EU tập trung chủ yếu cho lợi ích kinh tế trong các FTA, bám sát các nội dung của chiến lược tăng trưởng thông minh, tăng trưởng bao trùm và tăng trưởng bền vững của mình.

Một là, để hướng tới tăng trưởng thông minh, EU xác định phải tiếp tục cạnh tranh trong các lĩnh vực đổi mới, giá trị gia tăng cao, tạo ra việc làm dài hạn, thu nhập cao. Ủy ban Châu Âu nhấn mạnh rằng, chuỗi sản xuất cung ứng toàn cầu sẽ không thể tồn tại nếu không có sự hỗ trợ quan trọng của giao thông, công nghệ thông tin, dịch vụ tài chính và kinh doanh cũng như các dịch vụ chuyên môn. Dịch vụ đang chiếm khoảng 70% sản xuất toàn cầu, tuy nhiên mới chỉ chiếm khoảng 20% thương mại toàn cầu, mặt khác, như phân tích ở trên, thương mại dịch vụ suy giảm ít hơn trong giai đoạn khủng hoảng và được dự báo sẽ gia tăng nhanh trong giai đoạn tới. Tỷ lệ thấp của thương

1. European Commission, *Trade Policy as a core component of the EU's 2020 strategy*, Brussels, 9/11/2010.

mại dịch vụ toàn cầu là do còn tồn tại các rào cản tự nhiên, chủ yếu là rào cản thương mại.

Hai là, về phát triển bền vững ở EU và trên toàn cầu, EU khẳng định, chính sách thương mại cần tiếp tục ủng hộ tăng trưởng xanh và ứng phó biến đổi khí hậu, cụ thể là giảm thiểu phát thải khí nhà kính. EU hướng tới phát triển các ngành công nghiệp có khả năng cạnh tranh đồng thời hướng tới tăng trưởng bền vững, trong đó thủy sản và nông nghiệp cần tiếp tục được cải tổ. Trong biến đổi khí hậu, ưu tiên hàng đầu là duy trì các hiệp định quốc tế, chính sách thương mại ủng hộ cho việc ứng phó biến đổi khí hậu cần được tiếp tục duy trì thông qua dỡ bỏ các rào cản đối với thương mại trong lĩnh vực hàng hóa môi trường và dịch vụ. Chính sách thương mại cần tiếp tục ủng hộ và khuyến khích tăng trưởng xanh trên toàn cầu trong các lĩnh vực như sử dụng hiệu quả năng lượng và bảo vệ đa dạng hóa sinh học và môi trường.

Về mặt xã hội, EU mở cửa thương mại đồng thời tạo cơ hội cho người tiêu dùng tiếp cận với hàng hóa phong phú và giá rẻ. Việc mở cửa thu hút đầu tư FDI cũng sẽ góp phần cải thiện khả năng cạnh tranh của EU. Đồng thời, các doanh nghiệp EU đầu tư ra nước ngoài tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tăng trưởng trên thị trường toàn cầu cũng như tạo ra công ăn việc làm ở trong liên minh và ở các nước đối tác. EU sẽ thu được lợi ích ba trong một khi mở cửa thương mại và đầu tư: tăng trưởng nhanh, nhiều việc làm và hàng hóa giá rẻ.

Ba là, hướng tới tăng trưởng bao trùm. EU cho rằng, tăng trưởng bao trùm rất quan trọng với các nước, đây cũng là mục

tiêu của EU khi hội nhập các nước đang phát triển vào nền kinh tế toàn cầu nhằm xóa đói, giảm nghèo và tạo ra các điều kiện làm việc tốt hơn. Đây cũng là cách tiếp cận của EU trong các thỏa thuận đối tác kinh tế EPA với châu Phi, Caribe và các nước châu Á - Thái Bình Dương, tạo nên sự phát triển thông qua thúc đẩy hội nhập khu vực, tạo ra các cơ hội cho thương mại và đầu tư, cải thiện quản trị kinh tế. Tới đây, hệ thống chung về ưu đãi sẽ được vận hành dựa trên việc thực hiện hiệu quả về tiêu chuẩn lao động quốc tế, tôn trọng các nguyên tắc quyền con người, bảo vệ môi trường và quản trị tốt. Gắn kết giữa thương mại và phát triển cũng sẽ đưa ra những tiêu chí cụ thể nhằm bảo đảm cho chính sách thương mại của EU phục vụ tốt nhất cho phát triển, chẳng hạn như những đối xử ưu đãi đối với các nước đang phát triển nhằm khuyến khích các cải cách liên quan tới thương mại, dỡ bỏ các rào cản thể chế hạn chế sự hội nhập vào thương mại toàn cầu của những nước này.

Mở cửa thương mại tạo ra nhiều việc làm, tuy nhiên do đòi hỏi của tăng trưởng, sẽ có sự dịch chuyển lao động sang những lĩnh vực năng động hơn do đó cũng gây ra tình trạng thất nghiệp ở một số lĩnh vực. Vì vậy, việc mở cửa thị trường cần đồng hành với các chính sách giúp cho người lao động thích ứng với những thay đổi. Một trong số các công cụ đó là Quỹ Điều chỉnh toàn cầu của EU - EGF

Thứ hai, một điểm nhấn quan trọng nữa trong điều chỉnh FTA của EU là thay đổi cơ cấu thương mại đầu tư chuyển dịch sang lĩnh vực dịch vụ nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cũng

như phù hợp với bối cảnh mới và chiến lược tăng trưởng thông minh và bao trùm của EU.

Như trên đã đề cập, thương mại dịch vụ suy giảm ít hơn so với thương mại hàng hóa trong giai đoạn từ năm 2008 đến nay, và đây cũng là lĩnh vực có tăng trưởng tốt trong những năm gần đây của EU. Chương trình nghị sự tới năm 2020 của EU về kinh tế đối ngoại cũng chỉ ra rằng, việc tiếp tục cắt giảm thuế về hàng công nghiệp và nông nghiệp vẫn rất quan trọng, tuy nhiên thách thức còn ở một số lĩnh vực như làm thế nào để tạo nên sự khác biệt khi tham gia thị trường dịch vụ và đầu tư, mở cửa mua sắm công, tạo ra những cam kết tốt hơn trong bảo đảm sở hữu trí tuệ, không hạn chế cung cấp nguyên liệu thô và năng lượng, và vượt qua các rào cản thông qua thúc đẩy các tiêu chuẩn quốc tế.

Như vậy, EU chủ trương hướng tới thúc đẩy hơn nữa thương mại dịch vụ với bên ngoài và tự do hóa thương mại dịch vụ sẽ là trọng tâm trong các FTA thế hệ mới của EU. EU quan tâm tới việc phát triển công nghệ trong lĩnh vực dịch vụ nhằm tạo ra khả năng thương mại xuyên biên giới, tránh tạo ra các rào cản mới đối với thương mại dịch vụ.

Ủy ban Châu Âu khẳng định, rào cản thể chế trong thương mại hàng hóa, dịch vụ và đầu tư là hết sức nguy hại, tạo nên những căng thẳng trong quan hệ thương mại và đầu tư với các đối tác chủ chốt. Đặc biệt liên quan tới sự thiếu vắng những tiêu chuẩn quốc tế, những yêu cầu về chứng chỉ và kiểm định liên quan tới xuất khẩu các hàng hóa công nghiệp, nông nghiệp

và hải sản, các nước có quyền xác lập các chính sách công nhằm bảo vệ và điều tiết cũng như duy trì ở mức độ cao về sức khỏe và an toàn vệ sinh thực phẩm, bảo vệ môi trường, và đương nhiên các luật lệ này phải có hiệu lực. Tuy nhiên, do sự khác biệt trong pháp luật và quy định, hoặc do thiếu vắng những tiêu chuẩn chung, sự thừa nhận lẫn nhau có thể tạo ra những khó khăn và tổn kém đối với các công ty của EU ở nước ngoài, trong khi những khác biệt về chất lượng, rào cản phi thuế quan thường gây nên các tranh chấp thương mại. Vì thế, việc cải thiện hợp tác về thể chế vừa thúc đẩy sự hòa hợp và hội tụ về luật lệ, tiêu chuẩn, kiểm định và chứng chỉ..., cũng như vừa giảm thiểu các chi phí không cần thiết trên toàn cầu là một phần quan trọng trong các FTA hoặc các đàm phán mà EU đang tiến hành.

Tiếp đó, dòng thương mại và đầu tư là những kênh chủ yếu để lan tỏa công nghệ mới và đổi mới giữa EU với các nước ở cả những lĩnh vực mới cũng như lĩnh vực truyền thống. EU chú trọng gia tăng dịch chuyển vốn, trong đó có FDI, trong các FTA mới. Hiện nay, khoảng hơn một nửa thương mại toàn cầu là do các công ty xuyên quốc gia thực hiện. EU chủ trương tăng cường thu hút FDI, gắn kết tự do hóa đầu tư đi liền với tự do hóa thương mại, đưa đàm phán về đầu tư song hành cùng với đàm phán về thương mại.

Ngoài ra, mua sắm chính phủ cũng là lĩnh vực được EU quan tâm, vì đây là lĩnh vực quan trọng chiếm tỉ lệ hơn 10% GDP ở các nước công nghiệp phát triển, và còn cao hơn và đang gia tăng mạnh ở các nền kinh tế mới nổi. Lĩnh vực này

bao gồm vận tải công cộng, dịch vụ y tế, dược phẩm và công nghệ xanh, đây cũng là lĩnh vực mà công nghiệp và dịch vụ của EU có nhiều lợi thế cạnh tranh. Trong các FTA hiện nay đang đàm phán và triển khai, EU một mặt sẽ mở cửa thị trường của mình, đồng thời chống lại sự phân biệt đối xử ở nước ngoài trong lĩnh vực mua sắm công và yêu cầu các đối tác cũng mở cửa lĩnh vực này.

Thứ ba, thay đổi về cơ cấu địa lí, chuyển hướng mạnh sang châu Á.

Hiện nay, châu Á đang nổi lên như một động lực quan trọng của kinh tế toàn cầu và cũng chiếm vị trí quan trọng trong chiến lược FTA của EU. Trên thực tế, EU đã nhận thấy châu Á là khu vực trọng tâm chiến lược ngay từ đầu thế kỉ XXI và chú trọng tăng cường sự hiện diện cả về chính trị và kinh tế ở khu vực này. Chiến lược châu Á của EU đưa ra từ năm 2001 gồm các điểm ưu tiên: phát triển đối thoại chính trị giữa hai bên, mở rộng quan hệ thương mại và đầu tư, thúc đẩy sự phát triển của các quốc gia kém phát triển trong khu vực thông qua các nỗ lực mục tiêu nhằm chống lại tình trạng nghèo đói, ủng hộ dân chủ và các quy định luật, xây dựng quan hệ đối tác toàn cầu với các quốc gia châu Á để thực hiện các nhiệm vụ liên quan đến toàn cầu hóa trong các tổ chức tư vấn toàn cầu, nâng cao nhận thức của EU về châu Á và của châu Á về EU¹.

1. "Cooperation between ASEAN and the EU", http://www.kas.de/wf/doc/kas_12609-1522-1-30.pdf?090316130848.

Tuy nhiên, đến nay thì mục tiêu kinh tế được ưu tiên hàng đầu, cùng với đó là điều chỉnh trong chính sách FTA. Trong đó, việc mở rộng quan hệ đầu tư và thương mại giữa EU với châu Á được coi là một ưu tiên quan trọng của EU. Các tiêu chí cụ thể được EU tập trung trên cả hai góc độ là mức độ tăng trưởng của thị trường và quy mô của thị trường đối tác. Ngoài ra, các tiêu chí về mức độ bảo hộ thị trường, rào cản thuế quan, phi thuế quan, vấn đề quyền sở hữu trí tuệ... ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích các nhà xuất khẩu của EU cũng được xem xét khi triển khai các FTA.

Dựa trên những tiêu chí như trên, Hàn Quốc, các nước thành viên ASEAN cùng với các nước Mercosur (gồm Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay và Venezuela), Canada... được EU lựa chọn cho chiến lược ưu tiên đàm phán FTA. Các quốc gia khác như Ấn Độ, Nga, Trung Quốc mặc dù cũng đáp ứng các tiêu chí về tiềm năng thị trường, mức độ bảo hộ cao... song tiến trình đàm phán và kí kết FTA với các quốc gia này đòi hỏi EU cần và phải có những điều chỉnh đặc biệt bởi những rủi ro có thể xảy ra cho cả hai bên. Cụ thể trong trường hợp đàm phán FTA với Ấn Độ, các vấn đề đàm phán hiện đang rơi vào bế tắc được xem là những vấn đề nhạy cảm như xuất khẩu hàng nông sản, mở cửa thị trường dịch vụ, mua sắm chính phủ... Còn Trung Quốc là đối tác EU hướng tới thúc đẩy quan hệ hợp tác đầu tư nhiều hơn.

EU đã bắt đầu các cuộc đàm phán với Hàn Quốc, Ấn Độ và ASEAN từ năm 2007 và với Canada năm 2009, với các quốc gia Mercosur (gồm Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay

và Venezuela) năm 2010. EU cũng đang tiến hành các cuộc đàm phán về hiệp định thương mại với Mỹ và Nhật Bản.

Như vậy, có thể nói EU đồng loạt triển khai các FTA với các đối tác thương mại lớn trên thế giới, trong đó đặc biệt chú trọng tới khu vực châu Á - Thái Bình Dương, đồng thời gia tăng quan hệ xuyên Đại Tây Dương, kết nối với những động lực tăng trưởng quan trọng nhất của thế giới.

Thứ tư, chuyển từ các FTA đa phương sang FTA song phương.

Hiện nay, quá trình đàm phán FTA của EU đang vấp phải rất nhiều khó khăn vì những bất đồng quan điểm của các bên về chính sách thương mại. Bên cạnh các hiệp định thương mại tự do với các quốc gia ASEAN, Hiệp định Thương mại tự do Mỹ - EU cũng đang gặp rất nhiều trở ngại. Đàm phán về FTA Mỹ - EU dự kiến sẽ kết thúc vào năm 2014, tuy nhiên hiện nay hiệp định này đang vấp phải những trở ngại do bất đồng trong các vấn đề đàm phán.

Trên thực tế, EU không áp dụng một mô hình chung cho các FTA. Tất cả các hiệp định thương mại đều có tính linh hoạt cho phù hợp với bối cảnh của EU và các đối tác trong mỗi trường hợp cụ thể. Tuy nhiên, đối với hầu hết các FTA, EU đều thể hiện rõ ràng mục tiêu thúc đẩy hội nhập ở các khu vực trên thế giới.

Hiệp định Thương mại tự do Mỹ - EU đã được thảo luận từ rất sớm. Hiệp định này sẽ có ý nghĩa quan trọng đối với cả Mỹ và EU. Một hiệp định thương mại và đầu tư tự do xuyên Đại Tây Dương, gọi là Hiệp định Đối tác Thương mại và Đầu tư

xuyên Đại Tây Dương, hay TTIP sẽ phục vụ cho những lợi ích quan trọng của hai bên. Lĩnh vực công nghiệp chế tạo công nghệ cao chi phối đối với quan hệ thương mại Mỹ - EU, với 80% thương mại hàng hóa và 50% thương mại dịch vụ có liên quan tới công nghiệp chế tạo. Các cuộc đàm phán về lĩnh vực nông nghiệp và năng lượng đề cập tới tự do hóa thương mại liên quan đến sự thay đổi về công nghệ. Kết quả là, chương trình đàm phán tập trung vào các rào cản phi thuế quan và các chính sách điều tiết gây cản trở đối với thương mại và đầu tư trong các ngành công nghệ cao. Như vậy, TTIP là một thỏa thuận thương mại tự do toàn diện giữa hai nền kinh tế có công nghệ tiên tiến nhất thế giới và gắn kết với các FTA khác¹.

Kể từ khi FTA Mỹ - EU được tuyên bố khởi động vào ngày 17/6/2013, hiệp định này đã đàm phán được ba vòng. Khác với các FTA của EU hiện nay, những trở ngại chính trong FTA Mỹ - EU không phải là thuế quan bởi vì phần lớn các dòng thuế giữa hai bên đã giảm xuống mức dưới 3%, mà những khác biệt chủ yếu gây khó khăn cho quá trình đàm phán thương mại giữa hai bên là những khác biệt về quy định nội địa, các tiêu chuẩn kỹ thuật và chất lượng sản phẩm. Mỹ thể hiện quan điểm đàm phán theo "nguyên tắc chung" (general principle), trong khi EU lại mong muốn đàm phán theo ngành (sectorial). Bên cạnh đó, trong quá trình đàm phán, Mỹ vẫn chưa thảo luận tới vấn đề mua sắm của chính phủ, lĩnh vực

1. "Mỹ - EU bắt đầu vòng đàm phán thứ 3 về tự do thương mại", <http://www.vietnamplus.vn/myeu-bat-dau-vong-dam-phan-thu-3-ve-tu-do-thuong-mai/235522.vnp>.

USD/năm và thương mại chỉ chiếm 38,3% GDP¹. Những khác biệt này dẫn đến thực tế là các quốc gia thành viên ASEAN có các chính sách thương mại hết sức khác nhau và kỳ vọng trong đàm phán FTA với EU của các quốc gia thành viên cũng rất khác nhau. Trong khi đó, EU mong muốn hướng đến một FTA thế hệ mới mở rộng và toàn diện, bao gồm các vấn đề như tiêu chuẩn lao động, quyền sở hữu trí tuệ và biến đổi khí hậu. Những nguyên nhân này đã khiến các cuộc đàm phán FTA ASEAN - EU khó có thể đi đến sự đồng thuận chung².

Trong giai đoạn khủng hoảng, cuộc đàm phán tạm dừng khoảng 2 năm. Tiếp đó, ASEAN và EU đã thông qua "Sáng kiến thương mại liên khu vực ASEAN - EU" (TREATI - Trans - Regional European ASEAN Trade Initiatives). Sáng kiến này đưa ra cơ chế thảo luận chiến lược đối với các vấn đề kinh tế và thương mại, đặt nền tảng cho sự hình thành của Hiệp định Thương mại tự do của ASEAN và EU³. Tuy nhiên, những nỗ lực đàm phán để hướng tới FTA EU - ASEAN đều không tiến triển, buộc EU phải điều chỉnh hướng sang các FTA song phương với các nước thành viên ASEAN.

-
1. IMF, *Countries Report 2010*.
 2. Xuan Loc Doan, "Opportunities and Challenges in EU- ASEAN Trade relations", http://www.eu-asiacentre.eu/pub_details.php?pub_id=60.
 3. Hiệp định Thương mại tự do giữa ASEAN với EU và những tác động đến kinh tế Việt Nam, <http://www.tapchicongsan.org.vn/Home/kinh-te-thi-truong-XHCN/2013/22432/Hiep-dinh-Thuong-mai-tu-do-giua-ASEAN-voi-EU-va-nhung.aspx>.

Ngay sau những tín hiệu thuận lợi được đưa ra từ phía các quốc gia thành viên ASEAN, tháng 3/2010 EU đã chính thức khởi động đàm phán Hiệp định Tự do hóa thương mại FTA với Singapore, quốc gia có tỉ trọng thương mại lớn nhất khu vực ASEAN với EU, đứng thứ 15 về thương mại hàng hóa với EU, có tăng trưởng thương mại hàng hóa 21% giai đoạn 2008-2013, thương mại dịch vụ tăng 36% trong cùng thời kỳ¹.

Tiếp đó, tháng 9/2010, EU cũng đã chính thức khởi động đàm phán với Malaysia, quốc gia có tỉ trọng thương mại đứng thứ 2 khu vực ASEAN với EU. Năm 2011, Malaysia là đối tác thương mại đứng thứ 23 của EU, quan hệ thương mại giữa hai bên chủ yếu tập trung vào thương mại hàng hóa công nghiệp chiếm 90% kim ngạch buôn bán thương mại giữa hai bên. Thương mại dịch vụ giữa hai bên còn khá khiêm tốn với tổng kim ngạch đạt 5,9 tỉ euro trong năm 2012. Hai bên kỳ vọng FTA sẽ là cơ hội cho cả hai trong việc thúc đẩy tăng trưởng thương mại dịch vụ trong thời gian tới². Ngoài ra, từ năm 2012 EU cũng hướng tới triển khai FTA với Việt Nam và Thái Lan.

Tóm lại, trong bối cảnh chịu tác động nặng nề của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, EU đang nỗ lực thoát ra khỏi vòng xoáy "tăng trưởng thấp, thâm hụt ngân sách cao, nợ công cao, thất nghiệp cao" bằng chiến lược tăng trưởng

1. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/singapore/>.

2. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/malaysia/>.

"thông minh, bền vững và bao trùm". Trong xu thế toàn cầu hóa kinh tế tiếp tục gia tăng với những cơ hội và thách thức mới, EU coi chính sách kinh tế đối ngoại và các hiệp định thương mại tự do đóng vai trò quan trọng trong điều chỉnh mô hình phát triển. EU có nhiều điều chỉnh từ mức độ ưu tiên theo khu vực địa lí dịch chuyển dần từ châu Phi sang châu Á, tới cách thức đàm phán, và triển khai kí kết chú trọng tới song phương, và đặc biệt là các nội dung của FTA nhằm tạo điều kiện để EU tận dụng khả năng cạnh tranh, bám sát vào các mục tiêu phát triển, hướng tới đẩy mạnh tự do hóa thương mại và đầu tư liên quan tới dịch vụ, một lĩnh vực mà EU có nhiều ưu thế. Những điều chỉnh này cũng chịu tác động của một số yếu tố kinh tế và chính trị toàn cầu. *Thứ nhất*, những khó khăn trong quá trình đàm phán đa phương và sự thất bại trong việc theo đuổi mục tiêu của chương trình nghị sự WTO toàn diện; *thứ hai*, những thay đổi trong chính sách thương mại của Mỹ và một số cường quốc mới nổi; *thứ ba*, thúc đẩy sự điều chỉnh chính sách của EU là những động thái mới cho thấy động lực tăng trưởng đang dịch chuyển sang châu Á và sự hình thành hàng loạt các FTA ở khu vực này. Nếu EU không nhanh chóng thiết lập các FTA với châu Á, các nhà xuất khẩu và đầu tư EU sẽ khó có thể tăng cường sự hiện diện tại khu vực này. Và cuối cùng, một yếu tố quan trọng dẫn đến sự điều chỉnh chính sách FTA của EU là những biến động cơ cấu thương mại và đầu tư trên toàn cầu từ những thách thức mới cũng như sự điều chỉnh chiến lược phát triển của hàng loạt các nước trên thế giới và ở châu Á.

Tất cả những điều này đã thúc đẩy sự điều chỉnh chính sách kinh tế đối ngoại và đặc biệt là trong đàm phán triển khai các FTA của EU trong thời gian gần đây. Quá trình triển khai chiến lược FTA mới được EU tăng tốc kể từ năm 2010 đến nay. Trong thời gian này, EU đã tiến hành đàm phán và kí kết một số FTA kiểu mới, đáng kể như FTA với Peru - Colombia, Hàn Quốc và hiện đang đàm phán FTA với một số đối tác chính là Mỹ (Hiệp định Đối tác Thương mại - Đầu tư xuyên Đại Tây Dương - TTIP), Canada (Hiệp định Kinh tế - Thương mại toàn diện - CETA), Nhật Bản (FTA EU - Nhật Bản), Singapore, Malaysia, Việt Nam, Thái Lan và một số quốc gia, khu vực khác.

Trong đàm phán và triển khai các FTA thế hệ mới, các nội dung liên quan tới thương mại dịch vụ như rào cản thể chế, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, thương mại liên quan tới đầu tư, kiểm soát tài chính ngân hàng, v.v... gắn tự do hóa thương mại với tăng trưởng bao trùm, tăng trưởng bền vững, các tiêu chuẩn về môi trường, biến đổi khí hậu, tiêu chuẩn về lao động, về thu nhập, an sinh xã hội... được EU chú trọng.

CHƯƠNG 2

HƯỚNG TỚI FTA VIỆT NAM - EU

2.1. Thực trạng quan hệ kinh tế thương mại Việt Nam - EU

2.1.1. Quan hệ thương mại hàng hóa giữa EU - Việt Nam

Trong quan hệ thương mại hàng hóa, hiện Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ 30 của EU với giá trị thương mại song phương chiếm 0,8% tổng giá trị thương mại của EU với các đối tác. Trong giai đoạn 2005-2013, giá trị thương mại hàng hóa giữa EU - Việt Nam tăng 4,1 lần, từ mức 8,1 tỉ USD năm 2005 lên 33,6 tỉ USD năm 2013, tốc độ tăng trưởng cao so với các nước trong khu vực.

Trong quan hệ thương mại hàng hóa, cán cân thương mại luôn nghiêng về Việt Nam. Từ năm 2005 đến năm 2013, giá trị nhập siêu từ Việt Nam tăng 5,2 lần, từ mức 2,9 tỉ USD năm 2005 lên mức 15,2 tỉ USD năm 2013.

Trong giai đoạn 2005-2013, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của EU sang thị trường Việt Nam tăng 3,5 lần, từ mức 2,6 tỉ USD năm 2005 lên mức 9,2 tỉ USD năm 2013. Mức tăng trưởng ấn tượng nhất trong xuất khẩu hàng hóa của EU sang Việt Nam được ghi nhận vào năm 2007 với 64%, đây cũng chính là năm

Việt Nam trở thành thành viên của WTO. Năm 2013, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của EU sang Việt Nam tăng trưởng khá ấn tượng, với mức tăng 7,52% so với năm 2012 và Việt Nam trở thành thị trường xuất khẩu lớn thứ 43 của EU với kim ngạch xuất khẩu đạt 9,2 tỉ USD, chiếm 0,3% tổng kim ngạch xuất khẩu của EU.

Bảng 3: Kim ngạch thương mại hàng hóa giữa EU - Việt Nam giai đoạn 2005-2013

Đơn vị: tỉ USD

Năm	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Xuất khẩu	2,6	3,1	5,1	5,5	5,8	6,4	7,7	8,8	9,2
Nhập khẩu	5,5	7,1	9,1	10,9	9,4	11,4	16,5	20,3	24,4
Cán cân thương mại	-2,9	-4,0	-4,0	-5,4	-3,6	-5,0	-8,8	-11,5	-15,2

Nguồn: Tổng cục Hải quan, 2013.

Về kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của EU sang Việt Nam

Các sản phẩm chủ yếu của EU xuất khẩu sang thị trường Việt Nam gồm: máy móc thiết bị, tân dược, nguyên phụ liệu may da, sắt thép, phân bón. Giá trị xuất khẩu 5 nhóm mặt hàng này chiếm hơn 40% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa sang

thị trường Việt Nam của EU. Trong 5 nhóm mặt hàng này, máy móc thiết bị là mặt hàng có giá trị lớn nhất, chiếm gần 23% tổng giá trị xuất khẩu của EU sang Việt Nam.

Bảng 4: Một số mặt hàng EU xuất khẩu sang Việt Nam trong giai đoạn 2007-2014

Đơn vị: triệu USD

TT	Tên hàng	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	8T/2014
1	Máy móc thiết bị	2.542,1	2.548,2	2.226,8	2.100,9	2.393,4	2.033,9	2.254,3	1.714,2
2	Tân dược	298,5	340,8	489,8	534,5	682,9	849,3	898,2	637,4
3	NPL dệt may, da	128,6	142,4	107,4	136,1	145,2	161,8	211,5	179
4	Sắt thép	83,8	85,0	130,9	84,3	99,7	217,1	93,9	71,7
5	Phân bón	9,6	16,0	2,3	3,5	16,91	25,7	22,3	12,4
6	Phương tiện vận tải khác và phụ tùng							1.164,1	233

Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2014.

Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của EU từ Việt Nam

Trong giai đoạn 2005-2013, giá trị nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam tăng gần 4,4 lần, từ mức 5,5 tỉ USD năm 2005 lên mức 24,4 tỉ USD năm 2013. Trong giai đoạn này, giá trị nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam liên tục tăng, chỉ duy nhất năm

2009 sụt giảm 9% so với năm 2008 do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu. Nhưng kể từ năm 2010 đến năm 2013, giá trị nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam của EU có tốc độ tăng trưởng luôn ở mức hai con số và đạt tốc độ tăng trưởng cao nhất vào năm 2012, khi tăng trưởng tới 43,2% so với năm 2011. EU trở thành thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam và Việt Nam trở thành đối tác xuất khẩu lớn thứ 18 tại thị trường EU¹.

Những sản phẩm EU thường nhập khẩu của Việt Nam gồm: giày dép, hàng dệt may, thủy sản, cà phê, gỗ và các sản phẩm gỗ, điện thoại và linh kiện, máy vi tính và linh kiện, các sản phẩm túi xách, ví, vali, mũ, ô (dù), hạt tiêu, hạt điều,... Trong đó, 5 mặt hàng thường xuyên dẫn đầu trong danh sách những sản phẩm nhập từ Việt Nam gồm: giày dép, hàng dệt may, thủy sản, cà phê, gỗ và sản phẩm gỗ. Những mặt hàng này bình quân chiếm khoảng 63% tổng kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam. Mặt hàng điện thoại tuy EU mới chỉ nhập khẩu từ Việt Nam vào năm 2011 nhưng luôn chiếm tỉ lệ rất cao trong tổng kim ngạch nhập khẩu của EU từ Việt Nam. Đây là một dấu hiệu cho thấy EU đang có xu hướng nhập khẩu nhiều những sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao từ Việt Nam thay vì nhập khẩu các sản phẩm truyền thống có hàm lượng công nghệ thấp như dệt may, da giày, thủy sản...

1. trade.ec.europa.eu/doclib/html/113463.htm.

Bảng 5: Một số mặt hàng EU nhập khẩu từ Việt Nam giai đoạn 2007-2014

Đơn vị: triệu USD

TT	Tên hàng	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	8T/2014
1	Giày dép	2.184,7	2.508,3	1.948,3	2.226,2	2.587,2	2.632,7	2.941,4	2.309,5
2	Dệt may	1.498,9	1.703,9	1.602,9	1.883,5	2.522,7	2.412,7	2.693,8	2.180,8
3	Hải sản	923,9	1.149,2	1.050,4	1.137,0	1.318,3	1.077,8	1.104,3	885,8
4	Cà phê	878,9	994,9	813,1	696,6	1.031,3	1.247,4	1.060,6	1.101,5
5	Đồ gỗ	641,2	795,1	550,2	626,8	594,0	634,5	608,8	448,1
6	Máy vi tính	414,8	456,0	429,4	576,9	784,0	1.519,7	2.199,7	1.101,8
7	Sản phẩm nhựa	187,9	253,3	215,4	274,7	383,0	403,2	444,7	342,5
8	Hạt tiêu	86,1	93,8	105,4	138,7	203,0	235,6	239,7	184,5
9	Điện thoại					2.841,6	5.477,5	8.072,7	5.391,7

Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2014.

Kim ngạch xuất nhập khẩu sản phẩm nông nghiệp giữa EU - Việt Nam

Trong giai đoạn 2009-2013, kim ngạch xuất nhập khẩu các sản phẩm nông nghiệp (loại trừ thủy sản) giữa EU - Việt Nam tăng 1,7 lần, từ mức 1,419 tỉ Euro năm 2009 lên mức 2,415 tỉ Euro năm 2013. Trong giai đoạn 2009-2013, kim ngạch nhập khẩu các sản phẩm nông nghiệp từ Việt Nam của EU có tốc độ tăng trưởng ổn định với 14,3%/năm, từ mức 1,017 tỉ Euro năm 2009 lên mức 1,910 tỉ Euro năm 2012; tốc độ này có xu hướng giảm trong năm 2013 khi nhập khẩu chỉ đạt 1,739 tỉ Euro. Các nước thành viên EU như: Slovakia, Bồ Đào Nha, Hungary, Latvia, Slovenia là những nước nhập khẩu hàng nông sản Việt Nam có mức tăng mạnh nhất, với mức tăng hàng năm từ 57% đến 200%¹.

Bảng 6: Kim ngạch xuất nhập khẩu sản phẩm nông nghiệp giữa EU - Việt Nam trong giai đoạn 2009-2013

Đơn vị: tỉ Euro

Chỉ số	2009	2010	2011	2012	2013	Tăng trưởng (%)
Xuất khẩu	0,402	0,509	0,547	0,651	0,676	13,8
Nhập khẩu	1,017	1,126	1,519	1,910	1,739	14,3
Cán cân	-0,615	-0,617	-0,972	-1,259	-1,064	

Nguồn: Eurostat (Comext), 2013.

1. thoibaotaichinhvietnam.vn/.../thi-truong-eu-sau-khi-fta-duoc-ky-ket-con.

Các mặt hàng nông nghiệp chính EU nhập khẩu từ Việt Nam bao gồm: cà phê, hạt tiêu, hạt điều, chè, rau quả, các sản phẩm từ ngũ cốc... Về lâm sản gồm có cao su, gỗ và sản phẩm từ gỗ, sản phẩm mây, tre, cói, thảm. Trong đó, cà phê, hạt điều, hạt tiêu, rau quả và trái cây là những mặt hàng nông nghiệp EU nhập khẩu có giá trị lớn nhất, chiếm hơn 80% tổng kim ngạch nhập khẩu sản phẩm nông nghiệp từ Việt Nam. Kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp của EU sang thị trường Việt Nam trong giai đoạn 2009-2013 tăng trưởng ổn định với mức 13,8%/năm, từ 402 triệu Euro năm 2009 lên 676 triệu Euro năm 2013.

Các sản phẩm nông nghiệp của EU xuất sang Việt Nam đa dạng hơn, với bốn loại sản phẩm hàng đầu chỉ chiếm 1/3 tổng kim ngạch xuất khẩu, bao gồm các chế phẩm thực phẩm (15%), rượu (8%), các sản phẩm sữa (7%) và thức ăn chăn nuôi (5%).

Trong cán cân thương mại các sản phẩm nông nghiệp, EU luôn là bên nhập siêu với mức thâm hụt tăng khá nhanh, từ 615 triệu Euro năm 2009 lên gấp đôi là 1,259 tỉ Euro năm 2012.

Quan hệ thương mại hàng hóa của một số thành viên chủ chốt của EU với Việt Nam

Trong quan hệ thương mại hàng hóa giữa EU với Việt Nam, các thành viên như: Đức, Pháp và Anh giữ một vai trò quan trọng thể hiện qua tỉ trọng kim ngạch thương mại 2 chiều của 3 thành viên này với Việt Nam chiếm gần 50% tổng giá trị

thương mại 2 chiều giữa EU - Việt Nam. Trong đó, Đức là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam, tỉ trọng thương mại 2 chiều giữa Đức với Việt Nam chiếm gần 20% tổng giá trị thương mại 2 chiều giữa EU - Việt Nam.

Bảng 7: Kim ngạch xuất khẩu của một số thành viên chủ chốt EU với Việt Nam trong giai đoạn 2007-2012

Đơn vị: triệu USD

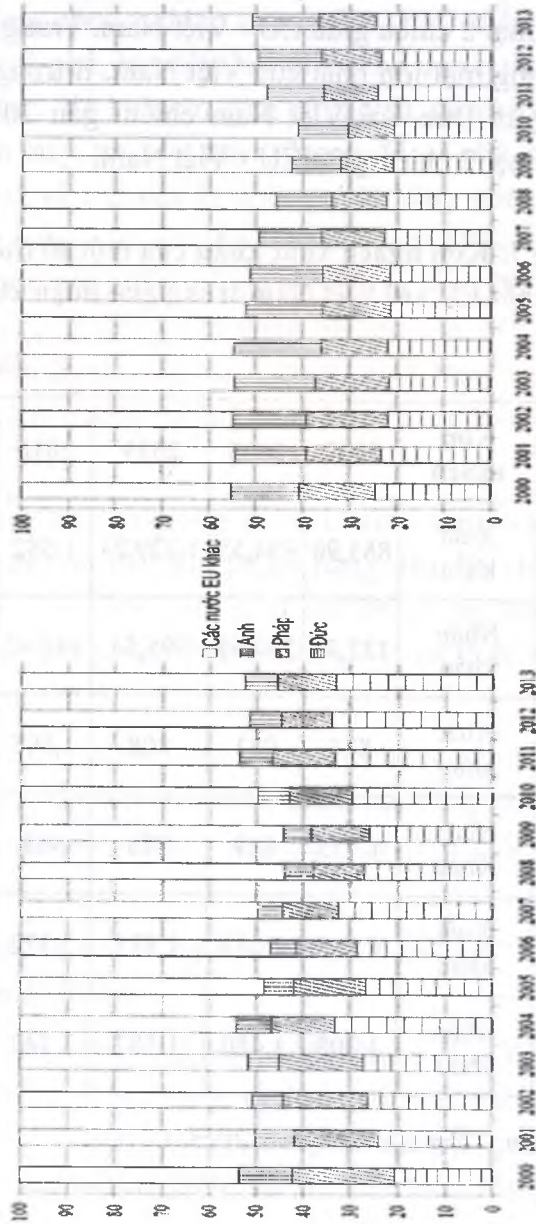
Nước	Kim ngạch	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Anh	Xuất khẩu	863,90	954,55	1.329,24	1.682	2.398,2	3.033,5
	Nhập khẩu	133,73	204,55	395,54	440,62	645,1	542,1
Pháp	Xuất khẩu	884	971	808	1,095	1.658	2,163
	Nhập Khẩu	1.155	829	846	968	1.204	1.589
Đức	Xuất khẩu	1.855	2.073	1.885	2,372	3.366,9	4.095,2
	Nhập khẩu	1.308	1.480	1.587	1.742	2.198,5	2.377,4

Nguồn: Tổng cục Hải quan, 2013.

Biểu đồ 6: Tỷ lệ giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Đức, Anh, Pháp

NK từ Đức, Anh, Pháp vào VN

XK từ Việt Nam sang Đức, Anh, Pháp



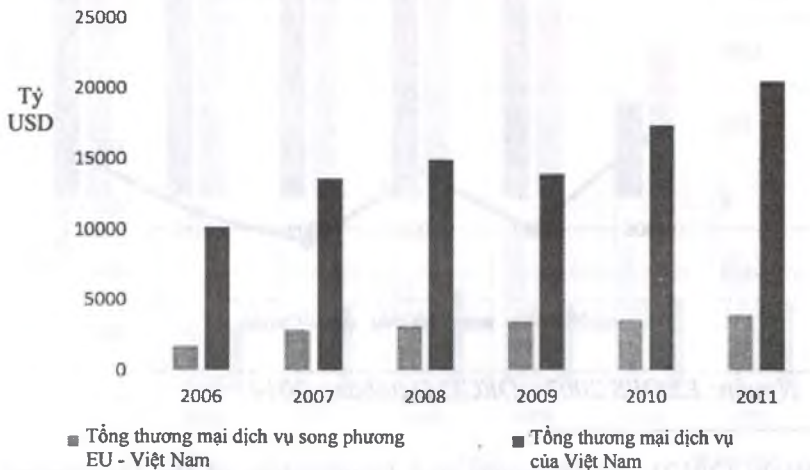
Nguồn: OECD Statistics, <http://stats.oecd.org>.

Trong giai đoạn 2000-2013, trong khi kim ngạch thương mại hàng hóa 2 chiều giữa Anh, Pháp với Việt Nam có xu hướng giảm, kim ngạch thương mại hàng hóa giữa Đức và Việt Nam lại có xu hướng tăng và duy trì ổn định, dù có biến động trong các năm 2008, 2009 do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới 2008 (xem Biểu đồ 6).

2.1.2. Quan hệ thương mại dịch vụ giữa EU - Việt Nam

Trong giai đoạn 2006-2011, kim ngạch thương mại dịch vụ song phương giữa EU với Việt Nam tăng khoảng 2,3 lần, từ mức hơn 1,7 tỉ USD năm 2006 lên gần 4 tỉ USD năm 2011.

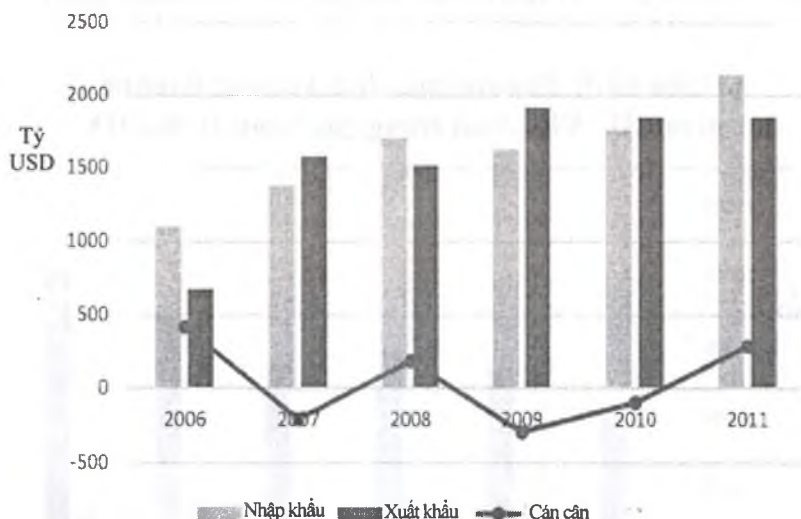
Biểu đồ 7: Thương mại dịch vụ song phương giữa EU - Việt Nam trong giai đoạn 2006-2011



Nguồn: EBOPS 2002 - OECD Database (2014) and Trademap Database (2014).

Thương mại dịch vụ từ EU đang có mức tăng trưởng hết sức ấn tượng tại Việt Nam. Năm 2006, thương mại dịch vụ giữa EU - Việt Nam chỉ chiếm khoảng 10% tổng giá trị thương mại dịch vụ của Việt Nam, nhưng đến năm 2011 con số này đã gần 20%, tăng gấp đôi trong 5 năm¹. Tuy nhiên, nếu tính trong tổng thương mại dịch vụ của EU với thế giới thì thương mại dịch vụ EU - Việt Nam chiếm một tỉ lệ rất nhỏ, khoảng 0,3% trong năm 2011.

Biểu đồ 8: Cán cân thương mại dịch vụ EU - Việt Nam trong giai đoạn 2006-2011

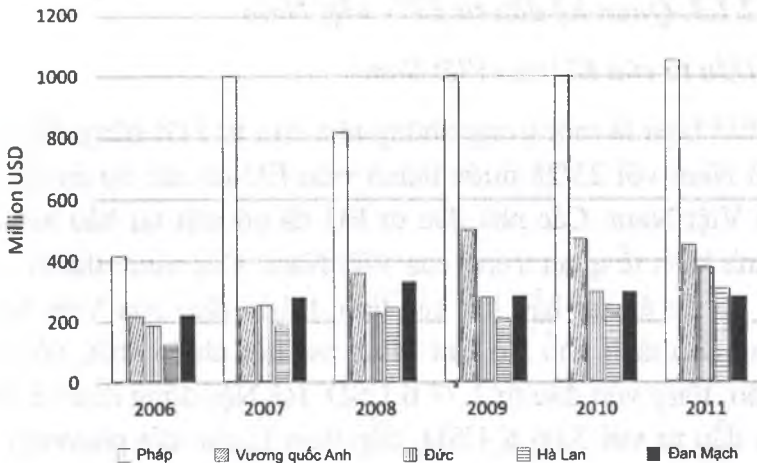


Nguồn: EBOPS 2002 - OECD Database, 2014.

1. Wohl (2012), *An Overview and Examination of the Vietnamese Services Sector*, Office of Industries Working Paper, U.S. International Trade Commission.

Mặc dù trong quan hệ thương mại dịch vụ với các đối tác, EU luôn là bên đạt thặng dư nhưng trong quan hệ thương mại dịch vụ với Việt Nam, EU có một số năm bị thâm hụt thương mại dịch vụ, chẳng hạn năm 2006, thâm hụt thương mại dịch vụ hơn 400 triệu USD, năm 2008 thâm hụt thương mại gần 200 triệu USD và năm 2011 gần 300 triệu USD. Sự gia tăng kim ngạch thương mại dịch vụ giữa EU - Việt Nam trong giai đoạn này chủ yếu tập trung ở một số các thành viên như: Anh, Pháp, Đức, Hà Lan và Đan Mạch. Năm nước này chiếm hơn 65% tổng kim ngạch thương mại dịch vụ giữa EU và Việt Nam trong năm 2006 và gần 62% trong năm 2011.

Biểu đồ 9: Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với 5 đối tác chủ chốt của EU



Nguồn: EBOPS 2002 - OECD Database, 2014.

Trong 5 thành viên kể trên, Pháp là đối tác thương mại dịch vụ lớn nhất với Việt Nam. Giá trị thương mại dịch vụ song phương giữa Pháp với Việt Nam trong năm 2006 là 415 triệu USD, tăng lên 1,047 tỉ USD trong năm 2011, chiếm hơn 23% và 26% tổng thương mại dịch vụ của EU với Việt Nam; thứ hai là Vương quốc Anh với giá trị thương mại dịch vụ song phương đạt 477 triệu USD trong năm 2011; tiếp theo là Đức đạt 389 triệu USD năm 2011. Trong các thành viên kể trên, Đan Mạch từ vị thế là đối tác thương mại dịch vụ lớn thứ hai của Việt Nam trong các năm 2006, 2007 đã tụt xuống vị trí cuối cùng trong năm 2011 với giá trị thương mại dịch vụ đạt khoảng hơn 200 triệu USD.

Điểm nổi bật là so với thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ giữa EU và Việt Nam chiếm tỉ trọng nhỏ và tăng trưởng chậm.

2.1.3. Quan hệ đầu tư EU - Việt Nam

Đầu tư của EU vào Việt Nam

EU hiện là một trong những nhà đầu tư FDI hàng đầu vào Việt Nam với 23/28 nước thành viên EU có các dự án đầu tư vào Việt Nam. Các nhà đầu tư EU đã có mặt tại hầu hết các ngành kinh tế quan trọng của Việt Nam. Các nước thành viên EU có dự án tại hầu hết các tỉnh, thành phố của Việt Nam, trong đó thành phố Hồ Chí Minh thu hút nhiều nhất, với 538 dự án, tổng vốn đầu tư 2,77 tỉ USD. Hà Nội đứng đầu về tổng vốn đầu tư với 3,06 tỉ USD, tiếp theo là các địa phương như Bà Rịa - Vũng Tàu, Quảng Ninh, Đồng Nai.

**Bảng 8: Đầu tư của EU vào Việt Nam
tính đến hết tháng 6/2014**

STT	Đối tác đầu tư	Số dự án	Tổng vốn đăng kí (triệu USD)	Vốn điều lệ (triệu USD)
1	Hà Lan	207	6.394,74	2.550,28
2	Pháp	406	3.295,18	1.652,40
3	Vương quốc Anh	184	2.823,01	1.629,82
	British Virgin Islands	533	17.650,94	5.743,31
	Cayman Islands	55	5.862,99	1.481,86
4	Luxembourg	28	1.530,04	798,18
5	CHLB Đức	229	1.246,74	552,03
6	Síp	12	957,14	122,47
7	Đan Mạch	108	685,66	240,10
8	Phần Lan	8	320,24	39,46
9	Italia	55	301,22	114,25
10	Slovakia	5	235,47	12,47
11	Bi	51	155,38	39,91
12	Na Uy	30	116,98	51,35

13	Ba Lan	11	99,79	41,72
14	Áo	21	79,17	43,36
15	Thụy Điển	37	66,60	23,32
16	Cộng hòa Séc	31	64,41	32,12
17	Hungary	13	50,94	13,39
18	Tây Ban Nha	34	33,68	17,96
19	Bungary	10	30,94	27,63
20	Slovenia	3	3,25	1,02
21	Rumani	3	2,10	0,90
22	Estonia	1	0,05	0,05
	<i>Tổng số</i>	<i>2.075</i>	<i>42.006,66</i>	<i>15.229,06</i>

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tháng 6/2014.

Tính đến hết tháng 6/2014, EU là nhà đầu tư lớn thứ sáu tại Việt Nam với 1.487 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng kí 18,582 tỉ USD, vốn thực hiện 13,8 tỉ USD.

Mặc dù EU là nhà đầu tư lớn thứ 6 về vốn cam kết danh nghĩa, thực tế khối lượng vốn đầu tư của EU bơm vào nền kinh tế Việt Nam lớn hơn nhiều do các công ty xuyên quốc gia của EU có chi nhánh tại các nước khác đầu tư vào Việt Nam

như từ đảo British Virgin và đảo Clayman (thiên đường thuế, nơi tập trung rất nhiều công ty xuyên quốc gia và đa quốc gia của EU). Nếu tính cả hai vùng lãnh thổ hải ngoại thuộc Vương quốc Anh này thì số vốn cam kết đầu tư vào Việt Nam lên tới hơn 42 tỉ USD (các công ty thuộc hai vùng lãnh thổ này có 588 dự án với vốn đăng ký đầu tư tới 23,424 tỉ USD vào Việt Nam).

Tính đến hết năm 2013, các nhà đầu tư của EU có mặt ở hầu hết các lĩnh vực kinh tế trọng điểm của Việt Nam. Cụ thể, các dự án đầu tư của EU tập trung nhiều nhất vào công nghiệp và xây dựng (chiếm 50,1% số dự án và 50,6% tổng vốn đầu tư). Trong đó, công nghiệp nặng có 180 dự án với tổng vốn đầu tư gần 4,2 tỉ USD, tiếp theo là khai thác dầu khí 19 dự án với 2,5 tỉ USD. EU đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ khoảng 40% số dự án và 42% tổng vốn đầu tư. Ngành nông nghiệp và lâm nghiệp số dự án chỉ chiếm 9,84% và 6,45% tổng vốn đăng ký. Mặc dù vậy, so với các nước khác, EU vẫn là một trong những nhà đầu tư nhiều nhất vào lĩnh vực nông nghiệp của Việt Nam. Ngành công nghiệp nhẹ mặc dù chỉ chiếm một vị trí khá khiêm tốn trong tổng vốn đầu tư của EU (3,37%) nhưng số dự án lại khá lớn, chiếm khoảng 17,47% tổng số dự án của EU đầu tư vào Việt Nam và tỉ lệ vốn thực hiện đạt trên 50%. Với thế mạnh về công nghệ và tài chính, các nhà đầu tư EU đã mang đến Việt Nam những kĩ thuật hiện đại và kinh nghiệm quản lí tiên tiến, tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực như: điện, điện tử, tin học, ô tô, xe máy, hóa chất, công nghệ thực phẩm. Một loạt các công ty lớn của EU đã có mặt tại Việt Nam như:

Daimler Chrysler, Mercedes của Đức trong lĩnh vực sản xuất ô tô; Unilever (Hà Lan) trong lĩnh vực sản xuất hóa mỹ phẩm; Electrolux (Thụy Điển) trong lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng và thực phẩm; IBC (Hà Lan) trong lĩnh vực sản xuất các loại nước giải khát; Akzo Nobel (Thụy Điển) về phân bón và hóa chất; Bayer AG (Đức) trong lĩnh vực dược phẩm.

Trong lĩnh vực điện năng, với một số dự án lớn như: Nhà máy điện Mông Dương trị giá 2,1 tỉ USD, Nhà máy điện Phú Mỹ 3 trị giá 410 triệu USD của Hà Lan và ba dự án BOT của ba công ty: Amata Power (Đức), BP Holding BV (Hà Lan), EDF (Pháp) với số vốn đầu tư tương ứng là 110 triệu USD, 450 triệu USD và 480 triệu USD.

Lĩnh vực công nghiệp dầu khí tuy chỉ chiếm số dự án nhỏ nhưng số vốn đăng kí lại rất lớn. Nhìn chung, các nhà đầu tư của EU đặc biệt quan tâm đến lĩnh vực này. Tính đến cuối năm 2013, EU đã đầu tư 19 dự án với số vốn 2,5 tỉ USD. Các dự án đầu tư trong lĩnh vực dầu khí của EU chiếm 71,1% tổng vốn đăng kí của các nhà đầu tư nước ngoài đăng kí trong lĩnh vực này. Hàng loạt các tập đoàn dầu khí nổi tiếng thế giới của EU đều có mặt tại Việt Nam như: BP Exploration (Vương quốc Anh), Shell Group (Hà Lan - Vương quốc Anh), Total ELFFina (Pháp).

Trong lĩnh vực nông - lâm nghiệp, EU đã đầu tư nhiều dự án có quy mô lớn tại Việt Nam, đó là: dự án mía đường Buourbon - Tây Ninh của Tập đoàn Sucreries de Bourbon (Pháp) với tổng vốn đầu tư 113 triệu USD, đây được coi là dự án mía đường

lớn nhất của Việt Nam; dự án thứ hai là dự án cung cấp các dịch vụ khuyến nông, thú y, thức ăn gia súc của Công ty Friesland Vietnam Holding B.V (Hà Lan) với tổng vốn đầu tư 49,5 triệu USD; dự án chế biến và kinh doanh nông sản Metro-Cash Carry 120 triệu USD của Hà Lan.

Giao thông và bưu điện là lĩnh vực chiếm lượng đầu tư lớn thứ hai sau lĩnh vực công nghiệp nặng. Mặc dù số vốn đăng kí lớn hơn 1 tỉ USD nhưng số vốn thực hiện các dự án trong lĩnh vực này của EU lại rất thấp, chiếm khoảng 10,28%. Riêng trong lĩnh vực bưu điện - viễn thông đã có nhiều hãng nổi tiếng đầu tư vào Việt Nam như: Siemens (Đức), Alcatel (Pháp), Hutchison Telecom (Luxembourg).

Trong lĩnh vực logistic, có nhiều tập đoàn hàng đầu của EU đã đầu tư vào Việt Nam như: DHL Supply Chain (CHLB Đức) với số vốn đầu tư 13 triệu USD, Terminal Link (Pháp) đầu tư 520 triệu USD vào hoạt động dịch vụ khai thác cảng. Các tập đoàn này thường đảm trách việc vận chuyển và kho bãi cho các công ty FDI của EU tại Việt Nam.

Trong lĩnh vực ngân hàng và tài chính, hiện nay có 4 ngân hàng của EU đã đầu tư thành lập ngân hàng 100% vốn hoặc mở chi nhánh ở Việt Nam với số vốn đầu tư là 6.095,8 tỉ đồng. Cụ thể: Crédit Agricole (Pháp) đã mở chi nhánh tại Việt Nam với vốn điều lệ là 45 tỉ đồng, Deutsche (Đức) với vốn điều lệ là 50,08 tỉ đồng, ngân hàng Standard Chartered (Vương quốc Anh) đã thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài với tên gọi Ngân hàng TNHH một thành viên Standard

Chartered (Việt Nam) với vốn điều lệ là 3.000 tỉ đồng, Ngân hàng HSBC đã đầu tư thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài với tên gọi là Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam) có vốn điều lệ là 3.000 tỉ đồng.

Có thể nhận thấy, đầu tư vào các lĩnh vực dịch vụ như logistic hay tài chính ngân hàng, du lịch... là lĩnh vực phát triển chưa tương xứng với tiềm năng và nhu cầu của hai phía, đặc biệt ngân hàng tài chính, là lĩnh vực mà EU có nhiều thế mạnh nhưng mức đầu tư tại Việt Nam còn quá nhỏ bé.

Đầu tư của Việt Nam vào EU

Đầu tư của Việt Nam vào EU chiếm một tỉ lệ không đáng kể trong tổng vốn đầu tư của các đối tác vào EU. Tính đến hết tháng 3/2014, Việt Nam đầu tư sang 9/28 thành viên EU với tổng số dự án là 33, tổng số vốn đăng kí đạt 92.294.956 USD. Trong các nước thành viên EU, Việt Nam đầu tư sang Đức nhiều nhất với 10 dự án đầu tư, tổng vốn đăng kí hơn 87 triệu USD, tiếp theo là Ba Lan với 2 dự án có tổng vốn đăng kí là 7,9 triệu USD, Cộng hòa Séc có 4 dự án với tổng vốn đăng kí là 5,3 triệu USD, Vương quốc Anh có 7 dự án với tổng vốn đăng kí là 2,2 triệu USD, đầu tư sang Pháp có 5 dự án với tổng vốn đăng kí gần 2 triệu USD.

Các dự án đầu tư của Việt Nam tại EU tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực như: phần mềm và dịch vụ tin học, dịch vụ bán vé máy bay tại Pháp với một số dự án tiêu biểu như: Vietnam Airlines đầu tư 20 triệu Euro vào dịch vụ bán vé máy bay và marketing; FPT Corporation đầu tư 11 triệu Euro kinh doanh

phần mềm và dịch vụ công nghệ thông tin; CMC softwares solutions đầu tư 100.000 Euro vào lĩnh vực phần mềm và dịch vụ tin học. Hay các lĩnh vực bất động sản, ngân hàng tại Đức với một số dự án tiêu biểu là Công ty Liên doanh Nhà Việt (VietHaus) có tổng vốn đầu tư là 9,4 triệu USD; dự án Chi nhánh Vietinbank tại Đức, tổng vốn đăng kí là 7,5 triệu USD; dự án xây trụ sở Văn phòng đại diện của Ngân hàng Công thương với tổng số vốn đăng kí là 2,1 triệu USD; dự án kinh doanh thương mại, dịch vụ của Công ty Nam Bằng có tổng vốn đầu tư là 1,3 triệu USD. Bên cạnh các lĩnh vực trên, các nhà đầu tư của Việt Nam còn quan tâm đến lĩnh vực nông nghiệp tại Ba Lan với dự án tiêu biểu của Vinamilk với số vốn 3 triệu USD.

**Bảng 9: Đầu tư của Việt Nam vào EU
tính đến hết tháng 3/2014**

STT	Đối tác đầu tư	Số dự án	Tổng vốn đăng kí của dự án (nghìn USD)	Tổng vốn đầu tư của Việt Nam (nghìn USD)	Tổng vốn điều lệ của Việt Nam (nghìn USD)
1	Anh	7	2.302.100	2.229.470	2.229.470
2	Đức	10	87.136.478	82.414.771	49.664.771
3	Pháp	5	1.877.568	1.877.568	1.877.568
4	Ba Lan	2	7.900.000	1.810.000	1.810.000
5	Séc	4	5.311.900	1.430.647	1.430.647

6	Bi	2	1.052.000	1.052.000	1.052.000
7	Hy Lạp	1	743.000	743.000	743.000
8	Thụy Điển	1	687.500	687.500	687.500
9	Italia	1	350.000	50.000	50.000
	<i>Tổng</i>	33	107.360.546	92.294.956	59.544.956

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 3/2014.

Có thể thấy, quan hệ đầu tư giữa Việt Nam và EU trong thời gian qua còn hết sức nhỏ bé, chưa tương xứng với mức độ tăng trưởng thương mại giữa hai phía.

Quan hệ đầu tư giữa một số thành viên chủ chốt EU với Việt Nam

Quan hệ đầu tư giữa EU và Việt Nam tập trung chủ yếu vào 4 thành viên chủ chốt của EU là Đức, Pháp, Anh và Hà Lan. Tổng mức đầu tư của 4 thành viên này chiếm hơn 25% tổng vốn đầu tư của EU vào Việt Nam. Trong đó, Hà Lan với 207 dự án, tổng vốn đăng kí 6,394 tỉ USD là đối tác đầu tư lớn nhất. Các dự án của Hà Lan tập trung vào một số lĩnh vực như: năng lượng, hóa mỹ phẩm, đồ uống, nông nghiệp...

Đứng ở vị trí thứ hai là Pháp với 406 dự án đầu tư còn hiệu lực, tổng số vốn đầu tư đăng kí đạt gần 3,3 tỉ USD. Đầu tư trực tiếp của Pháp tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực: thông tin và truyền thông (22,9% tổng vốn đầu tư), dịch vụ (17,7%), lĩnh vực sản xuất, phân phối điện, nước, điều hòa (17%), công

nghiệp (12%) và còn lại là nông nghiệp, phân phối hàng hóa, giải trí, xây dựng và tài chính ngân hàng; phân bố tại 32 địa phương, dẫn đầu là Bà Rịa - Vũng Tàu (8 dự án trị giá 1 tỉ USD), thành phố Hồ Chí Minh (110 dự án trị giá 852,7 triệu USD), Hà Nội (71 dự án trị giá 331 triệu USD). Vốn đầu tư của Pháp chủ yếu theo hình thức liên doanh (chiếm 34%), hợp đồng hợp tác kinh doanh (21%), đầu tư 100% vốn nước ngoài (20,5%), còn lại là các hình thức công ty cổ phần, BTO, BT và BOT. Quy mô trung bình của một dự án là 11,59 triệu USD/dự án (so với bình quân chung là 15 triệu USD/dự án).

Bảng 10: Đầu tư của 4 thành viên chủ chốt EU vào Việt Nam

STT	Đối tác đầu tư	Số dự án	Tổng vốn đăng kí (nghìn USD)	Vốn điều lệ (nghìn USD)
1	Hà Lan	207	6.394.740	2.550.280
2	Pháp	406	3.295.180	1.652.400
3	Anh	184	2.823.010	1.629.820
4	Đức	229	1.246.740	552.030
	<i>Tổng</i>	<i>1.126</i>	<i>13.759.670</i>	<i>6.384.530</i>

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Đứng ở vị trí thứ ba là Vương quốc Anh. Tính đến hết tháng 6/2014, Anh có 184 dự án, tổng vốn đăng kí là 2,823 tỉ USD. Nhìn chung, các dự án đầu tư của Anh có quy mô vừa

và nhỏ, tập trung vào các lĩnh vực khai khoáng với 7 dự án, tổng số vốn đầu tư là 715,6 triệu USD; tiếp theo là lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo với 55 dự án, tổng vốn đăng kí là 714,4 triệu USD, chiếm 32,2% vốn đăng kí; đứng thứ ba là lĩnh vực kinh doanh bất động sản với 548 triệu USD vốn đăng kí, chiếm 25,3%; và các lĩnh vực ngân hàng, dịch vụ tài chính và bảo hiểm.

Đức tuy là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam trong EU nhưng lại là thành viên đầu tư khiêm tốn nhất trong 4 quốc gia chủ chốt EU vào Việt Nam. Tính đến hết tháng 6/2014, Đức có 229 dự án với số vốn đăng kí là 1,246 tỉ USD, đứng thứ 5/22 các thành viên EU đầu tư vào Việt Nam. Trên 3/4 số dự án và 2/3 số vốn đầu tư của Đức vào Việt Nam tập trung vào các ngành chế biến, chế tạo, dịch vụ kỹ thuật, thông tin truyền thông, ngân hàng, bảo hiểm. Hiện 26 tỉnh, thành của Việt Nam đã tiếp nhận FDI của Đức, chủ yếu là thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Bình Dương, Đồng Nai.

Qua một số phân tích về thực trạng quan hệ kinh tế - thương mại giữa EU và Việt Nam ở trên, có thể rút một số kết luận như sau:

+ *Những thành tựu đạt được*

- *Thứ nhất*, quan hệ kinh tế thương mại EU - Việt Nam trong những năm đầu thế kỉ XXI đã có những bước phát triển hết sức ấn tượng, thể hiện qua giá trị trao đổi thương mại hàng hóa song phương tăng 4,1 lần, từ mức 8,1 tỉ USD năm 2005 lên 33,6 tỉ USD năm 2013; trao đổi thương mại dịch vụ tăng

2,3 lần, từ mức 1,7 tỉ USD năm 2006 lên 4 tỉ USD năm 2011. Hoạt động đầu tư gia tăng, về phía EU đã có 1.487 dự án với tổng số vốn đăng kí đạt hơn 18 tỉ USD đầu tư vào Việt Nam; về phía Việt Nam có 33 dự án với tổng số vốn đăng kí đạt hơn 92 triệu USD đầu tư vào EU. Cơ cấu hàng hóa giữa hai bên có tính chất bổ sung cho nhau, EU xuất sang Việt Nam máy móc, thiết bị, các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao và nhập khẩu hàng hóa tiêu dùng và nông - lâm - thủy sản.

- *Thứ hai*, kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, trong giai đoạn 2007-2013, có một sự thay đổi đáng kể trong cơ cấu các mặt hàng nhập khẩu của EU từ Việt Nam. Trong giai đoạn 2007-2010, các mặt hàng thâm dụng lao động nhiều và hàm lượng công nghệ thấp (giày dép, dệt may, hải sản, cà phê, đồ gỗ) luôn đứng trong top 5 mặt hàng xuất khẩu có giá trị lớn nhất chiếm tới 47,6% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam năm 2010 sang thị trường EU. Tuy nhiên, từ năm 2011 đến nay, top 5 mặt hàng xuất khẩu lớn nhất sang thị trường EU đã có sự thay đổi đáng kể, các mặt hàng như: hải sản, cà phê và đồ gỗ đã nhường vị trí cho các mặt hàng điện tử có hàm lượng công nghệ cao. Mặt hàng điện thoại và linh kiện tuy mới bắt đầu xuất khẩu sang thị trường EU năm 2011 nhưng đã ngay lập tức soán ngôi của mặt hàng giày dép để vươn lên vị trí thứ nhất và giữ vững từ năm 2011 đến năm 2013. Tiếp đến là mặt hàng máy tính sang thị trường EU có tốc độ tăng trưởng khá ấn tượng, nếu như năm 2007, giá trị xuất khẩu mặt hàng này đứng ở vị trí thứ sáu thì đến năm 2011 đã soán ngôi mặt hàng đồ gỗ để vươn lên vị trí thứ năm. Năm 2012 và 2013, mặt hàng này lại soán ngôi của

cà phê và hải sản để vươn lên vị trí thứ tư (sau điện thoại, giày dép, dệt may). Hiện nay, điện thoại và máy tính vẫn giữ "phong độ" khi 8 tháng đầu năm 2014 xuất khẩu sang thị trường EU đạt giá trị lần lượt là 5,4 tỉ USD và 1,1 tỉ USD.

- *Thứ ba*, quan hệ thương mại giữa EU và Việt Nam luôn phát triển khá ổn định ngay cả trong bối cảnh khủng hoảng tài chính, khủng hoảng nợ công ở EU. Trong giai đoạn 2009-2013, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU đạt mức 28,3%, tốc độ nhập khẩu hàng hóa từ thị trường EU đạt 11,3%¹. Đây là những mức tăng trưởng khá ấn tượng nếu chúng ta so sánh với tốc độ tăng trưởng thương mại giữa Hàn Quốc - EU và Singapore - EU trong cùng giai đoạn này lần lượt là 4,8% và 9,3% đối với Singapore²; 2,5% và 16,6% đối với Hàn Quốc³.

- *Thứ tư*, trong quan hệ thương mại EU - Việt Nam, Việt Nam luôn là bên đạt được lợi ích thương mại lớn từ EU, Việt Nam luôn là bên xuất siêu sang thị trường EU với giá trị xuất siêu liên tục tăng trong giai đoạn 2005-2013.

+ *Một số hạn chế*

Mặc dù quan hệ thương mại kinh tế giữa EU - Việt Nam đã có những bước phát triển khá ấn tượng, song vẫn còn những

1. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/vietnam>.
2. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/singapro>.
3. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/kore>.

hạn chế như: thương mại và đầu tư trong lĩnh vực dịch vụ mặc dù đã phát triển khá nhanh nhưng mới chỉ bằng nửa tốc độ tăng trưởng thương mại hàng hóa; Việt Nam chưa phải là thị trường hấp dẫn cho xuất khẩu công nghệ cao từ EU, dẫn tới cán cân thương mại còn thâm hụt cao... Cụ thể:

- *Thứ nhất*, EU luôn nhập siêu với thâm hụt thương mại khá lớn. Trong trao đổi thương mại hàng hóa, EU luôn là đối tác nhập siêu với thâm hụt thương mại gia tăng nhanh và khá cao tới hơn 15 tỉ USD. Trong khi cơ cấu hàng hóa của hai phía mang tính bổ sung cho nhau và các sản phẩm EU xuất sang Việt Nam đều là những mặt hàng có giá trị gia tăng và hàm lượng công nghệ cao hơn nhiều so với các mặt hàng EU nhập khẩu từ Việt Nam. EU thường xuất khẩu các sản phẩm như: máy móc, thiết bị, phân bón, hóa chất, dược phẩm... sang Việt Nam còn nhập khẩu các mặt hàng như: thủy sản, dệt may, da giày, điện tử, điện thoại, đồ gỗ... từ Việt Nam. Điều này cho thấy có thể Việt Nam chưa phải là thị trường hấp dẫn của EU cả về thương mại lẫn đầu tư, mặt khác, hàng hóa của EU có thể còn quá đắt chưa phù hợp với doanh nghiệp và người tiêu dùng Việt Nam.

- *Thứ hai*, giá trị gia tăng của các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam thấp. Điện tử và điện thoại là hai mặt hàng có giá trị gia tăng và hàm lượng công nghệ cao và đây cũng là hai mặt hàng có giá trị xuất khẩu cao nhất, chiếm hơn 25% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU, tuy nhiên đây lại là hai mặt hàng chủ yếu do các doanh nghiệp FDI sản xuất. Các sản phẩm nông nghiệp vốn là thế mạnh của Việt Nam

chỉ chiếm gần 9,9% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU. Các mặt hàng thâm dụng lao động và giá trị gia tăng thấp như: dệt may, giày da chiếm 16,9% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU. Điều này cho thấy, mặc dù Việt Nam xuất khẩu sang EU các mặt hàng với số lượng lớn nhưng thực chất giá trị gia tăng từ thương mại Việt Nam thu được lại chiếm một tỉ lệ rất thấp.

- Thứ ba, tốc độ tăng trưởng đầu tư giữa EU - Việt Nam chưa tương xứng với tốc độ tăng trưởng thương mại giữa hai bên. EU hiện là đối tác thương mại hàng hóa lớn thứ hai của Việt Nam sau Trung Quốc nhưng chỉ đứng vị trí thứ 6 trong số các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Nếu so sánh giá trị đầu tư với giá trị thương mại giữa EU - Việt Nam có thể thấy, đầu tư của EU vào Việt Nam chỉ bằng 53,6% giá trị thương mại hàng hóa giữa hai bên năm 2013 (kim ngạch thương mại hàng hóa giữa EU - Việt Nam đạt 33,6 tỉ USD trong khi đó đầu tư của EU vào Việt Nam tính hết năm 2013 đạt 18 tỉ). Đặc biệt ở chiều ngược lại, đầu tư từ Việt Nam vào EU là quá nhỏ bé. Nếu so sánh với một số nước trong khu vực, đây là một tỉ lệ hết sức khiêm tốn so với Singapore (kim ngạch thương mại hàng hóa Singapore - EU năm 2012 đạt 51,9 tỉ Euro, đầu tư của EU vào Singapore đạt 118,7 tỉ Euro, bằng 228,7% giá trị thương mại song phương, Singapore đầu tư sang EU là 5,8 tỉ Euro¹).

1. http://eeas.europa.eu/delegations/singapore/eu_singapore/trade_relation/index_en.htm.

Quan hệ đầu tư chưa tương xứng với tiềm năng và nhu cầu của hai bên: lĩnh vực dịch vụ, một lĩnh vực EU có thể mạnh và Việt Nam rất cần nhưng chưa phát triển, ngược lại trong khi thương mại hàng hóa của Việt Nam sang EU tăng mạnh, nhưng thiếu vắng sự đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang EU để tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị gia tăng, nâng cao hiệu quả xuất khẩu của Việt Nam.

- Thứ tư, tốc độ tăng trưởng thương mại dịch vụ giữa EU và Việt Nam không ổn định, chưa khai thác hết tiềm năng và nhu cầu của hai phía. Trong quan hệ thương mại dịch vụ giữa EU và Việt Nam, mặc dù giá trị thương mại dịch vụ đã tăng 2,3 lần, từ mức 1,7 tỉ USD năm 2006 lên 4 tỉ USD năm 2011, nhưng so với giá trị thương mại hàng hóa con số này chỉ bằng 1/6 (giá trị thương mại hàng hóa song phương EU - Việt Nam năm 2011 đạt 24,2 tỉ USD). Nếu so sánh với Singapore, giá trị thương mại dịch vụ EU - Việt Nam chỉ bằng 11,3% giá trị thương mại dịch vụ giữa EU - Singapore (35,4 tỉ USD). Số liệu trên cho thấy, giá trị thương mại dịch vụ giữa Việt Nam - EU còn hết sức khiêm tốn, chưa tương xứng tiềm năng và nhu cầu của hai bên.

Trong giai đoạn khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu từ năm 2008 đến nay, ở Việt Nam, ngoài các ngành vận tải, bưu điện, du lịch, các ngành dịch vụ chủ chốt gần đây đều tăng trưởng chậm: dịch vụ thương mại, tài chính, ngân hàng gặp nhiều khó khăn; dịch vụ tư vấn kinh doanh bất động sản sa sút; các dịch vụ nhà hàng, khách sạn giảm mạnh. Điều đáng lo ngại là hai ngành dịch vụ quan trọng tạo tiền đề cho

việc nâng cao năng suất và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế là khoa học - công nghệ và hoạt động hành chính - dịch vụ hỗ trợ lại có tốc độ tăng trưởng thấp nhất (chỉ tăng trưởng khoảng 4,2-4,8%). Điều này làm hạn chế thương mại dịch vụ EU với Việt Nam.

- *Thứ năm*, trong quan hệ thương mại với Việt Nam, EU đặt ra một số rào cản chưa thực sự hợp lý đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Trong thời gian gần đây, EU áp thuế chống bán phá giá, đưa một số mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam ra khỏi danh mục các mặt hàng được hưởng chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập GSP. Ngoài ra, các rào cản phi thuế quan lớn nhất ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam sang EU liên quan đến việc sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại của EU, chủ yếu là chống bán phá giá cũng như các biện pháp kiểm dịch động thực vật (SPS) và các rào cản kỹ thuật (TBT). Tính đến hết tháng 9/2014, Việt Nam phải đối phó với 55 vụ kiện chống phá giá, trong đó EU kiện Việt Nam 11 vụ về các sản phẩm: ôxít kẽm, vòng khuyên kim loại, chốt thép không gỉ, xe đạp, đèn huỳnh quang, ống tuýt thép, giày mũ da, bột lửa ga¹.

+ *Nguyên nhân của những tồn tại trong quan hệ thương mại và đầu tư EU - Việt Nam những năm đầu thế kỉ XXI*

Thứ nhất, rào cản về thể chế và môi trường kinh doanh tại Việt Nam. Trong giai đoạn 2005-2013, trong quá trình gia nhập và thực thi các cam kết với WTO, Việt Nam đã có nhiều

1. http://chongbanphagia.vn/files/Thong_ke.

nỗ lực trong cải cách thể chế, cải thiện môi trường kinh doanh như: đơn giản hóa thủ tục hành chính, thủ tục cấp giấy phép đầu tư, điều chỉnh chính sách thuế... Những nỗ lực này đã được các nước ghi nhận, đặc biệt là EU. Tuy nhiên, những nỗ lực cải cách thể chế môi trường kinh doanh như vậy là chưa đủ. Theo báo cáo môi trường kinh doanh của Việt Nam do WB¹ công bố ngày 29/10/2014, môi trường kinh doanh của Việt Nam không cải thiện so với năm 2013, nhiều lĩnh vực sát sườn với doanh nghiệp vẫn ở nhóm "chót bảng" so với thế giới. Việt Nam tiếp tục vẫn ở vị trí thứ 99 về môi trường kinh doanh, thấp hơn một bậc so với năm 2011. Cụ thể, trong 10 chỉ tiêu bao gồm: thành lập doanh nghiệp, cấp phép xây dựng, tiếp cận điện năng, đăng kí tài sản, vay vốn tín dụng, bảo vệ nhà đầu tư, nộp thuế, thương mại quốc tế, thực thi hợp đồng, xử lí doanh nghiệp mất khả năng thì có đến 7 chỉ tiêu Việt Nam bị rớt điểm so với năm 2012, 2 chỉ tiêu tăng là bảo vệ nhà đầu tư và thương mại quốc tế. Riêng lĩnh vực nộp thuế tụt 11 bậc, từ xếp hạng 138/183 quốc gia, xuống vị trí 149/189 quốc gia. Nhiều lĩnh vực khác cũng ở gần mức "đội sổ" toàn cầu như bảo vệ nhà đầu tư xếp vị trí 157/189 nước, tiếp cận điện năng xếp hạng 156, xử lí doanh nghiệp phá sản xếp vị trí 149...

Một nguyên nhân nữa khiến Việt Nam không tăng được bậc nào là trong thời gian qua, các quốc gia lân cận của Việt Nam đang ngày một bứt phá mạnh mẽ như: Philippines nằm trong 10 nền kinh tế đạt được nhiều tiến bộ nhất để cải thiện

1. www.worldbank.org/content/dam/.../EAP/.../DB14EAPFactSheet-vie.doc.

môi trường kinh doanh, Singapore đứng đầu trong bảng xếp hạng 189 nước, Malaysia xếp thứ 6 và Thái Lan xếp thứ 18.

Ngoài ra, Việt Nam có nhiều điểm yếu so với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực khi các nhà đầu tư xếp hạng cơ sở hạ tầng của Việt Nam chỉ ngang bằng với Lào và Campuchia; riêng về vấn đề tham nhũng và gánh nặng thủ tục hành chính rườm rà, môi trường đầu tư thiếu minh bạch còn bị đánh giá thấp hơn 2 quốc gia láng giềng này.

Đánh giá của các nhà đầu tư còn chỉ ra, Việt Nam có một số điểm yếu cố hữu là: chi phí không chính thức cao, hành lang pháp lí chưa đầy đủ và thiếu minh bạch, chất lượng dịch vụ công và chất lượng cơ sở hạ tầng chưa thật sự hỗ trợ kinh doanh, tham nhũng lãng phí cao...

Chính những yếu kém trong môi trường kinh doanh làm cho hoạt động thu hút vốn FDI của Việt Nam bị chậm lại trong giai đoạn 2009-2013. Trong giai đoạn này, Việt Nam chỉ thu hút được 10-11 tỉ USD/năm. So với các nước trong khu vực, chất lượng của dòng vốn FDI vào Việt Nam thấp hơn khá nhiều. Chẳng hạn, năm 2013 có 54% số doanh nghiệp FDI, trong đó có các doanh nghiệp của EU, trước khi chọn Việt Nam đã từng cân nhắc đầu tư vào các nước khác là Trung Quốc, Lào, Campuchia, Myanmar... Trong khi con số này của năm 2011 và 2012 chỉ là 32%. Điều đó cho thấy Việt Nam không còn là điểm đến hấp dẫn đối với các nhà đầu tư quốc tế cũng như EU như giai đoạn 2007-2010, mà đang phải cạnh tranh quyết liệt với các đối thủ truyền thống trong khu vực

như Trung Quốc, Thái Lan, Indonesia, Myanmar và một số nước mới nổi.

Thứ hai, rào cản trong vấn đề mua sắm chính phủ của Việt Nam. Vấn đề mua sắm chính phủ (MSCP) được ví như "hòn đá tảng" đang kìm hãm sự phát triển mối quan hệ kinh tế thương mại giữa Việt Nam - EU. Hiện nay, hầu như cả Việt Nam và EU chưa tham gia vào thị trường mua sắm công của nhau. Bên cạnh đó, EU rất quan ngại vấn đề liên quan đến quan điểm, vị thế của các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước, cũng như quan điểm của Chính phủ Việt Nam đối với vấn đề mua sắm công.

Từ trước tới nay, Việt Nam vẫn có thói quen khép kín thị trường trong nước, các giao dịch trong MSCP gần như chỉ dành riêng cho hàng hóa và nhà thầu trong nước. Chính vì thế, sự cạnh tranh giữa các nhà thầu, hàng hóa, sản phẩm cũng như sự công khai, minh bạch trong MSCP bị hạn chế. Thậm chí, chính sự "bung bít" thông tin, cơ chế "xin - cho" đã dẫn triệt tiêu tính cạnh tranh lành mạnh và là nguyên nhân gây nên tình trạng tham nhũng, tiêu cực, thất thoát vốn nhà nước, giảm hiệu quả đầu tư.

Hoạt động mua sắm công ở Việt Nam do các cơ quan Chính phủ, các tỉnh/thành phố và nhiều cơ quan chính quyền địa phương thực hiện. Ngoài ra, có 3.200 doanh nghiệp nhà nước (DNNN) ở Việt Nam tham gia vào hoạt động mua sắm công hoặc thực hiện đấu thầu MSCP, chiếm khoảng 36% GDP. Bên cạnh đó, các nhà thầu từ Nhật Bản, Trung Quốc luôn trúng

thầu trong các dự án MSCP thông qua nguồn vốn viện trợ phát triển chính thức (ODA). Hiện nay, hầu như chưa có một nhà thầu EU nào tham gia vào các dự án mua sắm công của Việt Nam. Năm 2005, Việt Nam thống nhất với các tổ chức tài chính đa phương và các cơ quan tài trợ lớn bằng Tuyên bố Hà Nội về Hiệu quả viện trợ, như một cơ sở cần thiết cho việc chuyển giao quyền lực và các quyết định về phát triển cho chính phủ và từ chính phủ cho chính quyền tỉnh. Theo Tuyên bố Hà Nội, ODA được triển khai thông qua các hệ thống và thủ tục của Việt Nam và tuân thủ luật pháp về đấu thầu của Việt Nam trong phạm vi có thể. Kết quả là hàng tỉ đồng vốn ODA được chuyển qua hệ thống đấu thầu của Việt Nam, gây ra những quan ngại đặc biệt. Năm 2009, các bộ, ngành và địa phương đã tiến hành 80.202 vụ đấu thầu công. Tỷ lệ sử dụng các phương pháp mua sắm cạnh tranh trong tổng giá trị các hợp đồng mua sắm công giảm một cách đáng kể trong thời gian 2008- 2009. Năm 2008, trên 72% các hợp đồng được kí kết thông qua đấu thầu cạnh tranh trong khi năm 2009 con số này chỉ là 53%. Tổng giá trị mua sắm công của Việt Nam tăng gấp ba lần, từ gần 9% lên đến 22% GDP trong giai đoạn 2007-2010. Tổng giá trị hợp đồng cũng cho thấy sự gia tăng đáng kể, từ 6,22 tỉ USD lên đến 23,05 tỉ USD trong giai đoạn này¹. Với tốc độ tăng trưởng ngày càng nhanh của Việt Nam và tỉ trọng mua sắm công tăng, rõ ràng tự do hóa thị trường đấu thầu mua sắm công của Việt Nam đầy triển vọng.

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, "Báo cáo hàng năm về Mua sắm công của Việt Nam", (2007 - 2010).

Năm 2012, tổng MSCP ở Việt Nam là 21,9 tỉ USD chiếm 15,86% GDP.

Bảng 11: Tổng giá trị mua sắm chính phủ tính theo phần trăm GDP và tổng số hợp đồng được trao trong giai đoạn 2007-2010

Chỉ số	2007	2008	2009	2010
GDP	71,1	89,8	92	104,6
Tỉ lệ tăng trưởng GDP hàng năm (%)	8,48	6,2	5,3	6,78
Tổng số hợp đồng mua sắm được trao	33.891	69.051	80.202	95.069
Tổng giá trị hợp đồng (tỉ USD)	6,22	20,03	26,84	23,05
Tổng mua sắm chính phủ theo % GDP	8,75	22,3	29,2	22,04

Nguồn: Báo cáo vấn đề MSCP trong FTA Việt Nam - EU của Multrap, 2011.

Thứ ba, rào cản trong vấn đề sở hữu trí tuệ tại Việt Nam. EU luôn đề cao vấn đề sở hữu trí tuệ (SHTT) trong thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại với các đối tác. Quan điểm này được thể hiện qua thông điệp "hơn bao giờ hết trong nền kinh tế dựa vào tri thức, việc thực thi sở hữu trí tuệ là một mục tiêu

chủ yếu, là điều sống còn đối với khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp châu Âu và đối với sự tăng trưởng, việc làm của EU cũng như sự an toàn của mỗi công dân EU...". Việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ sẽ giúp EU duy trì và có lợi thế hơn trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ có hàm lượng giá trị gia tăng cao.

Trong thời gian qua, Chính phủ Việt Nam tuyên bố sẽ chú trọng tập trung vào chất lượng hơn số lượng trong việc thu hút các dự án FDI, tức là Việt Nam sẽ ưu tiên thu hút các ngành sản xuất giá trị gia tăng lớn, công nghệ cao từ các công ty châu Âu và các nước khác. Về quyền sở hữu trí tuệ từ năm 2005 đến nay, việc đăng ký và cấp chứng nhận bảo hộ tăng bình quân hàng năm 20%; đăng ký nhãn hiệu hàng hóa tăng 25%-30%, đăng ký bảo hộ các sáng chế tăng 10%-15%, nhưng phần lớn (chiếm trên 65%) là của nước ngoài đăng ký ở Việt Nam. Thời gian được cấp chứng nhận quyền SHTT sau khi hoàn tất thủ tục chỉ trong hai tháng (nếu không xảy ra tranh chấp), đây là những kết quả khá ấn tượng. Bên cạnh đó, Chính phủ Việt Nam đã ban hành các khuôn khổ luật cũng như đưa ra các chế tài xử phạt cụ thể: Nghị định 43/2010/NĐ-CP mới ban hành về đăng ký doanh nghiệp quy định việc hình thành một cơ sở dữ liệu quốc gia các tên công ty đã được đăng ký mà tổ chức, cá nhân có thể tra cứu nhằm xác định tên thương mại của công ty có trùng với tên thương mại của công ty khác đã đăng ký. Đối với việc sản xuất và kinh doanh hàng giả đang trở thành vấn nạn, Nghị định 97/2010/NĐ-CP đã được ban hành quy định chi tiết việc thi hành các điều khoản của luật cạnh tranh,

phân chia rõ ràng hơn về mặt trách nhiệm và quyền hạn của các cơ quan thực thi và xử lý các hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Nếu đối chiếu với Hiệp định TRIPS, thì đến nay hệ thống pháp luật Việt Nam về SHTT đã bảo hộ đầy đủ các đối tượng.

Tuy nhiên, theo báo cáo của Eurocham tại Việt Nam, việc thực thi các quyền SHTT vẫn còn tồn tại nhiều vấn đề và chưa thực sự có hiệu quả cao. Việc thực thi kém hiệu quả của Việt Nam về vấn đề quyền SHTT và bảo hộ là nguyên nhân khiến cho các công ty nước ngoài, đặc biệt là các doanh nghiệp châu Âu không chuyển nhượng hoặc chuyển giao các quyền tài sản hoặc các bí quyết về công nghệ tiên tiến. Những vấn đề còn nổi cộm trong việc thực thi có hiệu quả quyền SHTT có thể thấy:

- Hàng giả, hàng nhái được sản xuất tại Việt Nam, Trung Quốc và các quốc gia khác vẫn có mặt tại hầu hết các thị trường nông thôn và thành thị tại Việt Nam. Hàng giả được sản xuất thuộc nhiều chủng loại gồm có: hàng may mặc và phụ kiện dệt may, giày dép, thực phẩm và đồ uống, mỹ phẩm, dược phẩm, hàng điện tử tiêu dùng và thậm chí là sản phẩm phân bón, thuốc trừ sâu...

- Một số lượng lớn các doanh nghiệp và cá nhân Việt Nam bị kích thích bởi mong muốn đạt được lợi nhuận nhanh chóng vẫn tiếp tục vi phạm quyền SHTT.

- Các công ty Việt Nam tiếp tục đăng kí tên miền có chứa nhãn hiệu và hàng hóa nổi tiếng và thông dụng của các công ty khác.

- Một số lượng lớn các nhà bán lẻ tại Việt Nam công khai thừa nhận đang bán và sẽ tiếp tục bán hàng giả. Theo điều tra thị trường, một tỉ lệ lớn người tiêu dùng Việt Nam mặc dù biết chất lượng tồi của hàng hóa nhái, nhưng vẫn tiếp tục mua hàng hóa giả.

Vi phạm SHTT ở Việt Nam xảy ra phổ biến đối với các nhãn hiệu hàng hóa và kiểu dáng công nghiệp. Ngoài ra, các dạng tài sản khác cũng bị xâm phạm, như: chỉ dẫn địa lí (do sự nổi tiếng của nước mắm Phú Quốc, cà phê Buôn Ma Thuột nên có nhiều hãng trong nước và nước ngoài đã gắn tên sản phẩm của họ bằng nhãn hiệu "Nước mắm Phú Quốc", "Cà phê Buôn Ma Thuột" để dễ dàng tiêu thụ sản phẩm); tên thương hiệu (điển hình là vụ khiếu kiện đặt tên "Vang đỏ Đà Lạt" gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng với sản phẩm có tiếng "Vang Đà Lạt" đã xin bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa)... Nghiêm trọng hơn là mọi chủng loại sản phẩm hàng hóa đều có hàng nhái, hàng giả, từ hàng tiêu dùng thông thường như thực phẩm, đồ uống, quần áo, giày dép, đồ dùng vệ sinh cá nhân, đến đồ gia dụng, phương tiện máy móc hoặc các sản phẩm cao cấp, đặc dụng như mỹ phẩm, dược phẩm... (ví dụ các sản phẩm Sunligh, P/S, Sunsilks, Clear, Dove và Lifebuoy của hãng Unilever Việt Nam)...

Xâm phạm SHTT còn xảy ra cả ở khu vực sản xuất, chế biến, lưu thông và xuất nhập khẩu, trong đó phổ biến nhất là ở khâu nhập khẩu. Hàng nhái, hàng sao chép phi pháp, hàng có chứa yếu tố vi phạm có mặt trên toàn quốc, từ thành thị đến nông thôn, thậm chí cả vùng sâu, vùng xa; được bày bán cả ở

các sạp hàng nhỏ, tại các chợ lẫn trung tâm thương mại hiện đại và các siêu thị. Hành vi xâm phạm xảy ra ở mọi thành phần kinh tế: tư nhân, nhà nước và liên doanh, thậm chí ở cả một số DN có 100% vốn nước ngoài (tuy nhiên chỉ có một vài trường hợp hãn hữ).

Chi tính riêng năm 2012, cơ quan quản lí thị trường các địa phương và trung ương đã tiến hành xử lí 9.556 vụ việc xâm phạm quyền SHTT, trong đó có 61 vụ xâm phạm quyền tác giả/quyền liên quan, 8.999 vụ giả mạo nhãn hiệu, 67 vụ xâm phạm quyền nhãn hiệu, chỉ dẫn địa lí, tên thương mại, kiểu dáng công nghiệp, 422 vụ sử dụng tem, nhãn, bao bì hàng hóa giả mạo và 7 vụ vi phạm giống cây trồng. Cơ quan hải quan cũng đã tiếp nhận và xử lí tất cả 106 đơn yêu cầu bảo vệ quyền SHTT tại biên giới với khoảng gần 300 nhãn hiệu hàng hóa các loại, đã xử lí 101 vụ, tịch thu xử lí hàng chục nghìn sản phẩm vi phạm các loại (như: rượu, thuốc lá, mỹ phẩm, quần áo, điện thoại di động... xâm phạm các nhãn hiệu đang được bảo hộ tại Việt Nam); lực lượng cảnh sát kinh tế của 44 tỉnh/thành phố đã phát hiện 276 vụ xâm phạm quyền SHTT, sản xuất, buôn bán hàng giả, trong đó đã khởi tố 66 vụ, 74 bị can (có 26 vụ xâm phạm nhãn hiệu)¹.

Thứ tư, rào cản về môi trường, phát triển bền vững liên quan đến thương mại. Trải qua gần 30 năm thực hiện đường lối đổi mới và xây dựng chủ nghĩa xã hội, kể từ Đại hội VI (năm 1986), và hơn 20 năm thực hiện Cương lĩnh xây dựng đất nước

1. <http://www.cand.com.vn/vi-VN/phapluat/2012/11/196896.cand>.

trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội (năm 1991) đến nay, nền kinh tế Việt Nam đã đạt được những thành tựu to lớn, hết sức quan trọng. Tuy nhiên, những thành tựu phát triển kinh tế của Việt Nam thời gian qua chủ yếu nhờ sự đóng góp của lao động trình độ thấp, khai thác tài nguyên đất đai và dựa nhiều vào FDI để tăng trưởng. Việc thu hút FDI một cách dễ dàng và quản lý FDI thiếu chặt chẽ đã dẫn đến những tác động tiêu cực đối với kinh tế và xã hội.

Đầu tiên là ô nhiễm môi trường: Mặc dù những điều chỉnh luật đã hướng tới việc bảo vệ môi trường và khuyến khích chuyển giao công nghệ tiên tiến nhưng chưa mang lại kết quả. Từ năm 2000 đến nay, tỉ lệ vốn FDI thực hiện tập trung vào các ngành có nguy cơ gây ô nhiễm môi trường vẫn không thay đổi so với trước. Một số doanh nghiệp đầu tư nước ngoài chưa tự giác trong việc tuân thủ quy định về bảo vệ môi trường, chỉ vận hành hệ thống xử lý chất thải khi cơ quan chức năng quản lý môi trường phát hiện và xử phạt, điển hình như vụ Vedan ở sông Thị Vải. Ngày càng có nhiều doanh nghiệp FDI xả chất thải chưa qua xử lý ra môi trường bị phát hiện. Tiếp đến là cạn kiệt tài nguyên. Khi đất đai ngày càng khan hiếm, một số địa phương đã "trả thảm đỏ đón nhà đầu tư" trên những diện tích hàng trăm, hàng nghìn ha nhưng không quan tâm đến tính hợp lý và các yêu cầu khác của đất nước, như an ninh, môi trường, xã hội. Do nền kinh tế tăng trưởng dựa chủ yếu vào sản phẩm thô, với sự đóng góp rất hạn chế về công nghệ, cho nên kinh tế Việt Nam tiêu tốn nhiều năng lượng, khai thác nhiều tài nguyên khoáng sản và đồng thời cũng thải ra môi trường nhiều chất

độc hại, không xử lý chất thải hiệu quả. Điều này đã gây áp lực ngày càng lớn đối với con người, môi trường và tài nguyên thiên nhiên.

Chiến lược quốc gia về bảo vệ môi trường đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020 của Chính phủ Việt Nam đã khẳng định môi trường của Việt Nam bị xuống cấp và mất cân bằng sinh thái nghiêm trọng trong năm thập kỉ trở lại đây. Sự phân mảnh môi trường sống do tăng dân số, chặt phá, khai thác rừng, xây dựng đường sá, phát triển nông nghiệp,... đã góp phần làm mất dần hệ sinh thái¹. Hệ sinh thái nông nghiệp bị đe dọa bởi việc lạm dụng các hóa chất nông nghiệp và thuốc trừ sâu, tập quán nông nghiệp và chặt phá rừng không đúng cách đã dẫn đến suy thoái tài nguyên đất và ô nhiễm môi trường. Việc quản lí và xử lí không hiệu quả nước thải và chất thải sinh hoạt và công nghiệp gây ra vấn đề ô nhiễm nguồn nước nghiêm trọng (nước trên bề mặt, nước ngầm và nước biển). Chất lượng không khí bị ảnh hưởng bởi các tạp chất và khí gây ô nhiễm ở hầu hết các khu vực thành thị và khu công nghiệp. Trong khoảng một thập kỉ tới, lượng khí CO₂ thải ra sẽ tăng gấp đôi và sẽ tiếp tục tăng thêm. Khí thải chủ yếu từ công nghiệp chế tạo, xây dựng và vận tải, nông nghiệp. Theo dự báo, đến năm 2020, tổng lượng phát thải khí nhà kính của Việt Nam trong điều kiện bình thường khoảng 96,29 triệu tấn CO₂, trong đó trồng trọt chiếm 59,2% (phần lớn từ canh tác lúa nước), chăn nuôi 25,3%, ngành nghề phi nông nghiệp ở

1. Ngân hàng Thế giới, "Giám sát môi trường Việt Nam", 2005.

nông thôn 20,1%, thủy sản 15,8%, thủy lợi 0,4% và lâm nghiệp hấp thụ được 20,9% lượng khí trong lĩnh vực nông nghiệp. Bên cạnh đó, khu vực nông nghiệp ngày càng sử dụng nhiều phân hóa học, thuốc trừ sâu, các loại phụ gia, chất kích thích, v.v... đã tác động rất xấu đến môi trường, đa dạng sinh học và sức khỏe của con người¹.

Rõ ràng, tình hình xuống cấp của môi trường như vậy cùng với việc phát thải khí nhà kính gia tăng đi ngược với chiến lược FDI cũng như thương mại vì phát triển bền vững của châu Âu. Nếu Việt Nam không nỗ lực cải thiện vấn đề ô nhiễm môi trường và giảm phát thải khí nhà kính thì rất khó thu hút được FDI công nghệ cao của EU. Ngoài ra, các mặt hàng hiện Việt Nam đang xuất khẩu sang EU chủ yếu là: dệt may, da giày, sản phẩm nông nghiệp, thủy sản và đồ gỗ... là những ngành hàng tác động rất lớn tới môi trường. Khi FTA được triển khai, kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm này sẽ gia tăng, trong khi đó quy trình và phương pháp sản xuất lại không hợp lý và hậu quả ô nhiễm môi trường tại Việt Nam cũng ngày càng gia tăng. Những tác động môi trường của nhóm ngành này được thể hiện như sau:

- Da giày và dệt may: tác hại môi trường chủ yếu là ô nhiễm đất và nước do các tạp chất của quá trình nhuộm;

- Các sản phẩm gỗ: những mối đe dọa đối với môi trường do tình trạng chặt phá rừng tự nhiên bừa bãi và rừng bị xuống

1. "Dự thảo Chiến lược tăng trưởng xanh của Việt Nam thời kì 2011-2020 và tầm nhìn 2050".

cấp. Liên quan đến quá trình chế biến gỗ, ô nhiễm nước và đất là mối nguy hại chính đối với môi trường;

- Thủy sản: việc biến vùng tràm đước thành khu vực để nuôi cá, tôm, cua và tảo rất nguy hại với hệ sinh thái ven biển. Các hoạt động nuôi trồng thủy sản đòi hỏi phải phá bỏ những khu tràm, đước rộng lớn và để lại chất kháng sinh cùng dư lượng hóa chất dùng cho việc nuôi trồng trong đất và nước làm hủy hoại các khu tràm, đước lân cận. Đối với hoạt động nuôi và khai thác cá da trơn (*Pangasius*), những vấn đề môi trường chủ yếu là kiểm soát dòng chảy ra nguồn nước ngọt. Cuối cùng, tập quán đánh bắt cá gây nguy hại (dùng lưới vét) và khai thác quá mức nguồn cá cũng là những hiểm họa với môi trường.

Trong trao đổi thương mại, EU một mặt nâng cao tiêu chuẩn kỹ thuật và vệ sinh dịch tễ khiến hàng hóa tiêu chuẩn thấp không thâm nhập vào thị trường EU để bảo vệ người tiêu dùng. Ngoài ra, đây cũng là những tác động mà EU muốn hạn chế trong thúc đẩy quan hệ thương mại với các đối tác nhằm hướng tới tăng trưởng xanh, tăng trưởng bền vững mà EU đang là người đóng vai trò quan trọng trên toàn cầu.

Như vậy bên cạnh những thành công, còn có nhiều hạn chế và rào cản trong việc thúc đẩy hơn nữa quan hệ hợp tác kinh tế thương mại giữa EU và Việt Nam liên quan tới quá trình hoàn thiện kinh tế thị trường và phát triển bền vững ở Việt Nam và đây cũng là những nội dung liên quan tới quá trình đàm phán Hiệp định Thương mại tự do giữa hai bên trong gần ba năm vừa qua.

2.2. Nội dung đàm phán và những kết quả đạt được trong đàm phán FTA giữa EU và Việt Nam

2.2.1. Về cơ chế đàm phán

Đàm phán thương mại quốc tế (đa phương và song phương) luôn được xem là một tiến trình phức tạp. Điều này có thể thấy ở một hoặc cả bốn khía cạnh của đàm phán là: (1) Nội dung các vấn đề đàm phán như cắt giảm thuế quan, phi thuế quan, quyền sở hữu trí tuệ, thúc đẩy đầu tư...; (2) Các bên tham gia đàm phán: bao gồm các chuyên gia kinh tế, các nhà nghiên cứu, đại diện doanh nghiệp...; (3) Cấp độ đàm phán quốc gia, khu vực; và (4) Các mối liên quan như đàm phán thương mại trong khuôn khổ WTO hiện nay (Vòng Doha) được thực hiện cùng lúc trên nhiều vấn đề khác nhau, với nhiều bên tham gia (tất cả các thành viên WTO, phân nhóm hoặc không phân nhóm), ở nhiều cấp độ đàm phán (cấp cao, cấp chuyên gia, cấp không chính thức) và nhiều vòng đàm phán tác động qua lại liên kết với nhau.

Như đã trình bày ở chương I, EU với mức độ liên kết khu vực rất cao, thực thi chính sách thương mại chung, và thẩm quyền đàm phán thuộc về thể chế Liên minh Châu Âu, nên việc thực hiện đàm phán với EU còn phức tạp hơn so với các quốc gia khác. Tại EU, quy trình và thẩm quyền đàm phán hiệp định FTA được quy định cụ thể như sau:

Ủy ban Châu Âu là cơ quan chịu trách nhiệm thực hiện việc đàm phán thương mại giữa EU với các nước bên ngoài khối này trong các vấn đề thương mại hàng hóa, dịch vụ và

quyền sở hữu trí tuệ. Đây là lí do tại sao hầu hết các hoạt động vận động chính sách của các hiệp hội, doanh nghiệp nước ngoài đối với EU chủ yếu diễn ra ở Brussels, Bỉ (nơi Ủy ban Châu Âu đặt trụ sở). Tuy nhiên, thẩm quyền này của Ủy ban được thực hiện trong mối quan hệ chặt chẽ với các cơ quan khác của EU. Cụ thể:

Hội đồng Châu Âu: Ủy ban Châu Âu chỉ có thể bắt đầu đàm phán một hiệp định thương mại sau khi có ủy quyền của Hội đồng Châu Âu. Trong quá trình đàm phán, Ủy ban phải thực hiện các chỉ đạo, định hướng của Hội đồng và tham vấn thường xuyên với một ủy ban đặc biệt do Hội đồng Châu Âu thiết lập.

Nghị viện Châu Âu: Cơ quan này chỉ tham gia vào quá trình EU đàm phán một số loại hiệp định thương mại nhất định (ví dụ đàm phán WTO, đàm phán các thỏa thuận liên kết hoặc hợp tác). Với cơ chế phân bổ thẩm quyền trong đàm phán FTA ở EU, trong khi việc vận động trong quá trình đàm phán FTA thường hướng vào Ủy ban Châu Âu là chủ yếu, ở những trường hợp cụ thể, ngoài việc vận động Ủy ban Châu Âu, các hiệp hội, doanh nghiệp còn vận động ở cấp quốc gia thành viên EU (nhằm tác động và tận dụng tiếng nói hoặc lá phiếu của nước này trong khuôn khổ Hội đồng Châu Âu và các đại diện của họ ở các ủy ban tư vấn đặc biệt của Hội đồng) hoặc cấp Nghị viện (ở mức độ hạn chế hơn).

Như vậy, xác định rõ những kết quả của các phiên tham vấn các Hiệp hội doanh nghiệp Châu Âu của Ủy ban Châu Âu, vai

trò và tầm ảnh hưởng của Hội đồng Châu Âu, Nghị viện Châu Âu là những yếu tố cơ bản quyết định tiến trình và sự thành công trong đàm phán FTA với EU.

Đối với Việt Nam, đàm phán FTA hiện đại đòi hỏi cơ quan đàm phán của Chính phủ phải có thông tin đầy đủ về nhiều vấn đề khác nhau, từ đó tính toán mức thương lượng cả gói hợp lí cho Việt Nam (có lợi đối với nền kinh tế nói chung và đối với các ngành sản xuất trong nước nói riêng) và chấp nhận được với đối phương. Nói cách khác, đàm phán FTA đòi hỏi hài hòa giữa các nội dung cho cả hai phía: (1) Xác định các lợi ích liên quan; (2) Xác định điểm cân bằng giữa các lợi ích khác nhau; và (3) Giữa lợi ích ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Đối với Việt Nam, những đàm phán thương mại (bao gồm cả đàm phán trong khuôn khổ WTO, đàm phán FTA...) chủ yếu là những đàm phán phức hợp (ít nhất là từ góc độ đối tượng/lĩnh vực đàm phán). Vì vậy, vấn đề thông tin phục vụ đàm phán là đặc biệt quan trọng.

2.2.2. Về mục tiêu đàm phán

Trong khuôn khổ Hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ 20 tại Phnom Penh, ngày 31/3/2012, EU và Việt Nam cùng nhau thống nhất các nội dung trong bản tham chiếu (TOR), hướng tới sớm khởi động đàm phán Hiệp định FTA Việt Nam - EU. Một số nội dung của (TOR) cho các vòng đàm phán FTA Việt Nam - EU bao gồm:

Về phạm vi, phương thức: FTA Việt Nam - EU sẽ là một Hiệp định FTA toàn diện, phù hợp với quy định/nguyên tắc

của WTO, đàm phán tất cả các vấn đề liên quan đến thương mại mà hai bên quan tâm theo phương thức đàm phán "cả gói".

Thuế nhập khẩu: xóa bỏ thuế quan đối với 90% số dòng thuế và kim ngạch thương mại trong vòng 7 năm. Các dòng thuế còn lại hoặc sẽ thực hiện cắt giảm một phần, hoặc sẽ thực hiện xóa bỏ thuế quan trong thời gian dài hơn. Không áp dụng nguyên tắc "nghĩa vụ tương đương".

Về thuế xuất khẩu: đàm phán sẽ cung cấp một cơ chế để xử lý việc ban hành thuế xuất khẩu mới và thuế xuất khẩu hiện hành, phù hợp với Điều 24-GATT.

Về đối xử ưu đãi cho Việt Nam: ghi nhận sự khác biệt về trình độ phát triển giữa EU và Việt Nam, EU nhất trí không áp dụng nguyên tắc "nghĩa vụ tương đương", trong đó bao gồm cả linh hoạt về thời gian thực hiện và hoàn thành nghĩa vụ.

Về công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường đầy đủ: hai bên sẽ nỗ lực thảo luận về vấn đề này nhằm đảm bảo Việt Nam sẽ đáp ứng tất cả các tiêu chí về kinh tế thị trường của EU trước khi kết thúc đàm phán Hiệp định FTA này.

Trên cơ sở thống nhất những nội dung cơ bản trong các điều khoản tham chiếu TOR, ngày 26/6/2012, tại Brussels, Bỉ, hai bên đã chính thức ra tuyên bố khởi động đàm phán Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU. Với kỳ vọng tiến tới một FTA toàn diện trên nền tảng quan hệ đối tác bình đẳng cùng có lợi, đến nay qua 13 vòng đàm phán, EU - Việt Nam đã thống nhất được các vấn đề cơ bản như thúc đẩy tự do hóa thương mại hàng hóa, dịch vụ thông qua việc cắt giảm các rào

cản thuế quan, phi thuế quan, thống nhất về quy tắc xuất xứ sản phẩm, cam kết triển khai các giải pháp thúc đẩy thuận lợi hóa thương mại, sở hữu trí tuệ, cạnh tranh và phát triển bền vững.

2.2.3. Về diễn tiến và các nội dung cụ thể

Tính đến tháng 6/2015, đàm phán giữa EU và Việt Nam trải qua 13 vòng đàm phán, luân phiên tại Hà Nội và Brussels. Có thể thấy, nếu như 4 vòng đàm phán đầu tiên, EU và Việt Nam mới chỉ dừng lại ở mức độ làm rõ những khái niệm, cách tiếp cận của mỗi bên trong từng lĩnh vực, giới thiệu và làm rõ hệ thống chính sách, quy định liên quan của mỗi bên để giải thích, làm rõ các đề xuất, yêu cầu của mình... thì bắt đầu từ vòng đàm phán thứ 5, EU và Việt Nam đã thực sự bước vào các phiên tranh luận và đạt được sự đồng thuận trong nhiều lĩnh vực cụ thể.

2.2.4. Những kết quả đạt được trong đàm phán

Cắt giảm rào cản thuế quan đối với các loại hàng hóa công nghiệp, nông nghiệp và thủy sản

Về thuế nhập khẩu, Việt Nam đã cắt giảm tương đối mạnh thuế nhập khẩu kể từ sau khi gia nhập WTO và hiện nay áp dụng thuế suất (bình quân giản đơn) ở mức 9,3% (so với mức 13,7% năm 2005); các mức thuế (bình quân giản đơn) áp dụng với hầu hết các mặt hàng xuất khẩu của EU vào Việt Nam về cơ bản đều ở mức thấp, ngoại trừ đối với ô tô (24,2%) và một phần với hàng điện tử (8,9%). Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu khác của EU vào Việt Nam đều được áp mức thuế tương

đôi thấp như với cơ khí (3,4%), dược phẩm (2%), sắt (2%), dụng cụ quang học và y tế (1,3%) và máy bay (0%). Tuy nhiên, ngoại trừ đối với máy bay, mức thuế đỉnh đối với các mặt hàng nêu trên vẫn còn ở mức tương đối cao (từ mức 10% đối với dược phẩm tới 90% đối với ô tô).

Đối với vấn đề cắt giảm thuế quan, hai bên thống nhất áp dụng công thức 90/7, có nghĩa là hai bên sẽ đưa thuế nhập khẩu của 90% dòng thuế nhập khẩu về 0% tối đa trong vòng 7 năm, và chia ra: (1) về 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực; (2) về 0% sau 3 năm; (3) về 0% sau 5 năm; và (4) về 0% sau 7 năm. Do hiệp định chưa được kí kết nên mức thuế cắt giảm cụ thể đối với từng ngành hàng hiện chưa được hai bên thông qua và phê chuẩn. Tuy nhiên, mức độ cam kết giảm thuế của cả hai bên sẽ được thực hiện trên cơ sở phân loại tính nhạy cảm của các chủng loại hàng hóa sản phẩm xuất nhập khẩu.

Các sản phẩm được EU đánh giá là rất nhạy cảm như dệt may, sản phẩm nhạy cảm là đồ da, giày dép và các sản phẩm không nhạy cảm là đồ trang sức, hàng điện tử và một số hàng hóa thông dụng khác có thể áp dụng mức thuế 0% ngay sau khi hiệp định được kí kết và có hiệu lực.

Đến nay, nhiều mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam có trong danh mục các mặt hàng được hưởng chế độ ưu đãi thuế quan GSP của EU như: hàng dệt may, giày dép, đồ gỗ, rau quả, thực phẩm chế biến... Tuy nhiên, đa số các mặt hàng này đều trong diện nhạy cảm (S), nên chỉ được giảm thuế nhập khẩu. Đặc biệt, các mặt hàng dệt may, nông sản, thủy sản còn phải

tuân theo các điều khoản phòng vệ và giám sát khá chặt chẽ của EU đối với số lượng nhập khẩu (Phần II và Phần III của Quy định số 978/2012). Theo chương trình GSP cũ, một số mặt hàng chủ lực của Việt Nam, như da giày bị đưa vào danh mục "trưởng thành (graduation)", tức là xuất khẩu sang EU chiếm tỉ lệ cao nên không được hưởng GSP. Theo GSP mới, quy tắc "trưởng thành" được áp dụng cho 32 lĩnh vực mặt hàng (GSP cũ là 21 lĩnh vực) khi tổng nhập khẩu vào EU của một mặt hàng của nước thụ hưởng GSP vượt quá 17,5% (GSP cũ là 15%) trên tổng nhập khẩu mặt hàng tương tự từ tất cả các nước hưởng GSP của EU, trong vòng 3 năm liền. Riêng đối với hàng dệt may, tỉ lệ "trưởng thành" là 14,5% (GSP cũ là 12,5%). Quy tắc "trưởng thành" chỉ áp dụng đối với sản phẩm nhập khẩu từ nhóm nước hưởng GSP tiêu chuẩn, không áp dụng đối với các nhóm EBA và GSP+.

Mới đây, theo quyết định của Ủy ban Châu Âu, mặt hàng giày dép của Việt Nam (nhóm S-12a, Phụ lục V), được ra khỏi danh sách các mặt hàng "trưởng thành" của EU. Như vậy, từ ngày 1/1/2014, các mặt hàng giày dép và túi xách của Việt Nam đều được hưởng quy chế GSP tiêu chuẩn với mức thuế 0% đối với hàng không nhạy cảm (NS) và giảm thuế 3,5% đối với hàng nhạy cảm (S). Năm 2013, Việt Nam xuất khẩu hàng giày dép và túi xách vào EU đạt hơn 3 tỉ USD, với việc được hưởng GSP từ ngày 1/1/2014, xuất khẩu các mặt hàng này sang EU tăng mạnh trong năm 2014.

Đối với sản phẩm nông nghiệp, đây được xem là các mặt hàng mang tính nhạy cảm cao. Trong trường hợp của Hàn Quốc,

EU đã cam kết cắt giảm thuế quan từng phần, như thịt bò miễn thuế sau 5 năm, một số hải sản xuất khẩu sẽ giảm thuế trong vòng 3 năm hoặc 5 năm tùy thuộc vào các sản phẩm cụ thể. Đối với Việt Nam, tỉ trọng sản xuất nông nghiệp cao chiếm 19,7% trong GDP và cũng là ngành xuất khẩu vào EU tăng trưởng nhanh và có thặng dư thương mại lớn¹. Do vậy, vấn đề này cũng được xem là một trong những nội dung chính trong suốt các vòng đàm phán vừa qua.

Quy tắc xuất xứ sản phẩm

Trong vấn đề này, cả hai bên có chung mối quan tâm cùng nhau hướng đến bộ quy tắc trên cơ sở đạt được sự hài hòa lợi ích cho cả hai.

Ủy ban Châu Âu đã thông qua quy định mới về Quy tắc xuất xứ, từ 1/1/2011. Theo đó, một số điểm mới trong quy tắc này là:

- Đơn giản hóa quy định về Quy tắc xuất xứ gồm 1 trong 4 tiêu chí: hàm lượng giá trị nội địa, chuyển mục hoặc tiểu mục thuế, các hoạt động gia công, chế biến theo quy định, việc sử dụng nguyên liệu hoàn toàn tại nước thụ hưởng (khoáng sản, sản phẩm nuôi trồng đánh bắt trên lãnh thổ).

- Mức độ tỉ trọng linh động theo nước (nếu là chậm phát triển thì hàm lượng chỉ 30% hoặc tương đương) hoặc theo ngành hàng (yêu cầu cụ thể với từng ngành như đánh bắt ngoài lãnh

1. <http://baodientu.chinhphu.vn/Dau-moc-nua-chang-duong/Co-cau-GDP-va-nhung-van-de-dat-ra/178705.vgp>.

hải - mức độ vốn sở hữu tại tàu tối thiểu 50%) hay tỉ trọng giá trị nguyên liệu, ví dụ sợi ni lông (hàm lượng 20%), sợi nhựa hoặc nhôm (hàm lượng 30%) hay hàm lượng chế biến...

- EU được phép quy định hàm lượng giá trị nội địa linh động cho các nước căn cứ vào tình hình thiên tai, tình hình kinh tế hay một chương trình ưu đãi riêng theo sáng kiến của EU.

Cho phép cộng gộp xuất xứ song phương giữa các nước thụ hưởng và hàng hóa có nguồn gốc EU. Cho phép cộng gộp xuất xứ giữa 1 nước thụ hưởng với khu vực, nước đã có hiệp định thương mại tự do với EU.

Bên cạnh vấn đề đàm phán quy tắc xuất xứ đối với hàng hóa, thì hai bên cũng tiến hành các trao đổi, tham vấn cho bộ quy tắc ứng xử về các vấn đề xuất xứ đối với dịch vụ. Đây chính là một trong những nội dung quan trọng mà EU mong muốn đạt được thông qua các FTA với các đối tác.

Trong trường hợp hàng hóa, việc áp dụng quy tắc xuất xứ nhằm ngăn chặn việc nhập khẩu hàng hóa từ một bên thứ ba vào một nước là thành viên của FTA sau khi đã vận chuyển qua một nước khác cũng là thành viên của hiệp định này với mục đích hưởng ưu đãi thương mại mà hai nước thành viên này dành cho nhau.

Về mặt bản chất, quy tắc xuất xứ trong dịch vụ cũng tương tự như đối với hàng hóa, tuy nhiên có một điểm khác biệt căn bản là hàng rào thương mại trong lĩnh vực dịch vụ không phải là thuế suất, mà có các hình thức khác từ những hạn chế mang tính định lượng cho đến những hạn chế về mặt chính sách.

Các vấn đề hai bên cùng quan tâm là xuất xứ của dịch vụ theo phương thức xuyên biên giới, thường được gọi là phương thức 1 trong thương mại dịch vụ (Mode 1: cross-border) tương tự như trong thương mại hàng hóa. Tuy nhiên, phần lớn dịch vụ lại được cung cấp theo 3 phương thức khác là tiêu dùng ở nước ngoài (Mode 2: consumption abroad), hiện diện thương mại (Mode 3: commercial presence) và hiện diện thể nhân (Mode 4: presence of natural person) do đặc thù của dịch vụ là nhà cung cấp và người tiêu dùng phải gần nhau về mặt địa lý. Do vậy, phần lớn trong các hiệp định thương mại dịch vụ gần đây, quy tắc xuất xứ chú trọng đến xuất xứ của nhà cung cấp dịch vụ, chứ không phải bản thân dịch vụ.

Trong vấn đề này, Việt Nam, nước nhập khẩu dịch vụ từ các thành viên EU cần quan tâm xây dựng bộ quy tắc xuất xứ dịch vụ làm cơ sở để bảo vệ các nhà cung cấp dịch vụ non trẻ trong nước trước những nhà cung cấp dịch vụ nổi tiếng, với sức cạnh tranh và vốn hóa lớn của EU, qua đó có được một thời gian chuyển đổi phù hợp để các nhà cung cấp dịch vụ trong nước có thời gian thích ứng chuyển đổi các mô hình sản xuất, phương thức cạnh tranh.

Một trong những điều kiện tiên quyết quyết định thành công trong vòng đàm phán giữa Việt Nam và EU về cam kết trong lĩnh vực dịch vụ, lĩnh vực được xem là phức tạp nhất khi so sánh với các cam kết mở cửa hàng hóa, cam kết đa phương, chính là những nỗ lực và thành công của Việt Nam trong thời gian qua khi chúng ta buộc phải thực hiện cam kết 11 ngành và khoảng 110 phân ngành dịch vụ khác nhau, từ dịch vụ viễn

thông, tài chính, giao thông vận tải tới các dịch vụ khác như dịch vụ liên quan tới sản xuất, dịch vụ nghe nhìn...

Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và chỉ dẫn địa lí

Với vấn đề vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, trong các cuộc đàm phán FTA, EU đã bày tỏ những lo ngại trong chương về quyền sở hữu trí tuệ (IPR) tại Việt Nam, đặc biệt các vấn đề liên quan tới bản quyền và các hỗ trợ kỹ thuật.

Mặc dù hai bên đã tiến tới những đồng thuận trong thảo luận và cam kết thực thi có hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ, chỉ dẫn địa lí (GI) trong khuôn khổ đàm phán FTA, song trong thời gian tới các chương trình hỗ trợ Việt Nam trong quá trình hoàn thiện hơn khung khổ luật, chương trình đào tạo các cán bộ chuyên trách xử lí vi phạm, chương trình giám định quyền SHTT sẽ được tăng cường và hỗ trợ từ phía EU.

Đối với vấn đề phát triển bền vững, có những lo ngại của Hiệp hội Ngoại thương Châu Âu về khả năng đảm bảo các tiêu chuẩn xã hội và điều kiện cho người lao động ở Việt Nam. Ủy ban Châu Âu nhấn mạnh các yếu tố cơ bản của Chương phát triển bền vững là đảm bảo các yêu cầu thiết yếu về lao động nhằm đạt được sự phát triển kinh tế gắn với bảo vệ môi trường và cân bằng xã hội và có yêu cầu tham chiếu đối với các chương trình lao động của ILO. Thời gian gần đây, EU thường xuyên tổ chức các phiên điều trần về tình hình quyền của người lao động tại các nước đang phát triển, đặc biệt là tại các nhà máy may ở những nước xuất khẩu dệt may lớn trên thế giới như Bangladesh, Thổ Nhĩ Kỳ, Việt Nam, Hàn

Quốc và Pakistan... cũng đã được Việt Nam lưu tâm và đàm phán. Minh chứng là Chính phủ đã kí kết Công ước về lao động ILO 181, quy tắc ứng xử CIETT... Những thành quả mà Việt Nam đã đạt được trong thời gian qua như việc ban hành Bộ luật Lao động mới trong đó quy định rõ về thời gian thử việc của người lao động, vấn đề đăng kí hợp đồng lao động và thang bảng lương, thời gian làm việc ngoài giờ của công nhân đến việc hoàn thiện khung khổ luật cho vấn đề mở cửa thị trường lao động cho lao động tạm thời, lao động dự phòng.

Ngoài các nội dung trên, tại vòng đàm vừa qua, hai bên đã trao đổi và đạt được sự đồng thuận về các vấn đề như mở cửa thị trường, mua sắm chính phủ, thúc đẩy đầu tư của các doanh nghiệp châu Âu vào Việt Nam.

Về phía châu Âu vấn đề tham vấn doanh nghiệp được thể hiện ở chỗ các doanh nghiệp châu Âu có thể tác động đến các cơ quan phụ trách về thương mại theo hai con đường khác nhau. Hoặc là thông qua các cơ quan thương mại của quốc gia mình, hoặc là thông qua Ủy ban Châu Âu. Phương thức tham gia chủ yếu là vận động hành lang với các cơ quan liên quan, hậu thuẫn trực tiếp cho các cơ quan này trong những vấn đề/vụ việc cụ thể (cung cấp thông tin, lập luận, theo dõi hỗ trợ phản biện...) hoặc đơn giản là cung cấp thông tin qua các kênh khác nhau. EU hiện có hàng trăm hiệp hội, liên đoàn doanh nghiệp cùng các công ty xuyên quốc gia có đại diện tại Brussels để thực hiện các hoạt động vận động hành lang này. Nhiều công ty Quan hệ công chúng (PR) và công ty tư vấn cũng đặt trụ sở gần các cơ quan EU nhằm cùng mục tiêu. Với

những hoạt động rất tích cực và thường xuyên, các chủ thể này được xem là đã góp phần đáng kể vào việc "hình thành" các chính sách thương mại quốc tế của EU.

Sau chuyến thăm của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng tới Liên minh Châu Âu tháng 10/2014, hai bên nhất trí đã hoàn tất quá trình đàm phán và nỗ lực chuẩn bị các điều kiện để kí kết FTA Việt Nam - EU trong năm 2015. Để có thể kí kết, phía EU còn phải hoàn tất các điều kiện là phê chuẩn Hiệp ước Hợp tác Đối tác PCA và công nhận nền kinh tế thị trường của Việt Nam. Còn phía Việt Nam cần nỗ lực hoàn thiện kinh tế thị trường, nâng cao khả năng cạnh tranh để tận dụng những cơ hội, ứng phó với những thách thức của FTA này.

Cho đến nay, sau gần 3 năm với 13 vòng đàm phán luân phiên tại Hà Nội và Brussels, hai bên cơ bản đã đạt được sự đồng thuận trong nhiều lĩnh vực từ vấn đề thúc đẩy thương mại hàng hóa thông qua cắt giảm các rào cản thuế quan, phi thuế quan, các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch thực vật đến các vấn đề thúc đẩy kinh doanh dịch vụ và đầu tư, vấn đề thanh toán và lưu chuyển vốn, thuận lợi hóa thương mại hải quan và dịch vụ đến vấn đề mang tính nhạy cảm như thực thi có hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ, cạnh tranh và phát triển bền vững.

CHƯƠNG 3

THỰC TIỄN ĐÀM PHÁN TRIỂN KHAI FTA GIỮA EU VÀ ĐÔNG Á

3.1. FTA song phương EU - Hàn Quốc

3.1.1. Định hướng chính sách FTA của EU đối với Hàn Quốc

Hàn Quốc được xem là một trong những lựa chọn hàng đầu của EU khi tiến hành đàm phán FTA ngay sau khi Ủy ban Châu Âu phê chuẩn chiến lược "Châu Âu toàn cầu: Cạnh tranh trên toàn thế giới" bởi những nhân tố cụ thể sau:

Thứ nhất, xét về tỉ trọng buôn bán thương mại với EU thì Hàn Quốc là đối tác thương mại lớn của EU¹. Năm 2009, xuất khẩu của EU sang thị trường Hàn Quốc đứng vị trí thứ 3 sau Trung Quốc và Nhật Bản với tỉ trọng tương ứng là 10%, 17% và 15%. Tương ứng Hàn Quốc là đối tác lớn thứ 12 của EU trong xuất khẩu và đứng thứ 9 trong nhập khẩu.

Thứ hai, xét trên quy mô tăng trưởng nền kinh tế, theo số liệu thống kê của Hàn Quốc, trong vòng 45 năm qua, tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân của Hàn Quốc đạt mức 7,5%, đưa quốc gia này đứng thứ 13 trên toàn thế giới.

1. *The EU-Korea FTA and its Implications for the Future EU Singapore FTA.*

Thứ ba, đây cũng là một thị trường hứa hẹn đầy tiềm năng thúc đẩy mức độ tăng trưởng xuất nhập khẩu của EU bởi cơ chế hỗ trợ các mặt hàng xuất nhập khẩu giữa hai bên¹. Triển khai Hiệp định FTA với Hàn Quốc sẽ là cơ hội để EU giảm thâm hụt thương mại với quốc gia này bằng việc thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng có thế mạnh của EU như các sản phẩm dược phẩm, chế tạo, thiết bị máy móc công nghiệp, thiết bị y tế... Hơn nữa đây cũng là cơ hội mở ra cho xuất khẩu các mặt hàng nông sản của EU vào thị trường này với doanh số hiện tại trên 1 tỉ euro/năm. Trong lĩnh vực dịch vụ, với thế mạnh và tính chuyên nghiệp, EU sẽ có cơ hội hơn nữa trong việc thúc đẩy xuất khẩu lĩnh vực này. (Thặng dư thương mại trong lĩnh vực dịch vụ của EU với Hàn Quốc năm 2008 là 3,4 tỉ euro trong đó xuất khẩu 7,8 tỉ euro và nhập khẩu 4,4 tỉ euro).

Thứ tư, mặc dù Hàn Quốc đã cam kết và dành nhiều ưu đãi trong khuôn khổ WTO+ về thuế quan, phi thuế quan, thúc đẩy đầu tư... cho các đối tác lớn như Trung Quốc, Nhật, Mỹ, tuy nhiên báo cáo đánh giá triển vọng kinh doanh của các doanh nghiệp EU tại Hàn Quốc đã chỉ rõ những rào cản phi thuế quan như việc áp đặt các tiêu chuẩn của Hàn Quốc vào lĩnh vực ô tô nhập khẩu, những yêu cầu kiểm tra về tiêu chuẩn kỹ thuật các mặt hàng điện tử... là những nhân tố gây khó khăn cho các doanh nghiệp của EU. Do vậy, để thúc đẩy cạnh tranh của các doanh nghiệp châu Âu tại thị trường Hàn Quốc cũng như đòi

1. European Commission, Commission Staff Working Document, *Report on progress achieved on the Global Europe strategy*, 2006-2010, p.6.

hỏi được đối xử ngang bằng với các đối tác trong nước hai bên cần có nhiều cam kết, ưu đãi hơn.

Thứ năm, báo cáo phân tích tác động FTA EU - Hàn Quốc trên cơ sở phân tích định tính và định lượng được Ủy ban Châu Âu triển khai cho thấy cắt giảm thuế quan, phi thuế quan mà Hàn Quốc cam kết sẽ dành cho EU sẽ là cơ sở để giảm thâm hụt thương mại của EU, từ đó tạo ra thặng dư thương mại cho những lĩnh vực mà EU có thể mạnh như dịch vụ, hàng hóa chế tạo...

Cuối cùng, thông qua các FTA mà Hàn Quốc đã và đang triển khai với các đối tác, với vị trí địa lý thuận tiện, thì đây chính là cửa ngõ để EU có thể thâm nhập sâu vào thị trường của các quốc gia Đông Bắc Á.

3.1.2. Chiến lược thúc đẩy đàm phán kí kết FTA của Hàn Quốc

Một trong những nguyên nhân chính quyết định sự điều chỉnh trong chính sách kinh tế nói chung và chính sách đối ngoại nói riêng của Hàn Quốc chính là tác động cuộc khủng hoảng tài chính tại châu Á năm 1997. Tác động của cuộc khủng hoảng là nguyên nhân khiến cho tốc độ tăng trưởng và phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn như công nghiệp, dịch vụ và thương mại của Hàn Quốc bị suy giảm, cùng với đó mức độ chi phối trong chính sách bảo hộ của chính phủ đối với các ngành công nghiệp cũng là một nguyên nhân gây ra sự trì trệ và sụt giảm trong tăng trưởng thương mại quốc tế. Bên cạnh những diễn biến

xảy ra trong nước, bối cảnh quốc tế cũng bị xáo trộn bởi sự bất đồng của các bên tại các vòng đàm phán tự do hóa thương mại đa phương, những chính sách bảo vệ nhóm lợi ích của các quốc gia phát triển... dẫn đến xu hướng chủ nghĩa bảo hộ khu vực ngày càng gia tăng...

Đứng trước những diễn biến như vậy, chiến lược tái thiết nền kinh tế, điều chỉnh chính sách thương mại từ đối thoại thương mại đa phương tại các diễn đàn quốc tế chuyển sang hình thức đối thoại song phương và khu vực, xóa bỏ hình thức bảo hộ trong nước, cam kết dành cho nhau những ưu đãi thuế quan trong khuôn khổ của WTO và thúc đẩy mở cửa thị trường được xem là những định hướng trọng tâm của Chính phủ Hàn Quốc trong bối cảnh hiện nay.

Với chiến lược trở thành trọng tâm trong các quan hệ hợp tác, kí kết hiệp định tự do hóa thương mại FTA với các khu vực và các quốc gia riêng lẻ, năm 2003, Chính phủ Hàn Quốc đã thông qua một lộ trình đàm phán các hiệp định tự do hóa thương mại với các đối tác thương mại trên thế giới. Với lộ trình này, Chính phủ Hàn Quốc đã phê duyệt một chương trình hành động với mục tiêu ưu tiên là tập trung đối thoại, đàm phán tự do hóa thương mại với các đối tác thương mại lớn từ cấp độ đối thoại với khu vực ASEAN, EU và đàm phán kí kết các FTA với các quốc gia riêng lẻ như Mỹ, Ấn Độ, thiết lập khu vực hợp tác kinh tế Hàn Quốc, Trung Quốc và Nhật Bản.

Để thúc đẩy và vận hành chiến lược này, việc hoàn thiện khuôn khổ luật, sửa đổi và hoàn thiện chính sách thương mại,

hoàn thiện các khung biểu thuế theo các quy định quốc tế cũng được gấp rút triển khai. Song song với đó, công tác chuẩn bị nhân sự, đào tạo và tập huấn nhóm tăng cường cho công tác đàm phán FTA cũng được Chính phủ đặc biệt lưu tâm.

Năm 2006, rút kinh nghiệm từ vấn đề đàm phán với Chile trong công tác điều phối chính sách, vận hành và triển khai hiệp định thương mại giữa hai bên, Chính phủ Hàn Quốc đã gấp rút hoàn thiện công tác tổ chức đàm phán như nâng cấp quy mô của văn phòng đàm phán thương mại thành nhóm đàm phán và ủy ban đàm phán kết hợp với nhóm tư vấn các vấn đề về tự do hóa thương mại.

Cùng với việc hoàn thiện về công tác tổ chức nhân sự gắn kèm với trách nhiệm của các bên tại các bộ, ngành, địa phương, điều chỉnh trong chính sách đối ngoại với mục tiêu trở thành trung tâm FTA trên toàn thế giới (FTA Hub in the world), đến nay, Hàn Quốc đã và đang triển khai đàm phán FTA với 50 quốc gia và vùng lãnh thổ khác nhau trên toàn thế giới như kí kết hiệp định FTA với Chile, Singapore, EU và Ấn Độ, Việt Nam, triển khai đàm phán với các quốc gia như Australia, New Zealand, Columbia, Canada, Mexico và Thổ Nhĩ Kỳ.

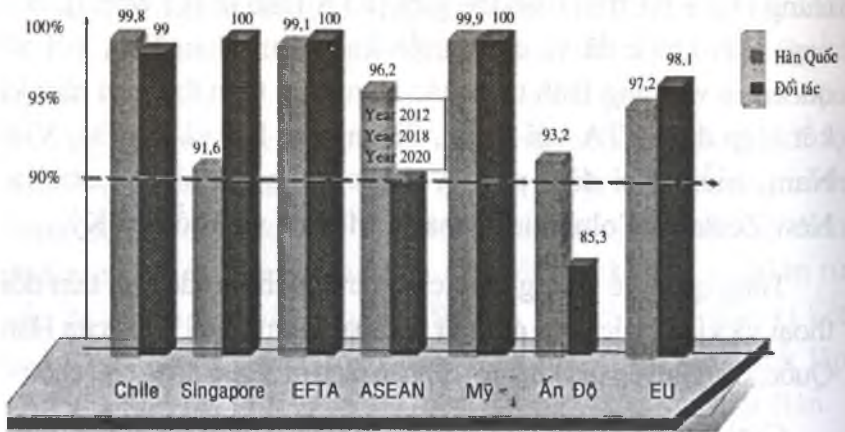
Tổng quan về những điều chỉnh trong chính sách ưu tiên đối thoại và kí kết các hiệp định tự do hóa thương mại FTA của Hàn Quốc, các chuyên gia kinh tế đã phân tách ra 3 giai đoạn chủ chốt:

Giai đoạn thứ nhất (từ 1998 - 2003): Trong giai đoạn này, cũng như các quốc gia phát triển khác, FTA của Hàn Quốc với mục đích chính là đàm phán với các quốc gia có mức độ và tỉ

trọng thương mại nhỏ trong thương mại toàn cầu nhằm tiến tới việc đồng thuận trong mở cửa thị trường, cắt giảm thuế quan. Bước tiến đầu tiên cho giai đoạn này của Chính phủ Hàn Quốc là đàm phán FTA giữa Hàn Quốc với Chile.

Giai đoạn thứ hai (từ 2004 - 2009): Đây là giai đoạn khai thác và phát huy lợi thế cạnh tranh hàng hóa của kinh tế Hàn Quốc thông qua các FTA đã đạt được tại giai đoạn trước. Đánh giá và hoàn thiện các khâu tổ chức cho công tác đàm phán với các đối tác thương mại lớn hơn như Mỹ, Nhật, EU và khu vực ASEAN... cũng như tiến đến kí kết các hiệp định FTA với các nội dung mở rộng và toàn diện hơn.

BIỂU ĐỒ 10: Tự do hóa thương mại trong lĩnh vực hàng hóa của Hàn Quốc



Nguồn: Inkyo Cheong "Korea's FTA Policy: Performance and Implications".

Giai đoạn hiện nay (từ 2010 đến nay): Tính cạnh tranh của các đối tác thương mại lớn tại khu vực ngày càng mạnh mẽ, chính vì vậy, xu hướng phát triển một FTA toàn diện với các đối tác khu vực và các đối tác lớn được ưu tiên đặt lên hàng đầu.

Đánh giá về các kết quả đạt được tại các vòng đàm phán FTA của Hàn Quốc với các đối tác về cam kết cắt giảm thuế quan trong thương mại hàng hóa, có thể thấy, Hàn Quốc được xem là một quốc gia có nỗ lực rất mạnh mẽ khi cam kết giảm tỉ lệ thuế bình quân tương ứng là 96,7%.

Phân tích và đánh giá chiến lược ưu tiên của Hàn Quốc khi lựa chọn và tiến hành đàm phán với EU được nhìn nhận bởi hai yếu tố chính:

Thứ nhất, so sánh về trình độ phát triển, cơ cấu GDP, tỉ trọng thương mại của mỗi bên trong thương mại toàn cầu... có thể thấy sự khác biệt tương đối lớn giữa hai bên như Hàn Quốc với số dân 48,6 triệu dân, GDP năm 2009 đạt 1,4 nghìn tỉ USD, trong khi đó khu vực EU với 492 triệu dân và GDP đạt 14,4 nghìn tỉ USD.

Năm 2009, EU là thị trường lớn thứ 2 đối với các nhà xuất khẩu Hàn Quốc, chiếm tỉ trọng 13% tổng kim ngạch xuất khẩu của Hàn Quốc so với vị trí đứng đầu là Trung Quốc với tỉ trọng 24%. Trong năm 2009, xuất khẩu của EU sang thị trường Hàn Quốc đứng vị trí thứ 3 sau Trung Quốc và Nhật Bản với tỉ trọng tương ứng là 10%, 17% và 15%. Tương ứng Hàn Quốc là đối tác lớn thứ 12 của EU trong xuất khẩu và đứng thứ 9

trong nhập khẩu. Như vậy, việc lựa chọn thị trường EU sẽ mở ra những cơ hội lớn hơn cho các doanh nghiệp của Hàn Quốc.

Đánh giá về tiềm năng và tác động FTA đến quan hệ thương mại hai chiều EU - Hàn Quốc, các chuyên gia kinh tế đều nhận định, sự kiện này sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hàng hóa của Hàn Quốc thâm nhập vào thị trường EU với giá rẻ hơn và chất lượng ngày càng cao hơn bởi những quy định, rào cản thương mại của EU luôn là những rào cản khó khăn nhất cho các nhà xuất khẩu vào thị trường này. Bên cạnh đó, thị trường EU với 28 nước thành viên sẽ hứa hẹn một thị trường đầy tiềm năng cho xuất khẩu của Hàn Quốc.

Thứ hai, với mục đích đa dạng hóa đối tác thương mại, EU được lựa chọn khi khối liên kết này là một thị trường thống nhất với số lượng thành viên ngày càng đông đảo. Thiết lập FTA với EU cũng đồng nghĩa Hàn Quốc sẽ có được những nguồn hàng hóa nhập khẩu chất lượng cao mang tính hỗ trợ cho sự phát triển kinh tế, thúc đẩy tính cạnh tranh về lâu dài cho các doanh nghiệp của Hàn Quốc, cũng như giúp Hàn Quốc giảm thiểu và tránh được sự phụ thuộc vào sự độc quyền hàng hóa, đặc biệt là công nghệ cao, nhập khẩu từ Nhật Bản và Trung Quốc.

3.1.3. Hiệp định thương mại tự do FTA giữa EU - Hàn Quốc

Ngày 1/7/2011 Hiệp định Tự do hóa thương mại FTA EU - Hàn Quốc đã chính thức được thông qua và có hiệu lực, đánh dấu mốc son mới trong quan hệ hợp tác kinh tế thương mại

giữa hai bên. Đây được xem là bước tiến thành công đầu tiên của EU trong chiến dịch thúc đẩy đối thoại và hợp tác kinh tế, thương mại giữa EU với các quốc gia và khu vực trên toàn thế giới.

Có thể nhìn nhận FTA EU - Hàn Quốc là hiệp định thương mại hoàn hảo nhất từng được đàm phán của EU với các quốc gia riêng lẻ, đây cũng chính là hiệp định thương mại đầu tiên giữa EU với một quốc gia châu Á sau khi EU thông qua chiến lược "Châu Âu toàn cầu: Cạnh tranh trên toàn thế giới" từ năm 2006. Xét về quy mô thúc đẩy tự do hóa thương mại, dỡ bỏ những rào cản thuế quan cũng như quy mô thị trường, kim ngạch buôn bán hai bên, các chuyên gia kinh tế nhìn nhận, việc kí kết FTA EU - Hàn Quốc chỉ đứng sau hiệp định kí kết giữa EU với NAFTA (North America Free Trade Agreement).

Nội dung của Hiệp định FTA bao trùm từ các cam kết trong cắt giảm thuế quan hàng hóa công nghiệp và dịch vụ đến công nhận và giảm thiểu các rào cản thuế quan, thúc đẩy và bảo hộ đầu tư, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, cam kết và thúc đẩy phát triển bền vững giữa hai bên... Tiến trình đàm phán vòng đầu tiên đã được hai bên khởi động vào tháng 5/2007 tại Seoul, trải qua 8 vòng đàm phán chính thức liên quan đến các vấn đề như:

Cắt giảm thuế quan đối với các hàng hóa công nghiệp và nông nghiệp

Nhìn nhận những nỗ lực của cả hai phía trong các vòng đàm phán thương mại, ngay sau khi hiệp định FTA được chính thức

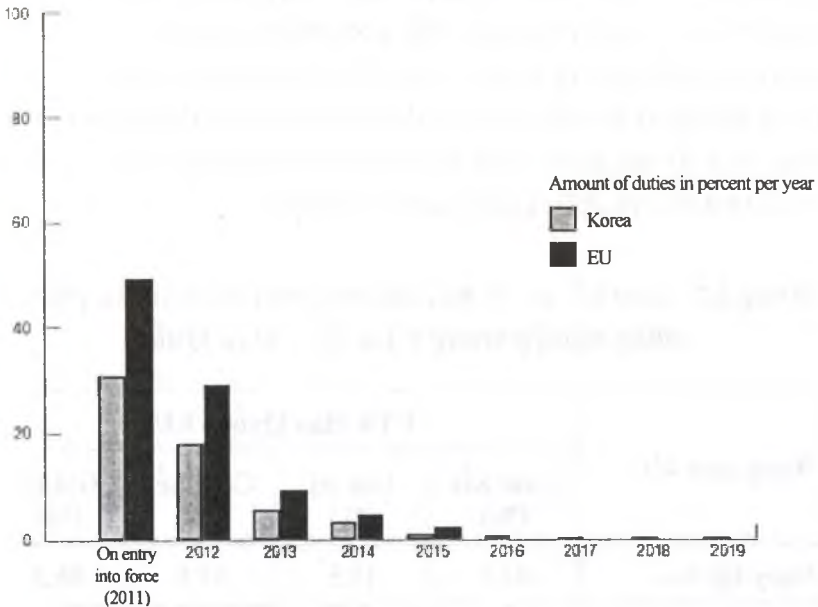
thông qua năm 2011, mức thuế nhập khẩu của cả hai bên đối với hầu hết các mặt hàng công, nông nghiệp và thủy sản đã giảm đáng kể theo lộ trình cam kết của cả hai bên. Theo lộ trình hai bên đã đạt được, tối đa 20 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, hai bên sẽ phải dỡ bỏ hoàn toàn thuế quan. Kết thúc giai đoạn chuyển đổi với lộ trình giảm thuế suất nhập khẩu bằng 0% với hơn 90 dòng thuế, các nhà sản xuất trong nước sẽ có thời gian thích ứng điều chỉnh kế hoạch sản xuất, trong khi đó người tiêu dùng của cả hai bên sẽ được hưởng lợi về giá rẻ đối với cả hàng hóa trong và ngoài nước, các nhà xuất khẩu cũng qua đó tăng cường khả năng cạnh tranh... Trong giai đoạn chuyển đổi 5 năm, mức thuế nhập khẩu đối với các sản phẩm nhập khẩu công nghiệp bắt buộc phải dỡ bỏ. Trong khi đó với các sản phẩm nông nghiệp và thủy sản mang tính nhạy cảm thì thời gian dỡ bỏ mức thuế hải quan sẽ được kéo dài thêm 2 năm.

Tại nội dung của Hiệp định, EU đã cam kết hầu hết các hàng hóa công nghiệp, chế tạo được miễn thuế nhập khẩu hoàn toàn ngay khi Hiệp định có hiệu lực, ngoại trừ một số sản phẩm như lốp khí nén, một số sản phẩm da, gỗ và len thì thời gian cắt giảm là 5 năm; xe tải, xe hơi nhỏ thời gian cắt giảm cũng là 5 năm.

Đối với sản phẩm nông nghiệp, để bảo vệ lợi ích cho các nhà sản xuất trong khu vực, cũng như đây được xem là các mặt hàng mang tính nhạy cảm cao, do vậy EU đã cam kết cắt giảm thuế quan từng phần, như thịt bò miễn thuế sau 5 năm, một số hải sản xuất khẩu sẽ giảm thuế trong vòng 3 năm hoặc

5 năm tùy thuộc vào các sản phẩm cụ thể. Các sản phẩm như rau quả, cá, đường, một số loại ngũ cốc... được EU cam kết giảm thuế trong thời gian 3 năm. Một số sản phẩm như nho, các loại trái cây khác sẽ có thời gian cắt giảm thuế lên đến 10 năm thậm chí 17 năm; đối với các sản phẩm nhạy cảm như cà chua, cam, gạo... EU sẽ không thực hiện xóa bỏ thuế quan trong nội dung của hiệp định này.

Biểu đồ 11: Lộ trình cắt giảm thuế quan đối với các hàng hóa nhập khẩu EU - Hàn Quốc



Nguồn: Karel De Guch (2011) *The EU-Korea Free Trade Agreement in practice*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148303.pdf.

Trong khi đó, Hàn Quốc cũng đã cam kết cắt giảm hơn 80% dòng thuế nhập khẩu các hàng hóa công nghiệp từ EU ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Đối với các sản phẩm nông nghiệp từ EU, mức thuế quan được cắt giảm sẽ kéo dài trong vòng 20 năm cho các sản phẩm như táo, lê cùng với các điều khoản tự vệ là 18 năm đối với một số hạt có dầu, trà xanh, dầu mè; thời gian 15 năm đối với một số loại rau, thịt, và các sản phẩm động vật hoặc các ngành công nghiệp xây xát, đồ uống; mức 10 năm áp dụng đối với một số sản phẩm sữa, cây sồng và các loại cây khác, ngũ cốc và đường... Bên cạnh đó, một số sản phẩm nông nghiệp như lúa, gạo được loại trừ khỏi Hiệp định, trong khi mức thuế trên các sản phẩm cụ thể như một số loài cá, tiêu, lúa mạch, đậu tương, hành tây, trái cây họ cam, quýt, tỏi... sẽ duy trì và không thay đổi bởi các điều khoản của Hiệp định. Cuối cùng một số sản phẩm như cá, nho, mật ong, cam, mạch nha sẽ áp dụng theo các điều khoản đặc biệt khác.

Bảng 12: Cam kết tự do hóa thương mại đối với sản phẩm nông nghiệp trong FTA EU - Hàn Quốc

Bảng cam kết	FTA Hàn Quốc - EU			
	Cam kết (%)	Giá trị (%)	Cam kết (%)	Giá trị (%)
Ngay lập tức	42,1	19,5	91,8	88,3
2-3 năm	1,2	17,9	0,5	0,9
Trong vòng 3 năm	43,3	37,4	92,3	89,2

5 năm	19,2	27,9	5,8	10,3
Trong vòng 5 năm	62,5	65,3	98,1	99,5
6-7 năm	3,3	4,1		
10 năm	19,9	21,9		
Trên 10 năm	11,5	8,5		
Miễn giảm	2,8	0,2	1,9	0,5
Tổng	100,0	100,0	100,0	100,0

Nguồn: Korea-EUF FTA, Legal and Institutional Issues of Korea-EU FTA: New Model for Post-NAFTA FTAs.

Theo số liệu bảng 12 có thể thấy trong lĩnh vực nông nghiệp, Hàn Quốc là quốc gia thực hiện bảo hộ cao hơn EU. Cụ thể, trong thời gian 5 năm sau khi hiệp định FTA giữa hai bên được phê chuẩn, Hàn Quốc mới chỉ cam kết cắt giảm 62,5% dòng thuế tương ứng với 65,3% giá trị các sản phẩm nông nghiệp nhập khẩu từ EU. Trong khi đó, về phía EU, mức thuế cắt giảm tương ứng là 98,1% và 99,5%.

Các rào cản phi thuế quan (TBT)

Trong lĩnh vực này, theo các điều khoản của WTO+, Hiệp định giữa hai bên đã đặt ra các tiêu chuẩn, quy định cụ thể đối với các rào cản phi thuế quan trong các lĩnh vực như ô tô, điện tử tiêu dùng, các sản phẩm dược, các thiết bị y tế, hóa chất... nhằm đảm bảo giải quyết triệt để các vấn đề còn tồn tại được nêu lên bởi các doanh nghiệp của cả hai bên. Việc thiết lập

các điều khoản phi thuế quan theo các tiêu chuẩn quốc tế đã được công bố, cụ thể trong lĩnh vực ô tô hay quy trình phê duyệt linh hoạt nhằm tạo ra tính minh bạch, là nhân tố thúc đẩy các sản phẩm này thành chuỗi giá trị toàn cầu, nhân tố thúc đẩy tiến trình đổi mới công nghệ, đơn giản hóa các chứng nhận nhằm tiến tới giảm thiểu các chi phí thương mại. Đối với được phẩm và thiết bị y tế, yếu tố minh bạch giá cả cần được thống nhất để giảm các rào cản phi thuế quan.

Hộp 1: Những quy định cụ thể về rào cản phi thuế quan TBT trong FTA EU - Hàn Quốc

Các bên nhất trí tăng cường hợp tác song phương trong các lĩnh vực tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật và quy trình đánh giá tính phù hợp nhằm tăng sự hiểu biết về các hệ thống của nhau và tạo thuận lợi cho việc tiếp cận thị trường của nhau. Để đạt được mục tiêu này, theo Hiệp định, các bên có thể thành lập đối thoại về luật chung và chuyên ngành. Cụ thể các bên nhất trí:

a) Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ minh bạch của các bên như nêu trong Hiệp định TBT;

b) Sử dụng tiêu chuẩn quốc tế tương ứng làm cơ sở cho các quy chuẩn kỹ thuật, bao gồm cả quy trình đánh giá tính phù hợp trừ khi những tiêu chuẩn quốc tế này không phát huy hiệu lực hoặc không phù hợp để thực hiện những mục tiêu chính đáng của nước đó.

Liên quan đến tiêu chuẩn, các bên khẳng định lại nghĩa vụ của mình theo Điều 4.1 của Hiệp định TBT nhằm đảm bảo rằng các cơ quan xây dựng tiêu chuẩn của mình chấp nhận và tuân thủ Quy tắc Thực hành tốt để soạn thảo và thông qua tiêu chuẩn trong Phụ lục 3 của Hiệp định TBT. Ngoài ra, các bên nhất trí trao đổi thông tin về:

a) Sử dụng các tiêu chuẩn liên quan đến những quy chuẩn kỹ thuật;

b) Quy trình tiêu chuẩn hóa của mỗi nước và mức độ sử dụng tiêu chuẩn quốc tế làm cơ sở cho các tiêu chuẩn quốc gia và khu vực của các bên;

c) Các hiệp định hợp tác được một trong hai bên thực hiện về tiêu chuẩn hóa, ví dụ như thông tin về các vấn đề tiêu chuẩn hóa trong các hiệp định thương mại tự do với các nước thứ ba.

Về đánh giá và công nhận tính phù hợp, theo Hiệp định, các bên công nhận việc tồn tại một loạt các cơ chế nhằm tạo thuận lợi cho việc công nhận kết quả của quy trình đánh giá tính phù hợp được thực hiện trong lãnh thổ của bên kia. Những cơ chế này được liệt kê tại Điều 4.6 Chương 4 (về TBT) của Hiệp định. Trên cơ sở đó, theo Hiệp định, các bên đã tiến hành:

a) Tạo thuận lợi cho việc chấp nhận các kết quả đánh giá tính phù hợp;

b) Trao đổi thông tin về quy trình đánh giá tính phù hợp, và cụ thể là các tiêu chí sử dụng để lựa chọn các quy trình đánh giá tính phù hợp đối với các sản phẩm cụ thể.

Về các điều khoản chi tiết về quy chuẩn kỹ thuật cũng dự kiến quy định về các yêu cầu đối với ghi và dán nhãn. Cụ thể, các bên nhất trí rằng khi một bên yêu cầu bắt buộc phải ghi hoặc dán nhãn sản phẩm, bên đó:

a) Phải cố gắng giảm thiểu các quy định áp dụng với việc ghi hoặc dán nhãn khác ngoài những yêu cầu liên quan đến người tiêu dùng hoặc người sử dụng sản phẩm. Nếu việc dán nhãn vì các mục đích khác, như vì mục đích tài chính, yêu cầu này phải được quy định theo cách thức tối thiểu hóa tác động hạn chế thương mại trong khi vẫn đạt được mục tiêu chính đáng đề ra...

Nguồn: Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (2011) "Báo cáo Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu: Đánh giá tác động định lượng và định tính".

Thương mại trong lĩnh vực dịch vụ

Trong lĩnh vực này, ngoài những quy định theo khuôn khổ của WTO về Hiệp định chung về thương mại dịch vụ GATS (WTO's General Agreement on Trade in Services), hai bên cũng đã tiến đến những cam kết mạnh mẽ hơn trong các lĩnh vực như dịch vụ tài chính, truyền thông, dịch vụ vận tải và thương mại điện tử.

Đối với EU: Mục tiêu các FTA của EU, xét về khía cạnh dịch vụ và thương mại, là nhằm tạo ra một thị trường rộng hơn và đảm bảo cho lĩnh vực dịch vụ một môi trường ổn định và có thể dự báo được cho lĩnh vực đầu tư; tạo thuận lợi cho hội

nhập khu vực và phát triển bền vững của các bên, đa dạng hóa xuất khẩu dịch vụ thông qua đầu tư mới và phát triển các ngành mới, thiết lập khu vực thương mại tự do về dịch vụ và tự do hóa thương mại dịch vụ và đầu tư giữa các bên, tuân thủ theo Điều 5 của Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ.

Trong hiệp định FTA EU - Hàn Quốc, những mối quan tâm chính của EU được thể hiện như:

Đạt được cam kết đầy đủ về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia trong tất cả các ngành quan trọng ngoại trừ dịch vụ nghe nhìn, y tế và giáo dục;

Đạt được việc từng bước xóa bỏ hạn chế trong phương thức 3, sự hiện diện thương mại, chẳng hạn như liên doanh, tỉ lệ vốn góp và các yêu cầu về sử dụng nguồn lực địa phương;

Đạt được thêm những cam kết theo phương thức 3 về dịch vụ hạ tầng cơ sở như viễn thông, vận tải, phân phối năng lượng và dịch vụ tài chính;

Đạt được thêm các cam kết cung ứng qua biên giới theo phương thức 1, đặc biệt là những dịch vụ có khả năng được cung ứng điện tử;

Một số ngành dịch vụ châu Âu cũng rất quan tâm đến những cam kết mạnh mẽ hơn nữa liên quan đến chuyển nhượng tạm thời nhân công có tay nghề sang các thị trường nước ngoài như là việc di chuyển trong nội bộ doanh nghiệp (phương thức 4);

Đạt được những cam kết trong mua sắm công và thêm những cam kết khác...

Nhìn nhận về việc mở cửa cũng như khả năng tiếp cận thị trường EU của các doanh nghiệp Hàn Quốc, chuyên gia kinh tế của Hàn Quốc Lee Jong-Kyu đã nhận định: "Thị trường dịch vụ của EU đang gần như mở cửa, việc tiếp cận thị trường này của các doanh nghiệp Hàn Quốc đang được cải thiện đáng kể trong các lĩnh vực kiến trúc, thiết kế đô thị, xuất bản, truyền thông, tài chính và vận tải. Tuy nhiên, EU đã không mở cửa trong các lĩnh vực giáo dục, y tế và các dịch vụ nghe nhìn". Vấn đề đàm phán lĩnh vực này đã gặp nhiều khó khăn khi quan điểm của EU luôn bảo hộ và cho rằng, hoạt động nghe nhìn tại EU cần được bảo vệ nhằm bảo tồn và gìn giữ sự đa dạng về văn hóa của khu vực và không nên đưa vào trong các chương trình nghị sự đàm phán về tự do hóa lĩnh vực này, hay như hoạt động giáo dục và y tế cũng là những lĩnh vực nhạy cảm của EU bởi những quy định về tính dịch vụ công của EU.

Đối với Hàn Quốc: Hiệp định FTA EU - Hàn Quốc được xem như một cam kết mạnh mẽ hơn từ phía Hàn Quốc so với các hiệp định FTA khác mà Hàn Quốc đã kí, đồng thời đây cũng được xem là hiệp định đòi hỏi các cam kết cao hơn mà Hàn Quốc đã cam kết trong WTO.

Phạm vi và mức độ cam kết trong lĩnh vực dịch vụ của Hàn Quốc bao trùm từ truyền thông, môi trường, vận tải, xây dựng, tài chính, chuyển phát cho đến các dịch vụ chuyên nghiệp như luật, tài chính ngân hàng, tư vấn thiết kế và các lĩnh vực dịch vụ kinh doanh khác.

Trong lĩnh vực viễn thông, Hiệp định cũng quy định cụ thể các điều khoản loại bỏ các yêu cầu đối với quyền sở hữu nước

ngoài tại Hàn Quốc, hoạt động trực tiếp của các đài truyền hình vệ tinh EU vào Hàn Quốc. Trong lĩnh vực dịch vụ môi trường (hợp tác về nước thải phi công nghiệp), vận chuyển (tiếp cận thị trường đầy đủ và không phân biệt đối xử trong việc sử dụng dịch vụ cảng và cơ sở hạ tầng tại Hàn Quốc), dịch vụ tài chính (cải thiện tiếp cận thị trường), dịch vụ chuyển phát nhanh, dịch vụ vận tải hàng không (cải thiện tiếp cận thị trường cho các dịch vụ của EU vào Hàn Quốc...).

Hàn Quốc cho phép các công ty luật châu Âu mở văn phòng tại Hàn Quốc để tư vấn cho các nhà đầu tư nước ngoài của Hàn Quốc về pháp luật Hàn Quốc... Tuy nhiên, một số lĩnh vực dịch vụ, mặc dù Hàn Quốc đã có cải thiện nhất định về việc tiếp cận thị trường, song vẫn duy trì chính sách bảo hộ cao như dịch vụ về tài chính, kế toán và kiểm toán, các dịch vụ giáo dục, y tế, du lịch, các hoạt động văn hóa thể thao...

Quyền sở hữu trí tuệ

EU là một trong các bên ủng hộ mạnh mẽ nhất đối với việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ (IPR) trên toàn thế giới. Lý do chính là nghiên cứu và đổi mới là các yếu tố cơ bản trong chiến lược tăng trưởng kinh tế của EU. Tháng 3/2000, Hội đồng Châu Âu đã thông qua Chiến lược Lisbon với mục tiêu trở thành "nền kinh tế năng động và cạnh tranh nhất dựa vào tri thức trên thế giới trong năm 2010". Mục tiêu này được nhắc lại trong Chiến lược Châu Âu 2020: "Kiến thức và đổi mới là động lực cho sự tăng trưởng của chúng ta trong tương lai". IPR là điều thiết yếu trong chiến lược này vì nó cho phép

các doanh nghiệp và cá nhân hưởng lợi từ sự sáng tạo trí tuệ và tạo ra động lực đầu tư vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển.

Quan điểm của EU về vấn đề này được thể hiện qua thông điệp: "Hơn bao giờ hết trong nền kinh tế dựa vào tri thức, việc thực thi IPR là một mục tiêu chủ yếu, là điều sống còn đối với khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp châu Âu và đối với sự tăng trưởng, việc làm của EU cũng như sự an toàn của mỗi công dân EU".

Như vậy, đây được xem là lĩnh vực mà EU đặc biệt quan tâm trong hiệp định FTA với Hàn Quốc nói riêng và các FTA nói chung của EU trong những năm gần đây. Việc bảo hộ IPR sẽ giúp EU duy trì và có lợi thế hơn trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ có hàm lượng giá trị gia tăng cao.

Chính vì vậy, FTA EU - Hàn Quốc đã dành ra một chương riêng biệt đề ra những nguyên tắc cơ bản được hai bên cam kết trong các lĩnh vực cụ thể như:

- *Bằng sáng chế*: hai bên cam kết thực thi các điều ước quốc tế trong lĩnh vực bằng sáng chế. Quy định việc gia hạn thời hạn bảo hộ bằng sáng chế đến 5 năm để bù đắp cho các bên được cấp bằng bảo hộ được phẩm đối với bất kỳ sự chậm trễ hợp lí nào bởi cơ quan quản lí được phẩm trong việc kiểm tra hồ sơ đăng kí hoặc bởi cơ quan cấp bằng sáng chế trong việc xử lí hồ sơ cấp bằng sáng chế. Quy định thời gian bảo hộ độc quyền cho các sản phẩm được phẩm là 5 năm và 10 năm cho các sản phẩm hóa công nghiệp.

- *Giống cây trồng*: Hai bên cam kết áp dụng theo công ước quốc tế về bảo hộ giống cây trồng.

- *Nhãn hiệu và kiểu dáng công nghiệp*: Thiết lập cơ sở dữ liệu nhằm mục đích công khai các hồ sơ đăng kí nhãn hiệu và kiểu dáng công nghiệp.

- *Chỉ dẫn địa lí*: Chỉ dẫn địa lí là một trong những ưu tiên chủ yếu của EU trong các cuộc đàm phán quốc tế, là một khía cạnh quan trọng của chính sách nông nghiệp nhằm duy trì nền kinh tế nông thôn châu Âu. Các điều khoản trong các FTA của EU nhằm tăng cường bảo hộ chỉ dẫn địa lí theo 3 phương thức: công nhận lẫn nhau về địa lí, tăng phạm vi bảo hộ, và tạo điều kiện thuận lợi cho hợp tác giữa các cơ quan có thẩm quyền trong lĩnh vực này.

- *Quyền tác giả và các quyền liên quan*: Thực thi và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ như bảo vệ quyền tác giả lên đến 70 năm sau khi tác giả qua đời và các quyền liên quan có thời hạn ít nhất 50 năm kể từ năm thực hiện việc biểu diễn, thực hiện bản ghi hay phát sóng.

Bên cạnh đó, hai bên cũng thống nhất cơ chế hợp tác trong lĩnh vực bảo hộ và thực thi IPR như: cơ chế hợp tác trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ, cơ chế hợp tác trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển.

Các biện pháp phòng vệ thương mại: Các bên nhất trí duy trì quyền và nghĩa vụ theo các hiệp định liên quan của WTO, trừ những nội dung quy định trong Chương 3 của Hiệp định. Ngoài ra, các bên đồng ý rằng thuế chống bán phá giá và đối

kháng phải căn cứ trên một hệ thống công bằng và minh bạch liên quan đến quy trình có ảnh hưởng tới hàng hóa xuất xứ từ bên kia. Vì mục đích này, các bên tham gia cam kết đảm bảo, ngay sau khi áp dụng các biện pháp tạm thời và trong mọi vụ việc trước khi có quyết định cuối cùng, cung cấp đầy đủ mọi thông tin và tính toán quan trọng hình thành nên cơ sở cho việc quyết định áp dụng biện pháp, mà không vi phạm Điều 6.5 của Hiệp định Chống bán phá giá và Điều 12.4 của Hiệp định SCM.60, Hiệp định quy định việc cung cấp thông tin phải được thực hiện bằng văn bản và phải cho phép các bên liên quan có đủ thời gian để đưa ra ý kiến nhận xét.

Bên cạnh đó, nhằm mục đích đảm bảo tính hiệu quả tối đa khi tiến hành điều tra thuế chống bán phá giá hoặc đối kháng, và cụ thể là xem xét quyền phòng vệ đầy đủ, FTA EU - Hàn Quốc yêu cầu các bên tham gia công nhận việc sử dụng tiếng Anh đối với các văn bản thu thập trong các điều tra chống bán phá giá hoặc đối kháng. Các quy định cụ thể sẽ cho phép Hàn Quốc yêu cầu làm rõ bằng văn bản khi: (a) Nội dung của các văn bản thu thập được chưa đủ rõ cho các cơ quan điều tra của Hàn Quốc nhằm phục vụ việc điều tra chống bán phá giá hoặc đối kháng; và (b) Yêu cầu chỉ giới hạn với phần nội dung chưa rõ để phục vụ việc điều tra chống bán phá giá hoặc đối kháng. Hiệp định quy định rằng khi không nhất thiết phải trì hoãn tiến hành điều tra, các bên liên quan có cơ hội được trình bày quan điểm của mình trong quá trình điều tra chống bán phá giá hoặc đối kháng.

FTA EU - Hàn Quốc cũng quy định một cơ chế hợp tác trong các vấn đề khắc phục thương mại. Cụ thể, hiệp định thiết lập Nhóm Công tác về Hợp tác trong khắc phục thương mại hoạt động như một diễn đàn đối thoại cho hợp tác trong khắc phục thương mại, và chức năng của nhóm này là:

(a) Tăng cường kiến thức và hiểu biết của một bên về quy định, chính sách và thực thi khắc phục thương mại của bên kia;

(b) Giám sát việc thực hiện chương này;

(c) Cải thiện hợp tác giữa các cơ quan chức năng của các bên chịu trách nhiệm về những vấn đề khắc phục thương mại;

(d) Hình thành diễn đàn để các bên trao đổi thông tin về những vấn đề liên quan đến các biện pháp chống bán phá giá, trợ cấp, đối kháng và tự vệ;

(e) Hình thành một diễn đàn cho các bên để thảo luận về những chủ đề liên quan khác mà các bên cùng quan tâm, bao gồm:

(i) Các vấn đề quốc tế về khắc phục thương mại, bao gồm những vấn đề liên quan đến đàm phán Quy tắc thuộc Vòng Doha;

(f) Hợp tác về bất kỳ vấn đề nào khác mà các bên nhất trí là cần thiết...

Ngoài những nội dung trên, Hiệp định FTA EU - Hàn Quốc cũng đề cập đến các vấn đề như cam kết về các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS), thuận lợi hóa thương mại và hải quan, thành lập doanh nghiệp và thương mại điện tử và các vấn đề khác liên quan đến thương mại. Đặc biệt là thương mại dịch vụ: mua

sắm chính phủ, cạnh tranh, quyền sở hữu trí tuệ, thương mại và phát triển bền vững, tính minh bạch và giải quyết tranh chấp.

Hiệp định FTA EU - Hàn Quốc đã bước đầu được thông qua và đạt được sự đồng thuận của cả hai bên vào ngày 15/10/2009. Tiếp đó ngày 16/9/2010, Hội đồng Châu Âu đã chính thức thông qua Hiệp định ngày 6/10/2010 tại Hội nghị Thượng đỉnh EU - Hàn Quốc được tổ chức tại Brussels, hai bên đã chính thức kí kết và thông qua hiệp định FTA. Nghị viện Châu Âu đạt được sự đồng thuận sau cuộc bỏ phiếu ngày 17/2/2011 và chính thức phê chuẩn hiệp định FTA EU - Hàn Quốc vào ngày 1/7/2011.

Như vậy, tổng hợp và đánh giá những nỗ lực của hai bên cũng như phân tích những mối quan tâm, lợi ích cần đạt được của hai bên trong tiến trình đàm phán, có thể rút ra một số kết luận sau:

Đối với EU

Thứ nhất, mục đích chung thực hiện đàm phán FTA của EU với Hàn Quốc nhằm tạo ra một sân chơi bình đẳng, cũng như khai thác và phát huy những lợi thế cho các doanh nghiệp châu Âu khi thực hiện đầu tư tại thị trường Hàn Quốc, một thị trường đầy tiềm năng với mức tăng trưởng nhanh trước các đối thủ cạnh tranh là các doanh nghiệp Hàn Quốc, Mỹ, Nhật Bản và Trung Quốc. EU khẳng định với việc kí kết các hiệp định FTA, EU sẽ kiên quyết đàm phán yêu cầu đối tác thực thi có hiệu quả, xóa bỏ tình trạng trợ cấp của chính phủ đối tác dành cho các doanh nghiệp địa phương, xóa bỏ

tình trạng chống cạnh tranh, bóp méo thương mại và tình trạng độc quyền.

Thứ hai, trong quan hệ buôn bán thương mại với Hàn Quốc, cam kết tự do hóa thương mại của Hàn Quốc tại các vòng đàm phán thương mại đa phương sẽ được coi là lợi thế cho Hàn Quốc trong vấn đề thảo luận các vòng về cắt giảm thuế quan đối với EU. Trong trường hợp này, vấn đề quan tâm của EU là việc Hàn Quốc sẽ cam kết cắt giảm thuế quan như thế nào trong lĩnh vực mặt hàng nông sản và đồ uống, một lĩnh vực được coi là khá nhạy cảm cho hàng hóa nông sản của EU xuất khẩu sang thị trường này. Bên cạnh đó, với những lợi thế, cũng như thế mạnh của EU trong việc xuất khẩu các mặt hàng công nghiệp, thiết bị máy móc, mỹ phẩm và các sản phẩm dược phẩm và cung cấp các dịch vụ trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, ngay tại các vòng đàm phán đầu tiên, EU đã đặt ưu tiên hàng đầu trong đối thoại đàm phán với Hàn Quốc, yêu cầu Hàn Quốc phải cam kết cắt giảm ngay mức thuế suất nhập khẩu, tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho các hàng hóa của EU thâm nhập.

Thứ ba, trong lĩnh vực sản xuất chế tạo, các rào cản phi thuế quan NTBs thể hiện như tiêu chuẩn riêng, đặc thù, quy trình kiểm tra, dán nhãn sản phẩm... hiện đang được xem là trở ngại lớn cho các mặt hàng xuất khẩu của EU. Vì vậy, EU đòi hỏi Chính phủ Hàn Quốc cam kết thực thi và dỡ bỏ các rào cản này theo đúng các tiêu chuẩn quốc tế đã đặt ra.

Thứ tư, đối với lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa dược phẩm và mỹ phẩm, EU đòi hỏi Hàn Quốc cần phải thực hiện tốt hơn

vấn đề quyền sở hữu trí tuệ. Những quy định về quyền sở hữu trí tuệ, bằng sáng chế, các chỉ dẫn địa lí, thiết kế mẫu mã sản phẩm... đã được liệt kê ra một chương riêng trong Hiệp định (Chương 10 trong FTA EU - Hàn Quốc), được quy định khá chi tiết về trách nhiệm và nghĩa vụ của hai bên trong quá trình thực thi theo điều khoản đã được kí kết phù hợp với các điều khoản đã được thông qua của WTO năm 1994.

Thứ năm, trong lĩnh vực nông nghiệp, ưu tiên đàm phán của EU chính là tăng tỷ lệ xuất khẩu thịt lợn và các loại gia cầm. Do vậy, cam kết cắt giảm thuế cũng như thực thi vấn đề chỉ dẫn địa lí cũng là những điều kiện tiên quyết quyết định thành công tại vòng đàm phán này. Theo tổng hợp thống kê, kết quả của các FTA mà EU đã đàm phán cho thấy, EU thường tránh hoặc hạn chế tối đa những nhượng bộ thuế quan đối với các sản phẩm như thịt bò, đường, các sản phẩm từ sữa, ngũ cốc và các sản phẩm từ ngũ cốc, gạo và một số loại trái cây tươi... Về phía các đối tác cũng thường không chịu nhượng bộ thuế quan đối với các sản phẩm nông nghiệp nhập khẩu nhằm tránh sự nhập khẩu ồ ạt vào thị trường trong nước các sản phẩm nông nghiệp của EU vì được hưởng trợ cấp ngày càng lớn, nên giá cả các mặt hàng nông sản của EU rẻ hơn rất nhiều so với các quốc gia khác. Vì những nhạy cảm như vậy, hiệp định FTA EU - Hàn Quốc đã thống nhất đặt ra khung thời gian cắt giảm thuế quan dành cho cả hai bên kéo dài 2 năm với việc cắt giảm thuế quan trong lĩnh vực hàng hóa.

Thứ sáu, trong lĩnh vực dịch vụ, đây được xem là thế mạnh, là lợi thế cạnh tranh của EU, nên EU cũng yêu cầu Hàn Quốc

cam kết mạnh mẽ hơn trong quá trình tự do hóa lĩnh vực này, tập trung vào lĩnh vực ngân hàng, tài chính và cung ứng các dịch vụ bảo hiểm. Bên cạnh đó, đối với hình thức dịch vụ tư vấn luật, EU đòi hỏi Chính phủ Hàn Quốc đồng ý với điều khoản các doanh nghiệp tư vấn luật của EU có thể mở, thiết lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài ngay sau khi FTA có hiệu lực. Tuy nhiên, điều khoản này đã không được phía Hàn Quốc chấp thuận. Lĩnh vực này được Hàn Quốc cam kết triển khai theo 3 giai đoạn: Giai đoạn thứ nhất là ngay sau khi FTA có hiệu lực, các doanh nghiệp luật EU được phép mở văn phòng tư vấn luật cho khách hàng nước ngoài và Hàn Quốc về luật quốc tế; giai đoạn tiếp theo được ấn định sau đó 2 năm, các doanh nghiệp tư vấn luật của EU có thể liên kết với các công ty luật của Hàn Quốc cùng triển khai các hoạt động tư vấn, nguồn lợi nhuận thu được có thể tính toán chia sẻ giữa hai bên theo từng dự án; và giai đoạn sau cùng sau 5 năm các doanh nghiệp luật của EU được quyền tuyển dụng các luật sư Hàn Quốc, làm đối tác với các doanh nghiệp Hàn Quốc.

Có thể nhận thấy, đàm phán về mở cửa lĩnh vực dịch vụ luôn là một trong những chủ đề phức tạp. Liên minh Châu Âu có thể mạnh trong hoạt động dịch vụ như dịch vụ tài chính, kiểm toán, dịch vụ vận tải, thương mại điện tử... cùng với đó là một định hướng rõ ràng của Khối khi tiến hành đàm phán với các đối tác.

Thứ bảy, các vấn đề khác như can thiệp, hỗ trợ của chính phủ trong lĩnh vực mua sắm dịch vụ công, vấn đề thu hút đầu tư FDI... cũng được xem là những mục cần phải đối thoại và

giải quyết giữa hai bên. EU đặc biệt lưu tâm đàm phán đảm bảo tính minh bạch trong vấn đề mua sắm dịch vụ công, đảm bảo tính minh bạch cho các nhà đầu tư EU trong công tác dự thầu, đấu thầu mua sắm, tham gia các dự án BOT, lĩnh vực EU có thể mạnh với công nghệ cao. Phương châm đàm phán của EU trong lĩnh vực này thể hiện: "Chúng tôi cam kết mở cửa thị trường trong lĩnh vực này, song chúng tôi cũng đòi hỏi các đối tác thực thi có hiệu quả trong việc mở cửa thị trường mua sắm chính phủ cho nước ngoài".

Đối với Hàn Quốc

Như đã đề cập ở trên, với hai lí do trọng tâm là đa dạng hóa quan hệ thương mại quốc tế với một khu vực thị trường rộng lớn, tìm kiếm sự hỗ trợ trong cơ cấu xuất nhập khẩu, từ đó hạn chế các yếu tố độc quyền từ các đối tác thương mại khác cũng như khai thác và tìm kiếm những cơ hội tiềm năng cho các nhà sản xuất Hàn Quốc có cơ hội tiếp cận một thị trường với sức tiêu thụ lớn... Hàn Quốc đã đặt ra những mục tiêu cần phải đạt được trong tiến trình đàm phán với EU thể hiện như sau:

Thứ nhất, Hàn Quốc đặc biệt quan tâm việc EU cam kết giảm thuế suất nhập khẩu, dỡ bỏ rào cản thuế quan trong lĩnh vực vải dệt, quần áo, tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho các sản phẩm Hàn Quốc thâm nhập thị trường EU. Ngoài ra, yêu cầu EU thực thi đối xử công bằng đối với các sản phẩm này giống như các quốc gia được EU dành ưu đãi thuế quan như Thổ Nhĩ Kỳ, Tunisia... Bên cạnh đó, theo Hàn Quốc, các quy định

về nguồn gốc, xuất xứ sản phẩm của EU đặt ra đối với các sản phẩm nhập khẩu từ Hàn Quốc là quá phức tạp. Mặc dù các quy định này đã được EU chỉnh sửa theo hướng đơn giản hơn trong chiến lược "Châu Âu toàn cầu" theo hướng "đơn giản hơn và hiện đại hơn để đáp ứng tính thực tế của toàn cầu hóa", song theo Hàn Quốc, đôi khi những quy định này cũng được xem là những rào cản phi thuế quan cần đặc biệt lưu tâm trong các phiên thảo luận với EU.

Thứ hai, trong lĩnh vực sản xuất chế tạo, ngoài các yêu cầu về cắt giảm thuế quan còn có yêu cầu về việc hợp tác công nghệ, giải quyết các vấn đề môi trường, khí thải. Cụ thể, đối với lĩnh vực xuất khẩu ô tô, Chính phủ Hàn Quốc yêu cầu EU dỡ bỏ 10-22% tỉ lệ thuế nhập khẩu ô tô vào thị trường này trong giai đoạn tối đa là 3 năm, cùng với đó là việc đối xử công bằng trong tiêu chuẩn khí thải, môi trường đối với sản phẩm ô tô của Hàn Quốc. Đây cũng là một trong những quan ngại của EU khi nền công nghiệp sản xuất ô tô của Hàn Quốc trong những năm gần đây đã có sự tăng trưởng mạnh. Điều này đặc biệt đáng lo ngại trong trường hợp ngành công nghiệp ô tô của Italia đang đứng trước những khó khăn về khả năng cạnh tranh trước các đối thủ lớn trong khu vực cũng như các hãng ô tô của Hàn Quốc khi EU nhượng bộ cắt giảm thuế quan nhập khẩu ô tô vào thị trường này.

Thứ ba, giải quyết tranh chấp: Đây cũng là một trong những điều khoản được cả bên Hàn Quốc và EU đặc biệt lưu tâm trong suốt quá trình thảo luận, bởi lẽ, mặc dù hai bên đã thống nhất các cơ chế đàm phán thương mại, cũng như cam kết rõ

ràng thể hiện trong các điều khoản đã được thảo luận, song những yếu tố phát sinh, cố tình làm sai những quy định đã cam kết, hoặc cố tình hiểu sai những quy định về thương mại của bên đối tác vẫn có thể xảy ra ở bất kỳ tình huống nào. Do vậy, việc thiết lập cơ chế giải quyết những tranh chấp thương mại được đưa ra khá chi tiết trong FTA Hàn Quốc - EU. Theo đó, bước đầu tiên trong quy trình giải quyết tranh chấp là công tác tham vấn giữa hai bên với mục đích tìm ra giải pháp và tiếng nói chung. Trong trường hợp không tìm ra được giải pháp cho vấn đề tranh chấp thì vấn đề tranh chấp sẽ được quyết định bởi Ban Hội thẩm được thành lập do các bên bầu bằng hình thức bỏ phiếu.

Thứ tư, phân tích những tác động của FTA đến các vấn đề trong nước như vấn đề việc làm, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước, khả năng thích ứng của nền kinh tế... cũng được Hàn Quốc đặc biệt lưu tâm trong các vòng đàm phán FTA với EU.

Những kinh nghiệm trong đàm phán của Hàn Quốc về một FTA mang tính toàn diện, bao trùm nhiều lĩnh vực với EU - một đối tác có trình độ phát triển cao hơn sẽ là những bài học quý báu cho các nước.

3.1.4. Quan hệ thương mại EU - Hàn Quốc sau 3 năm triển khai FTA

Có thể nói, những kết quả tích cực trong quan hệ hợp tác thương mại sau 3 năm triển khai Hiệp định đã phần nào đáp ứng những mong đợi của cả hai bên. Theo các điều khoản thỏa

thuận của Hiệp định, EU sẽ dỡ bỏ thuế quan đối với các mặt hàng xuất khẩu của Hàn Quốc trong thời hạn 5 năm, trong đó 98,7% các mặt hàng xuất khẩu sẽ được xóa bỏ thuế trong thời gian 3 năm. Phía Hàn Quốc cũng sẽ thực hiện bỏ thuế quan đối với 96% các mặt hàng có xuất xứ từ EU trong vòng 3 năm.

**Bảng 13: Thương mại của Hàn Quốc
với các nước thành viên EU khu vực Đông Âu**

Đơn vị: Triệu USD

		2008	2009	2010	2011	2012
Slovakia	Xuất khẩu	3,462	3,137	4,424	4,103	4,624
	Nhập khẩu	81	64	100	141	170
Ba Lan	Xuất khẩu	4,117	4,147	4,381	4,101	3,677
	Nhập khẩu	307	234	274	376	535
Cộng hòa Séc	Xuất khẩu	829	771	1,165	1,713	1,786
	Nhập khẩu	395	337	329	501	572
Hungary	Xuất khẩu	1,513	1,704	2,385	1,476	1,157
	Nhập khẩu	361	304	401	471	475

Nguồn: Yoo-Duk Kang "Trade and investment between Korea and EU after the Korea-EU FTA and its prospect".

**Bảng 14: Thương mại của Hàn Quốc
với các nước thành viên EU khu vực Tây Âu**

Đơn vị: Triệu USD

		2008	2009	2010	2011	2012
Đức	Xuất khẩu	10,253	8,821	10,702	9,501	7,510
	Nhập khẩu	14,769	12,298	14,305	16,963	17,545
Hà Lan	Xuất khẩu	6,406	4,528	5,306	4,627	5,059
	Nhập khẩu	3,240	2,060	4,189	4,426	3,994
Anh	Xuất khẩu	5,936	3,797	5,555	4,969	4,879
	Nhập khẩu	3,637	2,896	3,266	3,818	6,367
Pháp	Xuất khẩu	3,496	2,911	3,004	5,707	2,599
	Nhập khẩu	4,877	4,006	4,283	6,315	4,924

Nguồn: Yoo-Duk Kang "Trade and investment between Korea and EU after the Korea-EU FTA and its prospect".

Đối với một nền kinh tế có tính bổ sung cao như Hàn Quốc thì việc mở cửa, cắt giảm thuế quan cho các hàng hóa nhập khẩu của EU trong một lộ trình tương đối hợp lý với tốc độ tăng trưởng kinh tế của Hàn Quốc sẽ không còn là sự bất lợi cho các nhà sản xuất trong nước, mà đây còn được đánh giá là những lợi thế mà Hàn Quốc sẽ có được sau khi FTA được kí kết. EU với thế mạnh vượt trội về các loại máy móc công nghệ,

được phẩm sẽ cung cấp những loại hàng hóa và dịch vụ mà Hàn Quốc cần trong đầu tư phát triển, nâng cao hàm lượng công nghệ trong quá trình sản xuất, tái cơ cấu doanh nghiệp và nền kinh tế.

Nhằm đánh giá tác động của Hiệp định Thương mại EUKFTA, các chuyên gia kinh tế của Hiệp hội Thương mại Hàn Quốc đã phân tách cơ cấu xuất nhập khẩu của Hàn Quốc theo hai khu vực, Đông Âu và Tây Âu.

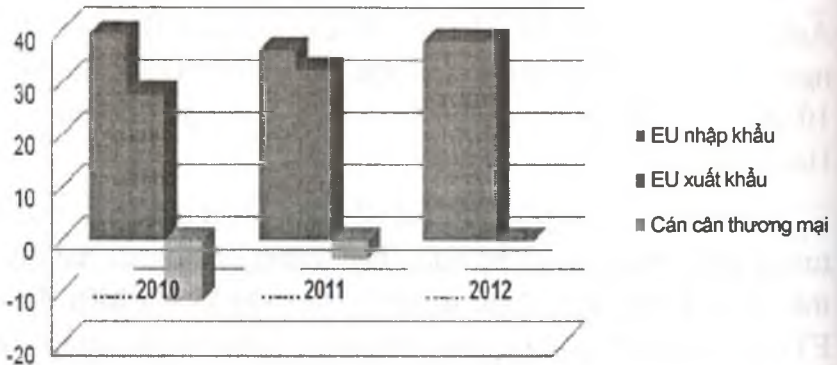
Khu vực 5 quốc gia chủ chốt EU là Đức, Pháp, Hà Lan, Anh và Italia chiếm 55% GDP toàn EU, chiếm 64% tổng kim ngạch buôn bán hai chiều của Hàn Quốc với EU và khu vực 10 quốc gia Đông Âu chiếm 16% tổng kim ngạch buôn bán Hàn Quốc - EU.

Theo số liệu bảng 14, có thể dễ dàng nhận thấy bức tranh tương phản trong quan hệ buôn bán thương mại giữa hai bên thể hiện: Trong giai đoạn trước và sau khi kí kết hiệp định FTA, kim ngạch thương mại giữa Hàn Quốc và các quốc gia thành viên EU khu vực Đông Âu đã tăng trưởng không mấy khả quan, thậm chí kim ngạch xuất khẩu còn bị giảm xuống như trường hợp Hàn Quốc - Ba Lan từ mức 4.381 triệu USD xuất khẩu năm 2010 xuống 3.677 triệu USD năm 2012. Tương tự với Hungary, kim ngạch xuất khẩu của Hàn Quốc cũng suy giảm đáng kể từ mức 2.385 triệu USD năm 2010 xuống 1.157 triệu USD năm 2012... Tuy nhiên, xét trong tổng kim ngạch buôn bán hai chiều giữa Hàn Quốc và các quốc gia Đông Âu, có thể thấy thặng dư thương mại của Hàn Quốc đối với hầu hết các quốc gia Đông Âu trong giai đoạn 2008-2012.

Trong khi đó, do tăng nhập khẩu những linh kiện máy móc, ô tô từ các nước thành viên EU khu vực Tây Âu, trong giai đoạn 2008-2012, mức thâm hụt thương mại của Hàn Quốc ngày càng tăng mạnh.

Biểu đồ 12: Kim ngạch thương mại EU - Hàn Quốc trong lĩnh vực hàng hóa giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: Tỷ Euro



Nguồn: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/>.

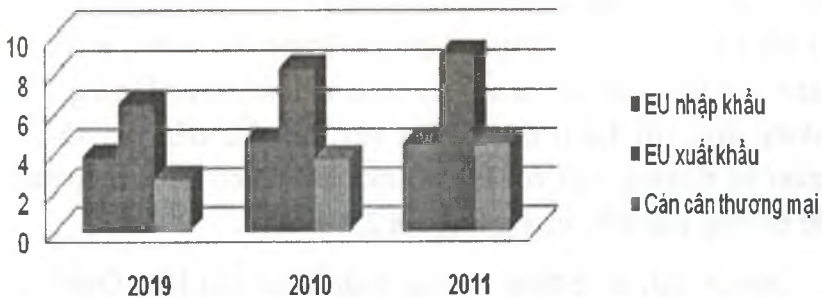
Đến nay, cũng có thể là quá sớm khi đưa ra những nhận định tích cực hay tiêu cực để phản ánh quan hệ kinh tế, thương mại EU - Hàn Quốc khi FTA của Hàn Quốc - EU mới được triển khai sau khi được phê chuẩn chính thức và có hiệu lực từ tháng 7 năm 2011. Tuy nhiên, theo phân tích những số liệu hiện có dựa trên số liệu thống kê kim ngạch buôn bán hai chiều các năm trước và sau khi kí kết FTA cho thấy, trong lĩnh vực hàng

hóa cán cân thương mại của hai bên đã trở lên cân bằng hơn trong năm 2012 sau khi thâm hụt thương mại của EU từ mức 11,5 tỉ Euro năm 2010 xuống 0,1 tỉ Euro vào năm 2012. Như vậy có thể nói, việc cắt giảm 96% dòng thuế nhập khẩu hàng hóa từ EU trong vòng 3 năm đã và đang tác động mạnh đến kim ngạch xuất khẩu của EU, tăng từ 27,9 tỉ Euro năm 2010 lên 37,8 tỉ Euro vào năm 2012.

Ngay sau khi FTA có hiệu lực vào tháng 7/2011, Ủy ban Châu Âu đã thực hiện giám sát một cách chặt chẽ những mặt hàng nhập khẩu từ Hàn Quốc vào thị trường EU. Cứ hai tháng Ủy ban Châu Âu lại cho phát hành báo cáo giám sát gửi đến toàn thể các thành viên, Nghị viện Châu Âu cũng như các hiệp hội có liên quan.

Biểu đồ 13: Kim ngạch thương mại EU - Hàn Quốc trong lĩnh vực dịch vụ giai đoạn 2010-2011

Đơn vị: Tỉ Euro



Nguồn: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions>

Với việc tiếp cận thông tin từ báo cáo của Ủy ban Châu Âu một cách khá dễ dàng, có thể nhận thấy các mặt hàng được xem là nhạy cảm của Hàn Quốc khi xuất khẩu vào EU như ô tô, điện tử, vải sợi... được giám sát hết sức chặt chẽ. Các hạng mục xuất và nhập khẩu được phân tách và quản lý theo từng mã mặt hàng, việc phân tích sự tăng giảm từng chủng loại hàng hóa xuất nhập khẩu khá chi tiết, cùng với đó là sự minh bạch hóa thông tin... sẽ là những thông tin hữu ích làm cơ sở phân tích cả về định tính và định lượng để từ đó đưa ra những dự báo về tác động của FTA đến triển vọng hợp tác kinh tế thương mại giữa hai bên.

Cũng theo các báo cáo định kỳ hàng năm về kết quả triển khai hiệp định FTA EU - Hàn Quốc của Ủy ban Châu Âu ngày 25/2/2013 và ngày 28/2/2014 cho thấy bức tranh thương mại giữa EU và Hàn Quốc đang đánh dấu sự tỏa sáng, tích cực dưới tác động của việc kí kết hiệp định FTA. Nếu như năm đầu tiên, nhìn tổng thể, xuất khẩu của EU sang Hàn Quốc đã tăng 37% trong giai đoạn tháng 7/2011 - 7/2012 thì năm thứ hai giai đoạn tháng 7/2012 - 7/2013 kim ngạch xuất khẩu của EU vẫn duy trì được mức tăng 24% so với giai đoạn trước khi kí kết FTA (tháng 7/2010 - 7/2011). Trong đó, những mặt hàng được hai bên cam kết xóa bỏ hoàn toàn thuế quan đã tăng 54%, tương ứng với 4,4 tỉ Euro. Như vậy, lần đầu tiên sau 15 năm quan hệ thương mại với Hàn Quốc, EU đã có được mức thặng dư thương mại 6%, tương ứng với 2,3 tỉ Euro.

Ngược lại, tỉ lệ tăng trưởng xuất khẩu của Hàn Quốc vào thị trường EU năm đầu chỉ tăng 0,1%, sau đó giảm 6% trong năm thứ hai.

Nhận định về sự suy giảm xuất khẩu của Hàn Quốc sang EU, các chuyên gia kinh tế cho rằng một số nguyên nhân chính có thể xem xét như:

- Tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu và khủng hoảng nợ công Khu vực Đồng tiền chung Châu Âu khiến cho tốc độ tăng trưởng kinh tế GDP của hầu hết các nước thành viên EU đều rơi vào suy thoái với ngưỡng tăng trưởng âm trong giai đoạn 2008-2010; giai đoạn tiếp theo, cùng với những cải cách điều chỉnh chính sách công, chính sách thất lưng buộc bụng, chính sách thúc đẩy kinh tế, mức độ phục hồi kinh tế có dấu hiệu khởi sắc nhưng ở mức rất thấp ở hầu hết các nước; cùng với những bất ổn trong chính sách kinh tế, sự đổ vỡ hệ thống tài chính ngân hàng, những rối loạn trong hệ thống chính trị - xã hội trong lòng khu vực châu Âu cũng có chiều hướng gia tăng cao... Những nguyên nhân trên khiến cho nhu cầu nhập khẩu ở hầu hết các nước trong giai đoạn 2008-2012 đều suy giảm mạnh.

- Đối với Hàn Quốc, thời gian đầu thay vì xuất khẩu trực tiếp các mặt hàng từ Hàn Quốc sang EU, các doanh nghiệp Hàn Quốc, đặc biệt là các tập đoàn điện tử lại hướng đến việc thiết lập các chi nhánh tại các nước thành viên EU như Cộng hòa Séc, Slovakia. Tiếp đó, sự yếu ớt trong phục hồi kinh tế khu vực EU là nguyên nhân chính cho làn sóng dịch chuyển đầu tư của các doanh nghiệp Hàn Quốc sang khu vực Đông Nam Á trong năm 2013.

- Trong cơ cấu xuất khẩu của Hàn Quốc, mặt hàng chủ lực như tàu biển lại không được hưởng các ưu đãi giảm thuế từ

FTA vì mức thuế suất cho lĩnh vực này đã được EU giảm xuống 0% trước khi hai bên kí kết.

Phân tích về cơ cấu xuất nhập khẩu các mặt hàng trong quan hệ buôn bán thương mại EU - Hàn Quốc có thể thấy:

- Trong lĩnh vực xuất nhập khẩu ô tô, như đã đề cập ở trên, lo ngại của EU với ngành công nghiệp ô tô của Hàn Quốc là hoàn toàn có cơ sở. Theo số liệu thống kê của Ủy ban Châu Âu, trong năm đầu tiên sau khi triển khai FTA, lượng ô tô Hàn Quốc xuất khẩu vào thị trường EU đã lên đến 45.000 chiếc tương ứng 663 triệu Euro, tăng so với cùng kỳ năm trước là 20%, mức tăng của năm tiếp theo so với năm trước khi kí kết FTA tiếp tục là 53% giá trị kim ngạch và 36% số lượng ô tô.

Trong lĩnh vực này, EU cam kết dành cho Hàn Quốc mức thuế giảm trong năm đầu tiên là 3% đối với ô tô lớn và vừa, 1,7% đối với ô tô nhỏ trong tổng mức thuế bắt buộc phải giảm là 10% trong 3 năm. Tuy nhiên, xét trên cán cân thương mại trong lĩnh vực này, EU lại có được mức thặng dư thương mại khi xuất khẩu của EU sang Hàn Quốc đã tăng 69%, tương ứng với 840 triệu Euro, trong bối cảnh Hàn Quốc mới chỉ cắt giảm 1,4% thuế nhập khẩu dành cho EU.

- Trong các lĩnh vực khác như sản xuất chế tạo, các thiết bị máy móc, kết quả ghi nhận được sau 1 năm triển khai FTA là hơn 1/3 các mặt hàng xuất khẩu của EU đạt được mức tăng hơn 25% so với cùng kỳ năm trước. Đặc biệt, đối với các thiết bị vận tải mức tăng này đã đạt 51%, các sản phẩm hóa học tăng 23%, may mặc quần áo, vải sợi tăng 25%.

Đối với xuất nhập khẩu các sản phẩm nông nghiệp: Đây được xem là lĩnh vực nhạy cảm giữa hai bên trong quá trình đàm phán và phê chuẩn Hiệp định, những cam kết cắt giảm thuế của EU trong lĩnh vực này cao hơn Hàn Quốc. Tuy nhiên, theo số liệu thống kê của Ủy ban Châu Âu, mặc dù dòng thuế cắt giảm trong lĩnh vực này của Hàn Quốc kéo dài hơn các lĩnh vực khác là 2 năm, song kết quả ghi nhận được cho kim ngạch xuất khẩu của EU sang Hàn Quốc lại rất khả quan. Đối với các sản phẩm động vật, kim ngạch xuất khẩu của EU đã tăng lên 84%, sản phẩm thực phẩm cũng tăng 35% so với cùng kỳ năm trước.

Trong lĩnh vực truyền thông, dịch vụ tài chính, dịch vụ môi trường nhờ những cải cách khá mạnh mẽ của Chính phủ Hàn Quốc, kim ngạch xuất khẩu những lĩnh vực này trong thời gian qua cũng đạt được mức tăng trưởng cao. Tuy nhiên, theo báo cáo của Ủy ban Châu Âu, hiện Hàn Quốc vẫn còn khá nhiều những rào cản chưa được dỡ bỏ. Theo đó, Ủy ban Châu Âu cần có thêm những động thái tác động, yêu cầu Chính phủ Hàn Quốc thực thi theo những điều khoản FTA đã ký kết.

Như vậy, đứng trên góc độ thương mại giữa hai bên, có thể rút ra nhận định khả quan là FTA EU - Hàn Quốc trong thời gian qua đã tác động tích cực đến nền kinh tế khu vực EU, thúc đẩy tăng trưởng và giải quyết việc làm cho khu vực. Đặc biệt, trong bối cảnh nền kinh tế khu vực này đang phải chịu những tác động tiêu cực từ cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính, FTA EU - Hàn Quốc đã và đang là giải pháp hữu hiệu nhằm giải quyết các vấn đề kinh tế, việc làm của EU.

Bảng 15: Kim ngạch xuất khẩu của Hàn Quốc đến EU và các đối tác khác trên thế giới

	Xuất khẩu (100 triệu USD)			Thay đổi (%)		
	1 năm trước	Năm đầu tiên	Năm thứ hai	Năm thứ nhất	Năm thứ hai	Cả hai năm
EU	578,9	507,9	484,3	-12,3	-4,7	-16,3
Trung Quốc	1.255,6	1.331,8	1.405,1	6,1	5,5	11,9
Nhật Bản	343,3	401	365,7	16,8	-8,8	6,5
Mỹ	541,5	590,6	491,4	9,1	0,1	9,2
Ấn Độ	125,2	124,6	116,2	-0,5	-6,7	-7,2
ASEAN	622,1	754,7	829,2	21,3	9,9	33,3
MERCOSUR	116,6	127,7	108,3	9,5	-15,3	-7,2
Tổng xuất khẩu	5.186,5	5.566	5.495,4	7,3	-1,3	6

Ghi chú: - 1 năm trước: giai đoạn từ tháng 7/2010- 6/2011.

- Năm thứ nhất: năm thứ nhất sau khi kí FTA, giai đoạn từ tháng 7/2011-6/2012.

- Năm thứ hai: hai năm thứ hai sau khi kí FTA giai đoạn từ tháng 7/2012-6/2013.

Nguồn: Korea International trade Association.

Bảng 16: Kim ngạch nhập khẩu của Hàn Quốc từ EU và các đối tác khác trên thế giới

	Nhập khẩu (100 triệu USD)			Thay đổi (%)		
	1 năm trước	Năm thứ nhất	Năm thứ hai	Năm thứ nhất	Năm thứ hai	Hai năm
EU	433,7	490,6	530,0	13,1	8,0	22,2
Trung Quốc	809,9	837,7	812,7	3,4	-3,0	0,3
Nhật Bản	676,1	668,0	621,5	-1,2	-7,0	-8,1
Mỹ	424,2	457,3	408,2	7,8	-10,7	-3,8
Ấn Độ	68,4	73,2	65,9	7,1	-10,0	-3,7
ASEAN	487,5	534,7	516,4	9,7	-3,4	5,9
MERCOSUR	69,2	80,0	72,5	15,6	-9,4	4,7
Tổng nhập khẩu	4.796,7	5.302,7	5.121,1	10,5	-3,4	6,8

Ghi chú: - 1 năm trước: giai đoạn từ tháng 7/2010- 6/2011.

- Năm thứ nhất: năm thứ nhất sau kí FTA, giai đoạn từ tháng 7/2011-6/2012.

- Năm thứ hai: năm thứ hai sau khi kí FTA giai đoạn từ tháng 7/2012-6/2013.

Nguồn: Korea International trade Association.

**Bảng 17: Đầu tư FDI đến Hàn Quốc từ EU
và các quốc gia khác**

	Đầu tư (100 triệu EURO)			Thay đổi (%)			
	1 năm trước	Năm thứ nhất	Năm thứ hai	1 năm trước	Năm thứ nhất	Năm thứ hai	Hai năm
EU	3.837	4.386	3.801	-21,8	14,3	-13,4	-0,9
Đức	891	966	410	246,4	8,4	-57,6	-54,0
Hà Lan	909	988	588	-58,9	8,7	40,5	-35,4
Anh	1.000	638	110	-21,2	-36,2	-82,8	-89,0
Pháp	228	233	317	235,3	1,9	36,1	38,7
Mỹ	2.697	2.517	4.936	112,4	-6,7	96,1	83,0
Nhật Bản	2.353	4.035	3.259	71,0	71,5	-19,2	38,5
Các nước phát triển khác	776	1.056	498	29,5	36,1	-52,8	-35,8

Ghi chú: - 1 năm trước: giai đoạn từ tháng 7/2010-6/2011.

- Năm thứ nhất: năm thứ nhất sau khi kí FTA, giai đoạn từ tháng 7/2011-6/2012.

- Năm thứ hai: năm thứ 2 sau khi kí FTA giai đoạn từ tháng 7/2012-6/2013.

Nguồn: Korea International trade Association.

Trong lĩnh vực đầu tư, theo số liệu bảng 17 (đầu tư FDI) có thể thấy mức độ quan tâm đầu tư của các doanh nghiệp các nước thành viên có sự khác nhau đáng kể giữa Đức và Anh, Pháp. Các số liệu giá trị đầu tư của các doanh nghiệp các nước chủ chốt trong năm thứ 2 sau khi triển khai FTA đều thấp hơn các năm trước đó cho thấy mức độ quan tâm của các doanh nghiệp các nước này với Hàn Quốc chưa thực sự cao. Tuy nhiên, như đã đề cập, sự bất ổn về kinh tế khu vực EU buộc các doanh nghiệp EU phải điều chỉnh quy mô sản xuất trong khu vực hơn là mở rộng sang đầu tư tại các khu vực khác trên thế giới. Vì những lí do như vậy, chúng tôi không thể đưa ra những phân tích về sự thay đổi môi trường đầu tư của Hàn Quốc là kém đi, hay những tác động tiêu cực của FTA... khi đầu tư từ các doanh nghiệp Nhật Bản và Mỹ vào thị trường này lại có dấu hiệu tăng mạnh.

Đánh giá kết quả triển khai FTA EU - Hàn Quốc trong vấn đề tổ chức triển khai, giám sát các hoạt động của FTA, báo cáo của Ủy ban Châu Âu cũng chỉ rõ trong thời gian qua Ủy ban Giám sát FTA EU - Hàn Quốc (The EU-Korea FTA Trade Committee) đã được thiết lập và giữ vai trò quan trọng nhằm đảm bảo Hiệp định được kí kết, vận hành theo đúng các mục tiêu và cam kết của mỗi bên. Tuy nhiên, bên cạnh đó, một số lĩnh vực chưa được triển khai và giám sát chặt chẽ như vấn đề hợp tác văn hóa, vấn đề đảm bảo tính minh bạch trong MSCP, vấn đề về chỉ dẫn địa lí. Do vậy trong lĩnh vực này, việc thiết lập các văn phòng, nhóm làm việc như Ủy ban EU - Hàn Quốc về vấn đề hợp tác văn hóa, Ủy ban EU - Hàn Quốc phụ trách

vấn đề MSCP, và nhóm làm việc phụ trách các vấn đề về chi dẫn địa lí đối với sản phẩm cần phải được triển khai một cách có hiệu quả hơn.

Để thúc đẩy lĩnh vực này đi vào hoạt động, trong thời gian qua cả hai bên cũng đã và đang xúc tiến các cuộc họp ở cấp Bộ trưởng nhằm đi đến sự đồng thuận cho vấn đề trên. Bên cạnh đó, các cuộc họp giữa các nhóm phụ trách thương mại, thuế quan, sở hữu trí tuệ, nhóm được phẩm, chế tạo... đã được hai bên tổ chức nhóm họp khá thường xuyên trong thời gian qua.

Như vậy, có thể nói, sự tác động sâu sắc và toàn diện của FTA đòi hỏi các bên phải tìm kiếm cách thức và trao đổi thông tin thường xuyên hơn về các vấn đề thương mại, đầu tư của cả hai bên. Đây được xem là cơ chế tốt nhất để thu thập thông tin và phản ánh những bất đồng trong quá trình thực hiện Hiệp định, đồng thời cũng là nhân tố tích cực tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau hơn nữa, nhằm thúc đẩy tăng trưởng thương mại đầu tư của cả hai bên.

Trong lĩnh vực xuất khẩu dịch vụ, do khó tiếp cận các số liệu thống kê của cả hai bên nên việc so sánh, đánh giá sự tăng giảm trong lĩnh vực này chưa được cập nhật. Báo cáo giám sát FTA của EU cho thấy, kim ngạch xuất khẩu dịch vụ của EU sang Hàn Quốc trong năm 2011 đã tăng 9% so với năm 2010, trong khi đó, xuất khẩu của Hàn Quốc lại giảm 2%.

Đối với lĩnh vực thương mại và phát triển bền vững được quy định trong chương 13 của FTA EU - Hàn Quốc, hai bên cam kết đối thoại cởi mở và thực thi các tiêu chuẩn về lao

động và môi trường. Trong đó, về lao động hai bên áp dụng các tiêu chuẩn lao động của Tổ chức Lao động Quốc tế ILO và cam kết thực thi các công ước của tổ chức này.

Về môi trường, hai bên cam kết thực hiện theo đúng các tiêu chuẩn môi trường quốc tế, không chấp nhận các điều khoản miễn trừ vì vấn đề môi trường làm tổn hại đến lợi ích của mỗi bên.

Tóm lại, trải qua 8 vòng đàm phán chính thức, ngày 1/7/2011 Hiệp định Tự do hóa thương mại EU - Hàn Quốc đã chính thức được thông qua và có hiệu lực, đánh dấu mốc son mới trong quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư giữa hai bên. Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu và khu vực đang gặp phải những khó khăn bởi những tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, sự đổ vỡ của hệ thống ngân hàng, xu hướng bảo hộ thương mại của mỗi một quốc gia đang có dấu hiệu gia tăng, làn sóng đầu tư FDI suy giảm, kim ngạch thương mại hai chiều giữa EU và Hàn Quốc sau ba năm kí kết FTA được đánh giá là bức tranh sáng phản ánh những tác động tích cực của Hiệp định này.

Về phía EU, trong bối cảnh nền kinh tế khu vực đang gặp phải những khó khăn do tác động của cuộc khủng hoảng nợ công đã ghi nhận mức thặng dư thương mại sau 15 năm quan hệ buôn bán với Hàn Quốc. Tác động từ việc cắt giảm thuế quan của Hàn Quốc đã tạo ra bước tăng trưởng về kim ngạch xuất khẩu của EU.

Những ưu thế, khả năng tiếp cận thị trường xuất khẩu hàng hóa các mặt hàng chủ lực như hóa chất, thiết bị máy móc, dịch

vụ tài chính, vận tải từ các nước thành viên lớn khu vực EU trong ba năm qua đã chứng minh hiệu quả của FTA.

Trong lĩnh vực nông nghiệp, mặc dù EU cam kết dành cho Hàn Quốc mức cắt giảm thuế quan khá mạnh mẽ trong 5 năm đầu sau khi Hiệp định có hiệu lực, song nông sản lại không phải là thế mạnh của Hàn Quốc khi thâm nhập thị trường này, mà ngược lại, EU lại có mức thặng dư khá cao trong xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc.

Đối với Hàn Quốc, tuy chưa ghi nhận những dấu hiệu tích cực từ FTA do bối cảnh kinh tế khu vực EU đang gặp nhiều khó khăn, song trong tương lai gần, với những cam kết tích cực của EU trong việc thúc đẩy tự do hóa thương mại, mở cửa thị trường, xóa bỏ trợ cấp... sẽ hứa hẹn tạo nên xung lực cho các mặt hàng xuất khẩu của Hàn Quốc. Những thành công này được xem như một minh chứng xóa đi những quan ngại khi đã có khá nhiều dự báo về những tác động tiêu cực đến sự cạnh tranh, tăng trưởng và phát triển kinh tế của Hàn Quốc trước khi kí kết FTA.

Những thành công ban đầu trong quan hệ thương mại giữa hai bên một lần nữa khẳng định định hướng và tầm nhìn đúng đắn của hai bên, với EU là chương trình "Châu Âu toàn cầu" hay một Chiến lược EU cho tầm nhìn 2020, còn với Hàn Quốc là chiến lược trở thành trung tâm FTA trên toàn thế giới "FTA Hub".

Những kinh nghiệm quý báu, những bằng chứng có được sau 3 năm triển khai FTA EU - Hàn Quốc như: cơ chế đàm phán

cắt giảm thuế quan trong lĩnh vực hàng hóa công nghiệp và nông nghiệp, thúc đẩy tự do hóa trong thương mại dịch vụ, đàm phán xúc tiến đầu tư, cơ chế bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, công tác hợp tác giám sát của các ủy ban hỗn hợp... sẽ là những bài học tốt cho các nước đi sau.

3.2. FTA song phương EU - Singapore

3.2.1. Định hướng chính sách FTA của EU đối với Singapore

Như đã phân tích ở trên, sự thất bại trong đàm phán khu vực buộc EU phải tiến hành đàm phán song phương với từng quốc gia cụ thể. Trong khối ASEAN, Singapore được coi là quốc gia có nền kinh tế phát triển với tỉ lệ dân số có trình độ giáo dục cao nhất. Singapore là quốc gia có mức thu nhập bình quân đầu người ngang bằng với các nước thuộc khu vực EU, đồng thời là một thành viên đi đầu và là cầu nối thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại EU - ASEAN. Bên cạnh đó, Singapore là đối tác thương mại lớn nhất của EU trong ASEAN, chiếm khoảng 1/3 tổng giao dịch thương mại giữa EU với ASEAN và đầu tư của EU với Singapore chiếm khoảng 3/5 tổng số đầu tư giữa hai khu vực. Trong báo cáo đánh giá dự báo tác động của FTA EU - ASEAN trên cả ba lĩnh vực kinh tế, xã hội và môi trường của Ủy ban Châu Âu, Singapore được xem là nhân tố chủ chốt, dẫn dắt và quyết định sự thành công trong chiến lược đàm phán kí kết các thỏa thuận FTA giữa EU với các nước thành viên ASEAN như Malaysia, Thái Lan và Việt Nam.

Với định hướng phát triển nền kinh tế bằng việc theo đuổi các chính sách tự do hóa thương mại, thúc đẩy, mở rộng và tăng cường hợp tác kinh tế đầu tư, Singapore được xem là quốc gia thành công nhất trong khối ASEAN trong quan hệ buôn bán thương mại với các đối tác trong khu vực nói riêng và toàn cầu nói chung.

Ba mục tiêu cơ bản trong chính sách thương mại của Singapore là: (1) Mở rộng môi trường kinh doanh quốc tế cho các công ty Singapore; (2) Hướng tới một môi trường thương mại quốc tế công bằng; và (3) Giảm thiểu và xóa bỏ các rào cản nhập khẩu. Theo các học giả kinh tế, với chính sách mở của mình, Singapore đã và đang trở thành trung tâm kinh tế thương mại của toàn khu vực Đông Nam Á, là cầu nối trong các thỏa thuận kinh tế khu vực và liên khu vực. Là một thành viên của WTO, Singapore cùng với các quốc gia sáng lập đã và đang tích cực theo đuổi các chính sách thương mại mở, thúc đẩy tự do hóa thương mại toàn cầu, xóa bỏ các rào cản, các định chế khu vực kìm hãm sự phát triển của tiến trình tự do hóa.

Tiến trình đàm phán giữa EU - Singapore đã được hai bên nhất trí khởi động vào tháng 3/2010. Trải qua các vòng đàm phán, hai bên đã đạt được sự đồng thuận ở hầu hết các lĩnh vực, từ cắt giảm các rào cản thuế quan, phi thuế quan đến thúc đẩy đầu tư... và kết thúc vào tháng 12/2012¹. Với những nỗ

1. The EU-Singapore Free Trade Agreement - Trade - European Commission.htm.

lực đạt được của cả hai bên, tháng 9/2013, văn bản thỏa thuận FTA đã được soạn thảo¹. Theo quy trình đã được thông qua, văn bản thỏa thuận này sẽ được truyền tải ra 24 ngôn ngữ của các nước thành viên EU, sau đó được đệ trình tới Ủy ban Châu Âu để phê duyệt chính thức. Trước khi Hiệp định có hiệu lực, văn bản phải được đệ trình đến Hội đồng Bộ trưởng phê duyệt và cuối cùng là phê chuẩn của Nghị viện Châu Âu.

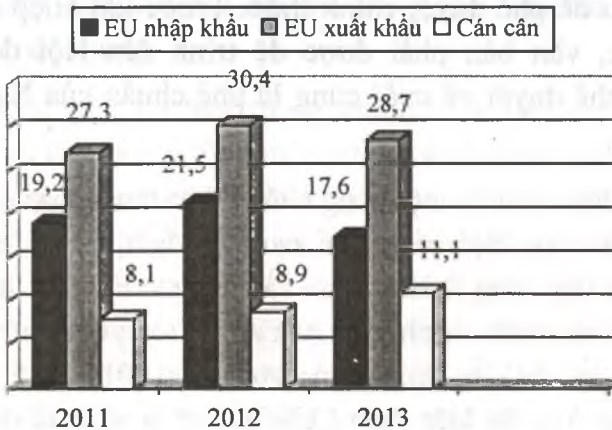
Đây được xem là một trong những thỏa thuận toàn diện nhất mà EU đã thực hiện triển khai sau hiệp định EU - Hàn Quốc, đồng thời đây cũng là Hiệp định đầu tiên mà EU thực hiện đàm phán với các nước thành viên ASEAN. Trong bối cảnh thương mại toàn cầu dự kiến tăng trưởng trong năm 2014-2015 với mức bình quân 5%, thì hiệp định EUSFTA sẽ là nhân tố đóng góp không chỉ trong thúc đẩy quan hệ thương mại song phương EU - Singapore, mà còn chính là động lực cho thương mại toàn cầu trong những năm tới.

Nhìn nhận và đánh giá quan hệ thương mại hàng hóa và dịch vụ EU - Singapore trong 10 năm qua, có thể thấy kim ngạch thương mại hàng hóa năm 2013 đạt 46 tỉ Euro, tăng 70% so với năm 2009, và 29 tỉ Euro thương mại dịch vụ năm 2012, được xem là minh chứng cho mức độ và sự hợp tác kinh tế thương mại giữa hai bên.

1. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=962>.

**Biểu đồ 14: Kim ngạch thương mại EU - Singapore
trong lĩnh vực hàng hóa giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Tỷ Euro



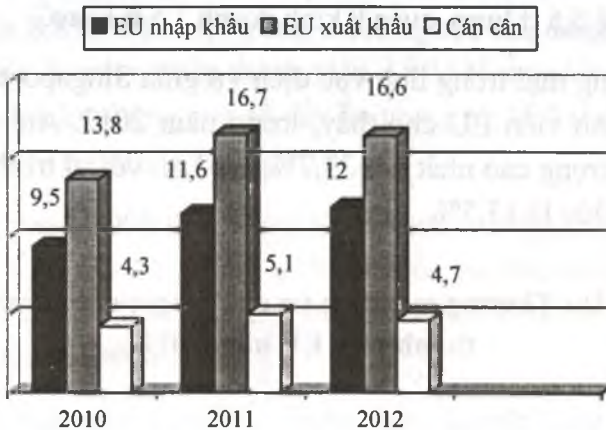
Nguồn: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/singapore/>.

Phân tích về cơ cấu xuất nhập khẩu các mặt hàng chủ lực giữa EU và Singapore cho thấy, trong lĩnh vực hàng hóa, các mặt hàng thiết bị máy móc nhập khẩu từ Singapore luôn chiếm vị trí chủ đạo với 21%, các mặt hàng dược phẩm 18%, trong khi đó, cơ cấu xuất khẩu của EU sang Singapore cũng tập trung vào các thiết bị máy móc 24%, các thiết bị điện 12%.

Thương mại hàng hóa của Singapore tập trung vào các nước thành viên chủ chốt của EU như Đức 20%, Pháp, Anh, Hà Lan với các mức tương ứng là 19,3%; 16,8% và 13,4%.

Biểu đồ 15: Kim ngạch thương mại EU - Singapore trong lĩnh vực dịch vụ giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: Ti Euro



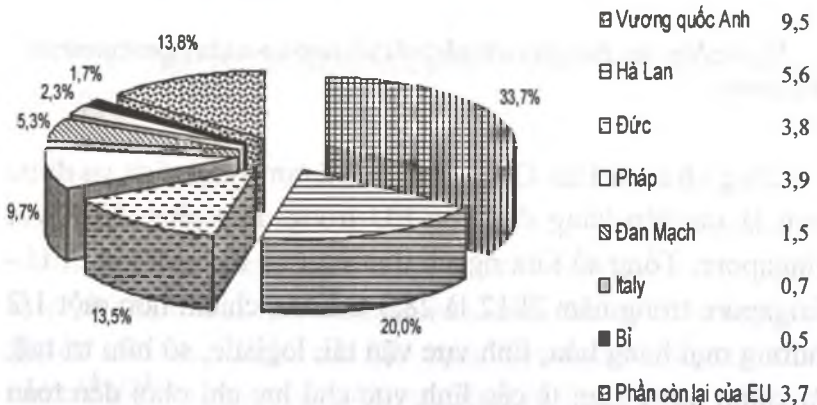
Nguồn: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-andregions/countries/singapore/>.

Cũng như với Hàn Quốc, lĩnh vực thương mại dịch vụ được xem là ưu tiên hàng đầu của EU trong đàm phán FTA với Singapore. Tổng số kim ngạch thương mại dịch vụ giữa EU - Singapore trong năm 2012 là 28,3 ti Euro, chiếm hơn một 1/2 thương mại hàng hóa; lĩnh vực vận tải, logistic, sở hữu trí tuệ, tài chính được xem là các lĩnh vực chủ lực chi phối đến toàn bộ hoạt động dịch vụ giữa hai bên. So với các đối tác đang phát triển khác của EU, cơ cấu xuất nhập khẩu trong lĩnh vực dịch vụ thường mang hình thức bổ trợ, hoặc EU chi phối là chủ đạo... thì giữa EU - Singapore quan hệ này mang yếu tố

ạnh tranh cao. Cụ thể, trong khi Singapore xuất khẩu sang EU dịch vụ vận tải 7,8 tỉ Euro, dịch vụ tài chính 2,5 tỉ Euro, dịch vụ quản lí kinh doanh 2,8 tỉ Euro, thì cơ cấu xuất nhập khẩu của EU cũng tương đồng với dịch vụ vận tải là 3,6 tỉ Euro, sở hữu trí tuệ 5,5 tỉ Euro, quản lí kinh doanh 1,5 tỉ Euro.

Thương mại trong lĩnh vực dịch vụ giữa Singapore với các nước thành viên EU cho thấy, trong năm 2012, Anh là quốc gia có tỉ trọng cao nhất với 33,7%, Hà Lan với vị trí thứ hai là 20% và Đức là 13,5%.

Biểu đồ 16: Thương mại dịch vụ của Singapore với các nước thành viên EU năm 2012



Nguồn: EU - Singapore trade & Investment 2014.

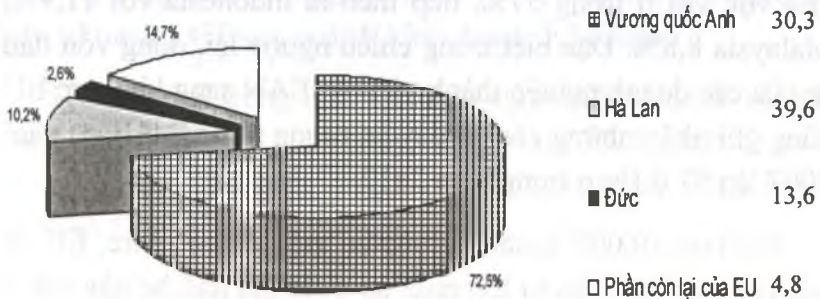
Trong lĩnh vực đầu tư, EU là nhà đầu tư lớn nhất khu vực ASEAN với giá trị đạt được trong năm 2012 là 207,7 tỉ Euro, trong đó Singapore vẫn là quốc gia thu hút FDI lớn nhất trong khu vực với tỉ trọng 57%, tiếp theo là Indonesia với 11,9%, Malaysia 8,8%. Đặc biệt trong chiều ngược lại, dòng vốn đầu tư của các doanh nghiệp thành viên ASEAN sang khu vực EU cũng ghi nhận những con số đầy ấn tượng từ 45,7 tỉ Euro năm 2007 lên 87 tỉ Euro trong năm 2012.

Với hơn 10.000 doanh nghiệp có mặt ở Singapore, EU đã trở thành đối tác đầu tư lớn nhất tại quốc gia nhỏ bé này với tỉ trọng đầu tư lên đến 68,9 tỉ Euro, chiếm 26% so với 15% của Mỹ và 8% của Nhật Bản.

Khai thác những lợi thế và sản xuất các mặt hàng cho toàn bộ khu vực ASEAN, trong những năm qua, đầu tư của EU tập trung vào 3 lĩnh vực trọng yếu là sản xuất chế tạo, dịch vụ và vận tải. Trong khi đó, đầu tư của Singapore tại khu vực EU cũng tập trung chủ yếu vào lĩnh vực bảo hiểm và dịch vụ tài chính, lĩnh vực vận tải và logistic, thông tin và truyền thông với giá trị đầu tư năm 2012 đạt 5,8 tỉ Euro.

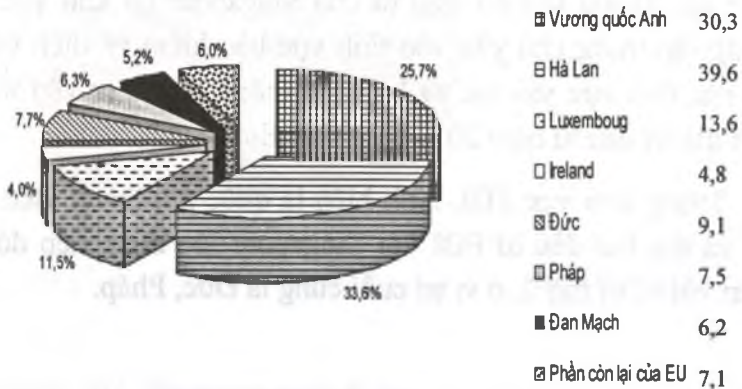
Trong lĩnh vực FDI, Anh hiện là quốc gia thành viên đầu tư và thu hút đầu tư FDI với Singapore lớn nhất, tiếp đó Hà Lan với vị trí thứ 2, ở vị trí cuối cùng là Đức, Pháp.

Biểu đồ 17: Đầu tư của Singapore sang một số nước thành viên EU năm 2012 (tỉ Euro)



Nguồn: EU - Singapore trade & Investment 2014.

Biểu đồ 18: Đầu tư của một số thành viên EU sang Singapore năm 2012 (tỉ Euro)



Nguồn: EU - Singapore trade & Investment 2014.

Các yếu tố chính quyết định việc EU lựa chọn Singapore là quốc gia đầu tiên trong khối ASEAN để đàm phán FTA:

Thứ nhất, quan hệ hợp tác kinh tế thương mại EU - ASEAN: Hợp tác kinh tế thương mại và đầu tư giữa hai khu vực trong những năm qua đã đạt được những thành tựu hết sức khả quan. Triển vọng và sự phồn thịnh trong phát triển kinh tế của mỗi một khu vực sẽ tác động không nhỏ đến sự phát triển của đối tác còn lại. Trở thành đối tác thương mại và đầu tư lớn nhất tại khu vực ASEAN cũng như ASEAN trở thành đối tác thương mại đứng thứ 5 tại khu vực EU đang được xem là những minh chứng cho tầm quan trọng trong hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư giữa hai khu vực.

Thứ hai, tiềm năng kinh tế Singapore: Là quốc gia thành viên ASEAN có tỉ trọng thương mại và đầu tư lớn nhất trong khu vực này cũng như với EU, vai trò và vị thế của Singapore có một ý nghĩa đặc biệt trong khu vực, là cầu nối cho các diễn đàn kinh tế hợp tác Á - Âu, là cửa ngõ để các doanh nghiệp châu Âu tiếp cận khu vực ASEAN nói riêng và khu vực châu Á - Thái Bình Dương nói chung.

Hơn nữa, với chính sách thương mại mở, đến nay Singapore được xem là trung tâm tài chính, thương mại của khu vực khi quốc gia này đã và đang đàm phán các hiệp định thương mại với hầu hết các quốc gia phát triển và đang phát triển trên toàn cầu. Bên cạnh đó, với tốc độ tăng trưởng kinh tế GDP bình quân giai đoạn 2007-2011 là 6%, sự tăng trưởng và phát triển mạnh của các ngành dịch vụ, vận tải đã đưa Singapore trở

thành điểm đến và mong muốn của hầu hết các nhà đầu tư từ các quốc gia phát triển.

Thứ ba, tốc độ tăng trưởng thương mại và đầu tư EU - Singapore: Như đã phân tích ở trên, có thể thấy quan hệ thương mại - đầu tư giữa Singapore với các nước thành viên EU trong những năm qua đã tăng trưởng rất mạnh mẽ. Tuy nhiên, sự phát triển trên sẽ không được duy trì khi mà EU và Singapore không có một FTA riêng, hay những quy chế cụ thể nhằm ràng buộc và tăng cường hơn nữa quan hệ hợp tác kinh tế này.

Thứ tư, thúc đẩy xóa bỏ những rào cản hạn chế cho các doanh nghiệp EU tại Singapore: Sách trắng của Eurocham xuất bản năm 2009 đã chỉ rõ những rào cản trong thương mại của Singapore đối với các sản phẩm nông nghiệp, các sản phẩm rượu... nhập khẩu từ EU cũng như những rào cản trong đầu tư, trong sở hữu trí tuệ... khiến cho các doanh nghiệp EU đang bị thua thiệt trước các doanh nghiệp địa phương cũng như các doanh nghiệp Mỹ, Nhật, là các quốc gia đã kí FTA với Singapore¹. Qua đó, báo cáo đã khuyến nghị, Ủy ban Châu Âu cần khẩn trương đàm phán FTA với Singapore.

Thứ năm, nâng cao vị thế của EU tại khu vực châu Á nói chung và khu vực ASEAN nói riêng: Trong thời gian qua, với định hướng và chính sách mở cửa, thúc đẩy và thu hút đầu tư, Singapore đã trở thành thành viên có vai trò đặc biệt quan trọng trong tổ chức ASEAN. Là thành viên của WTO, Singapore đã và đang theo đuổi và thực hiện chính sách thương mại mở,

1. A White Paper on an EU-Singapore Free Trade Agreement.

thúc đẩy đàm phán thương mại đa phương. Đến nay, trong cơ cấu kinh tế, hoạt động dịch vụ vận tải và tài chính của Singapore được xem là ngành chính chi phối đến tăng trưởng kinh tế của quốc gia này. Bên cạnh đó, sự mở cửa trong chính sách thương mại, những kinh nghiệm trong thực thi các FTA của Singapore sẽ là tiền đề, sự thuận lợi hơn cho cả hai phía trong việc kí kết một FTA toàn diện. Đây cũng được xem là bài học, là kinh nghiệm đúc kết được để EU có một chính sách tiếp cận với các quốc gia khác trong khu vực.

Cũng tương đồng như vậy, Liên minh Châu Âu với chính sách thương mại mở, có vai trò và vị thế quan trọng trên các diễn đàn quốc tế... Việc kết nối giữa một khu vực kinh tế quan trọng với một quốc gia có tốc độ phát triển kinh tế và tiềm lực kinh tế mạnh nhất khu vực ASEAN thông qua hiệp định thương mại tự do sẽ tạo ra vị thế và tầm quan trọng hơn cho cả EU và Singapore.

3.2.2 Nội dung cơ bản của FTA EU - Singapore

Hiệp định thương mại tự do giữa EU và Singapore đã được thống nhất vào tháng 9 năm 2013, là một bước tiến đáng kể cho đến khi Hiệp định được chính thức kí và có hiệu lực. Đây là một thỏa thuận toàn diện với nhiều cam kết quan trọng của EU và Singapore trong việc mở cửa thị trường hơn nữa cho cả hai bên. Thỏa thuận này cũng mang tính chiến lược đối với EU bởi là thỏa thuận đầu tiên của EU với một nước ASEAN và là thỏa thuận thứ hai của EU với một nước châu Á, sau Hàn Quốc. Sau thỏa thuận này, EU hi vọng sẽ dễ dàng và thuận

tiện hơn trong việc đàm phán một FTA với các nước ASEAN khác, cụ thể tiếp theo sẽ là Malaysia và Việt Nam.

Các nội dung chính của FTA giữa EU và Singapore bao gồm:

- Hai bên cam kết sẽ mang đến những thỏa thuận về dịch vụ và mua sắm công tốt hơn so với những gì đã cam kết ở WTO;
- EU và Singapore đồng ý với một khung pháp lí cấp cao hơn cho rất nhiều dịch vụ khác nhau;
- Sẽ thúc đẩy và bảo vệ đầu tư trực tiếp nước ngoài;
- Sẽ xóa bỏ rất nhiều các hàng rào kĩ thuật trong thương mại;
- Sẽ xóa bỏ hầu như tất cả hàng rào thuế quan;
- Sẽ hỗ trợ việc xuất khẩu thịt dựa trên các kiểm toán hiện đại của hệ thống quốc gia;
- Đồng ý mức độ bảo vệ cao và áp dụng quyền sở hữu trí tuệ cũng như dựa trên hệ thống chỉ dẫn địa lí.

Các thỏa thuận cụ thể giữa EU và Singapore trong FTA là:

Thương mại dịch vụ

EUSFTA đã có những cam kết về trao đổi dịch vụ, hàng hóa và mua sắm công. Dịch vụ là một trong những lĩnh vực được đặc biệt quan tâm bởi trao đổi dịch vụ giữa EU và Singapore có xu hướng tăng trong những năm gần đây. Đặc biệt, trong năm 2012, dịch vụ giữa EU và Singapore chiếm hơn một nửa so với cả khối ASEAN. Do đó, tự do hóa hơn nữa ngành dịch vụ sẽ mang lại lợi ích cho cả EU và Singapore.

Cụ thể, trong Báo cáo Đánh giá tác động thương mại bền vững vào năm 2009 đã chỉ ra rằng việc tự do hóa dịch vụ ở EU và Singapore sẽ là lợi ích lớn nhất mà FTA giữa EU-ASEAN mang lại. Singapore là trụ sở chính của nhiều ngành dịch vụ của các nước khi mở rộng chi nhánh đến các nước trong khu vực. Nhiều công ty của EU cũng chọn Singapore là nơi đặt trụ sở của mình ở Đông Nam Á, thậm chí là cho cả châu Á. Có những lựa chọn như vậy bởi Singapore là một nước đã gia nhập WTO từ rất sớm và thực hiện các quy định về tự do hóa thương mại. Thêm vào đó, như đã đề cập ở trên, chính sách của Singapore cũng xác định tự do thương mại là rất quan trọng trong việc thu hút trao đổi thương mại và đầu tư. Trong FTA trước đây với Mỹ, Singapore đã có nhiều cam kết quan trọng về việc mở cửa các ngành dịch vụ. Trong khi đó, EU lại có các ngành dịch vụ rất phát triển. Với hi vọng FTA EU - Singapore sẽ là bàn đạp để có các cam kết về dịch vụ khác trong khu vực nên việc tập trung vào các cam kết tự do cho dịch vụ rất được quan tâm trong EUSFTA. Ngược lại, trong FTA với Hàn Quốc, EU cũng đã có những cam kết mở cửa nhiều ngành dịch vụ nên Singapore cũng hi vọng tiếp cận được thị trường ở một cấp độ tương tự.

Do đó, trong EUSFTA, EU mong muốn có những cam kết tương đương với những cam kết về dịch vụ mà Singapore đã kí kết trong FTA với Mỹ và thêm vào đó một số cam kết mới ở một số ngành nghề khác như: dịch vụ viễn thông, môi trường, tài chính, dịch vụ kỹ thuật và kiến trúc, dịch vụ bưu chính, vận tải biển và các dịch vụ về máy tính. Việc kí kết cam kết này tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty cung cấp dịch

vụ của EU được tiếp cận và hoạt động ở mức độ tương đương với các công ty trong nước. Singapore cũng đã đạt được nhiều thỏa thuận vượt xa so với FTA của EU và Hàn Quốc, mang đến cho các doanh nghiệp Singapore nhiều cơ hội, với các cam kết cho phép Singapore được tiếp cận thị trường ở mức độ cao nhất so với các quốc gia ở châu Á, đặc biệt là khi so sánh với các cam kết mà EU đã đưa ra trong Cam kết chung về dịch vụ của WTO và trong FTA với Hàn Quốc.

Một điểm khá quan trọng của EUSFTA là hai bên đã đạt được các cam kết về dịch vụ tài chính. Đây là một ngành được quản lí khá chặt chẽ ở cả hai phía trong bối cảnh kinh tế hiện nay nên việc đạt được thỏa thuận về nới lỏng các quy định và yêu cầu để các doanh nghiệp phía còn lại có thể tham gia vào thị trường là một thỏa thuận quan trọng mà hai bên đã đạt được đồng thuận.

Hiệp định cũng đảm bảo rằng đối với tất cả các ngành dịch vụ trong thỏa thuận, các thủ tục để được cấp phép hoạt động sẽ được đơn giản hóa, không làm ảnh hưởng đến việc gia nhập thị trường của các doanh nghiệp này. Nói chung, các thỏa thuận trong hiệp định này được coi như là một chuẩn mực mới trong các đàm phán về thương mại dịch vụ. Đây sẽ là một kinh nghiệm có giá trị cho EU trong các FTA sắp tới với các nước thành viên ASEAN và cho cả các nước châu Á khác.

Thương mại hàng hóa

EU và Singapore cũng đã thống nhất được các nguyên tắc cơ bản trong FTA, đó là, xóa bỏ hoặc giảm các loại thuế nhập

khẩu giữa hai bên; xem xét giảm bớt các hàng rào phi thuế quan ảnh hưởng đến thương mại hai bên; cũng như các quy định về thủ tục thuế quan để thúc đẩy thương mại.

Thứ nhất, với việc giảm và xóa bỏ các hàng rào thuế quan, EU và Singapore đã thống nhất sẽ giảm tất cả các loại thuế quan trong thời gian 5 năm sau khi FTA có hiệu lực. Singapore sẽ giảm 100% các loại thuế ngay trong năm đầu tiên. Ngược lại, EU sẽ giảm dần 75% thuế quan ngay trong năm đầu tiên và 85% sau 3 năm và 99,99% sau 5 năm. Có sự khác biệt như vậy bởi vì ngay từ đầu chính sách kinh tế đối ngoại của Singapore đã là một nền kinh tế mở với rất nhiều hàng hóa nhập khẩu được miễn thuế. Một số lượng lớn các sản phẩm công nghiệp, nông nghiệp và thủy sản đã có mức thuế 0% trước đó. So sánh với mức độ được yêu cầu bởi WTO, nhiều sản phẩm của Singapore còn có mức độ thuế thấp hơn. Đối với các sản phẩm xuất khẩu của Singapore, đây là một mức độ tương đương với mức độ trong cam kết FTA với Hàn Quốc. Trong cam kết với Singapore, EU sẽ ngay lập tức xóa bỏ thuế cho 3/4 số hàng hóa nhập khẩu từ Singapore và tiếp tục giảm gần như hoàn toàn sau 3 đến 5 năm. Trên thực tế, hơn một nửa số hàng hóa Singapore vào EU đã được miễn thuế ngay khi đàm phán do các hàng hóa này rơi vào nhóm hàng hóa quy định phải giảm trong cam kết khi tham gia vào WTO.

Bên cạnh đó, trong EUSFTA, EU và Singapore cũng đã đơn giản hóa được các quy định về nguồn gốc sản phẩm. Theo sự thống nhất trong FTA, các công ty có quyền quyết định các nguyên liệu sản phẩm của mình được sản xuất hoặc có nguồn

gốc ở đâu. Tuy vậy, vẫn có một số quy định riêng về nguồn gốc sản phẩm để có thể đáp ứng được các yêu cầu về sản phẩm trong FTA. Là một nền kinh tế mở cửa và là một thành viên của ASEAN, Singapore tham gia rất tích cực vào chuỗi cung ứng sản phẩm ở ASEAN. Hiệp định thương mại tự do giữa EU - Singapore đã có một số quy định về việc cho phép các sản phẩm với nguyên liệu xuất xứ từ ASEAN. Đây cũng là tiền đề cho việc kí các FTA tiếp theo với các thành viên khác của ASEAN.

Thứ hai, các quy định về hàng rào phi thuế quan được thống nhất dựa trên Cam kết WTO về các hàng rào kỹ thuật ảnh hưởng đến thương mại và mở rộng thêm các quy định về đánh dấu và ghi nhãn. Đặc biệt, các điều kiện về hàng rào phi thuế quan của một số ngành xuất khẩu quan trọng của EU đã được thống nhất trong FTA này. Các quy định này chấp nhận các tiêu chuẩn chất lượng ô tô của EU đạt tiêu chuẩn quốc tế, do đó ô tô và các phụ tùng ô tô từ EU sẽ được chấp nhận khi xuất khẩu vào Singapore mà không phải đáp ứng thêm điều kiện kỹ thuật nào nữa. Đây là một điều kiện rất thuận lợi cho ngành công nghiệp sản xuất ô tô ở EU khi mà hiện nay hàng rào thuế quan và phi thuế quan cho mặt hàng này là khá cao ở các nước ASEAN nói chung. Bên cạnh đó, các thủ tục hành chính phức tạp trong việc kiểm tra các sản phẩm đồ điện như máy giặt, TV bởi bên thứ ba cũng khiến cho giá thành sản phẩm tăng cao và việc cạnh tranh với các công ty trong nước trở nên khó khăn hơn. Do đó, một số dòng sản phẩm sẽ được bỏ qua khâu này bằng các hình thức khác để đánh giá sự phù

hợp với luật pháp của nước sở tại. Bên cạnh đó, EUSFTA cũng đã thống nhất về việc minh bạch hóa trong việc định giá các loại dược phẩm và đảm bảo các công ty kinh doanh và đầu tư vào thiết bị năng lượng tái tạo sẽ được đối xử công bằng như các công ty trong nước. Ngoài các quy định về việc giảm và xóa bỏ các yêu cầu kỹ thuật cho các sản phẩm nhập khẩu từ phía kia, EUSFTA cũng thống nhất được việc cắt giảm các thủ tục hải quan phiền hà, gây khó khăn cho các doanh nghiệp xuất khẩu và thúc đẩy việc trao đổi thương mại giữa hai bên thông qua việc đơn giản hóa, hài hòa hóa, tiêu chuẩn hóa và hiện đại hóa các thủ tục thương mại.

Mua sắm công

Đây là một thị trường đầy hứa hẹn đối với cả EU và Singapore. Thị trường mua sắm công của EU vào khoảng 420 tỉ Euro theo ước tính năm 2010, trong khi thị trường Singapore được ước tính giá trị giao dịch khoảng 5 đến 8 tỉ Euro. Cả hai phía đều đã kí Cam kết về mua sắm chính phủ của WTO với các cam kết quan trọng trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, trong EUSFTA, EU và Singapore đã có những bước tiến quan trọng trong việc mở rộng lĩnh vực và cải thiện môi trường của thị trường mua sắm công của mình. EU dự định sẽ mở rộng các thị phần khác trong việc cung cấp dịch vụ cho chính quyền trung ương và trong một số lĩnh vực công ích. Việc mở rộng này sẽ mang lại cơ hội tương đương với 10-12 tỉ Euro mỗi năm cho Singapore. Theo những nội dung kí kết trong EUSFTA, các doanh nghiệp Singapore sẽ lần đầu được tham gia vào một số hoạt động mua sắm công ở một số cơ quan chủ

chốt như Cơ quan môi trường quốc gia hay Ban tiện ích công. Theo tính toán, sự tham gia của các doanh nghiệp Singapore ở các cơ quan liên quan trong lĩnh vực công sẽ tăng từ một nửa lên đến 3/4.

Vấn đề sở hữu trí tuệ

Một vấn đề quan trọng khác là bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ bởi cả hai bên đều coi đổi mới, sáng tạo là động lực phát triển của nền kinh tế của mình. Cả EU và Singapore đều đã có những quy định chặt chẽ về SHTT nên trong EUSFTA chỉ thống nhất những quy định ấy, ví dụ như quyền tác giả được bảo vệ trong vòng 70 năm, quy định về việc bảo vệ các số liệu thử nghiệm của số liệu về dược phẩm... Quan trọng hơn, cả hai bên đều đồng ý duy trì hoặc thiết lập việc đăng kí bảo vệ các chỉ dẫn địa lí GI (Geographical Indicators). Việc đăng kí này sẽ đảm bảo sự minh bạch và chắc chắn là những sản phẩm với chỉ dẫn địa lí đã đăng kí sẽ được bảo vệ ở một mức độ được cho là cao hơn so với mức độ được đặt ra trong WTO. Việc đăng kí GI đảm bảo rằng những sản phẩm này được bảo vệ dưới luật pháp và người tiêu dùng khi mua những sản phẩm này an tâm khi được tiếp cận với những sản phẩm có chất lượng cao. Việc Singapore chấp nhận quy định bảo vệ các sản phẩm có chỉ dẫn địa lí như vậy sẽ củng cố vị trí của Singapore là một điểm đến xuất khẩu chủ lực của những sản phẩm này của EU.

Một số cam kết khác

Bên cạnh các chính sách cụ thể về thương mại hàng hóa, dịch vụ, mua sắm công hay việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

thì trong EUSFTA, hai bên cũng có nhiều cam kết quan trọng nhằm tăng cường và thúc đẩy trao đổi thương mại song phương, giảm bớt các thủ tục và tăng hiệu quả hợp tác. Hai bên cam kết minh bạch trong việc thực thi luật pháp. Ngoài ra, việc tạo ra một môi trường công bằng là cần thiết, thông qua việc đảm bảo không có hiện tượng độc quyền và bảo hộ của Nhà nước. Xuyên suốt các chương của Hiệp định, một điểm rõ ràng là hai bên không được có bất kỳ trợ cấp nào cho các ngành hàng hóa và dịch vụ của mình.

Một điểm quan trọng cuối cùng là các hoạt động trong khuôn khổ Hiệp định phải đảm bảo phát triển bền vững cho nước sở tại. Có 4 điểm quan trọng được nhắc đến trong EUSFTA liên quan đến vấn đề phát triển bền vững. *Thứ nhất*, hai bên cam kết sẽ thực hiện theo đúng luật pháp tại nước sở tại về vấn đề bảo vệ môi trường và người lao động. *Thứ hai*, các hoạt động thương mại và đầu tư giữa hai bên phải đóng góp vào sự phát triển bền vững của xã hội, cụ thể là các doanh nghiệp cần có trách nhiệm xã hội, bảo tồn và quản lý các tài nguyên thiên nhiên,... *Thứ ba*, các bên cũng cam kết sẽ có những kênh đối thoại và tham vấn đối với các bên liên quan có ảnh hưởng lợi ích khi các hoạt động kinh doanh diễn ra. Cuối cùng, trong trường hợp không thực hiện được ba vấn đề được đề cập trên, sẽ có các cuộc tham vấn, sau đó là một bên độc lập thứ ba can thiệp vào để đảm bảo sự minh bạch trong việc giải trình.

Tóm lại, Singapore, một quốc gia công nghiệp phát triển hàng đầu trong khu vực ASEAN, với một chính sách thương

mại mở, một thành viên sáng lập của WTO đã và đang khẳng định tầm quan trọng trong hợp tác kinh tế đầu tư thương mại với khu vực EU. Với những kết quả đạt được trong đàm phán FTA giữa EU và Singapore trên tất cả các lĩnh vực như cam kết xóa bỏ thuế quan trong thương mại hàng hóa, công nhận và giảm thiểu các rào cản thuế quan, cam kết triển khai bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, đơn giản hóa các quy định xuất xứ sản phẩm, thúc đẩy đầu tư...

Những thay đổi trong định hướng đàm phán với từng quốc gia riêng lẻ trong khu vực đã khẳng định tầm quan trọng của khu vực ASEAN trong chiến lược thúc đẩy tự do hóa thương mại thông qua các FTA của EU.

3.3. Một số kinh nghiệm trong quá trình đàm phán và triển khai FTA song phương với EU

3.3.1. Về định hướng chính sách trong FTA của Hàn Quốc và Singapore với EU

Đối với Hàn Quốc

Chiến lược tái thiết nền kinh tế, điều chỉnh chính sách thương mại từ đối thoại thương mại đa phương tại các diễn đàn quốc tế chuyển sang hình thức đối thoại song phương và khu vực, xóa bỏ hình thức bảo hộ trong nước, cam kết dành cho nhau những ưu đãi thuế quan trong khuôn khổ của WTO và thúc đẩy mở cửa thị trường được xem là những định hướng trọng tâm trong chính sách thương mại của Hàn Quốc.

Với mục tiêu trở thành trung tâm trong các quan hệ hợp tác, kí kết hiệp định tự do hóa thương mại với các khu vực và các quốc gia riêng lẻ, Chính phủ Hàn Quốc đã thông qua một lộ trình đàm phán các hiệp định tự do hóa thương mại với các đối tác thương mại trên thế giới. Để đảm bảo mục tiêu đề ra, Chính phủ Hàn Quốc đã phê duyệt một chương trình hành động với mục tiêu ưu tiên là tập trung đối thoại, đàm phán tự do hóa thương mại với các đối tác thương mại lớn từ cấp độ đối thoại với khu vực ASEAN, EU tới đàm phán kí kết các FTA với các quốc gia riêng lẻ như Mỹ, Ấn Độ, thiết lập khu vực hợp tác kinh tế Hàn Quốc, Trung Quốc và Nhật Bản.

Để thúc đẩy và vận hành chiến lược này, việc hoàn thiện khuôn khổ luật, sửa đổi và hoàn thiện chính sách thương mại, hoàn thiện các khung biểu thuế theo các quy định quốc tế, cũng được gấp rút triển khai. Song song với đó, công tác chuẩn bị nhân sự, đào tạo và tập huấn nhóm tăng cường cho công tác đàm phán FTA cũng được Chính phủ Hàn Quốc đặc biệt lưu tâm.

Chiến lược ưu tiên của Hàn Quốc khi lựa chọn và tiến hành đàm phán với EU được nhìn nhận bởi hai yếu tố trọng tâm chính:

Thứ nhất, đứng trên góc độ kim ngạch buôn bán thương mại hai chiều giữa EU và Hàn Quốc trong những năm qua thì EU là đối tác thương mại lớn thứ hai của Hàn Quốc và chỉ đứng sau Trung Quốc. Đánh giá về tiềm năng và tác động FTA đến quan hệ thương mại hai chiều EU - Hàn Quốc, các chuyên

gia kinh tế đều nhận định, sự kiện này sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hàng hóa của Hàn Quốc thâm nhập vào thị trường EU với giá rẻ hơn và chất lượng ngày càng cao hơn bởi những quy định, rào cản thương mại của EU luôn là những rào cản khó khăn nhất cho các nhà xuất khẩu vào thị trường này. Bên cạnh đó, thị trường EU với 28 nước thành viên sẽ hứa hẹn là một thị trường đầy tiềm năng cho xuất khẩu của Hàn Quốc.

Thứ hai, với mục đích đa dạng hóa đối tác thương mại, EU được lựa chọn bởi tổ chức này là một thị trường thống nhất với số lượng thành viên ngày càng đông đảo. Thiết lập FTA với EU cũng đồng nghĩa Hàn Quốc sẽ có được những nguồn hàng hóa nhập khẩu chất lượng cao mang tính hỗ trợ cho sự phát triển kinh tế, thúc đẩy tính cạnh tranh về lâu dài cho các doanh nghiệp của Hàn Quốc, cũng như giúp Hàn Quốc giảm thiểu và tránh được sự phụ thuộc vào tính độc quyền hàng hóa nhập khẩu từ Nhật Bản.

Đối với Singapore

Kết thúc các vòng đàm phán trong khuôn khổ FTA đầu tiên giữa EU với một nước thành viên ASEAN được xem là những bài học, những kinh nghiệm thành công đúc rút không chỉ có ý nghĩa ngày càng lớn với khu vực EU trên con đường chinh phục và thúc đẩy đàm phán với các quốc gia còn lại trong khối ASEAN, mà với Singapore hay các quốc gia thành viên ASEAN cũng được xem là bài học thành công, một khuôn mẫu FTA có thể được triển khai và áp dụng chung trong tương lai cho các nước thành viên ASEAN, trong đó có Việt Nam.

Xét trên quan điểm về định hướng ưu tiên phát triển chính sách FTA, cũng như Hàn Quốc, Singapore cũng đã dành sự quan tâm đặc biệt của mình với các vấn đề tự do hóa thương mại, đầu tư bằng việc thúc đẩy đàm phán kí kết các hiệp định thương mại song phương và đa phương. Điều này được minh chứng qua số lượng FTA mà Singapore đã kí kết với các đối tác như Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc...

Là một quốc gia có chính sách thương mại mở, nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường, do vậy, việc tăng cường mở cửa thị trường cho hàng hóa, dịch vụ của EU là không quá khó khăn. Bên cạnh đó, Singapore đã thực hiện nhiều cam kết mở cửa thị trường, thúc đẩy đầu tư, thực thi có hiệu quả các vấn đề liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ, phòng vệ thương mại, giải quyết tranh chấp... trong khuôn khổ WTO. Trong các cam kết về cắt giảm thuế quan giữa EU và Singapore, Singapore đã đưa ra những cam kết cắt giảm mạnh hơn EU... Do vậy, những đàm phán giữa EU và Singapore về vấn đề cắt giảm thuế quan, rào cản phi thuế quan sẽ không được xem là những khó khăn cho cả hai bên.

Trong chiến lược phát triển FTA, vấn đề xây dựng quan hệ tốt với đối tác trước khi kí Hiệp định cũng là một phần quan trọng trong thành công của Singapore. Có thể thấy trước khi đàm phán Hiệp định, Singapore và EU đã có quan hệ kinh tế sâu rộng với nhau trong một thời gian dài. Hai phía đều là đối tác quan trọng của nhau trong khu vực. Kí kết FTA mang lại lợi ích chiến lược lâu dài cho cả hai phía.

Đối với Việt Nam

Mặc dù không phải là quốc gia được lựa chọn đầu tiên khi EU tiến hành đàm phán riêng rẽ với các thành viên ASEAN, song đến nay, việc vận dụng các bài học trong đàm phán của Hàn Quốc và Singapore với EU cũng như căn cứ vào tình hình thực tiễn phát triển nền kinh tế, Việt Nam đã và đang đạt được những kết quả khả quan qua các vòng đàm phán. Phân tích và làm rõ những định hướng của Hàn Quốc và Singapore được xem là những nghiên cứu điển hình, là bài học cho Việt Nam trên con đường hoàn thiện về thể chế và chính sách nhằm đạt được những kết quả thành công hơn nữa.

3.3.2. Về các lĩnh vực cụ thể trong FTA giữa Hàn Quốc và Singapore với EU

Thứ nhất, về thương mại hàng hóa: cắt giảm thuế quan trong lĩnh vực hàng hóa với một lộ trình vạch ra nhằm tạo ra những hiệu ứng, tác động tới tăng trưởng kinh tế, thương mại, đầu tư và tiêu dùng trong tương lai được xem là trọng tâm chính trong các hiệp định tự do hóa thương mại.

Trong lĩnh vực này, như đã phân tích ở trên, EU thường cam kết miễn thuế nhập khẩu đối với hầu hết các dòng sản phẩm hàng hóa công nghiệp và dịch vụ của mình để đổi lại mức độ cam kết tương ứng của các đối tác. Tuy nhiên, các nhà đàm phán EU thường kiên quyết giữ các dòng thuế đối với các sản phẩm nông nghiệp và thủy hải sản.

Vì vậy, với Hàn Quốc và Singapore, EU cũng không đòi hỏi quá cao với hai đối tác về việc mở cửa thị trường nông sản,

mà lộ trình cắt giảm thuế quan sẽ được thống nhất đối với những sản phẩm nông nghiệp sẽ được kéo dài hơn so với các sản phẩm hàng hóa công nghiệp, dịch vụ. Cụ thể, trong trường hợp của Hàn Quốc, với nông sản từ EU, mức thuế quan được cắt giảm sẽ kéo dài trong vòng 20 năm đối với một số các mặt hàng nông sản và áp dụng các điều khoản tự vệ cho một số dòng sản phẩm lên đến 18 năm. Đặc biệt, để bảo hộ thị trường trong nước, tránh sự nhập khẩu ồ ạt các mặt hàng nông sản được EU trợ cấp, Hàn Quốc cũng đưa ra các điều khoản đặc biệt, hoặc loại trừ ra khỏi Hiệp định.

Từ kinh nghiệm của Hàn Quốc trong đàm phán với EU có thể thấy, việc cắt giảm thuế quan hàng hóa công nghiệp và nông nghiệp đã được Chính phủ Hàn Quốc cân nhắc, có tính đến tác động tiêu cực đến sản xuất trong nước để đưa ra mức cam kết trong một lộ trình hợp lý với sự phát triển của nền kinh tế. Với bài học này, Việt Nam cũng cần phải có những báo cáo đánh giá tác động theo các mô hình cắt giảm thuế quan nhanh hay chậm để đảm bảo lợi ích cho các nhà sản xuất trong nước.

Thứ hai, thương mại dịch vụ: Lĩnh vực dịch vụ được xem là một trong những lợi thế và thế mạnh của EU, đóng góp tỉ trọng lớn trong GDP, là nhân tố quyết định sự tăng trưởng kinh tế, giải quyết công ăn việc làm cho khu vực EU. Mục tiêu các FTA của EU, xét về khía cạnh dịch vụ và thương mại, là nhằm tạo ra một thị trường rộng hơn và đảm bảo cho lĩnh vực dịch vụ một môi trường ổn định và có thể dự báo được cho lĩnh vực đầu tư; tạo thuận lợi cho hội nhập khu vực và phát

triển bền vững của các bên, đa dạng hóa xuất khẩu dịch vụ thông qua đầu tư mới và phát triển các ngành mới, thiết lập khu vực thương mại tự do về dịch vụ và tự do hóa thương mại dịch vụ và đầu tư giữa các bên.

Chính vì vậy, trong các hiệp định thương mại giữa EU với Hàn Quốc cũng như với Singapore, EU luôn đòi hỏi mức độ cam kết mở cửa thị trường dịch vụ phải được thực thi một cách có hiệu quả và thể hiện được mức độ cao hơn trong cam kết WTO. Cụ thể, với Hàn Quốc, phạm vi và mức độ cam kết trong lĩnh vực dịch vụ của Hàn Quốc bao trùm từ truyền thông, môi trường, vận tải, xây dựng, tài chính, chuyển phát cho đến các dịch vụ chuyên nghiệp như luật, tài chính ngân hàng, tư vấn thiết kế và các lĩnh vực dịch vụ kinh doanh khác. Trong lĩnh vực viễn thông, Hiệp định cũng quy định cụ thể các điều khoản loại bỏ các yêu cầu đối với quyền sở hữu nước ngoài tại Hàn Quốc, hoạt động trực tiếp của các đài truyền hình vệ tinh EU vào Hàn Quốc. Trong lĩnh vực dịch vụ môi trường (hợp tác về nước thải phi công nghiệp) vận chuyển (tiếp cận thị trường đầy đủ và không phân biệt đối xử trong việc sử dụng dịch vụ cảng và cơ sở hạ tầng tại Hàn Quốc), dịch vụ tài chính (cải thiện tiếp cận thị trường), dịch vụ chuyển phát nhanh, dịch vụ vận tải hàng không (cải thiện tiếp cận thị trường cho các dịch vụ của EU vào Hàn Quốc,...).

Đàm phán về tự do hóa dịch vụ với các phương thức cung cấp dịch vụ qua biên giới, trong đó cần phải đưa ra những cam kết cụ thể về phạm vi, tiếp cận thị trường, các điều khoản đối xử tối huệ quốc, những cam kết về hiện diện thể nhân, những

quy định về lĩnh vực dịch vụ cụ thể như kế toán, kiểm toán, dịch vụ bưu chính viễn thông... luôn là chủ đề phức tạp và khó khăn cho Việt Nam khi tham gia đàm phán với EU. Như vậy, việc tham chiếu bài học kinh nghiệm từ Hàn Quốc và Singapore có tính đến các điều kiện và năng lực của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế sẽ giảm thiểu những tác động tiêu cực đến hoạt động dịch vụ của Việt Nam khi FTA giữa hai bên có hiệu lực.

Thứ ba, những vấn đề khác về các rào cản phi thuế quan (TBT, SPS, chống trợ cấp, hải quan...): Các FTA của EU với Hàn Quốc và Singapore đều có xu hướng tuân thủ các nguyên tắc trong WTO và bổ sung các điều khoản công nhận các tiêu chuẩn quốc tế về các rào cản phi thuế quan, giảm và xóa bỏ các quy chuẩn về kiểm tra chất lượng tại nước sở tại. Thiết lập cơ chế hợp tác giữa các bên nhằm giải quyết nhanh những bất đồng và tranh chấp thương mại.

Thứ tư, liên quan đến các vấn đề về sở hữu trí tuệ: EU là một trong các bên ủng hộ mạnh mẽ nhất đối với việc bảo hộ IPR trên toàn thế giới. Lý do chính là nghiên cứu triển khai và đổi mới là các yếu tố cơ bản trong chiến lược tăng trưởng kinh tế của EU. IPR là điều thiết yếu trong chiến lược tăng trưởng thông minh, tăng trưởng xanh, vì nó cho phép các doanh nghiệp và cá nhân hưởng lợi từ sự sáng tạo trí tuệ và tạo ra động lực đầu tư vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển. Chính vì vậy, trong FTA của EU với Hàn Quốc và Singapore thì các điều khoản về bảo hộ IPR sẽ giúp EU duy trì và có lợi

thế hơn trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ có hàm lượng giá trị gia tăng cao.

Các quy định và cam kết của Hàn Quốc cũng như Singapore trong chương bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ như cam kết về bằng sáng chế, giống cây trồng, nhãn hiệu và kiểu dáng công nghiệp, chỉ dẫn địa lí, quyền tác giả và các quyền liên quan... sẽ là cơ sở tham chiếu tốt cho Việt Nam có những quyết sách đúng đắn hơn trong đàm phán và triển khai Hiệp định.

Thứ năm, tự vệ và chống bán phá giá: Mặc dù EU cam kết và dành cho các đối tác mức cắt giảm thuế quan đối với các sản phẩm hàng hóa nhập khẩu tương đối mạnh mẽ ngay sau khi FTA được phê chuẩn, song nhằm đảm bảo quyền lợi cho người tiêu dùng, các doanh nghiệp sản xuất trong khu vực..., EU lại không có xu hướng nhượng bộ về thuế chống bán phá giá và các điều khoản tự vệ trong chính sách thương mại của mình.

Theo các điều khoản trong FTA EU - Hàn Quốc, các bên nhất trí duy trì quyền và nghĩa vụ theo các hiệp định liên quan của WTO. Ngoài ra, các bên đồng ý rằng thuế chống bán phá giá và đối kháng phải căn cứ trên một hệ thống công bằng và minh bạch liên quan đến quy trình có ảnh hưởng tới hàng hóa xuất xứ từ bên kia. Vì mục đích này, các bên tham gia cam kết đảm bảo, ngay sau khi áp dụng các biện pháp tạm thời và trong mọi vụ việc trước khi có quyết định cuối cùng, cung cấp đầy đủ mọi thông tin và tính toán quan trọng hình thành nên cơ sở cho việc quyết định áp dụng biện pháp, mà không vi

phạm Điều 6.5 của Hiệp định Chống bán phá giá và Điều 12.4 của Hiệp định SCM.¹ Bên cạnh đó, nhằm mục đích đảm bảo tính hiệu quả tối đa khi tiến hành điều tra thuế chống bán phá giá hoặc đối kháng, và cụ thể là xem xét quyền phòng vệ đầy đủ, FTA EU - Hàn Quốc yêu cầu các bên tham gia công nhận việc sử dụng tiếng Anh đối với các văn bản thu thập trong các điều tra chống bán phá giá hoặc đối kháng.

Như vậy, trong các điều khoản chống bán phá giá, hay điều khoản phòng vệ thương mại trong FTA EU - Hàn Quốc cũng như FTA EU - Singapore, cơ chế hợp tác giữa hai bên đã được hình thành nhằm giải quyết những khiếu nại của các bên cũng thiết lập cơ chế hỗ trợ kỹ thuật, diễn đàn thảo luận, hay cơ chế giải quyết tranh chấp như "cơ chế trung gian hòa giải đối với các biện pháp phi thuế trong FTA EU - Hàn Quốc" để làm rõ hơn những quy định liên quan đến các vấn đề này. Kinh nghiệm hợp tác để xử lý vấn đề này giữa EU và Hàn Quốc là bài học kinh nghiệm tốt khi Việt Nam triển khai FTA với EU cũng như các đối tác khác.

Thứ sáu, đối với vấn đề phát triển bền vững: Trong FTA EU - Singapore, hai bên đặc biệt coi trọng phát triển bền vững nên được gọi là "FTA xanh" đầu tiên của EU. Phát triển bền vững được thể hiện xuyên suốt FTA EU - Singapore, minh chứng là Hiệp định đã đưa vào 2 chương, 1 chương về thương

-
1. Hiệp định quy định việc cung cấp thông tin phải được thực hiện bằng văn bản và phải cho phép các bên liên quan có đủ thời gian để đưa ra ý kiến nhận xét.

mại và phát triển bền vững và 1 chương về xóa bỏ các biện pháp phi thuế quan áp dụng đối với thương mại và đầu tư trong sản xuất năng lượng tái tạo. Ở chương sau, hai bên thỏa thuận, ngoài những điều khác, không áp dụng các yêu cầu về hàm lượng nội địa đối với sản phẩm, nhà cung cấp dịch vụ, nhà đầu tư hay các khoản đầu tư của bên kia. Việc áp dụng các yêu cầu về hàm lượng nội địa dường như là một xu hướng đang phát triển, đặc biệt là trong lĩnh vực năng lượng tái tạo, cho dù khả năng tương thích của chúng với các quy tắc thương mại quốc tế còn nhiều nghi vấn.

Đối với FTA EU - Hàn Quốc, hai bên cũng đã cam kết thực thi đối thoại cởi mở và thực thi cam kết các tiêu chuẩn về lao động và môi trường. Trong đó, về lao động, cam kết chung của hai bên là áp dụng các tiêu chuẩn lao động của Tổ chức Lao động Quốc tế ILO và cam kết thực thi các công ước của tổ chức này. Về yếu tố môi trường, hai bên cam kết thực hiện theo đúng các tiêu chuẩn môi trường quốc tế, không chấp nhận các điều khoản miễn trừ vì vấn đề môi trường làm tổn hại đến lợi ích của mỗi bên.

Cơ chế hợp tác giám sát và triển khai Hiệp định: Nhằm thực hiện giám sát và triển khai có hiệu quả FTA EU - Hàn Quốc, Ủy ban Giám sát FTA EU - Hàn Quốc (The EU-Korea FTA Trade Committee) đã được thiết lập và giữ vai trò quan trọng nhằm đảm bảo Hiệp định được kí kết, vận hành theo đúng các mục tiêu và cam kết của mỗi bên. Cùng với đó, đề xuất về việc thiết lập các văn phòng, nhóm làm việc như Ủy ban EU - Hàn Quốc về vấn đề hợp tác văn hóa, Ủy ban EU -

Hàn Quốc phụ trách vấn đề mua sắm chính phủ, và nhóm làm việc phụ trách các vấn đề về chỉ dẫn địa lí đối với sản phẩm cũng cần phải được thiết lập. Bên cạnh đó, các cuộc họp giữa các nhóm phụ trách thương mại, thuế quan, sở hữu trí tuệ, nhóm được phẩm, chế tạo... đã được hai bên tổ chức nhóm họp khá thường xuyên trong thời gian qua.

Như vậy, cơ chế thiết lập các ủy ban giám sát và đánh giá các kết quả đạt được trong quá trình triển khai FTA giữa hai bên được xem là cơ chế tốt nhất để thu thập thông tin và phản ánh những bất đồng trong quá trình thực hiện Hiệp định, đồng thời còn là nhân tố tích cực tăng tính hiệu biết lẫn nhau hơn nữa, tạo ra yếu tố cộng thêm trong việc thúc đẩy tăng trưởng thương mại đầu tư của cả hai bên.

Đối với Việt Nam, thiết lập các ủy ban giám sát với các chức năng và nhiệm vụ cụ thể sẽ được xem là bài học hữu ích khi triển khai Hiệp định.

Cuối cùng là cơ chế giải quyết tranh chấp: Đây cũng là một trong những điều khoản được cả Hàn Quốc và EU đặc biệt lưu tâm trong suốt quá trình thảo luận, bởi lẽ, mặc dù hai bên đã thống nhất các cơ chế đàm phán thương mại, cũng như cam kết rõ ràng thể hiện trong các điều khoản đã được thảo luận, song những yếu tố phát sinh, cố tình làm sai những quy định đã cam kết, hoặc cố tình hiểu sai những quy định về thương mại của bên đối tác vẫn có thể xảy ra ở bất kỳ tình huống nào.

Do vậy, việc thiết lập cơ chế giải quyết những tranh chấp thương mại được đưa ra khá chi tiết trong FTA Hàn Quốc - EU. Theo đó, bước đầu tiên trong quy trình giải quyết tranh chấp là công tác tham vấn giữa hai bên với mục đích tìm ra giải pháp và tiếng nói chung. Trong trường hợp không tìm ra được giải pháp cho vấn đề tranh chấp thì vấn đề tranh chấp sẽ được quyết định bởi Ban Hội thẩm được thành lập do các bên bầu bằng hình thức bỏ phiếu.

Tóm lại, qua nghiên cứu tiến trình đàm phán và triển khai FTA giữa EU với Hàn Quốc và Singapore có thể thấy rõ những điều chỉnh trong FTA của EU đã được thể hiện rõ nét trong các trường hợp này. Nội dung các cuộc đàm phán, tiến trình phê chuẩn và đi đến kí kết Hiệp định đã khẳng định những nỗ lực của hai bên trong việc tiến tới khuôn khổ một hiệp định thương mại toàn diện vì lợi ích kinh tế cũng như mở ra cơ hội để hội nhập vào khu vực. Các FTA này vượt khỏi khuôn khổ các quy định của WTO về tự do hóa thương mại, hướng tới các lĩnh vực EU có nhiều tiềm năng và mong muốn thúc đẩy. Với Hàn Quốc, FTA đề cập đến nhiều nội dung, từ thương mại dịch vụ như rào cản thuế chế, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ đến thương mại liên quan tới đầu tư, kiểm soát tài chính ngân hàng, v.v... Với Singapore, một quốc gia công nghiệp phát triển hàng đầu trong khu vực ASEAN, những kết quả đạt được trong đàm phán trên tất cả các lĩnh vực từ việc cam kết xóa bỏ thuế quan trong thương mại hàng hóa, công nhận và giảm thiểu các rào cản thuế quan đến cam kết triển khai bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, đơn giản hóa các quy định

xuất xứ sản phẩm, thúc đẩy đầu tư... Ngoài ra, các FTA này đều gắn với tăng trưởng bao trùm, tăng trưởng bền vững, các tiêu chuẩn về môi trường, biến đổi khí hậu, tiêu chuẩn về lao động, về thu nhập, về an sinh xã hội. Đây là những FTA được xem là khuôn mẫu, toàn diện nhất mà EU sẽ tiến đến và kí kết với các quốc gia còn lại trong khối ASEAN.

CHƯƠNG 4

CƠ HỘI, THÁCH THỨC TỪ FTA VIỆT NAM - EU VÀ ĐỐI SÁCH CỦA VIỆT NAM

4.1. Cơ hội và thách thức từ FTA Việt Nam - EU đối với Việt Nam

Các FTA thế hệ mới mà EU tham gia đàm phán, ngoài mục tiêu cắt giảm thuế nhập khẩu đối với hầu hết các sản phẩm, các điều khoản còn nhằm hướng đến việc tự do hóa thương mại dịch vụ và đầu tư, thúc đẩy việc thực hiện chính sách môi trường, tăng trưởng bền vững, mở cửa mua sắm công và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Điều này cũng thể hiện rất rõ trong triển khai FTA của EU với Việt Nam. Đối với các rào cản về kỹ thuật và vệ sinh dịch tễ, đàm phán gia nhập FTA là một cơ hội quan trọng nhằm thảo luận và giải quyết bất kỳ vấn đề nào mà các nhà xuất khẩu của Việt Nam gặp phải khi tiếp cận thị trường EU. Những nguyên tắc khác cũng đã được thống nhất thông qua những cam kết cụ thể về việc xóa bỏ và ngăn chặn những rào cản phi thuế quan đối với lĩnh vực thương mại nói riêng, như đối với ô tô, dược phẩm và điện tử. Bên cạnh đó, FTA cũng bao gồm các điều khoản về đầu tư trong cả lĩnh vực dịch vụ lẫn công nghiệp. Đồng thời, Hiệp

định cũng đặt ra những nguyên tắc chặt chẽ trong các lĩnh vực liên quan như bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, mua sắm công, cạnh tranh, minh bạch hóa luật lệ và phát triển bền vững. Nghiên cứu kinh nghiệm từ FTA EU - Hàn Quốc và Singapore cho thấy việc kí kết Hiệp định tự do hóa thương mại với EU đã đem lại hiệu quả thương mại rất tích cực cho các nước này.

Theo sách trắng của Eurocham 2014, FTA Việt Nam - EU ước tính giúp GDP của Việt Nam có thể tăng thêm 15%, tiền lương thực tế của lao động có chuyên môn tăng khoảng 12%, của lao động không có chuyên môn tăng khoảng 13% và kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 35%. Ngoài ra, trong tương lai gần khi Việt Nam tiến tới "bẫy thu nhập trung bình", FTA cũng là một công cụ quan trọng hỗ trợ cho Việt Nam thoát khỏi bẫy này.

Như đánh giá trong Thông cáo chung Việt Nam - EU nhân chuyến thăm châu Âu của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng cuối tháng 10/2014, hai bên khẳng định FTA sẽ mở ra những cơ hội mới cho cả hai phía trong các lĩnh vực liên quan đến tiếp cận thị trường như: thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, các dòng đầu tư, mua sắm chính phủ... cũng như các quy định, luật lệ, bao gồm bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, chỉ dẫn địa lí của cả hai bên, doanh nghiệp nhà nước, bảo hộ đầu tư, thuế xuất khẩu, hạn chế xuất khẩu... và nhiều lĩnh vực khác. Hai bên khẳng định, việc hoàn tất FTA sẽ giúp Việt Nam, với tư cách một nền kinh tế thị trường, hội nhập thành công vào nền kinh tế thế giới. Việt Nam và EU đang tiến gần đến việc kí kết một hiệp định tự do thương mại song phương, đánh dấu một

bước ngoặt lớn trong quan hệ kinh tế - thương mại nói riêng và quan hệ hợp tác toàn diện nói chung giữa hai bên.

Tuy nhiên, để tận dụng những cơ hội, hạn chế những tác động tiêu cực từ FTA này phụ thuộc rất nhiều vào nỗ lực của Việt Nam trong việc hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế. Mặc dù Việt Nam đạt được những thành tựu đáng kể về tăng trưởng và phát triển kinh tế - xã hội nhưng trình độ và chất lượng phát triển kinh tế của Việt Nam còn thấp, chuyển dịch cơ cấu theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa diễn ra chậm; sức cạnh tranh của hàng hóa, dịch vụ cũng như của doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế còn kém so với nhiều nước. Hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng hơn trong khuôn khổ khu vực và toàn cầu tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam chiếm lĩnh thị trường quốc tế, đồng thời cũng buộc Việt Nam phải mở cửa thị trường cho hàng hóa và dịch vụ bên ngoài. Việc triển khai FTA Việt Nam - EU sẽ là cơ hội giúp Việt Nam đẩy mạnh cải cách thể chế, tái cơ cấu nền kinh tế, nâng cao khả năng cạnh tranh, hướng tới tăng trưởng xanh, tăng trưởng bền vững và tăng trưởng bao trùm.

4.1.1. Lĩnh vực thương mại hàng hóa

Một trong những nội dung trọng tâm trong các FTA thế hệ mới EU muốn kí kết với các đối tác là việc cắt giảm thuế quan trong lĩnh vực thương mại hàng hóa theo một lộ trình vạch ra nhằm tạo ra những hiệu ứng, tác động kinh tế tới tăng trưởng kinh tế, thương mại, đầu tư và tiêu dùng trong tương lai. Trong

lĩnh vực này, như đã phân tích ở chương 2, EU thường cam kết miễn thuế nhập khẩu đối với hầu hết các dòng sản phẩm hàng hóa công nghiệp và dịch vụ của mình để đổi lại mức độ cam kết tương ứng của các đối tác. Tuy nhiên, các nhà đàm phán EU thường kiên quyết giữ các dòng thuế đối với các sản phẩm nông nghiệp và thủy hải sản. Nghiên cứu FTA của EU đối với Hàn Quốc và Singapore cho thấy EU muốn xóa bỏ hầu hết các loại thuế nhập khẩu cũng như EU không đòi hỏi quá cao đối với hai đối tác về việc mở cửa thị trường nông sản, mà lộ trình cắt giảm thuế quan sẽ được thống nhất đối với những sản phẩm nông nghiệp sẽ được kéo dài hơn so với các sản phẩm hàng hóa công nghiệp, dịch vụ. Cụ thể, trong trường hợp của Hàn Quốc, đối với các sản phẩm nông nghiệp từ EU, mức thuế quan được cắt giảm sẽ kéo dài trong vòng 20 năm đối với một số mặt hàng nông sản và áp dụng các điều khoản tự vệ cho một số dòng sản phẩm lên đến 18 năm. Chính vì vậy, FTA Việt Nam - EU sau khi được kí kết và triển khai sẽ đem lại cho thương mại hàng hóa Việt Nam nhiều cơ hội nhưng cũng không ít những thách thức.

Cơ hội cho thương mại hàng hóa của Việt Nam

- Gia tăng kim ngạch xuất khẩu vào thị trường EU

Hiện tại, xuất khẩu của Việt Nam sang EU mới đạt khoảng 0,8% tổng kim ngạch nhập khẩu của EU. Thực tế, chỉ 42% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU được hưởng mức thuế 0% (kể cả các mặt hàng thuộc Chương trình ưu đãi thuế quan phổ cập GSP). Trong khi tỉ lệ này của một số nước

ASEAN lên tới 80-85%. Như vậy, hai bên có tiềm năng để phát triển mạnh quan hệ kinh tế thương mại sau khi có FTA. Tuy nhiên, nếu kí thành công FTA với EU, sẽ có ít nhất 90% mặt hàng Việt Nam được hưởng mức thuế 0%. Việc hạ thấp thuế quan của EU sẽ đem lại thuận lợi cho các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt là những lĩnh vực chủ chốt như dệt may, thủy sản, da giày.

Hiện nay, thuế suất trung bình đơn giản EU tính cho các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam chỉ ở mức 4,1% nhưng thuế suất trung bình theo giá trị thương mại lại lên tới 7%. Điều này có nghĩa, những mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam phải đối mặt với thuế suất cao như dệt may 11,7%, thủy sản 10,8% và giày dép là 12,4%. Việc EU giảm thuế nhập khẩu cho Việt Nam theo FTA sẽ tạo điều kiện cho hàng Việt Nam tăng xuất khẩu vào thị trường EU, đặc biệt là những mặt hàng đang bị sức ép cạnh tranh từ Trung Quốc, quốc gia chưa có FTA với EU hay ngay cả những quốc gia đã có FTA với EU và những quốc gia được EU cho hưởng mức thuế thấp.

- Nhập khẩu hàng hóa có hàm công nghệ cao từ EU với giá cạnh tranh hơn

Khi triển khai FTA, EU sẽ giảm thuế suất cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam vào EU, ngược lại, Việt Nam cũng phải giảm thuế suất cho hàng hóa xuất khẩu của EU vào Việt Nam. Nghiên cứu thực trạng quan hệ kinh tế thương mại giữa EU và Việt Nam cho thấy, cơ cấu thương mại hàng hóa không cạnh tranh mà có tính bổ sung, hỗ trợ lẫn nhau nên việc giảm

thuế nhập khẩu không gây nhiều ảnh hưởng đến Việt Nam. Việc giảm thuế chi làm chuyển luồng thương mại, nhập khẩu từ EU có thể tăng lên và nhập khẩu từ các thị trường khác sẽ giảm khi giá cả nhập khẩu từ khu vực này trở nên cạnh tranh hơn. Việc chuyển hướng thương mại sẽ giúp Việt Nam nhập được công nghệ nguồn, giảm sai lệch về cơ cấu thị trường xuất nhập khẩu của Việt Nam. Việt Nam sẽ hạ thấp thuế quan của mình và sẽ được hưởng lợi từ việc nhập khẩu với giá rẻ hơn đối với công nghệ và hàng hóa chất lượng từ châu Âu. Mặt khác, FTA cũng sẽ thúc đẩy các nước EU xuất khẩu các dịch vụ chất lượng cao sang Việt Nam, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp và nền kinh tế Việt Nam có khả năng cạnh tranh hơn trong dài hạn.

Cơ hội cho các ngành hàng chủ lực của Việt Nam

FTA Việt Nam - EU sẽ tạo cơ hội để ngành dệt may tái cấu trúc và tăng cường chủ động về nguồn nguyên liệu để thu hút đầu tư và nâng cao giá trị gia tăng. Bên cạnh đó, việc kí kết FTA sẽ giảm mức thuế 12% mà EU đang áp dụng đối với hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam xuống còn 0%.

Ngành giày dép Việt Nam là ngành sẽ được hưởng lợi nhiều nhất sau khi FTA được kí kết vì EU đang là thị trường nhập khẩu lớn nhất của ngành này. Theo đó, ngành giày dép sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn khi thuế suất sẽ được cắt giảm từ 12,4% về 0%. Đặc biệt, với việc rút ngắn thời gian để Việt Nam được EU công nhận là nền kinh tế thị trường, các sản phẩm giày dép xuất khẩu của Việt Nam sẽ không phải chịu sự phân biệt

đối xử trong các vụ kiện chống bán phá giá của EU. Ngoài ra, FTA sẽ mở ra cơ hội thu hút đầu tư từ các nước EU vào các lĩnh vực máy móc thiết bị, thuộc da vốn là điểm mạnh từ các nước EU, tạo cơ hội cho doanh nghiệp tiếp cận công nghệ sản xuất giày cao cấp lâu đời của châu Âu.

Với ngành thủy sản, FTA Việt Nam - EU sẽ mang lại một số lợi thế như: giảm nhẹ những biện pháp phòng vệ thương mại, tiếp cận các kênh xúc tiến thương mại cao hơn nhằm xâm nhập sâu hơn vào thị trường thông qua liên kết với các tập đoàn bán lẻ, mở rộng cơ hội lựa chọn nguồn cung chất lượng cao và tiếp nhận chuyển giao công nghệ tiên tiến từ EU. FTA Việt Nam - EU cũng sẽ đem lại cơ hội mở rộng thị trường chế biến cho thủy sản Việt Nam thông qua việc nhập khẩu nguyên liệu thủy sản từ nước thứ ba, chế biến tại Việt Nam và tái xuất sang EU. Đặc biệt, các doanh nghiệp EU sẽ mạnh dạn đầu tư vào Việt Nam hơn, không chỉ trong lĩnh vực chế biến thủy sản mà có thể vào nuôi trồng và các dịch vụ có liên quan như quảng cáo, logistic, bán lẻ, v.v..., vốn là thế mạnh của EU.

Với công nghiệp điện tử, đây là ngành có đặc thù là rất nhạy cảm với các yếu tố nguyên vật liệu đầu vào với tỉ lệ lên đến 95,4%. Do vậy, dù chỉ một thay đổi nhỏ về thuế suất hay chi phí cũng sẽ tạo ra tác động lớn đối với giá thành sản phẩm và ảnh hưởng tới khả năng nhập khẩu sản phẩm này của EU từ thị trường Việt Nam. Như đã trình bày ở trên, EU đang là thị trường nhập khẩu lớn nhất các sản phẩm điện tử và phụ kiện từ Việt Nam. Ví dụ: năm 2013, EU nhập khẩu 2,4 tỉ USD các sản phẩm điện tử và linh kiện điện tử của Việt Nam. Ngược

lại, các sản phẩm điện tử của EU thường có chất lượng cao và nhiều khả năng sẽ chiếm thị phần cao hơn ở Việt Nam, do nguồn cung các sản phẩm điện tử hiện nay ở Việt Nam chỉ mới đáp ứng được 40% thị trường và sức mua của người tiêu dùng. Như vậy, việc giảm thuế nhập khẩu khi triển khai FTA sẽ tạo ra những tác động về kim ngạch xuất nhập khẩu cũng như về giá của các sản phẩm điện tử và phụ kiện nhập khẩu từ EU. Mức cắt giảm thuế ít nhất sẽ tương đương với giảm phần chi phí vận tải từ EU và sẽ tạo lợi thế cạnh tranh trong kinh doanh cho các nhà xuất khẩu EU so với các đối thủ châu Á khác như Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc, vốn là các nước đang được hưởng lợi từ khoảng cách gần hơn và hưởng mức thuế nhập khẩu thấp hơn.

Ngoài ra, FTA EU - Việt Nam sẽ mang lại những cơ hội cho ngành chế biến gỗ, một ngành đang có mức độ tăng trưởng rất nhanh, như: sẽ được hưởng thuế suất 0% cho ít nhất 90 sản phẩm gỗ xuất khẩu từ Việt Nam; đồng thời sẽ được giảm giá máy móc thiết bị chế biến gỗ nhập khẩu từ các nước đối tác EU.

Thách thức đối với thương mại hàng hóa của Việt Nam

- Gia tăng áp lực cạnh tranh tại thị trường nội địa

Khi triển khai FTA với EU, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải chịu sức ép cạnh tranh lớn ngay trên sân nhà. Hàng hóa của EU vào Việt Nam sẽ dễ dàng hơn và giá cả sẽ cạnh tranh hơn nhiều so với các sản phẩm cùng loại của Việt Nam do không phải chịu thuế nhập khẩu. Hệ quả là, việc tiêu thụ sản

phẩm sản xuất trong nước tại thị trường nội địa sẽ gặp khó khăn, thậm chí sẽ có những ngành phải thu hẹp sản xuất do không cạnh tranh được.

Đồng thời, các doanh nghiệp từ EU có thể dễ dàng thành lập các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài hoạt động ở Việt Nam và tham gia vào các lĩnh vực hiện nay Việt Nam chưa có thế mạnh, hoặc đang trong giai đoạn phát triển ban đầu, như: logistics, cảng biển, một số mặt hàng tiêu dùng. Với kinh nghiệm quản lí, chất lượng vượt trội hơn hẳn của các doanh nghiệp EU, nguy cơ các doanh nghiệp Việt Nam chịu lép vế là khá rõ ràng.

Bên cạnh đó, các tiêu chuẩn kĩ thuật của EU khắt khe, với chi phí cao nhất trên thế giới. Các quy định nghiêm ngặt về môi trường và kiểm dịch động vật (SPS) luôn là thách thức đối với các nước đang phát triển nói chung và với Việt Nam nói riêng. Vì thế, FTA EU - Việt Nam có thể đặt ra cho Việt Nam những yêu cầu chặt chẽ hơn trong vấn đề bán phá giá, trợ cấp và sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại. Với một số ngành là thế mạnh xuất khẩu của mình, EU sẽ đòi hỏi cắt giảm các hàng rào phi thuế quan, trước hết là loại bỏ các hình thức trợ giá, bảo hộ từ phía Chính phủ Việt Nam. Do đó, doanh nghiệp Việt Nam phải tuân thủ các điều khoản quy định về vệ sinh, môi trường, lao động và quy trình công nghệ. Điều này sẽ khiến cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam khó đáp ứng được yêu cầu do năng lực kĩ thuật và tài chính hạn chế, sản phẩm không đủ tiêu chuẩn để bán ra trên thị trường. Trong khi đó, các doanh nghiệp EU lại rất có kinh nghiệm,

có uy tín và lợi thế cả về công nghệ lẫn quản lí, lại có thể thành lập được các nhà máy sản xuất nguyên phụ liệu hoặc tự thành lập ngành công nghiệp phụ trợ của riêng mình. Điều khiến cho nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam cho dù chỉ sản xuất cho thị trường nội địa cũng sẽ đối mặt với nguy cơ buộc phải thu hẹp sản xuất, hoặc phá sản.

Ngoài ra, khi hoạt động xuất khẩu vào thị trường EU được đẩy mạnh, thì nguy cơ các doanh nghiệp phải đối mặt với các vụ kiện chống bán phá giá sẽ thường xuyên hơn và ở mức độ rộng hơn. Thế nhưng, lĩnh vực này các doanh nghiệp trong nước còn ít kinh nghiệm xử lí.

- Thách thức cho các mặt hàng có lợi thế của Việt Nam

Dù nhiều sản phẩm nông nghiệp, chế biến (dệt may, da giày, nông sản, thủy sản) kì vọng tăng trưởng xuất khẩu khi Việt Nam và Liên minh Châu Âu thực thi FTA, tuy nhiên, tăng trưởng xuất khẩu những sản phẩm nêu trên sẽ phải đối mặt nhiều rào cản, thách thức.

Nông nghiệp và thủy sản là những ngành nhạy cảm đối với cả hai bên trong đàm phán. Theo đó, cả EU và Việt Nam đều tiến hành áp dụng các mức độ cao nhất về bảo hộ cùng một loạt công cụ nhằm hoặc trợ cấp trực tiếp, hoặc hỗ trợ thu nhập cho lao động trong những ngành này. TẠO VIỆC LÀM, XÓA NGHÈO giảm nghèo và phát triển nông thôn sẽ bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi các thay đổi chính sách trong ngành nông nghiệp. Vì thế, cả hai bên đều có xu hướng che chắn cho ngành nông nghiệp trước sự cạnh tranh, bởi mở cửa ngành này sẽ có khả năng tạo

ra một số áp lực cạnh tranh mạnh mẽ. Việt Nam có lợi thế ở một số mặt hàng nông sản, có thể cạnh tranh trực tiếp với các ngành tương tự ở châu Âu như cà phê rang, cà chua, đường, gạo... Ngược lại, EU có khả năng cạnh tranh cao đối với thịt lợn, sữa và nông sản chế biến, đôi khi nhờ vào trợ cấp chính phủ và thuế nhập khẩu cao. Các mặt hàng nông sản lớn của Việt Nam xuất sang EU như cà phê, hạt điều, tôm, cá tra còn tiềm năng xuất khẩu, nhưng do năng suất và tổng sản lượng hiện nay đã ở mức khá cao nên có thể tăng nữa nhưng không nhiều.

Việc thuế suất giảm không hoàn toàn đồng nghĩa với sẽ dễ dàng trong tăng trưởng xuất khẩu, bởi các biện pháp phi thuế (NTM) có ý nghĩa quan trọng trong khu vực nông nghiệp. NTM bao gồm các yêu cầu về vệ sinh, kiểm dịch (SPS), đóng gói, bao bì, khả năng truy soát nguồn gốc, đăng kí chỉ dẫn địa lí GIS và thủ tục hải quan nghiêm ngặt.

- Đối mặt với cạnh tranh gay gắt

Để tiếp cận thị trường EU, các nhà xuất khẩu Việt Nam phải xử lí các yêu cầu nghiêm ngặt về quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn kĩ thuật, thủ tục hải quan phức tạp và rất chi tiết, khắt khe, như đánh giá, chứng nhận và hạn chế hóa chất và các quy định về các chất nguy hiểm trong sản phẩm và các yêu cầu về bao bì, nhãn mác, v.v... Chính vì vậy, ngành nào cũng phải đối mặt với nhiều thách thức. Chẳng hạn, ngành thủ công mỹ nghệ phụ thuộc chủ yếu vào nguồn lực trong nước (mây, tre, gỗ, gốm). Mặc dù vậy, gần đây Việt Nam đã bắt đầu nhập

khâu tre từ Trung Quốc và một khối lượng lớn mây từ Lào, Campuchia. Theo đó, các nhà sản xuất sản phẩm thủ công mỹ nghệ trong nước phải đối mặt với những hạn chế từ giá vật liệu, năng lượng, vận chuyển cao cho đến các tiêu chuẩn chất lượng khắt khe của các thị trường nhập khẩu. Ngành này gặp phải sự cạnh tranh gay gắt từ các nước Trung Quốc, Indonesia và Philippines.

Hay như FTA với EU có thể giảm thuế đối với sản phẩm da giày từ 12,4% xuống 0%. Mức độ ưu đãi hơn so với các nhà xuất khẩu khác vào EU sẽ khiến Việt Nam được hưởng lợi một cách đáng kể. Tuy nhiên, EU đã áp dụng các biện pháp chống bán phá giá trong quá khứ và các biện pháp này có khả năng được áp dụng lại. Da giày của Việt Nam vẫn là một ngành đầy hứa hẹn với lực lượng lao động trẻ, có tay nghề, môi trường đầu tư tốt, chính trị ổn định. Mặc dù vậy, ngành này vẫn phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt từ các nước có ngành da giày phát triển như Ấn Độ, Indonesia, Thái Lan và dự kiến từ các thị trường đang nổi lên như Myanmar.

Với ngành dệt may sẽ phải đối mặt với những thách thức như: xuất phát điểm của dệt may Việt Nam còn thấp, công nghiệp phụ trợ chưa phát triển, dẫn tới phụ thuộc vào nguyên phụ liệu nhập khẩu. Chẳng hạn, bông phải nhập đến 99%, nguyên liệu xơ nhập 50% từ các nước, chưa kể các loại phụ liệu đa số đến từ Trung Quốc. Trong khi đó, một trong những điều kiện để được hưởng ưu đãi thuế quan là phải chứng minh nguyên phụ liệu có xuất xứ từ Việt Nam.

Bên cạnh đó, môi trường chính sách của Việt Nam chưa thuận lợi. Các văn bản pháp lí của Việt Nam còn đang trong quá trình hoàn chỉnh, trong khi năng lực của các cán bộ xây dựng và thực thi chính sách, cũng như các cán bộ tham gia xúc tiến thương mại còn yếu. Các thị trường lớn vận dụng khá nhiều các rào cản về kĩ thuật, vệ sinh, an toàn, môi trường, trách nhiệm xã hội, chống trợ giá nhằm bảo hộ sản xuất trong nước. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ, không đủ tiềm lực để theo đuổi các vụ kiện chống bán phá giá, dẫn đến thua thiệt trong các tranh chấp thương mại. Các rào cản thương mại trên đã được vận dụng ngày càng linh hoạt và tinh vi hơn, đặc biệt là trong bối cảnh khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu. Mặc dù chính sách của Chính phủ khuyến khích đầu tư vào ngành công nghiệp phụ trợ nhưng các địa phương có xu hướng không thu hút đầu tư vào các ngành dệt nhuộm vì vấn đề môi trường. Các doanh nghiệp FDI hiện nay đang tạo ra sự cạnh tranh đáng kể với các doanh nghiệp trong nước về đơn hàng.

4.1.2. Lĩnh vực thương mại dịch vụ

Mục tiêu các FTA thế hệ mới của EU nhằm hướng tới một thị trường rộng hơn và đảm bảo cho lĩnh vực thương mại dịch vụ một môi trường ổn định và có thể dự báo được cho lĩnh vực đầu tư; tạo thuận lợi cho hội nhập khu vực và phát triển bền vững của các bên, đa dạng hóa xuất khẩu dịch vụ thông qua đầu tư mới và phát triển các ngành mới, thiết lập khu vực thương mại tự do về dịch vụ và tự do hóa thương mại dịch vụ và đầu tư giữa các bên, tuân thủ theo Điều V của Hiệp định

chung về thương mại dịch vụ. Chính vì vậy, khi Hiệp định thương mại tự do EU - Việt Nam có hiệu lực sẽ đem lại những cơ hội cũng như thách thức cho Việt Nam.

Cơ hội trong lĩnh vực dịch vụ

- Chính sách cho khu vực dịch vụ sẽ minh bạch hơn

Khi đàm phán về vấn đề thương mại dịch vụ, EU yêu cầu Việt Nam cần phải thực thi đúng theo Điều khoản 3 trong GATS là phải minh bạch hóa các chính sách liên quan đến khu vực dịch vụ và yêu cầu các nước tham gia phải tổ chức điểm Hỏi đáp và Liên hệ (Enquiry and Contact Points) nhằm cung cấp thông tin cần thiết liên quan đến dịch vụ cho các nước thành viên khác. Khi Việt Nam cam kết thực hiện theo Điều 3 của GTAS sẽ giúp hệ thống pháp luật của khu vực dịch vụ minh bạch hơn và từ đó giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam không phải chịu những "chi phí giao dịch" do thiếu sự minh bạch trong chính sách gây ra.

- Gia tăng đầu tư của EU vào lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam

Việt Nam ngày càng mở cửa trong ngành dịch vụ đối với phương thức 3 (hiện diện thương mại) dưới các hình thức đầu tư gián tiếp, trực tiếp như: liên doanh, 100% vốn đầu tư nước ngoài, chi nhánh nước ngoài. Đặc biệt, sau khi Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của WTO vào năm 2007, đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trong khu vực dịch vụ đã lên tới gần 40 tỉ USD (trong hai năm 2008, 2009) gồm nhiều dự án về khách sạn, xây dựng, ngân hàng, phân phối, bất động sản, v.v... Khủng hoảng tài chính toàn cầu làm cho đầu tư nước ngoài

giảm xuống trong những năm gần đây. Tuy nhiên, FTA Việt Nam - EU sẽ thu hút được một lượng lớn vốn đầu tư từ EU vì các nhà đầu tư của EU luôn đánh giá cao tiềm năng phát triển của thị trường dịch vụ ở Việt Nam. Cùng với đầu tư nước ngoài gia tăng, chất lượng dịch vụ và giá cả dịch vụ sẽ được cải thiện, có lợi cho người tiêu dùng cũng như các ngành sử dụng dịch vụ trung gian. Việc gia tăng đầu tư nước ngoài và môi trường cạnh tranh hơn làm một số ngành dịch vụ phát triển khiến cho những ngành dịch vụ khác có liên quan cũng phát triển theo (chẳng hạn du lịch phát triển hơn nếu các ngành dịch vụ trung gian như ngân hàng, viễn thông, hàng không, khách sạn, phân phối được cải thiện).

Ngoài ra, sự có mặt của các công ty đa quốc gia từ EU với tiềm lực tài chính và các mối quan hệ khách hàng trên phạm vi toàn cầu sẽ tạo ra sự kết nối chặt chẽ hơn giữa Việt Nam với nền kinh tế thế giới. Ví dụ trong lĩnh vực nông nghiệp, với sự hiện diện của công ty METRO của Đức đã giúp hàng nông sản của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường các nước khác thông qua kênh phân phối của METRO; các công ty nước ngoài đầu tư vào các khu du lịch, nghỉ mát qua kênh khách hàng của mình sẽ đưa khách du lịch từ khắp nơi trên thế giới đến với Việt Nam.

Bên cạnh đó, các nhà đầu tư EU với tiềm lực vốn, công nghệ và kỹ năng quản lý sẽ vẫn tiếp tục bổ sung cho nền kinh tế của Việt Nam trong thời gian tới khi nền kinh tế nước ta vẫn chưa có đủ tích lũy để có thể tự mở rộng mạng lưới cung cấp dịch vụ cơ bản trên toàn quốc.

- Các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội tham gia thị trường dịch vụ của EU một cách bình đẳng hơn

Khi EU mở cửa thị trường dịch vụ của mình, các doanh nghiệp dịch vụ của Việt Nam sẽ có sự bình đẳng khi tham gia vào thị trường này. Đây chính là cơ hội cho các doanh nghiệp của Việt Nam có thực lực như Hoàng Anh Gia Lai, Vietinbank, BIDV, Vingroup... chinh phục các thị trường dịch vụ EU, đặc biệt tại các nước thành viên EU có trình độ phát triển trung bình ở Đông Âu và Nam Âu như: Rumani, Ba Lan, Hungari, Hy Lạp...

Khi EU mở cửa thị trường cho Việt Nam, một điều chắc chắn là hoạt động thương mại, đầu tư và hợp tác lao động của Việt Nam với các nước của EU sẽ được thúc đẩy một cách mạnh mẽ và đây sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp dịch vụ của Việt Nam triển khai các hoạt động cung cấp dịch vụ phong phú ra bên ngoài biên giới để phục vụ trực tiếp các khách hàng Việt Nam như dịch vụ tài chính, viễn thông, phân phối, du lịch, v.v...

Thách thức trong lĩnh vực dịch vụ

Bên cạnh những cơ hội do việc mở cửa với EU mang lại, Việt Nam cũng sẽ phải đối mặt với những thách thức do cam kết mở cửa các ngành dịch vụ tạo ra.

- Thách thức cho chính sách công bằng, minh bạch trong cung cấp dịch vụ phổ cập dẫn tới mất vị thế độc quyền của các doanh nghiệp nhà nước

Khi Việt Nam hội nhập ngày càng sâu vào sân chơi thương mại quốc tế, Việt Nam buộc phải mở cửa nhiều ngành cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia (ngay khi gia nhập WTO hoặc thời gian quá độ 1-5 năm) theo các mức độ liên doanh, 100% vốn nước ngoài và chi nhánh đã phá bỏ vị thế độc quyền của nhiều tổng công ty nhà nước. Các yêu cầu trong FTA Việt Nam - EU còn mạnh mẽ hơn nữa liên quan đến vị thế của các doanh nghiệp nhà nước. Thách thức đặt ra đối với các doanh nghiệp Việt Nam là cần phải nâng cao khả năng cạnh tranh thế nào khi đã mất lợi thế độc quyền. Ví dụ, trong ngành viễn thông, VNPT sẽ phải cạnh tranh thế nào khi theo cam kết Điều khoản Tham chiếu WTO đối với dịch vụ viễn thông, Việt Nam sẽ phải thiết lập một cơ quan quản lý độc lập quy định một cách bình đẳng (giữa các doanh nghiệp) về vấn đề kết nối (interconnection), giá cả và cấp phép. Trong trường hợp này VNPT không thể gây khó dễ cho các doanh nghiệp khác (như Viettel, EVN-Telecom) trong vấn đề kết nối như đã xảy ra trước đây.

Vấn đề cơ quan quản lý độc lập (independent regulator) cũng được đặt ra đối với các ngành dịch vụ khác. Đây là một thách thức vì hiện nay vẫn còn cơ chế bộ chủ quản đối với các doanh nghiệp dịch vụ trực thuộc.

Việc mất vị thế độc quyền đồng nghĩa với việc không còn trợ cấp chéo trong một số ngành dịch vụ (viễn thông, vận tải, ngân hàng), ảnh hưởng đến chính sách công bằng xã hội trong việc cung cấp dịch vụ phổ cập.

- Tăng áp lực cạnh tranh và khả năng mất thị phần các ngành dịch vụ quan trọng trong nước vào tay các doanh nghiệp EU

Khi Việt Nam mở cửa thị trường dịch vụ theo yêu cầu của FTA Việt Nam - EU, các nhà đầu tư EU với tiềm lực tài chính sẽ tập trung đầu tư vào những phân khúc thị trường có lợi nhuận cao như thành thị, khu công nghiệp, những người có thu nhập cao... và khi đó các doanh nghiệp Việt Nam với tiềm lực tài chính kém cạnh tranh hơn sẽ phải nhường lại phân khúc lợi nhuận cao trên, chuyển sang phục vụ phân khúc lợi nhuận thấp hơn, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của mình. Ví dụ, trong ngành ngân hàng, nợ xấu có thể tăng lên đối với các ngân hàng trong nước vì bị mất thị phần vào tay các ngân hàng EU, khách hàng các ngân hàng trong nước có xu hướng thuộc phân khúc không có tình hình tài chính lành mạnh.

Thậm chí, nếu các doanh nghiệp Việt Nam không nâng cao khả năng cạnh tranh của mình thì rất dễ bị các công ty của EU thôn tính ngay tại thị trường trong nước và điều này sẽ có thể tiến tới sự chi phối của các công ty EU trong các ngành dịch vụ, đặc biệt là lĩnh vực tài chính ngân hàng. Điều này đã được minh chứng từ kinh nghiệm của một số nước châu Mỹ Latinh và châu Phi về ngành ngân hàng và dịch vụ công ích.

- Thách thức trong vấn đề tạo ra sự phù hợp giữa các quy định trong nước với các thông lệ quốc tế trong lĩnh vực dịch vụ

Khi đầu tư EU thâm nhập thị trường trong nước ở một số lĩnh vực như ngân hàng, giáo dục, y tế, vận tải, bảo hiểm, dịch

vụ chuyên môn (pháp lí, kiểm toán...), pháp luật, quy định của Việt Nam cần phải điều chỉnh sao cho vừa đảm bảo những quy định về thận trọng tài chính (đôi với ngân hàng, bảo hiểm, tránh những hiện tượng xảy ra như khủng hoảng tài chính châu Á, khủng hoảng toàn cầu 2008); quy định về an toàn đường biển (vận tải biển); quy định về hành nghề luật sư, bác sĩ, giáo viên,... phù hợp với thông lệ quốc tế và đặc thù của Việt Nam.

Cơ hội xuất khẩu dịch vụ thông qua Mode 4 (xuất khẩu lao động trong các ngành dịch vụ như vận tải biển, công nghệ phần mềm, y tế,...) sang các nước EU cũng phụ thuộc vào mức độ phù hợp của các quy định trong nước về bằng cấp, chứng chỉ với các quy định của các nước nhập khẩu. Tuy nhiên hiện nay, các quy định của Việt Nam trong các lĩnh vực dịch vụ vẫn còn có những sự khác biệt với thông lệ quốc tế.

- Gia tăng tỉ lệ thất nghiệp trong lĩnh vực dịch vụ khi các doanh nghiệp Việt Nam bị thôn tính và phá sản

Việc mở cửa một số ngành dịch vụ sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh rất lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam với tiềm lực và kinh nghiệm quản lí yếu kém hơn nhiều so với các doanh nghiệp EU có thể sẽ phải thu hẹp kinh doanh, đóng cửa và bị thôn tính. Khi đó, một lượng lớn người lao động trong các doanh nghiệp đó bị thất nghiệp, chẳng hạn ngành phân phối là ngành sẽ có áp lực cạnh tranh mạnh nhất và khả năng mất việc của người lao động trong các doanh nghiệp Việt Nam rất lớn do hầu như các doanh nghiệp phân phối của Việt Nam không

đủ khả năng cạnh tranh với các nhà phân phối không lồ đến từ EU.

4.1.3. Lĩnh vực hợp tác đầu tư

Trong các FTA thế hệ mới của EU được triển khai với các đối tác như Hàn Quốc và Singapore cho thấy rất rõ hướng gắn kết giữa thương mại với đầu tư là một nội dung hết sức quan trọng mà EU muốn thông qua các FTA thế hệ mới để dòng thương mại và đầu tư sẽ là những kênh chủ yếu để lan tỏa công nghệ mới và đổi mới giữa EU với các nước ở những lĩnh vực mới cũng như lĩnh vực truyền thống. Hiện nay, khoảng hơn một nửa thương mại toàn cầu là do các công ty xuyên quốc gia thực hiện. EU chủ trương tăng cường thu hút FDI, gắn kết tự do hóa đầu tư đi liền với tự do hóa thương mại, đưa đàm phán về đầu tư song hành cùng với đàm phán về thương mại trong chiến lược FTA của mình. Một FTA với EU có thể tạo cho Việt Nam thêm sức hấp dẫn trong mắt các nhà đầu tư của EU từ nhiều góc độ:

- *Liên quan đến đầu tư vào sản xuất:* FTA Việt Nam - EU với con đường ưu tiên sang thị trường rộng lớn của EU và các dịch vụ hỗ trợ sản xuất được cải thiện với sự có mặt của các nhà cung cấp dịch vụ EU rõ ràng tạo ra một tương lai triển vọng hơn cho các khoản đầu tư sản xuất kinh doanh tại Việt Nam. Bên cạnh đó, khi tham gia FTA, hàng hóa Việt Nam có cơ hội thâm nhập các thị trường xuất khẩu lớn mạnh hơn, do thuế thấp hơn. Theo đó, Việt Nam hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài mạnh hơn các nước trong khu vực. Các nhà đầu tư

nước ngoài đặc biệt là từ Trung Quốc, ASEAN sẽ tăng cường đầu tư vào Việt Nam để tận dụng ưu thế thành viên FTA với EU của Việt Nam. Đây được coi là lợi ích lớn nhất mà Việt Nam thu được từ FTA này. Bên cạnh đó, ngay trong các thành viên EU cũng có nhiều quốc gia là đối tác đầu tư quan trọng, có khả năng bổ sung cao cho nền kinh tế Việt Nam như: Đức, Pháp, Hà Lan... Khi FTA EU - Việt Nam có hiệu lực đã thúc đẩy, gia tăng đầu tư của các nước nói trên vào Việt Nam, đặc biệt trong một số lĩnh vực Việt Nam mong muốn như phát triển các ngành công nghệ cao, nâng cao trình độ của các lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp, tạo khả năng cho Việt Nam tham gia tốt hơn vào chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu.

- *Liên quan đến đầu tư trong các lĩnh vực dịch vụ:* FTA Việt Nam - EU sẽ giảm các điều kiện đối với các nhà cung cấp dịch vụ EU và do đó khả năng tăng trưởng FDI từ các nước EU, vốn rất mạnh về nhiều ngành dịch vụ mà Việt Nam đang rất cần sẽ gia tăng như: dịch vụ tài chính - ngân hàng - bảo hiểm, năng lượng, viễn thông, cảng biển và vận tải biển nhờ giảm bớt các điều kiện đối với các nhà cung cấp dịch vụ của EU, từ đó thậm chí có thể kích thích việc gia nhập thị trường dịch vụ của các nhà đầu tư từ các nước khác nhằm tranh thủ cơ hội đầu tư tại thị trường Việt Nam.

- *Liên quan đến môi trường kinh doanh:* Những thay đổi "ngang" trong pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh (pháp luật cạnh tranh, sở hữu trí tuệ, lao động, môi trường)... theo các yêu cầu trong FTA với EU sẽ giúp cải thiện môi trường

kinh doanh của Việt Nam, từ đó tăng sức hấp dẫn của Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư.

- *Liên quan đến phát triển lan tỏa*: Xét từ khía cạnh tăng cường đầu tư thì Việt Nam sẽ được hưởng lợi nhiều từ FTA với EU. Sự tham gia của các nhà cung cấp dịch vụ từ EU sẽ làm tăng hiệu quả của thị trường (với công nghệ tốt hơn, quy trình tốt hơn và chất lượng quản lý tốt hơn). Đồng thời, toàn bộ nền kinh tế cũng sẽ hưởng lợi bởi thực tế rõ ràng là hoạt động hiệu quả của lĩnh vực phụ trợ sẽ thúc đẩy năng lực sản xuất và là nền tảng của một nền kinh tế hiệu quả và có tính cạnh tranh. Hiệp định thương mại tự do với EU sẽ làm tăng xu hướng của các công ty nước ngoài (bao gồm cả EU và các nước khác) đầu tư vào Việt Nam và đem lại những lợi ích cho nền kinh tế Việt Nam. Những lợi ích này thể hiện ở việc đưa Việt Nam trở thành địa điểm có thể mạnh về sản xuất và xuất khẩu (các hàng hóa chất lượng tốt hơn và giá thành rẻ đến từ châu Âu; thị trường rộng lớn với 3,4 tỉ người, kèm theo cả khu vực thương mại tự do của ASEAN với các đối tác ngoài khối như Trung Quốc, Ấn Độ, Nga, v.v...; tăng cường chuyển giao kỹ thuật cho Việt Nam), và từ đó sẽ hấp dẫn đầu tư với số lượng và chất lượng cao hơn trong và ngoài khu vực thương mại tự do. Khi các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là EU gia tăng đầu tư sẽ tạo ra hiệu ứng lan tỏa sang hàng loạt các vấn đề khác của Việt Nam như: sẽ tạo điều kiện cho Việt Nam đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa một cách bền vững hơn do các nhà đầu tư EU sẽ chuyển giao các công nghệ nguồn, công nghệ mới, công nghệ xanh. Bên cạnh đó, khi các doanh

ngành nước ngoài đầu tư nhiều vào Việt Nam sẽ thu hút được một lượng lớn lực lượng lao động của Việt Nam, đồng thời cải thiện kỹ năng và trình độ tay nghề cho lực lượng lao động của Việt Nam. Ngoài ra, để đáp ứng yêu cầu về nguồn nhân lực có trình độ và kỹ năng phù hợp, ngành giáo dục và đào tạo của Việt Nam phải có sự cải cách mạnh mẽ về chương trình và cách thức đào tạo cũng như tăng cường hợp tác giáo dục đào tạo với các nước EU. Cuối cùng, việc gia tăng đầu tư nước ngoài sẽ thúc đẩy quá trình cải cách thể chế của Việt Nam, hòa hợp với các tiêu chuẩn, quy định và luật lệ quốc tế.

4.1.4. Lĩnh vực thể chế và môi trường kinh doanh

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU được đánh giá là Hiệp định toàn diện, chất lượng cao theo tiêu chuẩn WTO Plus. Những lĩnh vực Việt Nam chưa cam kết trong WTO (bao gồm: đầu tư, MSCP, doanh nghiệp nhà nước và chính sách cạnh tranh, phát triển bền vững, năng lượng tái tạo...) sẽ được điều chỉnh bởi Hiệp định này. Ngoài ra, Hiệp định còn có các yêu cầu quy tắc xuất xứ hàng hóa, hợp tác hải quan, pháp lý và thể chế, các vấn đề về minh bạch hóa và các chế tài thực thi chặt chẽ hơn.

Chính vì vậy, FTA này sẽ tạo động lực cho Việt Nam phải hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường theo hướng hiện đại, cải cách mạnh mẽ DNNN, tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, kể cả với doanh nghiệp FDI; thực hiện nhất quán cơ chế thị trường, loại bỏ mọi hình thức trợ cấp trái với quy định của WTO; tạo

lập môi trường kinh doanh thông thoáng, minh bạch, có thể tiên liệu được và đảm bảo cạnh tranh bình đẳng giữa các doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân và FDI; tăng cường thể chế thực thi và chế tài xử phạt; bảo đảm sự tham gia của các bên liên quan trong quá trình xử lý tranh chấp. Bên cạnh đó, Việt Nam sẽ phải định vị lại vai trò của 3 trụ cột trong thể chế kinh tế thị trường hiện đại là thị trường, Nhà nước và doanh nghiệp. Trong đó, thị trường giữ vai trò quyết định trong việc phân bổ nguồn lực, Nhà nước sử dụng các công cụ điều tiết thị trường hợp lý và thực hiện chức năng kiến tạo phát triển và chiến lược tăng trưởng, doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như năng suất.

4.1.5. Lĩnh vực phát triển bền vững

Trong các FTA thế hệ mới triển khai với các đối tác, EU mong muốn điều chỉnh phát triển thương mại theo hướng gắn với phát triển bền vững, EU khẳng định, chính sách thương mại cần tiếp tục ủng hộ tăng trưởng xanh và ứng phó biến đổi khí hậu, cụ thể là giảm thiểu phát thải khí nhà kính. Các FTA cần đảm bảo rằng công nghiệp có khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế bền vững trong tương lai, trong đó thủy sản và nông nghiệp cần tiếp tục được cải tổ. Chính sách thương mại ủng hộ cho việc ứng phó biến đổi khí hậu cần được tiếp tục duy trì thông qua dỡ bỏ các rào cản đối với thương mại trong lĩnh vực hàng hóa môi trường và dịch vụ. Chính sách thương mại cần tiếp tục ủng hộ và khuyến khích tăng trưởng xanh trên toàn cầu trong các lĩnh vực như

sử dụng hiệu quả năng lượng và bảo vệ đa dạng hóa sinh học và môi trường. Chính vì vậy, FTA EU - Việt Nam khi được triển khai sẽ tác động tới phát triển bền vững ở Việt Nam trên một số khía cạnh sau:

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

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

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

4.1.6. Lĩnh vực mua sắm công

Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam - EU sẽ đem lại nhiều cơ hội cũng như không ít những thách thức cho Việt Nam trong vấn đề mua sắm chính phủ.

Cơ hội trong lĩnh vực mua sắm công

- Các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội tham gia thị trường mua sắm công của EU và đồng thời thị trường mua sắm công của Việt Nam sẽ thu hút được các nhà thầu có trình độ cao của EU với chi phí hợp lý

Các cam kết về vấn đề mua sắm công trong FTA Việt Nam - EU dự kiến sẽ tạo điều kiện để mở cửa thị trường mua sắm công của Việt Nam và các nhà thầu của Việt Nam sẽ phải cạnh tranh với các nhà thầu đến từ EU, điều này sẽ giúp Chính phủ Việt Nam mua sắm hàng hóa có chất lượng cao với giá cả hợp lý hơn từ EU. Theo các điều khoản pháp lý thực thi của FTA sẽ bắt buộc cả EU và Việt Nam không được phân biệt đối xử với các nhà thầu của hai bên tham gia cung cấp hàng hóa dịch vụ công. Việt Nam sẽ có thể tăng cường cho các doanh nghiệp trong nước có năng lực cạnh tranh tốt tiếp cận thị trường EU. Bên cạnh đó, các cam kết tự do hóa trong mua sắm công của FTA EU - Việt Nam có thể tạo thêm cơ hội kinh doanh cho các doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh của Việt Nam trên thị trường đấu thầu toàn cầu. Từ khía cạnh tiếp cận thị trường, Việt Nam sẽ có khả năng hưởng lợi từ các nhà cung cấp EU chi phí thấp. Triển khai FTA với EU sẽ gây sức ép cạnh tranh đối với doanh nghiệp Việt Nam và buộc các doanh nghiệp Việt Nam muốn tồn tại phải nâng cao hiệu quả hoạt động của mình.

- *Chính sách đấu thầu của Việt Nam sẽ minh bạch hơn*

Việc triển khai FTA với EU sẽ buộc Chính phủ Việt Nam phải nỗ lực trong vấn đề cải cách thủ tục đấu thầu ngày càng

minh bạch hơn và sẽ giúp cho việc thực hiện đấu thầu ở Việt Nam có hiệu quả hơn. Việc minh bạch hóa các thủ tục đấu thầu sẽ tạo ra tính công bằng trong đấu thầu, hạn chế được vấn nạn tham nhũng và lạm dụng quyền hạn để trục lợi trong đấu thầu và từ đó sẽ hỗ trợ củng cố niềm tin cho các nhà thầu EU khi tham gia vào thị trường mua sắm công tại Việt Nam. Khi niềm tin được củng cố sẽ thu hút lượng lớn các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp EU cũng như các doanh nghiệp nước ngoài khác tham gia vào đấu thầu các dự án mua sắm chính phủ.

Minh bạch sẽ giải quyết vấn đề các nhóm lợi ích và hỗ trợ chính phủ đưa ra sáng kiến tránh xung đột lợi ích giữa các bên mời thầu và nhà thầu. Kết quả là, các yêu cầu về minh bạch sẽ hỗ trợ Việt Nam mua sắm và kí kết hợp đồng đạt hiệu quả sử dụng đồng vốn, giảm tham nhũng, nâng cao quản trị và đảm bảo quản lí tài chính công bền vững, đặc biệt trong khi nợ công của Việt Nam tăng nhanh.

- Khu vực tư sẽ được hưởng lợi trong việc mở cửa lĩnh vực mua sắm đấu thầu công

Tác động của việc nâng cao tính minh bạch và trách nhiệm giải trình trong mua sắm chính phủ sẽ lan tỏa sang các lĩnh vực chính sách và quản lí công khác đối với khu vực tư nhân. Các nghiên cứu khẳng định trong trường hợp các nền kinh tế khác, tự do hóa thị trường đấu thầu sẽ có ảnh hưởng lan tỏa tích cực bao gồm tăng công ăn việc làm, đầu tư, sáng tạo đổi mới và chuyển giao công nghệ. Tại Việt Nam, tự do hóa đấu

thầu sẽ đem lại hai lợi ích bao gồm: *thứ nhất*, người tiêu dùng ở Việt Nam sẽ hưởng lợi từ môi trường kinh doanh cạnh tranh, cho phép bên mời thầu mua sắm chất lượng cao hơn với giá thành thấp hơn; *thứ hai*, FTA có thể đem lại nguồn lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam kí hợp đồng cung cấp hàng hóa và dịch vụ lao động cho khu vực công ở các nước thành viên EU.

Thách thức trong lĩnh vực mua sắm công

- *Khi triển khai vấn đề mua sắm công theo FTA với EU sẽ tạo ra áp lực tài chính không nhỏ cho Việt Nam trong việc vận hành và giải quyết tranh chấp*

Khi triển khai FTA, mua sắm công sẽ liên quan đến ba loại chi phí như: chi phí đàm phán; chi phí thực hiện; và chi phí điều chỉnh, sửa đổi. Các chi phí này liên quan tới các nội dung cụ thể như chi phí huy động thêm nguồn lực, đào tạo cán bộ, đàm phán, thiết lập tổ chức mới và tập huấn cán bộ. Các chi phí khác như in ấn, xuất bản, sửa đổi và thông tin về hệ thống đấu thầu.

Bên cạnh đó, Việt Nam còn phải chịu các chi phí về tổ chức và thực hiện liên quan đến triển khai các yêu cầu về pháp lí. Đây là một loại chi phí mà Việt Nam phải bỏ nhiều nhất vì thiếu đội ngũ chuyên gia có kinh nghiệm trong lĩnh vực pháp lí. Chi phí khác nữa là để thiết lập cơ quan giải quyết tranh chấp ở Việt Nam. Giải quyết tranh chấp hiện nay còn chung chung dựa trên tham vấn lẫn nhau, cần được thay bằng cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ FTA.

Cuối cùng, các doanh nghiệp trong nước của Việt Nam sẽ chịu chi phí điều chỉnh sửa đổi thêm vào tổng chi phí. Đây là các chi phí để doanh nghiệp thay thế sửa đổi nhằm tăng tính hiệu quả cạnh tranh với doanh nghiệp EU, có thể có các ảnh hưởng về mặt kinh tế và nhân công.

- Thách thức về khả năng cạnh tranh và thắng thầu của các doanh nghiệp Việt Nam

Doanh nghiệp Việt Nam phần lớn là các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ với tiềm lực tài chính và kinh nghiệm còn nhiều hạn chế cộng với việc trong một thời gian dài được bảo hộ, các chính sách liên quan đến đấu thầu chưa công khai, minh bạch. Trong cuộc chơi bình đẳng, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ khó có thể cạnh tranh để đưa ra giá bỏ thầu để đạt điều kiện trao thầu đối với các dự án trong nước; đối với các dự án tại thị trường EU doanh nghiệp Việt Nam còn phải đối mặt với thách thức là không có khả năng tiếp cận do không đủ tiềm lực để đấu thầu các hợp đồng có ngưỡng giá trị cao của EU. Điều này làm cho nhiều chuyên gia nghi ngại về mức độ các doanh nghiệp trong nước hưởng lợi từ thị trường đấu thầu mở trong FTA Việt Nam - EU.

- Thách thức trong việc sử dụng mua sắm công làm công cụ để thực hiện các mục tiêu kinh tế - xã hội của Chính phủ

Chính phủ Việt Nam dùng mua sắm công như là một công cụ thực thi các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội thông qua cơ chế bảo hộ cho các doanh nghiệp nhà nước trong đấu thầu các dự án phát triển kinh tế - xã hội đòi hỏi đầu tư lớn, nằm

ngoài năng lực của khu vực tư nhân, quốc phòng, an ninh, cũng như hoạt động trong các lĩnh vực hay ngành công nghiệp khó nhưng quan trọng về mặt chính trị, xã hội, mà khu vực tư nhân không muốn đầu tư. Tuy nhiên khi tham gia FTA, chắc chắn Chính phủ phải giảm khả năng tham gia điều tiết trong việc sử dụng mua sắm công như là một công cụ chính sách để phát triển.

4.1.7. Lĩnh vực sở hữu trí tuệ

Rà soát các FTA mà EU đã kí trước đây, đặc biệt là FTA với Hàn Quốc và Singapore cho thấy EU không đặt những yêu cầu quá cao về vấn đề này trừ một số nội dung mà EU đặc biệt quan tâm như bản quyền thiết kế, chỉ dẫn địa lí (đối với một số loại rượu, pho mát...). Do đó, FTA Việt Nam - EU có thể sẽ không đặt gánh nặng bổ sung quá lớn đối với Việt Nam trong lĩnh vực này. Bên cạnh đó, việc tăng cường bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ (ở mức cao hơn cam kết WTO) về mặt ngắn hạn có thể gây ra một số khó khăn cho các doanh nghiệp Việt Nam nhưng xét về lâu dài lại có lợi cho nền kinh tế Việt Nam, cụ thể:

Cơ hội trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ

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

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

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

Thách thức trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ

Khi triển khai FTA Việt Nam - EU, việc bảo hộ và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ (về mức độ cũng như lộ trình thực hiện) từ phía EU có thể sẽ là một bất lợi cho phía Việt Nam. Biểu hiện ở các mặt sau:

Trước hết, gia tăng chi phí xuất phát từ việc thực hiện các nghĩa vụ về sở hữu trí tuệ theo FTA. Ví dụ như chi phí liên quan đến mua sắm các thiết bị cần thiết cho việc xử lý đăng kí quyền sở hữu trí tuệ, thuê nhân viên, thành lập các tòa án tư pháp mới, xây dựng cơ sở mới và đào tạo nhân viên quản lí và thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Liên quan đến các biện pháp biên giới, các nguồn lực cần thiết để bảo vệ đường biên giới chống lại sự xâm nhập bất hợp pháp của hàng hóa vi phạm trên các địa hình khó khăn như đường bờ biển dài, đường biên giới địa hình phức tạp có thể rất lớn. Hơn nữa, cuộc chiến chống tham nhũng trong bộ máy hành chính thực hiện quyền sở hữu trí tuệ cũng đòi hỏi chi phí cả về thời gian và tiền bạc¹.

1. D. Matthews, *Toàn cầu hóa...*, tr. 110.

Thứ hai, là khả năng tiếp cận các loại thuốc chữa bệnh. Khi TRIPS còn đang trên bàn đàm phán, các nước đang phát triển đã bày tỏ quan ngại rằng việc cấp bằng sáng chế cho các sản phẩm dược phẩm có thể dẫn đến giá thuốc cao hơn một cách đáng kể, ảnh hưởng bất lợi đến các dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Lo ngại này đã được phản ánh trong Tuyên bố Doha về Hiệp định TRIPS và Y tế công cộng. Tuyên bố Doha yêu cầu rằng TRIPS "có thể và nên được diễn giải và thực hiện một cách hỗ trợ cho quyền của các thành viên WTO trong việc bảo vệ sức khỏe cộng đồng và đặc biệt là để thúc đẩy việc tiếp cận với thuốc chữa bệnh cho tất cả các công dân". Quyền của các thành viên WTO trong việc tận dụng quy định cấp phép bắt buộc của TRIPS (Điều 31) và áp dụng các nguyên tắc về hết hạn quyền quốc tế nhằm tạo thuận lợi cho nhập khẩu song song cũng được nhắc đến. Ngoài ra, một quyết định đã được thông qua để giải quyết các vấn đề cụ thể của các nước đang phát triển không có khả năng cung ứng trong nước các loại thuốc chữa bệnh trong trường hợp khẩn cấp¹. Vấn đề là bất chấp Tuyên bố Doha, một số FTA, trong đó có FTA EU - Việt Nam đòi hỏi sự gia tăng bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của các sản phẩm dược phẩm bằng các cách khác nhau: hạn chế các tình huống áp dụng giấy phép bắt buộc; nghĩa vụ thông qua nguyên tắc về hết hạn các quyền trong nước; gia hạn bằng sáng chế để bù đắp cho sự chậm trễ thiếu hợp lý trong việc cấp bằng sáng chế hoặc trong quá trình phê duyệt của cơ quan quản lý thị trường; hoặc bảo vệ dữ liệu thử nghiệm

1. Quyết định về việc thực hiện Đoạn 6 của Tuyên bố Doha và Nghị định thư sửa đổi Hiệp định TRIPS.

được cung cấp cho cơ quan có thẩm quyền để phê duyệt việc tiếp thị các sản phẩm dược phẩm. Vì thế, các biện pháp có khả năng hạn chế sự tiếp cận các loại thuốc chữa bệnh với giá phải chăng cho người dân vẫn tồn tại. Tại Việt Nam, 21,45% dân số có thu nhập dưới 1,25 USD mỗi ngày và việc tăng giá thuốc chữa bệnh sẽ là vấn đề¹.

Thứ ba, liên quan đến tác động mạnh mẽ của việc bảo hộ sở hữu trí tuệ đối với ngành nông nghiệp của Việt Nam. FTA với EU đòi hỏi phải cấp bằng sáng chế đối với tất cả các dạng thức sự sống, bao gồm thực vật, động vật, quá trình sinh học, gen và chuỗi gen. Việc thông qua các quy tắc này có thể có tác động kinh tế - xã hội đáng kể đến nền kinh tế dựa vào nông nghiệp như Việt Nam. Trong khi mức độ phụ thuộc đang giảm dần thì ngành nông nghiệp vẫn chiếm đến 38,7% GDP của Việt Nam và 15% giá trị xuất khẩu (bao gồm cả gạo, gỗ, cao su, cà phê và tôm)². Đồng thời, 41% lực lượng lao động vẫn đang làm việc trong ngành này và 75% dân số vẫn sống ở nông thôn. Mặc dù vậy, Việt Nam đã phê chuẩn UPOV 1991 theo cam kết trong các FTA. Trong một nghiên cứu về bảo vệ thực vật tại Việt Nam, C. Chiarolla cho rằng cơ chế hiện hành giúp các tập đoàn đa quốc gia củng cố sự hiện diện của họ tại thị trường hạt giống của Việt Nam. Cho dù các công ty của Việt Nam cũng sẽ được hưởng lợi từ sự bảo hộ sở hữu trí tuệ nhưng tác động về nâng cao phúc lợi cho mọi người dân vẫn

1. Chi số phát triển con người, 2011.

2. Thống kê của Ủy ban Châu Âu về Việt Nam tại: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113463.pdf.

là một câu hỏi còn đê ngờ. Việc lựa chọn UPOV 1991 thay cho các lựa chọn thay thế khác cũng như sự vận dụng kém hiệu quả các linh hoạt trong TRIPS về lĩnh vực này là "ví dụ cho một xu hướng hướng tới một mô hình không cân bằng trong việc thương mại các nguồn lực và kiến thức với những ảnh hưởng sâu rộng đến việc tái phân phối của cải, đổi mới nông nghiệp, tính bền vững và sự phát triển. Trong điều kiện này, tác động lan tỏa của đổi mới từ đầu tư nghiên cứu nông nghiệp có nhiều khả năng bị nắm giữ bởi các nhóm lợi ích thay cho thúc đẩy phát triển và phổ biến công nghệ trong hệ thống phân bổ sự sáng tạo, chẳng hạn như các đặc trưng trong ngành nông nghiệp ở hầu hết các nước đang phát triển"¹.

Thứ tư, liên quan đến tiếp cận tri thức. Trong khi Công ước Berne đặt ra thời hạn bảo hộ tối thiểu là 50 năm sau khi tác giả qua đời, FTA EU - Việt Nam gia tăng thời hạn này tới 70 năm. Điều này có thể có tác động kinh tế bất lợi cho các thư viện, các trường đại học, các tổ chức văn hóa và công chúng nói chung. Họ sẽ phải trả tiền bản quyền trong một thời gian dài hơn. "Sự cân bằng về quyền tác giả" đã được thay đổi theo hướng có lợi cho chủ thể quyền và bất lợi cho người sử dụng.

4.1.8. Lĩnh vực xã hội

Một trong những định hướng điều chỉnh quan trọng trong chính sách thương mại chung của EU là hướng tới tăng trưởng bao trùm. EU cho rằng, tăng trưởng bao trùm rất quan trọng với các nước, đây cũng là mục tiêu của EU khi thúc đẩy các

1. C. Chiarolla, *Sở hữu trí tuệ...*, 2009.

nước đang phát triển hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu nhằm xóa đói giảm nghèo và tạo ra các điều kiện làm việc tốt hơn. Tới đây, hệ thống chung về ưu đãi sẽ được vận hành dựa trên việc thực hiện hiệu quả về tiêu chuẩn lao động quốc tế, về các nguyên tắc quyền con người, bảo vệ môi trường và quản trị tốt. Gắn kết giữa thương mại và phát triển cũng sẽ đưa ra những tiêu chí cụ thể nhằm bảo đảm cho chính sách thương mại của EU phục vụ tốt nhất cho phát triển của chính EU và các nước đối tác. Định hướng này được EU lồng ghép vào các FTA thế hệ mới khi kí kết với các quốc gia đang phát triển. Chính vì vậy, FTA EU - Việt Nam sẽ giúp cho Việt Nam cải thiện các vấn đề xã hội, đặc biệt là đẩy nhanh tiến độ xóa đói giảm nghèo.

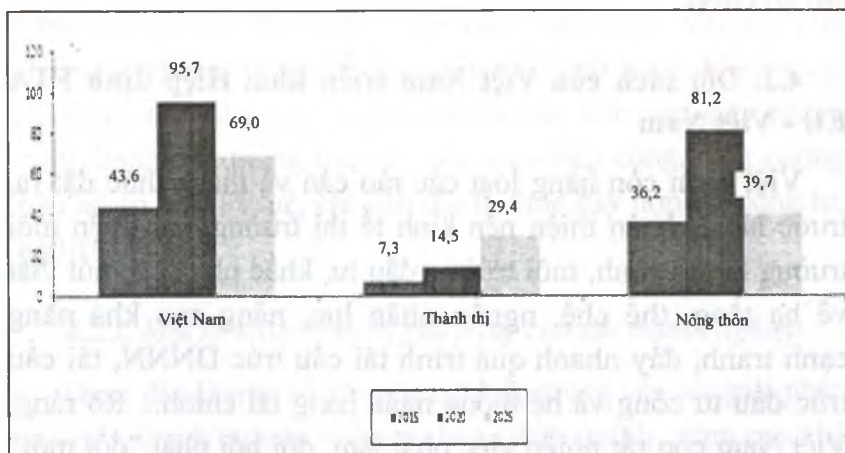
Bảng 18: Đóng góp vào tăng trưởng thu nhập của người nghèo chia theo ngành ở tất cả các kịch bản (%)

	Cơ sở 2015	Khiêm tốn 2015	Kỳ vọng 2015	Cơ sở 2020	Khiêm tốn 2020	Kỳ vọng 2020	Cơ sở 2025	Khiêm tốn 2025	Kỳ vọng 2025
Đất	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Lao động phổ thông	32,2	32,7	33,0	64,8	67,3	67,9	103,9	108,8	109,4
Lao động có tay nghề	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Vốn	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Tổng tăng trưởng	32,4	32,9	33,2	65,2	67,6	68,3	104,5	109,3	110,0

Nguồn: Mô phỏng vi mô.

Tóm lại, thu nhập của người nghèo từ lao động, vốn và đất đai trong cả ba ngành phát triển nhanh chóng nhất (da, may mặc và dệt may) chỉ chiếm 0,6% tổng số thu nhập của họ. Điều tra chi tiết cho thấy rằng mặc dù người nghèo không được hưởng lợi trực tiếp từ việc mở rộng đầu ra trong các ngành được lựa chọn, họ có thể nâng cao thu nhập ngay từ đầu bởi sự gia tăng tiền lương thực tế của họ (lao động phổ thông), và thứ hai là bằng cách tăng cung ứng lao động để đáp ứng với nhu cầu cao hơn cho người lao động trong các ngành mở rộng. Cả hai cách đều dẫn đến sự gia tăng lớn nhất đối với thu nhập thực tế của lao động phổ thông, cụ thể là những người nghèo.

Biểu đồ 19: Số người thoát khỏi đói nghèo do tác động của việc thực hiện FTA theo kịch bản kì vọng (nghìn người)



Nguồn: Mutrap, 2013.

Nghiên cứu của Mutrap cho thấy, FTA dường như tạo ra tác động tích cực hơn đối với người dân nông thôn. Kịch bản kì vọng cho thấy một tác động lớn hơn cho dân cư nông thôn so với kịch bản khiêm tốn. Đối với các hộ gia đình thành thị, các tác động trong cả hai kịch bản đều giống nhau. Điều này là do các hộ gia đình nông thôn được hưởng một phần cao hơn từ thu nhập của lao động phổ thông (98,4%) so với các hộ gia đình thành thị (97,7%). Theo vùng, các tác động trong kịch bản khiêm tốn trong nhiều trường hợp là lớn hơn một chút. Bắc Trung Bộ và đồng bằng sông Cửu Long là khu vực được hưởng lợi nhiều nhất từ FTA vì lí do tương tự như trường hợp đối với người dân nông thôn. Không có thay đổi được nhận thấy trong khu vực Đông Nam Bộ. Phân phối thu nhập tại Việt Nam kéo theo từ FTA cho thấy sự xấu đi, như được minh họa bởi sự gia tăng khiêm tốn của chỉ số GINI.

4.2. Đối sách của Việt Nam triển khai Hiệp định FTA EU - Việt Nam

Việt Nam còn hàng loạt các rào cản và thách thức đặt ra, trước hết là hoàn thiện nền kinh tế thị trường, cải thiện môi trường kinh doanh, môi trường đầu tư, khắc phục các nút thắt về hạ tầng, thể chế, nguồn nhân lực, nâng cao khả năng cạnh tranh, đẩy nhanh quá trình tái cấu trúc DNNN, tái cấu trúc đầu tư công và hệ thống ngân hàng tài chính... Rõ ràng, Việt Nam còn rất nhiều việc phải làm, đòi hỏi phải "đổi mới" lần hai, thay đổi căn bản về mô hình tăng trưởng, hướng tới

hội nhập hiệu quả với khu vực và thế giới, nâng cao chất lượng tăng trưởng, đảm bảo phát triển bền vững về kinh tế - xã hội và môi trường.

Như đã phân tích ở trên, với doanh nghiệp Việt Nam, cơ hội có nhiều nhưng thách thức cũng không nhỏ và nếu không nỗ lực hết mình thì rất có thể doanh nghiệp Việt Nam sẽ thua ngay trên sân nhà khi FTA EU - Việt Nam bắt đầu có hiệu lực. Chính các doanh nghiệp mới là những người lính xung kích trong các FTA, mới là đối tượng chịu tác động mạnh mẽ cả tích cực và tiêu cực từ quá trình hội nhập quốc tế cũng như tự do hóa thương mại. Điều này đòi hỏi sự nỗ lực vượt bậc, đầu tư công sức của mỗi doanh nghiệp vượt lên chính mình để tìm được hướng đi phù hợp nhất tận dụng cơ hội vượt qua thách thức trong triển khai FTA với EU nói riêng và hội nhập nói chung. Về phía Nhà nước, cần đồng hành với doanh nghiệp, đảm bảo cơ chế thị trường vận hành hiệu quả, như tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, đảm bảo cạnh tranh công bằng, sử dụng các đòn bẩy để phát triển các lĩnh vực mũi nhọn, minh bạch hóa thông tin, mở cửa mua sắm công, tăng cường bảo hộ sở hữu trí tuệ, chỉ dẫn địa lí, thúc đẩy hợp tác công tư, hỗ trợ hợp lí, v.v...

4.2.1. Một số khuyến nghị giải pháp cho các doanh nghiệp

Dưới đây là một số khuyến nghị tập trung vào các giải pháp của các doanh nghiệp nhằm tự hoàn thiện mình, nâng cao khả năng cạnh tranh.

Thứ nhất, tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ

DNVVN đóng vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế thị trường nói chung cũng như ở các nước EU và Việt Nam. Đây cũng là định hướng trong tăng trưởng bền vững và bao trùm của các FTA thế hệ mới của EU và tạo ra nhiều cơ hội cho DNVVN của Việt Nam. Hơn nữa, việc dịch chuyển cơ cấu theo hướng sáng tạo, kinh tế tri thức, kinh tế xanh bao gồm nông nghiệp công nghệ cao, du lịch và các ngành dịch vụ sẽ tạo ra nhiều cơ hội việc làm cho DNVVN của Việt Nam. Ở đây cần tập trung vào một số nội dung như:

- Triết lí "The small thing first", DNVVN hãy bắt đầu từ những việc nhỏ nhất, từ tìm kiếm cơ hội, thị trường ngách, các giải pháp đơn giản nâng cao năng suất, tiếp cận khách hàng, cải thiện nguồn nhân lực, thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao, áp dụng khoa học quản lí, công nghệ kĩ thuật tiên tiến, v.v... nhưng luôn từ cái hiện thực nhất, hiệu quả nhất từ cái nhỏ nhất.

- Thực tế trên nhiều lĩnh vực hiện nay nhiều doanh nghiệp Việt Nam không thể cạnh tranh được với doanh nghiệp nước ngoài, do họ có bề dày kinh nghiệm, tiềm lực tài chính, thương hiệu, uy tín... Do đó, doanh nghiệp Việt Nam thay vì đối đầu trực tiếp trên các thị trường lớn thì hãy chọn các thị trường ngách, thị trường nhỏ với chiến lược "đại dương xanh" - khai phá mảng thị trường có thể nhỏ hẹp nhưng mới và ít đối thủ cạnh tranh. Ngay trong mảng mua sắm công, thay vì tham gia đấu thầu trực tiếp những hợp đồng lớn, doanh nghiệp Việt Nam

hoàn toàn có thể lựa chọn trở thành nhà thầu phụ. Điều này phù hợp với tiềm lực và khả năng của doanh nghiệp Việt Nam hơn.

- Nâng cao vai trò của hiệp hội: So với nhiều nước có nền kinh tế phát triển, vai trò của các hiệp hội chuyên ngành, các câu lạc bộ... ở Việt Nam trong giao lưu, xúc tiến thương mại, trao đổi thông tin và hỗ trợ phát triển chuyên môn còn hạn chế, mờ nhạt cả về số lượng, quy mô và nội dung hoạt động. Vì vậy, cần chú trọng hơn nữa việc tổ chức các buổi trao đổi sinh hoạt, giới thiệu kinh nghiệm trong nước và quốc tế, cập nhật thông tin về ngành và về hoạt động kinh doanh. Những hoạt động đó tuy đơn giản nhưng rất bổ ích, tạo điều kiện phát triển và hoàn thiện năng lực của các giám đốc và cán bộ quản lí kinh doanh.

Thứ hai, tăng cường năng lực quản trị kinh doanh doanh nghiệp

Muốn hội nhập hiệu quả cần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ở trong nước, trong khu vực và toàn cầu. Tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp bằng cách nâng cao năng lực lãnh đạo của các chủ doanh nghiệp là yếu tố thiết yếu. Hai yếu tố thiết yếu hình thành năng lực tổng hợp của một doanh nhân đó là tố chất nghiệp chủ và năng lực quản lí. Tuy nhiên, ở nước ta trong nhiều trường hợp, một doanh nhân có được yếu tố thứ nhất lại thiếu yếu tố thứ hai; hoặc phát triển các yếu tố đó không đồng đều, không theo kịp sự phát triển nhanh chóng và sự đòi hỏi khắc nghiệt của hoạt động kinh doanh với mức độ cạnh tranh quốc tế hóa ngày càng cao.

Sự chủ động, tích cực phấn đấu của bản thân mỗi giám đốc và nhà kinh doanh phải là nhân tố quyết định. Doanh nhân cần chú trọng nâng cao những kỹ năng cần thiết và cập nhật những kiến thức hiện đại để đủ sức bước vào nền kinh tế tri thức. Một số kiến thức và kỹ năng có thể đã có nhưng cần được hệ thống hóa và cập nhật, trong đó cần đặc biệt chú ý những kỹ năng hữu ích như: kỹ năng quản trị hiệu quả trong môi trường cạnh tranh; kỹ năng lãnh đạo của nghiệp chủ và giám đốc doanh nghiệp; kỹ năng quản lý sự thay đổi; kỹ năng thuyết trình, đàm phán, giao tiếp và quan hệ công chúng; kỹ năng quản lý thời gian. Những kỹ năng này kết hợp với các kiến thức quản trị có hiệu quả sẽ có tác động quyết định đối với các doanh nhân, các nghiệp chủ và các nhà quản lý doanh nghiệp trong đó có DNVVN, qua đó làm tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp.

Sự yếu kém về tầm nhìn chiến lược trong phát triển kinh doanh là một trong những nguyên nhân của sự thất bại trong phát triển dài hạn. Có doanh nghiệp hoạt động rất thành công ở quy mô nhỏ nhưng thất bại ngay khi bước vào giai đoạn mở rộng quy mô. Để bồi dưỡng, phát triển năng lực quản lý chiến lược và tư duy chiến lược cho đội ngũ giám đốc và cán bộ kinh doanh trong các doanh nghiệp Việt Nam, cần chú trọng đặc biệt những kỹ năng trong kinh doanh quốc tế: phân tích kinh doanh, dự đoán và định hướng chiến lược, lý thuyết và quản trị chiến lược, quản trị rủi ro và tính nhạy cảm trong quản lý.

Hiện nay, mặc dù đã có những bước tiến lớn nhưng nếu so với trình độ quốc tế thì hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam

còn tụt hậu một khoảng cách đáng kể. Muốn nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thương trường quốc tế, chính bản thân các giám đốc và cán bộ quản lý doanh nghiệp trước hết cần tăng cường khả năng đó. Đối với giám đốc và nhà quản lý doanh nghiệp, để nâng cao khả năng làm việc và giao dịch quốc tế, tiếp cận các tiêu chuẩn, các thông lệ của thế giới cần chú trọng phát triển những kiến thức, kỹ năng chủ yếu như:

- Năng lực về ngoại ngữ: mặc dù có thể sử dụng người phiên dịch nhưng cần có ngoại ngữ tối thiểu và nên hạn chế sự phụ thuộc hoàn toàn vào phiên dịch.
- Kiến thức cơ bản về văn hóa, xã hội, lịch sử trong kinh doanh quốc tế.
- Giao tiếp quốc tế và xử lý sự khác biệt về văn hóa trong kinh doanh.
- Thông lệ quốc tế trong lĩnh vực/ngành kinh doanh.

Hệ thống kế toán quản trị có thể giúp cho doanh nghiệp đánh giá được năng lực cạnh tranh của mình, giúp cho các chủ doanh nghiệp đưa ra các quyết định ngắn hạn và dài hạn một cách khoa học; đồng thời có thể chỉ ra các nguyên nhân yếu kém trong khâu sản xuất, đánh giá được trách nhiệm quản lý của các bộ phận quản lý. Nó cho phép doanh nghiệp lập các dự toán sản xuất và kinh doanh, cung cấp thông tin cho việc ra quyết định của nhà quản trị nhanh chóng. Mặt khác, áp dụng hệ thống kế toán quản trị hiện đại, phù hợp với luật pháp quốc tế

sẽ giúp cho doanh nghiệp tham gia vào chuỗi sản xuất, chuỗi giá trị gia tăng toàn cầu.

Thứ ba, tăng cường áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế và EU vào hoạt động sản xuất kinh doanh, xây dựng các quy trình chuẩn trong sản xuất xuất khẩu

- Thực tế khẳng định, thông qua áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế, doanh nghiệp có thể thu được một số lợi ích rõ rệt như: tạo ra môi trường ổn định, nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo công cụ đảm bảo sản phẩm làm ra đạt chất lượng theo yêu cầu, đưa sản phẩm tới thị trường, thỏa mãn yêu cầu pháp lí, bảo vệ người tiêu dùng... Tuy nhiên, vấn đề ở đây là sử dụng các tiêu chuẩn quốc tế phù hợp với các tiêu chuẩn quốc gia. Vì vậy cần phải đầu tư một cách khôn ngoan. Việc lựa chọn sai lầm có thể tạo ra những hậu quả kinh tế - xã hội nghiêm trọng như: công nghệ nhập khẩu không phù hợp với điều kiện của Việt Nam, lãng phí đầu tư, không đáp ứng được tiêu chuẩn và tiêu chí của EU... Chính vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam khi áp dụng các tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật quốc tế cần phải dựa vào chiến lược kinh doanh của mình để lựa chọn áp dụng các tiêu chuẩn như: tiêu chuẩn cơ sở, tiêu chuẩn quốc gia, tiêu chuẩn quốc tế.

- Những quy định về môi trường, lao động hay bảo hộ sở hữu trí tuệ, áp dụng chỉ dẫn địa lí là xu hướng phát triển tất yếu của môi trường kinh doanh lành mạnh, văn minh. Trong quá trình hội nhập quốc tế, đây là xu thế tất yếu không chỉ ở nước ngoài mà các doanh nghiệp phải tuân thủ ngay tại sân nhà.

Do đó, thay vì cố tình trì hoãn, đi theo lối kinh doanh cũ, doanh nghiệp Việt Nam cần đổi mới tư duy, từng bước cải cách hoạt động của doanh nghiệp cho phù hợp thông lệ quốc tế, với xu thế của thời đại.

- Doanh nghiệp Việt Nam trong chiến lược kinh doanh có định hướng xuất khẩu sản phẩm sang EU cần phải nắm được các rào cản, tiêu chuẩn, biện pháp kỹ thuật nào tại thị trường EU cần phải vượt qua để có chiến lược tiếp cận thị trường và chiến lược sản phẩm thích hợp.

Thứ tư, sử dụng tư vấn pháp lý và chuyên gia tư vấn để hiểu rõ luật chơi của FTA, hiểu rõ luật pháp của EU, hiểu rõ thị trường EU

Doanh nghiệp Việt Nam cần sử dụng các dịch vụ tư vấn pháp luật chuyên nghiệp do FTA với EU có phạm vi rộng bao gồm nhiều lĩnh vực, kể cả những lĩnh vực phi truyền thống như: lao động, môi trường, chống tham nhũng, cải cách doanh nghiệp nhà nước và mua sắm công có gắn kết với thương mại. Khả năng cạnh tranh quốc tế của một doanh nghiệp hiện đại đòi hỏi cả khả năng nắm bắt luật chơi, tư duy pháp lý và vận dụng luật chơi sao cho hiệu quả nhất trong chiến lược kinh doanh, tiếp cận thị trường, đưa ra sản phẩm, bảo vệ quyền lợi chính đáng trong các trường hợp cần thiết. Việc Việt Nam gia nhập Hiệp định EVFTA lần này là sự hội nhập sâu hơn, mạnh hơn, đa dạng và phức tạp hơn vào nền kinh tế quốc tế. Nếu không có sự hiểu biết pháp luật, không nâng cao năng lực pháp lý thì các doanh nghiệp sẽ phải đối diện với không ít khó khăn, thậm chí rủi ro lớn trong hoạt động kinh doanh.

Mặt khác như triết lí trong kinh doanh của EU "More freer more ruler" tức càng tự do càng nhiều luật, riêng pháp luật cộng đồng đã có tới 80 ngàn trang, ngoài ra còn pháp luật của từng nước, do vậy các doanh nghiệp không thể nắm bắt hết được các luật liên quan tới cạnh tranh, chống độc quyền, kiểm soát hỗ trợ nhà nước, tiêu chuẩn môi trường, biến đổi khí hậu, rồi tiêu chuẩn lao động, công đoàn, v.v... mà cần phải sử dụng tư vấn, dịch vụ pháp luật. Đây cũng là những kinh nghiệm mà các nước phát triển hơn Việt Nam nhiều như Singapore, Hàn Quốc đều chú trọng.

Thứ năm, hợp tác đào tạo nguồn nhân lực, hợp tác lao động với EU, chú trọng tới các đối tác truyền thống Đông Âu, có cộng đồng người Việt ở nước sở tại, tăng cường tham gia vào chuỗi cung ứng ở EU

Nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng hàng đầu, việc hợp tác đào tạo nguồn nhân lực với các nước EU sẽ tạo nên một đội ngũ các nhà quản lí, các nhà môi giới, các cán bộ công nghệ, các kĩ sư, nhà thiết kế, thợ lành nghề, công nhân vừa có chuyên môn vừa am hiểu văn hóa, ngôn ngữ, pháp luật, xã hội châu Âu, chắc chắn sẽ giúp các doanh nghiệp hội nhập sâu rộng và hiệu quả với EU, tham gia vào chuỗi giá trị gia tăng toàn cầu, cạnh tranh tốt trong khu vực. Đương nhiên không chỉ các doanh nghiệp có thể tự mình đào tạo nguồn nhân lực được mà phải có sự hậu thuẫn, tạo điều kiện, hỗ trợ của nhà nước theo hướng kết hợp giữa nhà nước và thị trường, có thể "nhập khẩu" giáo dục và đào tạo của châu Âu vào Việt Nam, hội nhập giáo dục đào tạo và khoa học công nghệ với EU cũng

như mở ra cơ hội hợp tác lao động với EU và khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Liên minh Châu Âu.

Việc hợp tác trao đổi lao động trong lĩnh vực dịch vụ có nhiều cơ hội cho các DNVTN trong điều kiện thị trường cạnh tranh đặc biệt trong các lĩnh vực thủ công của Việt Nam có truyền thống tốt, giá rẻ, trong khi đó tiền lương và các chế độ bảo hiểm của người lao động ở châu Âu là rất đắt; ngoài ra châu Âu cũng có nhu cầu cao về lao động giản đơn theo mùa vụ...

Hiện nay, ở một số nước EU có cộng đồng người Việt khá đông như Pháp, Đức, Ba Lan, Cộng hòa Séc, Hungary, và có doanh nghiệp Việt Nam tại đây sẽ là cầu nối giúp cho hàng hóa xuất khẩu thâm nhập sâu vào thị trường EU, cải thiện giá trị gia tăng trong chuỗi cung ứng cũng như nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng Việt, các doanh nghiệp trong nước nên chú trọng tăng cường hợp tác, liên doanh liên kết với các doanh nghiệp này.

4.2.2. Đối sách triển khai Hiệp định FTA EU - Việt Nam từ phía Nhà nước

Thứ nhất, Việt Nam cần phải hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường theo các chuẩn mực quốc tế

Đây là điều kiện tiên quyết để kí kết và triển khai FTA EU - Việt Nam. Bám sát vào những tiêu chí mà EU đưa ra trong việc chống bán phá giá như sau:

- Các quyết định kinh doanh và giá cả được đưa ra dựa theo các tín hiệu của thị trường và không có sự can thiệp quá nhiều từ phía Chính phủ;

- Hệ thống sổ sách kế toán tuân theo các tiêu chuẩn kế toán quốc tế (IAS), được kiểm toán độc lập và được áp dụng cho mọi mục đích;

- Không có những biến dạng đáng kể từ hệ thống kinh tế phi thị trường trước đó;

- Pháp luật về phá sản và tài sản phải bảo đảm sự ổn định và chắc chắn về mặt pháp lí cho hoạt động của doanh nghiệp;

- Sự chuyển đổi của đồng nội tệ theo tỉ giá của thị trường.

Đến nay, sau một chặng đường tương đối dài, với những nỗ lực không ngừng của Chính phủ trong việc điều chỉnh và hoàn thiện các chính sách pháp luật, thúc đẩy các giải pháp tái cơ cấu nền kinh tế, xây dựng và định hướng phát triển nền kinh tế theo cơ chế thị trường, thúc đẩy tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế vẫn còn tồn tại nhiều bất cập và cho đến nay EU chưa xác nhận Việt Nam có một nền kinh tế thị trường đầy đủ.

Chính những bất cập và tồn tại này đã và đang cản trở sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam khi tham gia vào sân chơi quốc tế. Đặc biệt, khi FTA Việt Nam - EU được thông qua và áp dụng sẽ tạo ra những tác động rất lớn cho Việt Nam trên tất cả các góc độ từ kinh tế, xã hội và môi trường: xóa bỏ hầu hết thuế quan, mở cửa thị trường, thực thi những cam kết về bảo hộ sở hữu trí tuệ, tiêu chuẩn lao động, các tiêu chuẩn kỹ thuật, và cam kết xây dựng chính quyền minh bạch... hướng tới xóa bỏ rào cản, tạo điều kiện cho hàng hóa, dịch vụ và tư bản được lưu thông trong nội khối ngày một dễ dàng, nhà đầu tư an tâm hơn trong một môi trường thể chế ổn định... Trong đó, yêu cầu

bảo hộ sở hữu trí tuệ được nâng cao, với những chế tài khắc nghiệt hơn khi các thành viên vi phạm thương mại tự do, nhưng đòi hỏi về minh bạch trong đầu tư công, mua sắm chính phủ, quyền tự do lao động, bảo vệ giới thợ... Điều này đòi hỏi Việt Nam phải nỗ lực hết sức trong việc hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, có như vậy Việt Nam sẽ không bị thua thiệt trong sân chơi FTA với EU cũng như các FTA khác.

Để hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, tạo lập môi trường kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp, tạo điều kiện tốt nhất để phát huy tính hiệu quả của FTA chúng tôi xin đưa ra một số khuyến nghị như sau:

- Hoàn thiện khuôn khổ pháp lí và hệ thống luật pháp

Cần nhanh chóng hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam cho phù hợp luật chơi quốc tế và thể chế kinh tế thị trường. Bao gồm các bộ luật chủ yếu như: Luật Chính quyền địa phương, Luật Đầu tư công, Luật Quản lí vốn Nhà nước, Luật Chống độc quyền, Luật Tổ chức Chính phủ, Luật Ngân sách, Luật Kinh doanh bất động sản (sửa đổi), Luật Doanh nghiệp (sửa đổi), Luật Đầu tư (sửa đổi), Luật Cạnh tranh (sửa đổi)... Việc sửa đổi các bộ luật đã nêu ở trên hết sức cần thiết để đảm bảo nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường, thực thi vai trò can thiệp và điều tiết của Chính phủ mà không cản trở, bóp méo sự phát triển của thị trường.

Đẩy mạnh việc sửa đổi, bổ sung, ban hành các văn bản, quy phạm pháp luật phục vụ cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trên cơ sở đối chiếu, so sánh với các

cam kết, chuẩn mực trong các điều ước quốc tế mà Việt Nam đã tham gia, tạo sự phù hợp giữa pháp luật trong nước và quốc tế, đảm bảo thực hiện đúng các cam kết quốc tế trong hội nhập. Khẩn trương rà soát các văn bản hướng dẫn thi hành luật để loại bỏ những văn bản chồng chéo, trùng lặp, trái ngược nhau, không phù hợp với thực tế và thiếu tính khả thi, đồng thời nâng cao chất lượng các văn bản quy phạm pháp luật để có thể có hiệu lực tương đối ổn định trong một thời gian nhất định.

- Hoàn thiện và đồng bộ hóa các thị trường trong nước

Thế chế kinh tế thị trường hiện đại đòi hỏi phải tạo lập được môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các chủ thể tham gia thị trường. Cạnh tranh là thuộc tính của kinh tế thị trường, là một trong những tiêu chí đo lường tính thị trường của nền kinh tế. Một thị trường cạnh tranh cao có tác dụng kiểm giữ giá tốt hơn sự kiểm soát giá của nhà nước. Cạnh tranh buộc doanh nghiệp phải tiết giảm chi phí, nâng cao năng suất, bảo đảm hiệu quả. Chính phủ phải chỉ đạo rà soát, đánh giá mức độ cạnh tranh trong từng ngành sản xuất, dịch vụ, loại bỏ sự phân biệt đối xử còn tồn tại trong thực tế giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế. Hoàn thiện pháp luật về cạnh tranh, kiểm soát độc quyền tự nhiên; tăng cường năng lực của cơ quan bảo vệ SHTT và cơ quan quản lý cạnh tranh trong việc xử lý các vụ việc cạnh tranh không lành mạnh và lợi dụng vị thế thống lĩnh thị trường để hạn chế cạnh tranh.

Thế chế kinh tế thị trường hiện đại trong điều kiện toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và việc vận dụng

FTA nói riêng đòi hỏi phải định vị lại mối quan hệ giữa Nhà nước và thị trường. Theo đó, Nhà nước chuyển từ việc can thiệp trực tiếp vào các quá trình kinh tế sang thực hiện chức năng kiến tạo phát triển: bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô, tạo lập môi trường thuận lợi cho đầu tư và kinh doanh; tạo cơ chế phát triển và nâng cao chất lượng các dịch vụ công. Chính vì vậy, trong giai đoạn tới chúng ta cần phải thúc đẩy và hoàn thiện các thị trường chủ yếu sau:

Thị trường hàng hóa và dịch vụ: Cần phát triển thị trường trong nước theo hướng đúng các chuẩn mực kinh tế thị trường đã được đưa ra nhằm đáp ứng xu hướng chung của hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và các cam kết đã được thực thi theo các điều khoản của FTA với EU nói riêng. Trong giai đoạn chuyển đổi, sự cạnh tranh của các hàng hóa công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ của chúng ta còn yếu, do vậy Chính phủ cần có những chương trình hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước tiếp cận với các doanh nghiệp quốc tế thông qua các hội chợ triển lãm, giới thiệu sản phẩm, thúc đẩy các chương trình quảng bá sản phẩm... thực thi các chính sách kết nối và đồng bộ hóa các thị trường hàng hóa, tài chính, thị trường lao động... tập trung nguồn lực phát triển nhanh, mạnh và toàn diện thị trường dịch vụ nhất là những dịch vụ có giá trị gia tăng lớn như: dịch vụ viễn thông, dịch vụ công nghệ thông tin, dịch vụ tư vấn khoa học công nghệ, dịch vụ logistic, du lịch.

Về thị trường tài chính: Cần phát huy vai trò điều tiết thị trường tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước như một ngân hàng trung ương hiện đại để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững

và kiểm soát lạm phát. Tạo môi trường pháp lý thuận lợi, thu hút nhiều loại hình chủ thể tham gia vào thị trường tiền tệ. Hoàn thiện hệ thống luật pháp, cơ chế, chính sách cho sự hoạt động và phát triển lành mạnh của thị trường chứng khoán.

Về thị trường lao động: Lao động và phát triển bền vững được xem là một trong những ưu tiên của EU trong các FTA thế hệ mới của Liên minh Châu Âu. Chính vì vậy, chúng ta cần đổi mới cơ chế điều tiết quan hệ giữa cung và cầu về số lượng và chất lượng lao động trên thị trường. Hỗ trợ phát triển kinh tế phi nông nghiệp ở nông thôn để tạo thêm công ăn việc làm. Nâng cao chất lượng lao động thông qua các chương trình đào tạo tại các trung tâm đào tạo nghề...

Về thị trường công nghệ: Sớm rà soát, sửa đổi, bổ sung và ban hành mới những văn bản dưới luật liên quan tới sở hữu trí tuệ cho phù hợp với thông lệ quốc tế và những cam kết của Việt Nam đối với EU. Đổi mới công tác quản lý và tổ chức hoạt động khoa học và công nghệ theo hướng thương mại hóa; kiện toàn bộ máy quản lý nhà nước về tài chính - kế toán trong chuyển giao công nghệ, sở hữu trí tuệ, thị trường khoa học và công nghệ nhằm khai thác những lợi thế cũng như phát huy khả năng cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ viễn thông, công nghệ trong bối cảnh FTA với EU có hiệu lực.

- *Đẩy mạnh cải cách hành chính, cải thiện môi trường kinh doanh*

Trên tinh thần hoàn thiện các khung khổ luật pháp, chúng ta cần nhanh chóng hoàn thiện công tác tổ chức hành chính,

mạnh dạn xóa bỏ những thủ tục hành chính quan liêu, mang tính xin cho, chuyển sang dịch vụ công, đảm bảo tính công khai minh bạch trong quyết định. Tập trung giải quyết triệt để những tồn tại về thủ tục đăng kí kinh doanh, thủ tục xuất nhập khẩu, thủ tục vay vốn tín dụng, đóng thuế... Đây mạnh cải cách hành chính trong hoạt động xuất nhập khẩu và đầu tư, xóa bỏ các thủ tục rườm rà, tạo môi trường thuận lợi và thông thoáng cho các hoạt động này theo hướng thị trường, phù hợp với các cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ WTO nói chung và FTA EU - Việt Nam nói riêng.

Thứ hai, hoàn thiện cơ chế quản lí và giám sát các hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, bảo hộ quyền SHTT theo cam kết trong Hiệp định

- Đối với lĩnh vực hàng hóa công nghiệp, nông nghiệp và thủy sản

Cần chủ động, tích cực tận dụng những cơ hội mà Hiệp định mang lại là sự gia tăng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng chủ lực của Việt Nam như giày dép, thủy sản, đồ gỗ... sang thị trường EU và ngược lại, các hàng hóa thiết bị máy móc, hóa chất, dược phẩm của EU cũng có cơ hội xuất khẩu vào thị trường Việt Nam.

Đối với các dòng sản phẩm nông nghiệp, trong đàm phán FTA, cam kết về mở cửa thị trường nông sản, giảm rào cản thuế quan, áp dụng các tiêu chuẩn vệ sinh dịch tễ, kiểm dịch động vật... trong bối cảnh năng lực cạnh tranh của Việt Nam còn quá thấp, năng lực sản xuất và công nghệ còn hạn chế

trong khi phải đối mặt thường xuyên với các loại dịch bệnh trên đàn gia súc, gia cầm được xem là vấn đề hết sức khó khăn đối với Việt Nam.

Để hàng hóa nông nghiệp của Việt Nam có khả năng cạnh tranh được với các nước khác tại thị trường EU, cũng như đứng vững trước áp lực cạnh tranh về giá, về chất lượng của các mặt hàng nông sản từ EU tại thị trường trong nước thì các nhóm giải pháp phát triển chuỗi giá trị nông sản cần phải được thực thi và áp dụng, trong đó chính sách về việc cung ứng giống, kỹ thuật nuôi trồng, chăm sóc, bảo quản, chế biến sau thu hoạch cần phải được thiết lập ngay.

Trong giai đoạn sắp tới được xem là thời kì chuyển đổi mà chúng ta có thể thực thi cơ chế thuế để bảo hộ các sản phẩm nông nghiệp trong nước, Chính phủ cần có các chương trình đào tạo, phổ biến kỹ năng sản xuất nông nghiệp cho người dân, thực hiện các chương trình truyền thông nhằm nâng cao nhận thức cho cả người dân và doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp trong vấn đề sử dụng và áp dụng các quy chuẩn về chăn giết mổ động vật.

Đối với lĩnh vực thương mại dịch vụ và đầu tư

Đây được xem là lĩnh vực tương đối phức tạp đối với các cơ quan quản lý khi phải giám sát cũng như thực thi các nhóm giải pháp cho những loại hình cụ thể như: (1) Cung cấp qua biên giới; (2) Tiêu dùng ngoài lãnh thổ (người sử dụng dịch vụ mang quốc tịch một nước đi đến một nước khác và sử dụng dịch vụ ở nước đó); (3) Hiện diện thương mại (người cung cấp dịch vụ

mang quốc tịch một nước đi đến một nước khác, lập ra một pháp nhân và cung cấp dịch vụ ở nước đó) và (4) Hiện diện thể nhân: người cung cấp dịch vụ là thể nhân mang quốc tịch một nước đi đến một nước khác và cung cấp dịch vụ ở nước đó.

Đây được xem là lĩnh vực trọng yếu của kinh tế EU khi mà lĩnh vực này chiếm đến 3/4 trong cơ cấu GDP, là nhân tố quyết định sự tăng trưởng về kinh tế cũng như khả năng cạnh tranh trên toàn cầu. Với thế mạnh và tính chuyên nghiệp trong các dịch vụ như kế toán, kiểm toán, truyền thông và vận tải, EU đã và đang chiếm lĩnh hầu hết các thị trường trong và ngoài khu vực thông qua các hiệp định thương mại tự do.

Như vậy, đối với Việt Nam, để quản lí và thúc đẩy các hoạt động dịch vụ khi FTA giữa hai bên có hiệu lực, Chính phủ cần thực thi các nhóm giải pháp sau:

- Nhanh chóng hoàn thiện biểu thuế quan chung về dịch vụ cho 150 phân ngành đang được thực thi tại Việt Nam theo các cam kết về tự do hóa thương mại dịch vụ EVFTA.

- Thực thi minh bạch hóa chính sách tự do hóa thương mại trong lĩnh vực dịch vụ theo các yêu cầu của GATS.

- Nâng cao năng lực cho các bộ, ngành, cơ quan Chính phủ phụ trách về các lĩnh vực dịch vụ. Thiết lập các cơ chế chính sách điều phối từ đó thúc đẩy sự gắn kết giữa các ngành dịch vụ với nhau.

- Thực thi xóa bỏ vị trí độc quyền của các doanh nghiệp nhà nước, thực thi đối xử bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp nước ngoài.

- Xóa bỏ các loại hình trợ cấp của Chính phủ đối với các doanh nghiệp nhà nước theo các cam kết của WTO và cam kết trong FTA, đặc biệt là trợ cấp chéo trong một số ngành dịch vụ viễn thông, vận tải, ngân hàng...

- Thúc đẩy nhóm giải pháp tái cơ cấu hệ thống tài chính ngân hàng, giải quyết vấn đề nợ xấu, nâng cao khả năng cạnh tranh ứng phó trước làn sóng thôn tính của các ngân hàng châu Âu nói riêng và các tác động của các cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nói chung.

- Nhanh chóng hoàn thiện các quy chuẩn về an toàn đường biển (vận tải biển); quy định về hành nghề luật sư, bác sĩ, giáo viên,... phù hợp với thông lệ quốc tế và đặc thù của Việt Nam.

- Xây dựng và hoàn thiện các nhóm giải pháp về xuất khẩu dịch vụ thông qua Mode 4 (xuất khẩu lao động trong các ngành dịch vụ như vận tải biển, công nghệ phần mềm, y tế,...) sang các nước EU cũng phụ thuộc vào mức độ phù hợp của các quy định trong nước về bằng cấp, chứng chỉ với các quy định của các nước nhập khẩu. Hiện nay, vẫn còn những khác biệt giữa Việt Nam và các nước trong những quy định này.

- Thực thi các cam kết đầy đủ về vấn đề tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia trong tất cả các ngành trừ dịch vụ nghe nhìn, y tế và giáo dục.

- Thực thi những cam kết phương thức 3 về dịch vụ hạ tầng như viễn thông, vận tải, năng lượng và dịch vụ tài chính.

- Thực thi những cam kết phương thức 1, cung cấp qua biên giới; đặc biệt cho những dịch vụ có thể cung cấp bằng phương tiện điện tử.

- Minh bạch hóa các chính sách thúc đẩy và thu hút đầu tư FDI.

- Về sở hữu trí tuệ

Đây là lĩnh vực mà EU hết sức quan tâm trong đàm phán và triển khai FTA với Việt Nam và các đối tác. Mặc dù Việt Nam hiện đang là thành viên của Hiệp định TRIPS cũng như việc Chính phủ đã có những văn bản quy pháp, hệ thống pháp lí để quản lí, xử lí các hình thức vi phạm quyền sở hữu trí tuệ như vi phạm bản quyền, sản xuất hàng nhái hàng giả, nộp đơn yêu cầu bảo hộ nhãn hiệu trùng hoặc tương tự gây nhầm lẫn với các thương hiệu được các công ti nước ngoài sử dụng trong nhiều năm. Việc thực thi kém hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ trong thời gian qua tại Việt Nam được xem là nguyên nhân khiến cho các công ti nước ngoài, đặc biệt là các doanh nghiệp châu Âu không chuyên nhượng hoặc chuyển giao các quyền tài sản hoặc các bí quyết về công nghệ tiên tiến.

Một số giải pháp Chính phủ và các bộ, ngành cần triển khai nhằm tăng cường hiệu lực của luật bảo hộ quyền SHTT như sau:

- Chính phủ có trách nhiệm giao cho các đơn vị liên quan rà soát và đánh giá tính khả thi của các văn bản luật, nghị định, các thông tư hướng dẫn triển khai đăng kí, bảo hộ sản phẩm, đăng kí nhãn hiệu...

- Nâng cao năng lực cho cán bộ thẩm định của Cục SHTT để đảm bảo quá trình thẩm định và đánh giá các trường hợp vi phạm được nhanh chóng và chính xác. Hoạt động tố tụng giải quyết tranh chấp của tòa án đối với các trường hợp vi phạm quyền SHTT trong thời gian qua vẫn chưa thực sự có hiệu quả, chính vì vậy, giải pháp nâng cao năng lực cho đội ngũ thẩm phán cần phải được triển khai.

- Nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ hải quan tại khu vực biên giới, thiết lập hệ thống truy xuất thông tin về các nhãn hiệu, bằng sáng chế, kiểu dáng công nghiệp... để có thể nhanh chóng giải quyết, bắt giữ các hàng hóa nhập khẩu vi phạm quyền SHTT.

- Xây dựng cơ chế phối hợp giữa cơ quan thực thi quyền SHTT và cơ quan quản lý, giữa các ban ngành trung ương với các cơ quan địa phương, giữa tòa án với hải quan, quản lý thị trường, công an kinh tế và thanh tra Bộ KHCN.

- Thực hiện các chương trình truyền thông trên phạm vi toàn quốc với phương châm thúc đẩy sự nhận thức của người dân trong vấn đề vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, xây dựng nền văn hóa sáng tạo trong cộng đồng dân cư. Giải thích và giúp cộng đồng dân cư, doanh nghiệp hiểu được lợi ích cốt lõi trong nỗ lực của quốc gia để bảo vệ thực thi quyền SHTT và các quyền có liên quan.

Về TBT, SPS, phòng vệ thương mại

Trong quá trình triển khai EVFTA thì việc triển khai thực thi giữa hai bên về các điều khoản về TBT, SPS, phòng vệ

thương mại... sẽ vẫn được coi là những rào cản mà hàng hóa xuất khẩu Việt Nam hay nhập khẩu từ EU phải đối mặt.

Các nguyên tắc chính trong TBT là hài hòa, minh bạch, vừa đủ và không phân biệt đối xử. Các nguyên tắc này được cụ thể hóa thành các tiêu chí, điều kiện cho từng loại hàng hóa, nhóm sản phẩm khác nhau một cách khá chặt chẽ và khắt khe như dán nhãn mác (CE), dấu CE, quy định về an toàn thực phẩm, mức độ dư lượng tối đa... So sánh các FTA mà EU kí gần đây có thể thấy vấn đề liên quan đến TBT chỉ chủ yếu gồm những nội dung liên quan đến thủ tục (theo hướng tăng cường các thủ tục ràng buộc các chính phủ khi ban hành hay thực thi những quy định TBT, SPS, phòng vệ thương mại) chứ không quy định cụ thể về các tiêu chuẩn/yêu cầu xác định cho từng loại hàng hóa.

- Chính phủ cần thiết lập Ủy ban phụ trách và giải quyết các vấn đề liên quan đến hàng rào thương mại TBT, là cầu nối giữa doanh nghiệp trong nước với các cơ quan hữu quan châu Âu trong vấn đề điều tra, áp dụng các điều khoản áp dụng các hàng rào kỹ thuật (TBT), vệ sinh dịch tễ (SPS), phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) trong triển khai FTA với EU.

- Hiện đại hóa thủ tục hải quan, minh bạch, áp dụng công nghệ thông tin, các thủ tục liên quan tới chứng nhận xuất xứ, chỉ dẫn địa lí, SPS, cần có hướng dẫn cụ thể và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- Về mua sắm công

Quan tâm về thị trường mua sắm chính phủ được xem là một trong những nội dung mở rộng trong các FTA thế hệ mới của EU. Những cam kết của Chính phủ trong mua sắm công thể hiện bằng sự minh bạch trong chính sách, không phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước trong các quy trình đấu thầu... Các quy định về thủ tục đấu thầu, hồ sơ mời thầu phải đúng chuẩn mực, phù hợp với các chuẩn mực quốc tế, quy chế giải quyết kiến nghị, khiếu nại... phải rõ ràng.

Một số khuyến nghị liên quan tới lĩnh vực này là:

- Giải quyết triệt để vấn đề mưu cầu đặc lợi của các nhóm lợi ích, giải quyết các vấn đề trong xung đột lợi ích giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài khi tham gia đấu thầu.

- Nâng cao công tác quản trị và quản lý tài chính công của Chính phủ. Sự hài hòa hóa và minh bạch trong các gói thầu sẽ phân bổ hiệu quả nguồn lực và tiết kiệm ngân sách vì các nhà cung cấp có năng lực cạnh tranh, chi phí thấp sẽ tiếp cận Việt Nam. Việc cải thiện quản trị khu vực công là tiền đề mang lại lợi ích hiệu quả kinh tế.

- Thiết lập các cơ quan giải quyết tranh chấp về vấn đề mua sắm công có sự tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt là cơ chế giải quyết trong khuôn khổ FTA với EU. Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ thực thi và quản lý các hoạt động đấu thầu quốc tế.

- Thiết lập một tổ chức rà soát độc lập trong nước để xử lý giải quyết kiến nghị, khiếu nại trong đấu thầu và hệ thống giải

quyết tranh chấp để xử lí các tranh chấp của nhà thầu, áp dụng như các hiệp định EU đã kí kết.

- Thực hiện các chương trình đào tạo, nâng cao năng lực quản lí, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong nước.

- Thực thi các cam kết về việc xóa bỏ sự hỗ trợ của Chính phủ đối với các doanh nghiệp nhà nước trong quá trình mua sắm công gắn với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, an ninh quốc phòng.

- Về vấn đề lao động và môi trường

Đối với Việt Nam, thực hiện các cam kết này sẽ là cơ hội tốt để chúng ta cải thiện hệ thống pháp luật, đặc biệt là từ góc độ phát triển bền vững, vì quyền con người, minh bạch hóa và cải cách hành chính. Do vậy, trong lĩnh vực này để thực hiện theo đúng những cam kết đã được đưa ra trong FTA, một số khuyến nghị là:

- Xây dựng và hoàn thiện bộ luật lao động trong đó đặc biệt chú trọng đến các điều khoản về an toàn lao động, điều khoản về cấm thuê mướn lao động trẻ em, lao động bị cưỡng bức, phân biệt và đối xử trong tuyển dụng lao động, đảm bảo quyền tiếp cận công lí trong thực thi pháp luật lao động...

- Tăng cường chế tài đảm bảo hiệu lực về luật môi trường từ phía các cơ quan thực thi pháp luật, phát huy dân chủ, có sự tham gia của người dân trong giám sát pháp luật và tạo điều kiện khuyến khích các doanh nghiệp chú trọng bảo vệ môi trường.

Thứ ba, Chính phủ cần phải tập trung nguồn lực, cơ chế chính sách nhằm phát triển công nghiệp phụ trợ

Phân tích và đánh giá về triển vọng trong quan hệ hợp tác thương mại EU- Việt Nam trong thời gian tới khi FTA có hiệu lực, chúng tôi nhận thấy các mặt hàng chủ lực của Việt Nam là điện tử, dệt may, da giày, lắp ráp ô tô, xe máy sẽ tiếp tục chi phối đến kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, nhìn nhận về nội tại các ngành công nghiệp chủ chốt trên có thể dễ dàng nhận thấy hầu như các ngành này đều chưa có công nghiệp hỗ trợ đi kèm. Để tạo nên sản phẩm, các doanh nghiệp đều phải nhập nguyên vật liệu từ các quốc gia khác trong khu vực như Trung Quốc, Thái Lan, Singapore... Mặc dù EU đã đơn giản hóa các quy định về xuất xứ sản phẩm trong FTA với Việt Nam, chấp nhận các nguyên vật liệu nhập khẩu từ các quốc gia khác trong khu vực cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, song sự bị động về nguyên vật liệu nhập khẩu, khả năng quản lí về chất lượng nguyên phụ liệu còn hạn chế dẫn đến chất lượng mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam không cao, sản xuất còn manh mún, chi phí sản xuất cao.

Việt Nam đang ngày càng hội nhập sâu vào sân chơi thương mại thế giới thông qua việc đàm phán và triển khai các hiệp định thương mại tự do như FTA EU-VN, TPP... thông qua các chính sách thúc đẩy đầu tư, các doanh nghiệp nước ngoài đã nhanh chóng có mặt tại Việt Nam. Tuy nhiên, việc thiếu hụt ngành công nghiệp phụ trợ, sự yếu kém của các doanh nghiệp nội trong việc gia công sản xuất các linh kiện, thiết bị máy móc, sự thiếu chuyên nghiệp trong quản lí... được xem là

những trở ngại đối với hầu hết các doanh nghiệp FDI khi triển khai đầu tư sản xuất tại Việt Nam. Hơn nữa đây cũng là lĩnh vực mà chúng ta phụ thuộc nặng nề vào Trung Quốc, làm thâm hụt cán cân thương mại cũng như nhiều tác động tiêu cực khác tới an ninh chủ quyền quốc gia.

Trong thời gian qua, Nhà nước cũng đã ban hành các chính sách tạo điều kiện ưu đãi cho các doanh nghiệp phát triển ngành phụ trợ. Tuy nhiên, những ưu đãi này chưa rõ ràng và còn mang tính hình thức cào bằng. Đối tượng được hưởng nhiều ưu đãi nhất lại không phải là doanh nghiệp nội mà chiếm tới 70% là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Quy định tại Thông tư 14/2012/TT-NHNN về việc hỗ trợ lãi vay 15%/năm đối với doanh nghiệp phát triển CNHT cho thấy, Nhà nước thực sự quan tâm và muốn phát triển ngành công nghiệp này, song thực tế hiện nay, các doanh nghiệp sản xuất hàng phụ trợ của Việt Nam còn quá yếu, do đó, rất khó để có thể tiếp cận được nguồn vốn này.

Để có thể phát triển được ngành công nghiệp phụ trợ trong nước, chúng tôi khuyến nghị như sau:

- Thiết lập chiến lược dài hạn để phát triển ngành công nghiệp phụ trợ, trong đó tập trung giải quyết bốn yếu tố quan trọng là nguồn nhân lực, công nghệ, tài chính và hệ thống phân phối.

- Xây dựng và hoàn thiện các chính sách quy định về kỹ thuật, tiêu chuẩn ngành nghề, quy định về hải quan, về chính sách thuế...

- Cần xây dựng luật phát triển công nghiệp cơ khí, công nghiệp điện tử... để đưa ra các biện pháp tổng hợp, có hệ thống và quy trình cụ thể như phát triển kỹ thuật, đào tạo nhân lực, hỗ trợ tài chính, bảo đảm vị trí, khai thác thị trường...

- Chính phủ cần có các ưu đãi về tài chính, về đất đai hạ tầng, về đầu tư, về nguồn nhân lực, các chính sách khuyến khích thành lập các DN sản xuất công nghiệp hỗ trợ, xây dựng các quỹ đặc thù riêng cho công nghiệp hỗ trợ, hình thành tổ chức đầu mối để thực hiện sự quản lý Nhà nước dẫn dắt liên kết các DN làm công nghiệp hỗ trợ, phân xử các tranh chấp hợp đồng cung ứng, xây dựng ban hành cơ sở dữ liệu đầy đủ về công nghiệp hỗ trợ...

- Nhân lực là vấn đề sống còn cho phát triển bất cứ một ngành nào, vì vậy để phát triển công nghiệp phụ trợ, cần phải xây dựng được một đội ngũ kỹ sư chuyên sâu, có trình độ cao, có khả năng nghiên cứu ứng dụng công nghệ sản xuất nguyên phụ liệu, đào tạo đội ngũ công nhân lành nghề, tay nghề cao để đưa công nghiệp phụ trợ phát triển.

- Về vốn, có thể sử dụng nguồn vốn vay ưu đãi để xây dựng một quỹ tài chính đảm bảo cho việc phát triển công nghiệp phụ trợ của những ngành đã được chỉ định. Việc chỉ định các ngành cần phát triển là việc chỉ rõ các phạm vi ưu tiên để có nguồn ngân sách cụ thể, minh bạch. Minh bạch được khâu này cũng sẽ giúp các DN thu hút đầu tư. Hỗ trợ phát triển công nghiệp phụ trợ các ngành bằng các đòn bẩy về tín dụng, thuế, hạ tầng, khuyến khích liên doanh, thu hút FDI nước ngoài.

- Việc tăng nhu cầu nội địa là một trong những vấn đề quan trọng nhất nhằm đẩy mạnh phát triển công nghiệp phụ trợ. Tuy nhiên, để đảm bảo có thể thu được lợi nhuận cao nhất cũng như xây dựng được một thị trường nội địa phát triển thì cần quan tâm đến hệ thống phân phối. Hệ thống phân phối có thể cung cấp đầy đủ, dễ dàng những nhu cầu về linh kiện cho những DN có nhu cầu sẽ góp phần thúc đẩy phát triển công nghiệp phụ trợ.

Thứ tư, Việt Nam cần phải định hướng phát triển du lịch nhằm tận dụng cơ hội của FTA với EU

Tại Việt Nam, nhận thức được tầm quan trọng của việc xác định "nền kinh tế mũi nhọn" đã được thể hiện qua Quyết định số 55/2007/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về Danh mục các ngành công nghiệp ưu tiên, ngành công nghiệp mũi nhọn giai đoạn 2007 - 2010, tầm nhìn đến năm 2020. Theo đó, công nghiệp mũi nhọn được định nghĩa là các ngành công nghiệp tạo ra động lực và dẫn dắt các ngành kinh tế khác phát triển; là ngành tạo ra vị trí, thương hiệu đặc trưng cho sản phẩm quốc gia. Theo mục tiêu ban đầu đặt ra các ngành này bao gồm điện tử, ô tô, xe gắn máy, đóng tàu, chế biến thực phẩm, thép, hóa dầu, giày da và may mặc, phần mềm, thiết bị hạ tầng thân thiện với môi trường sinh thái, thiết bị máy móc cỡ nặng và máy nông nghiệp.

Tuy nhiên, với những kết quả đạt được trong thời gian qua cho thấy các ngành công nghiệp mũi nhọn của chúng ta vẫn chưa đạt được các mục tiêu đề ra. Những ngành công nghiệp hoàng hôn tổn năng lượng, tàn phá môi trường, giá trị gia tăng

thấp như đóng tàu, luyện kim đã thất bại, với sự sụp đổ của Vinashine, công nghiệp hóa dầu có nhiều nguy cơ thất bại cho thấy cần định vị lại các ngành kinh tế mũi nhọn trong công nghiệp. Đồng thời với tư duy rút gấn "công nghiệp hóa", gấn "công nghiệp hóa" với "hiện đại hóa", cần chuyển dịch cơ cấu mạnh hơn sang dịch vụ, thay thế công nghiệp hoàng hôn bằng các lĩnh vực có hàm lượng dịch vụ cao và phù hợp với một nước nông nghiệp đó là du lịch và nông nghiệp công nghệ cao.

Liên quan tới du lịch, ngày 30/12/2011, Thủ tướng Chính phủ đã kí Quyết định số 2473/QĐ-TTg phê duyệt "Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030". Chiến lược đã đề ra quan điểm, mục tiêu, giải pháp và chương trình hành động cụ thể. Mục tiêu tổng quát của ngành du lịch là đến năm 2020, du lịch cơ bản trở thành ngành kinh tế mũi nhọn, có tính chuyên nghiệp, có hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật tương đối đồng bộ, hiện đại; sản phẩm du lịch có chất lượng cao, đa dạng, có thương hiệu, mang đậm bản sắc văn hóa dân tộc, cạnh tranh được với các nước trong khu vực và thế giới. Phần đầu đến năm 2030, Việt Nam trở thành quốc gia có ngành du lịch phát triển. Đây cũng là một định hướng phù hợp với xu thế hiện nay trên thị trường toàn cầu và EU là một đối tác tiềm năng với hơn 500 triệu người có thu nhập cao hàng đầu thế giới và có rất nhiều doanh nghiệp, nhà đầu tư có uy tín hoạt động trong lĩnh vực này. Đây cũng là lĩnh vực mang lại nhiều hiệu ứng lan tỏa giúp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trong lĩnh vực dịch vụ cũng như tạo công ăn việc làm, tạo môi trường giao lưu văn hóa giữa Việt Nam và EU.

Một số kiến nghị cụ thể:

- Có các chương trình tổng thể để phát triển du lịch, từ hạ tầng, nguồn nhân lực, tới bảo vệ môi trường, đa dạng sinh học, tới gìn giữ truyền thống văn hóa, tâm linh, gắn kết du lịch với phát triển bền vững về môi trường và xã hội;

- Chính phủ cần đẩy mạnh hơn nữa các giải pháp cụ thể để phát triển ngành du lịch thành ngành kinh tế mũi nhọn như quảng bá hình ảnh, nâng cao năng lực cho đội ngũ du lịch, phát huy bảo tồn các di sản, phát triển du lịch biển, du lịch văn hóa...

- Thúc đẩy hội nhập khu vực và quốc tế trong du lịch, khuyến khích hợp tác với các nước thành viên EU, với ưu thế là nước triển khai FTA sớm hơn với EU, Việt Nam sẽ tạo ra được những lợi thế lớn hơn so với các quốc gia trong khu vực trong việc thu hút khách du lịch từ châu Âu;

- Chú trọng phát triển các ngành nông nghiệp công nghệ cao, thân thiện với môi trường, gìn giữ bản sắc văn hóa và truyền thống làng nghề, gắn với các loại hình du lịch nhằm thay đổi dần các ngành công nghiệp hoàng hôn cũng như khai thác tài nguyên khoáng sản.

Thứ năm, Chính phủ cần nhanh chóng thành lập các ủy ban giám sát và giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ FTA với EU cũng như các FTA khác

Kinh nghiệm của Hàn Quốc đã chỉ ra rằng việc thiết lập Ủy ban giám sát FTA EU - Hàn Quốc (The EU-Korea FTA

Trade Committee) trong thời gian qua đã đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo Hiệp định được kí kết giữa hai bên vận hành theo đúng các mục tiêu và cam kết của mỗi bên. Chính vì vậy, chúng tôi đưa ra một số khuyến nghị:

- Chính phủ cần nhanh chóng nghiên cứu thiết lập các ủy ban phụ trách chịu trách nhiệm theo dõi và giám sát, báo cáo các vấn đề sẽ được triển khai khi Hiệp định giữa hai bên có hiệu lực, bao gồm: các văn phòng phụ trách các vấn đề về hợp tác văn hóa, mua sắm chính phủ, và nhóm làm việc phụ trách các vấn đề về chỉ dẫn địa lí, nhóm phụ trách thương mại, thuế quan, sở hữu trí tuệ, nhóm được phẩm, chế tạo, phát triển bền vững, lao động và các vấn đề xã hội. Mục tiêu của các ủy ban này là thu thập thông tin và phản ánh những bất đồng, giám sát và đánh giá các kết quả đạt được trong quá trình triển khai FTA giữa hai bên nhằm tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau hơn nữa, tạo ra yếu tố cộng thêm trong việc thúc đẩy tăng trưởng thương mại đầu tư của cả hai bên;

- Sớm xây dựng cơ quan chuyên trách với đội ngũ cán bộ có năng lực, am hiểu luật pháp quốc tế và EU, trình độ chuyên môn, ngoại ngữ nhằm hỗ trợ cho việc giải quyết tranh chấp trong quá trình triển khai và áp dụng các điều khoản của Hiệp định đối với các hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa, hoạt động đầu tư, bảo vệ quyền SHTT...

- Có sự liên kết về vận hành các ủy ban trong FTA với EU với các FTA khác như TPP, FTA với ASEAN+, FTA với Hàn Quốc, với Liên bang Nga, để tận dụng được các kinh nghiệm

cũng như tăng tính hiệu quả cho doanh nghiệp đồng thời tiết kiệm chi phí bộ máy, nâng cao tính chuyên nghiệp của đội ngũ cán bộ.

Thứ sáu, tiếp tục thúc đẩy quan hệ hợp tác đối tác chiến lược toàn diện với các quốc gia chủ chốt của Liên minh Châu Âu như Đức, Pháp, Anh, Hà Lan, Tây Ban Nha

Tăng cường hợp tác phát triển toàn diện trong khuôn khổ Hiệp định Hợp tác đối tác PCA, đồng thời phát triển quan hệ hợp tác với EU qua diễn đàn đa phương như ASEM, trong khuôn khổ ASEAN.

Trước hết, đây là những nội dung quan trọng nhằm phát triển quan hệ hợp tác về chính trị ngoại giao, an ninh quốc phòng, văn hóa giáo dục, khoa học công nghệ, gắn kết người dân giữa Việt Nam với EU nói chung, các đối tác chiến lược nói riêng, tạo cơ sở vững chắc cho việc phát triển quan hệ kinh tế thương mại, đặc biệt là lĩnh vực đầu tư và ODA, là những lĩnh vực có liên quan tới FTA nhưng vẫn thuộc thẩm quyền của các nước và các đối tác chiến lược đóng vai trò hết sức quan trọng. Việc tận dụng các sân chơi đa phương như ASEM, ASEAN+ sẽ giúp Việt Nam và EU gạt hái được nhiều lợi ích hơn, góp phần tăng cường quan hệ song phương, hội nhập hiệu quả hơn với khu vực và thế giới.

KẾT LUẬN

Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nổ ra từ giữa năm 2008 không chỉ tác động về mặt tài chính, gây ra sự đổ vỡ, phá sản các tập đoàn tư bản tài chính, mà nó tác động nặng nề tới các động lực phát triển của thế giới là thương mại và đầu tư, đình trệ cung cầu trên thị trường toàn cầu, gây ra suy giảm tăng trưởng, gia tăng thất nghiệp và nghèo đói, đẩy các quốc gia và các doanh nghiệp vào tình trạng nợ nần... Từ khủng hoảng kinh tế dẫn tới bất ổn về chính trị và xã hội lan rộng, chủ nghĩa dân tộc cực đoan, xung đột sắc tộc gia tăng, làm cho môi trường quốc tế trong xu thế hợp tác và cạnh tranh ngày càng có nhiều điểm nóng.

Tác động của cuộc khủng hoảng đó tạo ra sự dịch chuyển trong cán cân kinh tế khu vực, khu vực châu Á - Thái Bình Dương đã khẳng định sự phát triển năng động trong kinh tế thương mại và đầu tư, là nhân tố quan trọng đóng góp vào sự tăng trưởng kinh tế thế giới. Cùng với đó, xu thế tự do hóa thương mại theo hướng song phương và khu vực ngày càng gia tăng mạnh đã tác động đến cơ cấu thương mại đầu tư toàn cầu. Bên cạnh đó, trước những thách thức mới về an ninh phi truyền thống, các quốc gia khu vực buộc phải có những điều chỉnh trong phương thức phát triển và mô hình tăng trưởng,

hướng tới tăng trưởng bao trùm, toàn diện, kinh tế xanh, kinh tế tri thức, ứng phó với ô nhiễm môi trường và biến đổi khí hậu. Những điều chỉnh này dẫn tới sự gia tăng tỉ trọng của lĩnh vực dịch vụ trong cơ cấu thương mại và đầu tư toàn cầu, sự sụt giảm cầu về năng lượng khiến giá dầu giảm...

Cũng như nhiều khu vực khác, Liên minh Châu Âu cũng chịu tác động nặng nề của khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008, với các hậu quả tăng trưởng thấp, thất nghiệp cao, thâm hụt ngân sách và nợ công cao. Trước những thách thức như vậy, cùng với những giải pháp ngắn hạn ứng phó với khủng hoảng và nợ công, EU thực hiện những điều chỉnh mạnh mẽ trong chiến lược phát triển, trong đó có chính sách kinh tế đối ngoại cũng như các hiệp định thương mại tự do với các đối tác.

Những điều chỉnh trong chiến lược giai đoạn trung hạn của EU đã được đề ra nhằm hướng tới tăng trưởng thông minh, tăng trưởng bao trùm và phát triển bền vững, trong đó chú trọng tới chất lượng tăng trưởng: tạo ra nhiều việc làm, thu nhập cao, giảm bất bình đẳng, hướng tới kinh tế xanh, giảm phát thải khí nhà kính, giảm ô nhiễm môi trường, tiết kiệm năng lượng...

Với vai trò và vị thế ngày càng quan trọng trên chính trường quốc tế, Liên minh Châu Âu được xem như một siêu quốc gia về chính sách kinh tế với thị trường thống nhất, đồng tiền chung, chính sách kinh tế tiền tệ chung, chính sách kinh tế đối ngoại chung. Những điều chỉnh chính sách kinh tế đối ngoại

của EU tập trung hướng vào hoàn thiện Chính sách thương mại và đầu tư, Chính sách tài chính, Chính sách môi trường quốc tế... cùng với đó, Liên minh Châu Âu đã chủ động đề xuất nhiều sáng kiến tăng cường sự hợp tác chặt chẽ hơn giữa WTO và các tổ chức liên chính phủ khác nhằm khẳng định vai trò quan trọng của mình trong nền kinh tế thế giới.

Trong chính sách thương mại, quan điểm tiếp cận và mục tiêu của EU trong một số FTA trước đây thể hiện là các thỏa thuận thương mại song phương về tự do hóa thương mại dịch vụ và các cơ sở kinh doanh. Các FTA hình thành và thúc đẩy bởi nhiều yếu tố, từ các chính sách đối ngoại, chính sách an ninh hoặc bởi các mối quan tâm thương mại khác... Sự phối hợp chính sách kinh tế và chính sách kinh tế đối ngoại trong EU được coi là một khuôn khổ bao trùm toàn bộ các hoạt động kinh tế liên quan đến các chính sách thương mại, chính sách tài chính đối ngoại, các chính sách phát triển của EU. Sự phối hợp này sử dụng các biện pháp bao gồm: thảo luận chính sách, giám sát thực hiện giữa các quốc gia để đưa ra những quy tắc và mục tiêu chính sách, hành động chung.

Tiến trình thực hiện các FTA của EU với các quốc gia và khu vực khác trên toàn thế giới chính là mục tiêu, là động lực then chốt giúp EU đạt được mục tiêu cơ bản là tăng trưởng kinh tế thương mại và giải quyết vấn đề việc làm. Động cơ và mục đích triển khai các FTA của EU với các đối tác trong các giai đoạn khác nhau theo đó sẽ có mục đích khác nhau. Trong bối cảnh hiện nay, trước những thách thức mới, định hướng điều chỉnh trong chính sách của EU được đặt ra nhằm hướng

tới tăng trưởng thông minh được nhấn mạnh mục tiêu cạnh tranh dựa trên sự đổi mới, giá trị gia tăng cao, tạo ra việc làm dài hạn, thu nhập cao. Sự cạnh tranh của EU sẽ không thể tăng trưởng nếu như còn tồn tại những rào cản thể chế trong thương mại hàng hóa, dịch vụ và đầu tư hay sự thiếu hụt những tiêu chuẩn quốc tế, những yêu cầu về chứng chỉ và kiểm định liên quan tới xuất khẩu các hàng hóa công nghiệp, nông nghiệp và hải sản... dẫn đến sự lệch lạc trong việc xác lập các chính sách công nhằm bảo hộ và điều tiết cũng như duy trì ở mức độ cao về sức khỏe và an toàn vệ sinh thực phẩm, bảo vệ môi trường của các nước sở tại.

Hướng tới tăng trưởng bao trùm, mục tiêu của EU là thúc đẩy tiến trình hội nhập các nước đang phát triển vào nền kinh tế toàn cầu nhằm xóa đói giảm nghèo và tạo ra các điều kiện làm việc tốt hơn. Đây cũng là cách tiếp cận của EU trong các thỏa thuận đối tác kinh tế EPA với châu Phi, Caribe và các nước châu Á - Thái Bình Dương, tạo nên sự phát triển thông qua thúc đẩy hội nhập khu vực, tạo ra các cơ hội cho thương mại và đầu tư, cải thiện quản trị kinh tế...

Cùng với sự điều chỉnh chính sách kinh tế đối ngoại và đặc biệt là chiến lược FTA của EU trong thời gian gần đây, sự chuyển hướng từ tự do hóa thương mại đa phương tới tự do hóa thương mại song phương và khu vực, sự chuyển hướng của EU tới việc đàm phán các FTA với các quốc gia châu Á và các nền kinh tế mới nổi, tích cực thúc đẩy FTA với các đối tác thương mại chủ yếu song vẫn duy trì quan điểm bảo vệ lợi ích kinh tế của các nhà xuất khẩu và đầu tư của EU.

Trong trường hợp nghiên cứu Hiệp định thương mại tự do giữa Hàn Quốc và Singapore với EU, có thể thấy nội dung các cuộc đàm phán, tiến trình phê chuẩn và đi đến kí kết hiệp định đã khẳng định những nỗ lực của hai bên trong việc tiến tới khuôn khổ một hiệp định thương mại toàn diện đề cập đến nhiều nội dung từ thương mại dịch vụ như rào cản thể chế, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, thương mại liên quan tới đầu tư, kiểm soát tài chính ngân hàng, v.v... Gắn với tăng trưởng bao trùm, tăng trưởng bền vững các tiêu chuẩn về môi trường, biến đổi khí hậu, tiêu chuẩn về lao động, về thu nhập, an sinh xã hội sẽ được chú trọng.

Đây cũng là những Hiệp định FTA sẽ được xem là khuôn mẫu, hiệp định toàn diện nhất mà EU sẽ tiến đến và kí kết với các quốc gia còn lại trong khối ASEAN.

Việt Nam hội tụ nhiều yếu tố thuận lợi, phù hợp với các động lực của EU trong việc triển khai FTA song phương. Đó là quan hệ hợp tác toàn diện giữa Việt Nam và EU liên tục phát triển tốt đẹp trong 25 năm qua. Hai bên đã kí kết Hiệp định khung Hợp tác đối tác PCA, và một loạt các cường quốc chủ chốt trong khu vực đều là đối tác chiến lược của Việt Nam. Kim ngạch thương mại song phương đạt tốc độ tăng trưởng ấn tượng ngay cả trong giai đoạn khủng hoảng, thương mại hàng hóa tăng hơn 4 lần, thương mại dịch vụ tăng hơn 2 lần. EU là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, là nhà viện trợ ODA lớn nhất, là nhà đầu tư hàng đầu, có mặt trong mọi lĩnh vực kinh tế quan trọng của Việt Nam.

Nghiên cứu hiện trạng cho thấy quan hệ kinh tế thương mại giữa hai bên còn nhiều bất cập như cán cân thương mại mất cân bằng, nghiêng nhiều về Việt Nam; giữa thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ phát triển còn chênh lệch; quan hệ giữa thương mại và đầu tư chưa tương xứng; hai bên có cơ cấu bổ sung cho nhau về thương mại và đầu tư nhưng chưa phát huy hết lợi thế và chưa tương xứng với tiềm năng. FTA Việt Nam - EU được kí kết cũng sẽ khắc phục các nhược điểm, mở ra triển vọng hơn nữa, tăng cường trao đổi hàng hóa giữa hai bên mà cơ cấu về cơ bản là bổ sung cho nhau; Việt Nam có nhiều cơ hội nhập khẩu công nghệ nguồn chất lượng cao, thân thiện môi trường, hợp tác trong các lĩnh vực dịch vụ hiện đại về ngân hàng tài chính, viễn thông, R&D, logistic, giáo dục, chăm sóc sức khỏe, v.v..., giảm bớt thâm hụt cán cân thương mại, rút ngắn công nghiệp hóa hiện đại hóa, hướng tới phát triển bền vững, hội nhập hiệu quả với khu vực và quốc tế.

Khi triển khai Hiệp định FTA ước tính GDP của Việt Nam có thể tăng thêm trên 15% so với mức tăng hiện tại, tiền lương thực tế của lao động có chuyên môn tăng khoảng 12%, của lao động không có chuyên môn tăng khoảng 13% và kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 35%. Ngoài ra, trong tương lai gần khi Việt Nam tiến tới "bẫy thu nhập trung bình", FTA cũng là một công cụ quan trọng hỗ trợ cho Việt Nam thoát khỏi bẫy này¹.

1. Sách trắng "Các vấn đề thương mại/đầu tư và kiến nghị" 2014 của Eurocham Việt Nam

Tuy nhiên, về phía Việt Nam còn hàng loạt các rào cản và thách thức đặt ra, trước hết là hoàn thiện nền kinh tế thị trường, cải thiện môi trường kinh doanh, môi trường đầu tư, khắc phục các nút thắt về hạ tầng thể chế nguồn nhân lực, nâng cao khả năng cạnh tranh, đẩy nhanh quá trình tái cấu trúc DNNN, tái cấu trúc đầu tư công và hệ thống ngân hàng tài chính... Trên cơ sở phân tích đánh giá cơ hội, thách thức và kinh nghiệm của Hàn Quốc và Singapore, cuốn sách đưa ra một số kiến nghị cho doanh nghiệp cũng như nhà nước chủ yếu hướng tới hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường hiện đại, nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế nói chung và của doanh nghiệp, chú trọng tới doanh nghiệp vừa và nhỏ; hướng tới hội nhập sâu và hiệu quả, nhằm thực hiện chiến lược công nghiệp hóa hiện đại hóa, phát triển nhanh và bền vững của Việt Nam.

Một điều chắc chắn rằng Việt Nam đang thực sự hội nhập sâu rộng vào khu vực và thế giới, các doanh nghiệp Việt Nam đang thực sự ra đại dương. Cơ hội càng lớn, thách thức càng nhiều, đòi hỏi sự nỗ lực to lớn của nhà nước, của các bộ, ngành, địa phương, doanh nghiệp, người dân, và phải có hệ thống những giải pháp từ vĩ mô tới vi mô, vừa đồng bộ trong một thể thống nhất gắn với chiến lược phát triển lâu dài của đất nước, vừa chi tiết, cụ thể, linh hoạt trong từng thời kì và phụ thuộc vào đặc thù của địa phương, lĩnh vực và quy mô doanh nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tiếng Việt

1. Antonio, Võ Trí Thành, "Báo cáo bảo hộ thuế quan trợ cấp thực phẩm nông nghiệp và đàm phán hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu", Dự án Muntrap, 2011.
2. Alfredo C. Robles, "The EU AND ASEAN: Learning from the Failed EU-Mercosur FTA Negotiations", Tạp chí *Kinh tế ASEAN*, số 3, 2008, tr. 334-334.
3. Aurelio Lopez, "Báo cáo tác động của chương về sở hữu trí tuệ trong Hiệp định thương mại tự do dự kiến giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu", Dự án Muntrap, năm 2011.
4. Anne chetaille, Võ Trí Thành, "Báo cáo đưa các điều khoản môi trường vào Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu", Dự án Muntrap, 2011.
5. Carlyle Thayer, "Oil Rig Crisis Threatens Booming China-Vietnam Ties", Tạp chí *Những vấn đề chính trị thế giới*, ngày 3/6/2014.

6. Lê Triệu Dũng, "Báo cáo phân tích tác động của các điều khoản về cạnh tranh trong các hiệp định thương mại tự do của EU với Việt Nam", Dự án Muntrap, 2011.
7. David Luff, "Báo cáo hỗ trợ Việt Nam trong đàm phán các hiệp định tự do hóa thương mại", Dự án Muntrap, 2011.
8. Đặng Minh Đức, *Chính sách cạnh tranh của Liên minh Châu Âu trong bối cảnh phát triển mới*, Nxb. Từ điển bách khoa, 2010.
9. Dự án hỗ trợ thương mại đa biên, "Báo cáo Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu: Đánh giá tác động định lượng và định tính", 2011.
10. Bùi Trường Giang, *Hướng tới chiến lược FTA của Việt Nam: Cơ sở lý luận và thực tiễn Đông Á*, Nxb. Khoa học xã hội, 2010.
11. Bùi Trường Giang, "Xu hướng hình thành các hiệp định thương mại tự do (FTA) trên thế giới ngày nay: Những nhân tố thúc đẩy và đặc điểm chủ yếu", Tạp chí *Những vấn đề kinh tế thế giới*, số 2, 2006.
12. Nguyễn An Hà, *Điều chỉnh chính sách phát triển của một số quốc gia chủ chốt châu Âu giai đoạn khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu*, Nxb. Khoa học xã hội, 2013.
13. Nguyễn An Hà, "Một số điều chỉnh chính sách sau khủng hoảng của Liên minh Châu Âu", Tạp chí *Nghiên cứu Châu Âu*, số 8, 2010.

14. Stephano, Hồ Quang Trung, "Đánh giá tác động quy tắc xuất xứ trong các hiệp định thương mại tự do", Dự án Muntrap, 2011.
15. Đức Minh, Nguyễn Xuân Trung, "Bài học từ hội nhập NAFTA và EU: một so sánh tổng quan", Tạp chí *Nghiên cứu Châu Âu*, số 3, 2014.
16. Đỗ Hoài Nam, *Khủng hoảng tài chính toàn cầu và ứng phó chính sách của Việt Nam: một năm nhìn lại*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, 2010.
17. Đỗ Hoài Nam, Võ Đại Lược, *Hướng tới cộng đồng kinh tế Đông Á*, Nxb. Thế giới, 2004.
18. Hoàng Thị Thanh Nhân, "FTA song phương của các nước ASEAN và tác động đến cộng đồng kinh tế ASEAN và cộng đồng ASEAN", *Những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới*, số 5, 2008.
19. Sách trắng "Các vấn đề thương mại/đầu tư và kiến nghị" 2014 của Eurocham Việt Nam.
20. Nguyễn Xuân Thắng, *Kinh tế thế giới và Việt Nam 2013-2014 vượt qua trở ngại để phục hồi tăng trưởng*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội, 2014.
21. Nguyễn Quang Thuấn, *Những vấn đề kinh tế - chính trị nổi bật giai đoạn 2001-2010, dự báo giai đoạn 2011-2020 và tác động tới Việt Nam*, Chương trình cấp Bộ, Viện Khoa học xã hội Việt Nam, Hà Nội, 2009-2010.

22. Nguyễn Quang Thuần, *Quan hệ kinh tế Việt Nam - Liên minh Châu Âu: thực trạng và triển vọng*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội.
23. Nguyễn Quang Thuần, "Khủng hoảng kinh tế ở Liên minh Châu Âu: tác động và giải pháp ứng phó", *Tạp chí Nghiên cứu Châu Âu*, số 7, 2009.
24. Lưu Ngọc Trinh, *Đổi sách của các nước Đông Á trước việc hình thành các khu vực mậu dịch tự do (FTA) từ cuối những năm 1990*, Nxb. Lao động - Xã hội, 2009.
25. Tổ chức Thương mại quốc tế, *Regional trade agreements*, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm, ngày 20 tháng 4 năm 2014.
26. Viện Kinh tế và Chính trị thế giới, "Kinh tế và chính trị thế giới hai thập niên đầu thế kỉ XXI: những thay đổi đặt ra từ cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu", *Kiểm yếu hội thảo*, Hà Nội, 2009.
27. Ủy ban Tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế, VCCI, "Kết cấu chính của các hiệp định thương mại tự do với EU", http://www.va9.com.vn/hiiep-dinh-thuong-mai-va-hang-rao-ky-thuat/965_30758/Ket-cau-chinh-cua-cac-Hiep-dinh-thuong-mai-tu-do-EU.htm, ngày 23 tháng 3 năm 2014.
28. Xuân Thái, "FTA ASEAN-EU: Cơ hội cho doanh nghiệp nhỏ và vừa", *Vneconomy*, 2007, <http://vneconomy.vn/64497P19C9931/fta-aseaneu-co-hoi-cho-doanh-nghiep-nho-va-vua.htm>.

29. Đinh Văn Thành, "Định hướng chiến lược tham gia các khu vực thương mại tự do (FTA) trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa, năm 2012", <http://www.viennghiencuuthuongmai.com.vn>.
30. Nguyễn Thu Trang, "Hiệp định thương mại tự do với EU - Kinh nghiệm từ những người đi trước", <http://trungtamwto.vn>.
31. Tạp chí *Nghiên cứu Châu Âu* các năm từ 2010-2014.

II. Tiếng Anh

32. The EU-Korea FTA and its Implications for the Future EUSingapore FTA.
33. European Commission, Commission Staff Working Document, *Report on progress achieved on the Global Europe strategy, 2006-2010*, p.6.
34. Karel De Guch (2011) "The EU-Korea Free Trade Agreement in practice", http://trade.ec.Europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148303.pdf.
35. Korea - EU FTA, Legal and Institutional Issues of Korea-EU FTA: New Model for Post-NAFTA FTA.
36. Yoo - Duk Kang "Trade and investment between korea and EU after the korea-EU FTA and its prospect".
37. <http://ec.Europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries>.
38. *EU - Singapore trade & Investment 2014*.

39. The EU - Singapore Free Trade Agreement - Trade - European Commission.htm.
40. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=962>.
41. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/Singapore/>.
42. A White Paper on an EU - Singapore Free Trade Agreement.
43. Report of the ASEAN-EU Vision Group: Transregional partnership for shared and sustainable prosperity, Hanoi, Vietnam, 10 May 2006.
44. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/july/tradoc_146294.pdf.
45. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/Singapore/>.
46. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/malaysia/>.
47. European Union (2013), "The economic impact of the EU - Singapore Free trade Agreement", http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151724.pdf.
48. European Union (2014) "EU - Singapore trade & Investment 2014" http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc_152845.pdf.
49. Willem van der Geest (2004), "An EU - ASEAN Free Trade Agreement: Sharing benefits of Globalization?", <http://www.eias.org/conferences/euaseam4/willem.pdf>.

50. Michela Astuto (2010), "EU-ASEAN Free trade agreement-negotiations", ISPS analysis, http://www.ispionline.it/it/documents/Analysis_26_2010.pdf.
51. EC (2011), "Economic Integration in South East Asia and the Impact on the EU", CARIS, http://trade.ec.Europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147874.pdf.
52. EC (2011), "Commission services' annex on Malaysia to the position paper on the trade sustainable impact assessment of the free trade agreement between the EU and ASEAN", http://trade.ec.Europa.eu/doclib/docs/2011/january/tradoc_147337.pdf.
53. Françoise Nicolas (2006), "*An EU - ASEAN FTA, What May be the Point?*" http://www.ifri.org/files/centre_asie/Garnet_fn06.pdf.
54. Alfredo C. Robles, Jr. (2008), "The EU AND ASEAN: Learning from the Failed EU-Mercosur FTA Negotiations", ASEAN Economic Bulletin, Vol. 25, No. 3 (December 2008), tr. 334-344, Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS), <http://www.jstor.org/stable/41219836>.
55. Teofilo C. Daquyla & Le Huu Huy (2003), "Singapore and ASEAN in the globaleconomy: The case of Free trade agreements", Asian Survey, Vol. 43, No. 6 (November/December 2003), tr. 908-928, University of California Press, <http://www.jstor.org/stable/10.1525/as.2003.43.6.908>.
56. Suthiphand Chirathivat & Sothitorn Mallikamas (2004), "Thailand's FTA Strategy: Current Development and Future

- Challenges", ASEAN Economic Bulletin, Vol. 21, No. 1, tr. 37-53, Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS), <http://www.jstor.org.libproxy1.nus.edu.sg/stable/25773801>.
57. Joergen Oerstroem Meoller (2007), "*ASEAN's Relations with the European Union: Obstacles and Opportunities*", Contemporary Southeast Asia, Vol. 29, No. 3, tr.465-482, Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS), <http://www.jstor.org.libproxy1.nus.edu.sg/stable/25798848>.
58. Toh Mun Heng & Vasudevan Gayathri (2004), "Impact of Regional Trade Liberalization on Emerging Economies: The Case of Vietnam", ASEAN Economic Bulletin, Vol. 21, No. 2, tr.167-182, Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS) <http://www.jstor.org.libproxy1.nus.edu.sg/stable/25773810>.
59. Commission of the European Communities (2006), *Global Europe: Competing in the World - A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*.
60. Action Aid (2008), *EU FTA Manual*.
61. CEPS (2008), *Prospects for the EU's New Generation of FTA*.
62. European Commission (2010), *Trade, Growth and World Affairs - Trade Policy as a Core Component of the EU's 2020 Strategy*.
63. M. Angeles Villarreal (2014), The U.S.-Colombia Free Trade Agreement: Background and Issues, <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34470.pdf>, tải ngày 21 tháng 4 năm 2014.

64. Free Trade Agreements (Trade in Goods), http://www.spring.gov.sg/Resources/Documents/Guidebook_FTA_Guide_Goods.pdf, tải ngày 21 tháng 4 năm 2014.
65. Chapter 1. Objectives, Establishment of a Free Trade Area and Definitions, http://www.fta.gov.sg/psfta/c1_psfta.pdf, tải ngày 21 tháng 4 năm 2014.
66. Xuepeng Liu, Free Trade agreements (FTA) and the Consolidations of democracy, http://personal.lse.ac.uk/ornelas/Liu&Ornelas_lastversion.pdf, tải ngày 21 tháng 2 năm 2014.
67. Duc Minh: WTO, Region Trade Agreements Information System, http://rtais.wto.org/UserGuide/RTAIS_USER_GUIDE_EN.html, tải ngày 16 tháng 3 năm 2014.
68. Mitsuo Matsushita (2010), "Proliferation of Free Trade Agreements and Development Perspectives", <http://www.lawanddevelopment.net/img/matsushita.pdf>, tải ngày 17 tháng 3 năm 2014.
69. Australia Department of Foreign Affairs and Trade, Negotiating free-trade agreements: a guide, <http://www.oas.org/dsd/Tool-kit/Documentos/ModuleV/Goode%20Reading%20Chapter%203.pdf>.
70. Virág Neumann (2006), Regional Trade Agreements and the WTO, http://kgk.uni-obuda.hu/system/files/32_Neumann-Virag.pdf, tải ngày 12 tháng 2 năm 2014.

71. Duc Minh: Springer, The Theory of Trade Agreements, Economic Integration, Size of Economies, Trade Costs and Welfare, <http://www.springer.com/978-3-7908-2860-3>.
72. Leonardo Baccini, Andreas Dür, Manfred Elsig, Karolina Milewicz Lucerne, The Design of Preferential Trade Agreements: A New Dataset in the Making, http://www.designoftradeagreements.org/wp-content/uploads/ersd201110_e.pdf.
73. European Commission (2012), "Europe 2020: Europe's growth strategy", http://ec.Europa.eu/Europe2020/pdf/Europe_2020_explained.pdf.