

“Hiệp định Thương mại Tự do giữa Việt Nam và EU” - Tóm tắt Báo cáo

Nghiên cứu của MUTRAP

Thực hiện: Claudio Dordi, Jean-Marc Philip, Federico Lupo Pasini, Eugenia Laurenza

1. Quan hệ thương mại Việt Nam - EU

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

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

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

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

Trong các FTA gần đây, EU thực hiện miễn thuế nhập khẩu đối với hầu hết tất cả các sản phẩm và thúc đẩy tự do hóa sâu rộng trong các ngành thương mại dịch vụ ở tất cả các phương thức cung cấp. Các Hiệp định này thường bao gồm các điều khoản về đầu tư trong lĩnh vực dịch vụ và công nghiệp và những quy định chặt chẽ trong các lĩnh vực liên quan như bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ,

mua sắm công, quy tắc cạnh tranh, minh bạch hóa các quy định và phát triển bền vững (ví dụ như môi trường và các quyền xã hội). Các quy tắc khác cũng được thống nhất liên quan đến các cam kết cụ thể nhằm loại bỏ và ngăn chặn những rào cản phi thuế quan đối với thương mại trong một số lĩnh vực cụ thể (ví dụ như trong trường hợp Hiệp định FTA EU - Hàn Quốc là lĩnh vực ô tô, dược phẩm và điện tử). Thông thường nước đối tác phải cắt giảm thuế quan theo lộ trình 10 năm ngoại trừ một số ngành đặc biệt nhất định. Liên quan đến rào cản kỹ thuật và vệ sinh, đàm phán FTA là một cơ hội tốt để thảo luận và giải quyết các vấn đề mà nhà xuất khẩu Việt Nam gặp phải khi tiếp cận thị trường EU.

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

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

4. Phân tích định lượng

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

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

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

Trung bình, nhập khẩu sẽ tăng 3.1% đối với những sản phẩm nhập khẩu quan trọng nhất từ EU (điện tử và máy móc +2,7%, hóa chất +2,5% và các ngành khác bao gồm dược phẩm, 3%). Các sản phẩm nhạy cảm (giày dép và dệt may) báo cáo chỉ phân tích theo giả thiết cắt giảm dần dần vì thuế nhập khẩu áp dụng cho các sản phẩm này có thể là những dòng thuế cuối cùng phải cắt giảm: trong 10 năm, nhập khẩu giày dép hi vọng sẽ tăng khoảng hơn 6% năm (10% trong 15 năm) trong khi tốc độ tăng nhập khẩu dệt may sẽ hạn chế hơn (+2% trong 10 năm và +4,5% trong 15 năm).

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

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

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

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

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

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

5. Đầu tư

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

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

6. Phân tích một số ngành nhập khẩu được chọn

Ngành công nghiệp ô tô Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn sơ khai với khoảng 25,480 ô tô được sản xuất năm 2009. So với 13.790.994 ô tô sản xuất tại Trung Quốc cùng năm này, rõ ràng ngành công nghiệp ô tô vẫn chưa đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển công nghiệp của Việt Nam. Đối với ngành công nghiệp ô tô, việc cắt giảm thuế quan và các hàng rào phi thuế quan từ phía Việt Nam sẽ có tác động mạnh đối với nhập khẩu thiết bị từ Châu Âu và nhưng chỉ có tác động hạn chế đối với lượng FDI. Còn đối với việc nhập khẩu, do chi phí vận chuyển và vị trí địa lý gần nhau của các đối thủ cạnh tranh sản xuất ô tô, giảm thuế quan sẽ không làm tăng đáng kể nhập khẩu các sản phẩm ô tô lắp ráp từ châu Âu, bởi lợi ích của việc cắt giảm thuế quan có thể bị vô hiệu hóa bởi chi phí vận chuyển quá cao. Điều này không đúng đối với nhập khẩu thiết bị và phụ tùng lắp ráp mà trong một số trường hợp có thể được nhập khẩu số lượng lớn từ các nhà sản xuất châu Âu. Thực tế, mức độ biến động giá của các sản phẩm thiết bị và phụ tùng lắp ráp rất cao và giảm thuế quan về mặt lý thuyết sẽ tác động lên xuất khẩu. Mặt khác, không có một ngành sản xuất nội địa cạnh tranh và không có các nhà đầu tư châu Âu tại Việt Nam có nhu cầu lắp ráp thiết bị thì ngay cả giảm thuế cũng sẽ chỉ có tác động hạn chế tới nhập khẩu. Đối với thiết bị lắp ráp, yếu tố thực sự ảnh hưởng đến cầu hiện vốn đã rất nhỏ chính là số vốn đầu tư hạn chế vào ngành công nghiệp ô tô Việt Nam. Điều này làm hạn chế rất nhiều tác động của việc giảm thuế quan. FTA sẽ có tác động nhỏ đến FDI cho ngành công nghiệp ô tô. Thực tế dường như các nhà sản xuất ô tô châu Âu ít quan tâm tới Việt Nam như một công xưởng sản xuất của khu vực ASEAN. Nhìn vào biểu thuế quan, mức độ bảo hộ cao đối với các nhà sản xuất Việt Nam cùng với việc song song cắt giảm thuế quan tại các nước thành viên ASEAN khác và các nước ký kết FTA với khối ASEAN, giá xuất khẩu ô tô từ Việt Nam sang khu vực châu Á trở nên rất rẻ. Hơn nữa, nguồn lao động giá rẻ ở Việt Nam sẽ là một yếu tố quan trọng khác. Trên thực tế, ưu đãi thuế quan và lao động giá rẻ không đủ để thúc đẩy đầu tư vào ngành sản xuất ô tô. Những điểm yếu nói trên (cơ sở hạ tầng yếu kém, thiếu ngành phụ trợ, công nghệ thấp) ngăn cản các nhà đầu tư nước ngoài đặt cơ

sở sản xuất tại Việt Nam. Về khía cạnh này, việc cắt giảm thuế quan đối với máy móc và phụ tùng có thể thúc đẩy dòng đầu tư châu Âu vào Việt Nam, nhưng chỉ riêng yếu tố này lại là chưa đủ.

Trong giai đoạn 2004 – 2009, kim ngạch nhập khẩu hàng năm đối với **hàng điện tử** tăng trung bình 33,6%. Kim ngạch nhập khẩu đạt 2,6 tỷ USD năm 2005, **sau 5 năm** năm 2008 đã tăng gấp 3 lần lên 7,6 tỷ. Ngược lại, năm 2009 Việt Nam thu lại 2,6 tỷ nhờ xuất khẩu máy tính và linh kiện máy tính. Các điểm đến xuất khẩu chính năm 2009 là: Các nước thuộc liên minh châu Âu (47%), Ả rập (14%), Brazil (8%), Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất (7%), Canada (5%), Đài Loan (4%) và Hàn Quốc (2%). Đối với ngành điện tử, một phân tích kinh doanh cho kết luận rằng giảm thuế quan thực sự có tác động đến khối lượng và giá các sản phẩm và linh kiện điện tử nhập khẩu từ Châu Âu. Thực tế, giảm thuế quan ít nhất cũng sẽ bù trừ chi phí vận chuyển từ Châu Âu và mang lại lợi thế kinh doanh lớn cho các nhà xuất khẩu Châu Âu so với các đối thủ cạnh tranh châu Á đến từ Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc vốn đang có lợi thế từ khoảng cách địa lý gần và thuế nhập khẩu giảm.

Qua nhiều năm, Việt Nam đã không ngừng tăng nhu cầu về **máy móc** chất lượng cao và vì vậy phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu. Năm 2008, Việt Nam nhập khẩu 11,1 tỷ USD máy móc. Về lĩnh vực này, EU chiếm khoảng 14% thị phần với 1,5 tỷ xuất khẩu sang Việt Nam. Đối với lĩnh vực máy móc, cắt giảm mức thuế quan vốn đã thấp của Việt Nam đối với nhập khẩu máy móc sẽ không làm gia tăng nhập khẩu đáng kể. Ngoài ra, Việt Nam có thể hưởng lợi từ việc gia tăng FDI từ các nhà sản xuất châu Âu, những người có thể quyết định chọn Việt Nam làm nơi sản xuất. Trên thực tế, phát triển các ngành sản xuất nội địa cùng với tăng trưởng kinh tế chung của Việt Nam có thể tạo hiệu ứng lan tỏa đối với tất cả các ngành công nghiệp phụ trợ khác vốn hiện đang thiếu. Về vấn đề này, các sản phẩm chất lượng cao của châu Âu có thể có một thị trường quan trọng tại Việt Nam và thị trường tiềm năng tại các nước láng giềng như Lào hay Campuchia.

Hiện nay, **ngành ngân hàng** Việt Nam có 5 ngân hàng quốc doanh (Vietcombank, VietInBank, BIDV, Agribank, and Mekong Housing Bank), 40 cổ phần (11 với nhà đầu tư nước ngoài), 6 ngân hàng 100% vốn nước ngoài (HSBC, Standard Chartered, ANZ, Shinhan Vietnam Bank Ltd and Hong Leong Bank Vietnam Ltd), 45 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 55 văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài và 5 ngân hàng liên doanh. Ngành ngân hàng sẽ là một trong những mục tiêu chính trong bối cảnh mở cửa mạnh mẽ các ngành dịch vụ theo yêu cầu của FTA. Về vấn đề này, không có cơ sở đặc biệt nào để dự đoán sự gia tăng mạnh xuất khẩu và FDI từ Châu Âu trong lĩnh vực ngân hàng. Lý do chính là bản thân Việt Nam không là thị trường hấp dẫn đối với các ngân hàng Châu Âu vốn cũng chưa lớn mạnh trong khu vực. Mặt khác, tự do hóa ngày càng tăng trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ ngân hàng qua biên giới (MODE 1), mặc dù không có bất kỳ tác động lớn nào, có thể cho phép cá nhân và tổ chức Việt Nam tiếp cận thị trường ngân hàng châu Âu mà không cần thành lập bất kỳ hiện diện thương mại nào của các ngân hàng châu Âu tại Việt Nam. Trong bối cảnh tự do hóa ưu đãi trong FTA với EU, Việt Nam có thể buộc phải tuân theo một số tiêu chuẩn ổn định tài chính quốc tế. Việc nâng cấp khung pháp lý Việt Nam theo yêu cầu

của EU sẽ là một trong những tác động quan trọng nhất từ FTA, như đã từng thực hiện theo BTA với Mỹ, cánh cửa cho Việt Nam gia nhập WTO. Một trong những biểu hiện tiêu cực có thể có của tự do hóa sâu hơn bắt nguồn từ việc mở cửa hoàn toàn tài khoản vốn mà không đặt ra có bất kỳ quy định pháp lý thận trọng cần thiết cũng như lưới an toàn tài chính trong ngăn chặn khủng hoảng hệ thống. Trong bối cảnh FTA, sẽ rất khôn ngoan nếu kết hợp việc tăng cường huy động vốn với nâng cấp lưới an toàn tài chính và tiền tệ cho các cơ quan quản lý của Việt Nam.

7. Phân tích một số ngành xuất khẩu được chọn

Dệt may, một trong những ngành công nghiệp lớn nhất Việt Nam (hơn 2 triệu nhân công làm việc tại các doanh nghiệp, phần lớn là doanh nghiệp nhà nước tập trung ở khu vực Đông Nam Bộ - 58% và đồng bằng **sông Hồng** - 27%) có tiềm năng xuất khẩu lớn: hơn 65% sản xuất được xuất khẩu sang thị trường Mỹ và phần còn lại chủ yếu xuất khẩu sang EU và Nhật Bản. Xuất khẩu hàng dệt may có tốc độ tăng trưởng ổn định trong suốt giai đoạn 2005 – 2008 (trung bình hàng năm +32%) và giảm mạnh năm 2009 (-10%) do cầu giảm (và giá giảm) sau khủng hoảng kinh tế. Việc tăng giá nguyên liệu và lãi suất cho vay cũng góp phần làm giảm năng lực cạnh tranh của ngành này. Khó khăn trong xuất khẩu sang thị trường EU và Mỹ đẩy các nhà sản xuất Việt Nam phải tìm đến các thị trường nhỏ hơn như Thổ Nhĩ Kỳ, Trung Đông, Châu Phi và Đông Âu. Do việc giảm thuế quan mà Nhật bản áp dụng theo FTA giữa ASEAN và Nhật Bản, năm 2009 xuất khẩu dệt may sang thị trường Nhật tăng 25%. Hiệp định FTA với ASEAN có thể sẽ làm giảm sự tăng chi phí nguyên liệu nhập khẩu từ Nhật bản và Hàn quốc. Ngoài sự bất ổn quốc tế, ngành này cũng phải đối mặt với những thách thức mới về phía xuất khẩu, trong tương lai gần, sự thâm nhập gia tăng của các sản phẩm từ Trung Quốc, Ấn độ, Pakistan và Bangladesh sẽ có thể là thách thức quan trọng nhất đối với Việt Nam. Ngoài các lợi thế khác, ký kết FTA sẽ giảm mức thuế quan hiện nay 12% EU áp dụng đối với hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam xuống còn 0%. Cụ thể, điều này sẽ có lợi đối với 5 sản phẩm dẫn đầu xuất khẩu của Việt Nam (bộ vest nữ - 285 triệu, bộ vest nam - 233 triệu USD, áo khoác nam - 211 triệu, áo khoác nữ - 207 triệu và áo len - 166 triệu). Dựa trên số liệu năm 2009, việc cắt giảm thuế quan của EU sẽ giúp tăng xuất khẩu của 5 sản phẩm xuất khẩu dẫn đầu nói trên, trung bình hơn 20%.

Ngành sản xuất **giày dép** (trên 500 doanh nghiệp, 1 triệu nhân công) chiếm 40% tổng giá trị sản xuất công nghiệp và trở thành ngành xuất khẩu chiến lược của Việt Nam (10% kim ngạch xuất khẩu, Việt Nam là một trong 10 nhà xuất khẩu hàng đầu thế giới). Ở EU, Việt Nam là nhà xuất khẩu quan trọng thứ hai sau Trung Quốc (4,5 tỷ USD năm 2008; năm 2009 xuất khẩu đạt 3,6 tỷ USD giảm 20%; Trung Quốc xuất khẩu 10,5 tỷ, Ấn Độ và Indonesia mỗi nước khoảng 1,5 tỷ); xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu tập trung vào giày da chất lượng cao (48%, 2,3 tỷ USD năm 2008) và giày thể thao cho các thương hiệu giày của Mỹ và EU; gần đây một số nhà sản xuất Việt Nam đã bắt đầu tập trung vào nhu cầu nội địa bằng cách đầu tư thành lập các phòng thiết kế mẫu chuyên nghiệp. Thị phần nhập nhẫu tại EU của giày dép Việt Nam trong tổng lượng giày dép nhập khẩu giai đoạn 2004 – 2008 theo hình chữ U (11% năm 2004, 9,3% năm 2006 và 10,5% năm

2008). Sự suy giảm năm 2005 và 2006 có thể là kết quả của thuế chống bán phá giá mà EU áp dụng đối với giấy mũ da (thậm chí là dù thuế chống bán phá giá được áp dụng chỉ từ năm 2006 nhưng tác động tiêu cực của nó đã phát sinh ngay từ khi có tin về vụ kiện năm 2005); trong giai đoạn này Việt Nam chuyển một phần xuất khẩu giấy da sang Mỹ. Tuy nhiên, trong cùng thời kỳ, Trung Quốc và các đối thủ cạnh tranh khác đã tăng thị phần ở EU (Trung Quốc: từ 12,1% năm 2004 lên 21,1% năm 2009; Ấn Độ +0,6%, Indonesia +0,5%) năm 2009 khủng hoảng kinh tế tác động nhiều đối với hàng xuất khẩu Việt Nam hơn hàng xuất khẩu Trung Quốc (Việt Nam: -1.1% thị phần, Trung Quốc: +1,5% thị phần). Xuất khẩu giấy da Việt Nam nhạy cảm với các cú sốc bên ngoài hơn xuất khẩu của Trung Quốc: điều này được khẳng định bởi xu hướng xuất khẩu từ 2006 đến 2009 sau khi áp dụng thuế chống bán phá giá. Mức thuế quân bình quân gia quyền EU áp dụng đối với giấy dép nhập khẩu từ Việt Nam là 12,4%: tuy nhiên, thuế nhập khẩu giấy da gồm cả thuế chống bán phá giá là 17%. Mất thị phần và mức độ nhạy cảm của hàng xuất khẩu đối với các cú sốc bên ngoài làm cho việc ký kết FTA trở nên đặc biệt quan trọng đối với xuất khẩu giấy dép Việt Nam: trong mô phỏng SMART (Ngân hàng thế giới), xuất khẩu các loại giấy dép khác nhau sẽ tăng từ 7 đến 21%; cần cộng thêm 14-16% do hết hạn áp dụng thuế chống bán phá giá.

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

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

Liên quan đến các biện pháp phòng vệ, không chắc là các đề xuất đàm phán của EU về các công cụ phòng vệ thương mại liên quan tới chống bán phá giá và các hành động đối kháng, trong bối cảnh đàm phán FTA hiện tại, sẽ bao gồm các điều khoản nâng cao hợp tác và thiết lập các nghĩa vụ “WTO-cộng” hay chỉ đơn giản quy định yêu cầu thông báo bắt buộc và các quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan theo các hiệp định WTO. EU ít khả năng sẽ nhượng bộ các vấn đề thuế chống bán phá giá và thuế đối kháng đối với Việt Nam và FTA có thể không có tác động quan trọng nào trong việc ngừng sử dụng các biện pháp chống bán phá giá và đối kháng của EU – ngược lại, FTA có thể đặt ra những yêu cầu chặt chẽ hơn đối với Việt Nam trong vấn đề bán phá giá, trợ cấp và sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại – trừ khi trong khuôn khổ đàm phán FTA, EU công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường trước thời hạn của WTO. Tương tự, việc công nhận ngay lập tức quy chế nền kinh tế thị trường phải được coi là ưu tiên đàm phán của Việt Nam trong FTA với EU. Tuy nhiên, nếu Việt Nam không đạt được sự công nhận này, Việt Nam nên đàm phán với EU về khung thời gian thích hợp cho việc công nhận này và phải đảm bảo thời hạn này tương ứng với thời hạn mà Trung Quốc sẽ được xem là nền kinh tế thị trường theo WTO.

Về các biện pháp SPS và TBT, có lẽ việc đàm phán để giảm các rào cản SPS và TBT sẽ không xảy ra. Thậm chí sau khi đưa ra chiến lược “Châu Âu toàn cầu”, chính sách của EU vẫn không

đôi: vẫn nhằm mục đích giải quyết các rào cản phi thuế nhưng phải có lợi cho các nhà xuất khẩu EU. Nhiều khả năng FTA giữa EU và Việt Nam sẽ đưa ra khung hỗ trợ kỹ thuật, thỏa luận và hợp tác hơn nữa về vấn đề SPS và TBT. Cần phải nhấn mạnh tầm quan trọng của đàm phán các điều khoản hợp tác toàn diện. Về vấn đề này, hiệp định EU đã ký kết với các nước ACP có thể là một chuẩn mực hữu ích trong mở rộng hợp tác về các vấn đề SPS và TBT mà Việt Nam mong muốn đạt được với EU. Trong các hiệp định này, hợp tác bao gồm cả đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật, các biện pháp thúc đẩy chuyển giao tri thức và tăng cường các dịch vụ công. Việt Nam có thể xem xét yêu cầu EU các mức tương tự như những thỏa thuận các nước ACP đã đạt được và yêu cầu hỗ trợ kỹ thuật từ EU trong quá trình đàm phán.

Cuối cùng, để giảm chi phí tuân thủ yêu cầu SPS và TBT của EU, Việt Nam cần chủ động ký kết các thỏa thuận công nhận chung và thỏa thuận tương đương trong từng trường hợp cụ thể với EU. Dù rằng việc đạt được các thỏa thuận về các công cụ để thuận lợi hóa thương mại là rất phức tạp, đây vẫn là mục tiêu rõ ràng nhất của các FTA, vì vậy đây phải là vấn đề được ưu tiên trong các đàm phán FTA. Việc đạt được các thỏa thuận như vậy, đặc biệt trong những lĩnh vực mà hàng xuất khẩu của Việt Nam có cơ hội tiếp cận thực sự hoặc tiềm năng vào thị trường EU sẽ mang lại cho các nhà sản xuất, xuất khẩu và kinh doanh Việt Nam những lợi thế so sánh lớn và điều kiện ưu tiên tiếp cận thị trường, những lợi thế có thể tương đương hoặc thậm chí lớn hơn những nhượng bộ thuế quan trong FTA. Các công cụ thuận lợi hóa thương mại cũng mang đến cho Việt Nam cơ hội để trở thành trung tâm chế biến (ví dụ, như đã từng thấy, cơ hội để nhập khẩu thủy sản của nước thứ ba, ví dụ như các sản phẩm của Bangladesh, chế biến tại Việt Nam theo những tiêu chuẩn nghiêm ngặt của EU và tái xuất khẩu sang EU) và tận dụng khả năng tuân thủ các tiêu chuẩn liên quan của EU cũng như những ưu đãi FTA với EU.

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

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