

# **CÁC HIỆP ĐỊNH TỰ DO THƯƠNG MẠI CHÂU ÂU NHỮNG ĐẶC ĐIỂM CHÍNH VÀ KINH NGHIỆM TỪ QUÁ KHỨ**

**Giáo sư Claudio Dordi<sup>1</sup> ([claudio.dordi@unibocconi.it](mailto:claudio.dordi@unibocconi.it))**

**Ông Federico Lupo Pasini<sup>2</sup> ([flupopasini@hotmail.com](mailto:flupopasini@hotmail.com))**

---

<sup>1</sup> Giáo sư về Luật Quốc tế tại Đại học Bocconi (Milan) và Trưởng nhóm chuyên gia MUTRAP III

<sup>2</sup> Luật sư, Tư vấn viên về luật và chính sách kinh tế quốc tế.

## TÓM TẮT

---

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

Thị trường Việt Nam là một trong những điểm đến hấp dẫn nhất của các dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và đã thu hút lượng vốn FDI lớn. Trên thực tế con số **FDI năm 2010** ước tính khoảng **11 tỷ USD**, tăng 10% so với năm 2009. Tuy nhiên, dường như chất lượng đầu tư chưa rõ rệt. Việt Nam có thể thu được 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 việc tự do hóa thương mại dịch vụ.

Năng lực cạnh tranh của các ngành sản xuất Việt Nam là tương đối rõ ràng. Sự kết hợp giữa nguồn nhân lực giá rẻ và cơ hội tiếp cận thị trường tự do vào khối ASEAN+ biến Việt Nam trở thành trung tâm xuất khẩu tiềm năng cho cả khu vực. Một Hiệp định Thương mại Tự do với EU không chỉ mở rộng cánh cửa cho các công ty EU đầu tư vào Việt Nam mà còn mang lại lợi ích cho nền kinh tế Việt Nam. Những lợi ích này nằm ở sự gia tăng sức hút của Việt Nam với tư cách là một trung tâm sản xuất và xuất khẩu (hàng hóa tốt và rẻ hơn từ Châu Âu; thị trường lớn hơn gồm 3,5 tỷ người; chuyển giao công nghệ tiên tiến sang Việt Nam), điều này sẽ thu hút những khoản đầu tư lớn hơn với chất lượng tốt hơn từ trong và ngoài khu vực FTA.

Tăng khả năng thu hút vốn FDI trong lĩnh vực sản xuất là một lợi ích đáng kể, mặc dù vậy lợi ích lớn hơn mà Việt Nam có được dường như lại đến từ quá trình tự do hóa mạnh trong một số ngành dịch vụ. Những lợi ích này không chỉ ở những tác động kinh tế lớn từ việc tự do hóa các ngành dịch vụ mà còn ở những khoản FDI từ EU. Thực tế, xu hướng xuất khẩu các ngành dịch vụ EU dường như hoàn toàn phù hợp với nhu cầu ngày càng tăng của Việt Nam nhằm nâng cao năng lực sản xuất và xa hơn là phát triển hướng đến đáp ứng các tiêu chuẩn của nước có thu nhập trung bình, những nước vốn tăng trưởng dựa trên một khu vực kinh tế dịch vụ năng động. Mặc dù vậy, kinh nghiệm cho thấy rằng chính sách kinh tế tự do hóa dịch vụ toàn diện sẽ gây khó khăn cho việc tự do hóa thương mại dịch vụ theo mục tiêu (trên cơ sở ưu đãi). Một giải pháp có thể tính đến là sử dụng các FTA để đưa ra các cải cách về kinh tế và pháp luật nội địa như đã từng thấy trong nhiều FTA Bắc – Nam (FTA giữa nước phát triển và nước đang phát triển).

Phân tích tác động thực tế của ba Hiệp định Thương mại Tự do song phương tiêu biểu giữa EU với Chile, Mexico và Nam Phi cho thấy những kết quả tích cực đối với các đối tác ký kết FTA với EU.

**EU đã đàm phán và ký kết FTA với Chile, có hiệu lực từ năm 2005.** Thương mại giữa EU và Chile cho thấy một sự gia tăng đáng kể trong trao đổi thương mại từ khi hiệp định FTA này có hiệu lực (2005). Tốc độ tăng trưởng hàng năm trong thời kỳ 2005 – 2008 là 19,17% đối với xuất khẩu và 12,47% đối với nhập khẩu. Như dự báo trong một nghiên cứu trước đó, tác động của các FTA đối với mối quan hệ thương mại giữa Chile và EU là tích cực nhưng còn khá khiêm tốn. Điều này có thể là do mức độ mở cửa vốn có giữa hai nước này trước khi ký kết FTA.

Từ khi **FTA giữa EU và Mexico có hiệu lực** ngày 1 tháng 7 năm 2000, trao đổi thương mại giữa EU và Mexico đã trở nên rất sôi động. Thương mại hai chiều tăng từ 18,4 tỷ USD năm 1999 lên đến 56,5 tỷ USD năm 2008 (+207%). Kim ngạch xuất khẩu tăng mạnh từ 5,2 tỷ năm 1999 lên 17,2 tỷ năm 2008 (+228%), trong khi nhập khẩu tăng 196% cùng kỳ, giá trị lên đến 39,3 tỷ USD năm 2008. Tất cả những con số thống kê đều cho thấy FTA giữa EU và Mexico đã thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển quan hệ thương mại hai chiều. Xuất khẩu và nhập khẩu đều tăng đáng kể. Hàng nhập khẩu vào Mexico từ EU chủ yếu là đầu vào sản xuất, sau đó hàng này sẽ được chế biến ở Mexico để xuất khẩu hoặc phân phối ở thị trường địa phương, tạo thêm công ăn việc làm và tăng cường chuyên giao công nghệ. Mặt khác, cân bằng cán cân thương mại với EU giảm phản ánh vấn đề tồn tại về cơ cấu của nền kinh tế Mexico - giá trị gia tăng thấp của các sản phẩm sản xuất trên lãnh thổ Mexico.

Nam Phi đàm phán Hiệp định hợp tác, phát triển và thương mại toàn diện (TDCA - Trade, Development and Cooperation Agreement) với Liên minh Châu Âu (EU) tháng 10 năm 1999. Hiệp định EU – Nam Phi có hiệu lực tạm thời ngày 1 tháng 1 năm 2000: hai bên cùng cam kết cắt giảm thuế quan dựa trên các mức thuế áp dụng tại thời điểm chính thức ký kết hiệp định đối với hầu hết các lĩnh vực.

Tác động của FTA giữa EU và Nam Phi, theo như số liệu thống kê thương mại, là rất lớn. Trong giai đoạn 2001 – 2008, nhập khẩu tăng từ 10,5 tỷ USD lên đến 27,4 tỷ (+160%) với tốc độ tăng trưởng hàng năm là 14,7%. Hàng xuất khẩu tăng từ 9,7 tỷ năm 2001 lên đến 23,6 tỷ năm 2008 (+143%). Thâm hụt cán cân thương mại thay đổi từ 0,8 tỷ năm 2001 lên 5,8 tỷ năm 2007 và 3,8 tỷ năm 2008. Tuy nhiên, các FTA không làm tăng thị phần các sản phẩm EU ở Nam Phi (ngược lại, thị phần còn giảm từ 41,1% năm 2001 xuống 31,3% năm 2008), thị phần các sản phẩm Nam Phi tại thị trường EU cũng giảm (từ 0,58% năm 2001 xuống 0,56% năm 2008). Sự tiến triển lớn trong mối quan hệ thương mại giữa Nam Phi và EU không trực tiếp liên quan đến việc cắt giảm các dòng thuế quan; thứ nhất, về phía EU, mức thuế quan bình quân gia quyền vẫn giữ ở mức ổn định (vì mức thuế này vốn đã rất thấp trước khi hiệp định được ký kết); thứ hai, việc cắt giảm thuế quan của Nam Phi diễn ra chủ yếu sau năm 2005 và đặc biệt sau năm 2007: vì thế, dưới tác động của khủng hoảng kinh tế và tài chính, khó có thể đưa ra câu trả lời chính xác về tác động mà việc cắt giảm thuế quan trong các FTA tạo ra.

## **GIỚI THIỆU VỀ CÁC FTA CỦA EU**

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

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

### 1. Nhóm các hiệp định với các nước gần về địa lý, những nước có thể sẽ gia nhập EU

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## NỘI DUNG CHÍNH CỦA CÁC HIỆP ĐỊNH TỰ DO THƯƠNG MẠI EU

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

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

	<b>EU – Hàn Quốc</b>	<b>EU - Chile</b>	<b>EU – Col/Peru</b>	<b>EU - CARIFORUM</b>
<b>Thương mại hàng hóa</b>	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ
<b>Các biện pháp phòng vệ thương mại</b>	CÓ	KHÔNG	CÓ	KHÔNG
<b>Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại (TBT)</b>	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
<b>Các biện pháp vệ sinh dịch tễ</b>	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
<b>Thuận lợi hóa thương mại và thuế quan</b>	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
<b>Thương mại dịch vụ và đầu tư</b>	CÓ	CHỈ THƯƠNG MẠI TRONG DỊCH VỤ VÀ THÀNH LẬP	CÓ	CÓ
<b>Thanh toán và di chuyển vốn</b>	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ
<b>Mua sắm công</b>	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
<b>Sở hữu trí tuệ</b>	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ

<b>Cạnh tranh</b>	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ
<b>Minh bạch hóa</b>	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ
<b>Phát triển bền vững</b>	CÓ	KHÔNG	CÓ	CÓ
<b>Giải quyết tranh chấp</b>	CÓ	CÓ	CÓ	CÓ

## THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA

### Cắt giảm thuế quan

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

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

Ngược lại, khi xem xét việc cắt giảm thuế quan của các nước là đối tác FTA của EU (sau đây gọi là PC), việc cắt giảm thuế quan là cao hơn trong dài hạn. Các quốc gia đối tác có thể không chấp nhận sự không đối xứng trong thỏa thuận và vì thế EU thường nhượng bộ các vấn đề khác để cân bằng trong đàm phán. Thông thường thậm chí ở PC, lĩnh vực nông nghiệp vẫn bị bỏ lại không mở cửa thị trường để ngăn cản hàng nông nghiệp được trợ cấp của EU xâm nhập thị trường nội địa. EU thường tránh hoặc hạn chế tối đa những nhượng bộ thuế quan đối với các sản phẩm như thịt bò, đường, các sản phẩm sữa, ngũ cốc và các sản phẩm từ ngũ cốc, gạo, một số loại trái cây tươi và rau, hoa và các sản phẩm thủy hải sản. Đối tác là quốc gia đang phát triển thường cũng không nhượng bộ thuế quan đối với các sản phẩm nông nghiệp để bảo vệ ngành nông nghiệp các nước này trước sự xâm nhập của hàng nông nghiệp được trợ cấp của EU như thịt bò, cá sản phẩm sữa và ngũ cốc. Kết quả như trong trường hợp hiệp định với Mexico, chỉ 62% thương mại song phương trong lĩnh vực nông nghiệp được mở cửa hoàn toàn, trường hợp hiệp định với Nam Phi 62% hàng nhập khẩu vào EU được cam kết mở cửa trong khi Nam Phi mở cửa hoàn toàn với 82% hàng nhập khẩu từ EU. Các nhà đàm phán EU cũng chấp nhận cho các quốc gia đối tác có nhiều thời gian hơn để đạt được lộ trình cam kết mở cửa hoàn toàn trong thương mại hàng hóa. Cụ thể, trong khi thông thường EU sẽ hoàn thành quá trình mở cửa trong 5 năm, các nước đối tác có thể kéo dài thời gian thời gian này từ 5 đến 15 năm. Việc cắt giảm thuế sẽ được thực hiện dần dần trong khoảng thời gian chuyển đổi này, và vì vậy đây là cơ hội để các nhà sản xuất nội địa có thể dần thích nghi với việc cắt giảm các loại thuế quan. Người tiêu dùng sẽ được hưởng lợi từ việc giá cả hàng hóa thấp hơn và các nhà xuất khẩu có khả năng cạnh

tranh hơn. Mô hình giảm thuế ở các nước đang phát triển thường thực hiện theo thứ tự lần lượt :các loại thuế áp đặt lên vốn và hàng hóa trung gian sẽ được loại bỏ trước, sau đó mới tới việc loại bỏ các loại thuế đánh vào hàng tiêu dùng cuối cùng, loại hàng hóa chịu mức thuế ban đầu cao hơn rất nhiều và chỉ được mở cửa sau khi kết thúc giai đoạn chuyển đổi.

### **Các rào cản phi thuế quan (TBT)**

Với “Chiến lược Châu Âu Toàn cầu” mới, EU muốn tiếp cận thị trường sâu hơn thông qua việc loại bỏ các hàng rào phi thuế quan (NTBs). NTBs là tất cả các rào cản đối với thương mại ngoài thuế quan và đặt ra dưới rất nhiều hình thức khác nhau. Trong các Hiệp định của WTO, có một hiệp định dành riêng cho NTBs có tên chính thức là Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại (TBT). Những rào cản đó tồn tại dưới những quy định khác nhau về tiêu chuẩn, yêu cầu, quy tắc và thủ tục kiểm tra và chứng nhận. Cái giá phải trả cho những hàng rào phi thuế quan là một gánh nặng lớn, thường cao hơn thuế quan, đặc biệt đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Vì nhiều rào cản là tác động kèm theo của việc theo đuổi các mục tiêu chính sách công, nên việc vượt qua các tác động tiêu cực đòi hỏi phải tìm ra các giải pháp cân bằng.

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

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

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

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

Các Hiệp định này cũng có những điều khoản về ghi nhãn và dán nhãn, theo đó các yêu cầu về ghi dán nhãn sản phẩm cần được giảm thiểu và phải được áp dụng không phân biệt đối xử. Cuối cùng, một cơ chế hợp tác được thiết lập giữa các thành viên FTA để vấn đề này luôn được kiểm soát và giải quyết bất kỳ vấn đề cụ thể nào.



### **Các biện pháp vệ sinh dịch tễ (SPS)**

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

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

- Một hình thức đối thoại chính thức về các vấn đề SPS ảnh hưởng đến thương mại;
- Các cam kết cụ thể về: minh bạch hóa (đặc biệt liên quan đến các điều kiện nhập khẩu), tư vấn, hợp tác hướng đến phát triển một cách hiểu chung về các tiêu chuẩn quốc tế và đối xử công bằng của tất cả các thành viên EU;
- Quy trình công nhận các khu vực không mắc bệnh, ví dụ các khu vực đủ điều kiện xuất khẩu sản phẩm sang đối tác.

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

### **Thuận lợi hóa thương mại và hải quan**

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

- Theo đuổi sự hài hòa hóa các yêu cầu về chứng từ và dữ liệu với mục đích thuận lợi hóa thương mại giữa các bên;
- Xây dựng kênh đối thoại hiệu quả với cộng đồng doanh nghiệp;
- Hỗ trợ nhau trong các vấn đề liên quan đến phân loại thuế quan, định giá và xuất xứ sản phẩm ưu tiên;
- Thúc đẩy thực thi mạnh mẽ quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến xuất khẩu, nhập khẩu và quá cảnh;
- Tăng cường an ninh đối với containers đường biển và các lô hàng khác nhập vào, quá cảnh qua hoặc quá cảnh sang các bên trong khi vẫn thuận lợi hóa thương mại

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

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

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

### **Các biện pháp phòng vệ thương mại**

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

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

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

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

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

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

## **THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ, THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

Các FTA mới của EU chủ yếu dựa vào tiếp cận thị trường trong thương mại dịch vụ và cố gắng để đạt được mức độ nhượng bộ thương mại và thực hiện mạnh mẽ hơn GATS. Ngược với FTA của các quốc gia khác, cho đến nay các FTA của EU không có một chương riêng dành cho thương mại dịch vụ và đầu tư. Thay vào đó là một mục chung về các vấn đề về mở cửa dịch vụ, đầu tư thì chỉ giới hạn ở vấn đề hiện diện thương mại. Thông lệ này rất có thể sẽ thay đổi trong tương lai khi EU được trao thẩm quyền về vấn đề đầu tư.

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

Ngoài Mục về dịch vụ, các FTA của EU cũng gồm các điều khoản về di chuyển vốn tự do để đảm bảo sự vận hành suôn sẻ của hiệp định. Các điều khoản này bao gồm các biện pháp tự vệ tiêu chuẩn cho cả hai bên với khả năng áp dụng các biện pháp để đảm bảo tính ổn định của hệ thống tài chính..

## **CÁC VẤN ĐỀ KHÁC LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG MẠI**

### **Mua sắm chính phủ**

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

Trong chiến lược “Châu Âu Toàn cầu” của mình, EU đã xác định mua sắm chính phủ là một chính sách quan trọng giúp các công ty EC cạnh tranh tốt hơn trên thị trường quốc tế. Trong bối cảnh đàm phán FTA, có thể có hai động lực giải thích tham vọng của EC khi muốn đưa chương về mua sắm chính phủ vào trong

hiệp định. Thứ nhất, và quan trọng nhất, các Hiệp định Đối tác Kinh tế (EPA) cho phép EC có khả năng tiếp cận tốt hơn thị trường mua sắm công của các đối tác FTA. Thứ hai, các EPA cung cấp một nền tảng để thúc đẩy những lợi ích kinh tế tiềm năng đối với đối tác FTA bằng cách cải thiện môi trường kinh doanh, giúp các nước này chống lại tham nhũng, nâng cao cơ chế thực thi nội địa và thủ tục hành chính và giúp chính phủ định giá tốt hơn trong các giao dịch mua sắm, thúc đẩy hình thành các công ty có khả năng thâm ở thị trường khác.

### **Cạnh tranh**

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

Để đảm bảo thi hành hiệu quả, các bên thống nhất duy trì hệ thống luật cạnh tranh hiệu quả và một cơ quan cạnh tranh được trang bị đầy đủ chịu trách nhiệm giải quyết các hành vi phi cạnh tranh đó. Cả hai bên đều nhận thức tầm quan trọng của việc phải tôn trọng các thủ tục điều tra cần thiết trong quá trình áp dụng luật cạnh tranh này. Hiệp định cũng quy định rằng luật cạnh tranh phải được áp dụng cho cả các doanh nghiệp nhà nước và không phân biệt đối xử đối với các công ty độc quyền. Điều này đảm bảo cho các công ty của hai bên có cơ hội công bằng tiếp cận thị trường của nhau. Bên cạnh đó, các hiệp định cũng có các quy định về các nguyên tắc cơ bản trong tư vấn và hợp tác giữa các bên.

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

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

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

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

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

### **Quyền sở hữu trí tuệ**

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

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

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

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

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

– *Pho mát Manchego hay Parmigiano Reggiano*

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

– *Bayerisches Bier or České pivo*

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

định.

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

### **Thương mại và Phát triển bền vững**

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

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

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

- Về lao động, cam kết chung áp dụng các tiêu chuẩn lao động chính của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) và bám sát chương trình nghị sự phù hợp của ILO, bao gồm cam kết thông qua và thực thi hiệu quả tất cả các công ước đã đạt được tính tới thời điểm hiện tại của ILO (chứ không chỉ dừng lại ở các công ước liên quan đến tiêu chuẩn lao động chính).
- Về môi trường, có cam kết nhằm thực thi hiệu quả tất cả các hiệp định môi trường đa phương mà các nước này là một bên trong hiệp định đó.
- Khẳng định quyền của các bên được chủ động quy định trong nội địa nhưng vẫn đảm bảo mức độ bảo vệ cao về môi trường và lao động, và một cam kết không miễn trừ hay điều chỉnh các tiêu chuẩn đó theo cách có thể làm phương hại đến thương mại và đầu tư giữa các bên.
- Các cơ chế giám sát mạnh mẽ, được xây dựng dựa trên sự giám sát của cộng đồng thông qua sự tham gia của xã hội dân sự tại cả quốc gia đối tác và EU. Mỗi bên sẽ thành lập nhóm tư vấn xã hội dân sự, gồm đại diện của các doanh nghiệp, các tổ chức môi trường và lao động. Hai nhóm sẽ nhóm họp hàng năm trong một diễn đàn xã hội dân sự để thảo luận về việc thi hành các khía cạnh phát triển bền vững. Các hoạt động hợp tác và giám sát thực hiện cam kết sẽ được thực hiện bởi Ủy ban về Thương mại và Phát triển bền vững.
- Cơ chế để giải quyết những khác biệt thông qua một Hội đồng độc lập gồm các chuyên gia. Các khuyến nghị của Hội đồng chuyên gia sẽ được giám sát bởi Ủy ban về Thương mại và Phát triển bền vững. Hội đồng chuyên gia sẽ xin ý kiến của Nhóm tư vấn nội địa và các tổ chức quốc tế có uy tín như ILO hay các tổ chức môi trường đa phương có liên quan. Báo cáo của hội đồng sẽ được công bố công khai cho nhóm tư vấn nội địa.

## **Tính minh bạch**

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

Cụ thể, Chương này quy định:

- Cam kết cho phép các đối tượng quan tâm được bình luận về dự thảo các biện pháp luật lệ mới.
- Hình thành điểm hỏi đáp và liên lạc để trả lời các câu hỏi phát sinh từ việc áp dụng các luật lệ hay để giải quyết các vấn đề từ những luật đó.
- Các yêu cầu về thủ tục phải tuân thủ trong thủ tục hành chính bao gồm rà soát hay kháng kiện các hành vi hành chính liên quan đến các lĩnh vực đề cập trong FTA.

## **Giải quyết tranh chấp**

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

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

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

Theo cơ chế hòa giải, các bên sẽ được hỗ trợ bởi một hòa giải viên mà cả hai bên cùng đồng ý hay được lựa chọn bằng hình thức bỏ phiếu từ một danh sách đã được thỏa thuận trước. Hòa giải viên sẽ gặp các bên

và đưa ra ý kiến tư vấn và đề xuất trong thời gian 60 ngày kể từ ngày nhận nhiệm vụ. Ý kiến và đề xuất của hòa giải viên không mang tính ràng buộc, các bên được tự do chấp nhận, hay sử dụng như là cơ sở cho một giải pháp.

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



# TÁC ĐỘNG CỦA CÁC FTA EU ĐỐI VỚI TÌNH HÌNH KINH TẾ VÀ THƯƠNG MẠI TẠI CÁC NƯỚC ĐỐI TÁC FTA CỦA EU

---

## GIỚI THIỆU

Tài liệu về đánh giá tình hình kinh tế và thương mại của các FTA EU đã ký khá toàn diện. Tuy nhiên, hầu hết các nghiên cứu được thực hiện trước khi hiệp định được đàm phán và có hiệu lực vì các nghiên cứu này nhằm để hỗ trợ đoàn đàm phán hiểu tác động của mỗi hiệp định. Rất ít nghiên cứu phân tích được thực hiện để đánh giá tác động đối với thương mại và nền kinh tế của các thành viên FTA sau khi hiệp định có hiệu lực. Trong nghiên cứu này, chúng tôi lựa chọn trong số các quốc gia tham gia FTA với EU những hiệp định có thể là ví dụ điển hình cho Việt Nam. Vì lý do này, chúng tôi đã loại bỏ rất cả các hiệp định với các quốc gia có thể là thành viên EU hay với các nước có vị trí địa lý gần EU cũng như hiệp định với các quốc gia không thể so sánh với Việt Nam và chúng tôi chọn một số hiệp định đã có hiệu lực một vài năm, cho phép khả năng đánh giá hiệu quả tác động đối với nền kinh tế các thành viên này.

Vì những lý do nói trên, chúng tôi chỉ tập trung vào tác động kinh tế của các hiệp định sau:

1. EU- Chile
2. EU- Mexico
3. EU- Nam Phi

Các hiệp định trên là một phần của FTA thế hệ trước mà EU đã ký. Tuy nhiên, các chương chính liên quan đến thương mại, đầu tư và dịch vụ vẫn tương đối giống với các hiệp định thế hệ mới được phân tích trong chương trước của nghiên cứu này.

## NHỮNG ĐẶC ĐIỂM CHÍNH CỦA CÁC ĐỐI TÁC EU

	Chile	Mexico	Nam Phi
<b>Diện tích</b>	756600 km <sup>2</sup>	1964400 km <sup>2</sup>	1219.1 km <sup>2</sup>
<b>Dân số</b>	17 triệu	107.6 triệu	49.3 triệu
<b>GDP</b>	116 tỷ Euro	627.3 tỷ Euro	205.9 tỷ Euro
<b>GDP bình quân đầu người</b>	6829.2 Euro	5832.2 Euro	4175.2 Euro
<b>Xuất khẩu/GDP</b>	32,1%	25,6%	18,9%
<b>Nhập khẩu/GDP</b>	28,3%	28,5%	25,5%
<b>Thương mại/GDP</b>	60,4%	54,1%	44,3%

## CÁC HIỆP ĐỊNH

	Chile	Mexico	Nam Phi
<b>Ký kết</b>	18.11.2002	8.12.1997	11.10.1999
<b>Có hiệu lực</b>	1.3.2005	1.10.2000	1.1.2000

### 1. Hiệp định thương mại tự do EU-Chile

#### *Các vấn đề chính*

Hiệp định Hợp tác giữa EU và Chile gồm các vấn đề sau:

- Mở cửa theo lộ trình trong thương mại hàng hóa;
- Thành lập quy tắc chung về hải quan, quy tắc xuất xứ, TBT các thủ tục đánh giá sự phù hợp, SPS, tự vệ và chống bán phá giá;
- Mở cửa theo lộ trình đối với thương mại dịch vụ;
- Cải thiện môi trường đầu tư nước ngoài hai chiều;
- Tự do di chuyển vốn;
- Mua sắm chính phủ;
- Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ;

- Bảo hộ cạnh tranh;
- Giải quyết tranh chấp.

### ***Tình hình thương mại***

Thương mại giữa EU-Chile cho thấy sự tăng trưởng trong thương mại hai chiều kể từ khi hiệp định FTA có hiệu lực (2005). Tốc độ tăng trưởng hàng năm trong giai đoạn 2005 – 2008 là 19,17% đối với xuất khẩu và 12,47% đối với nhập khẩu.

**Xuất khẩu:** việc hiệp định có hiệu lực thúc đẩy xuất khẩu chỉ trong năm đầu tiên thực hiện (2006). Từ năm 2007, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu rất hạn chế (2007: + 3%) hay thậm chí âm (trong năm 2008 và 2009). Trong khi hai năm sau, điều này có thể hiểu được do khủng hoảng kinh tế và tài chính, nhưng con số năm 2007 cho thấy, tác động thương mại của hiệp định đối với xuất khẩu là rất hạn chế. Điều này được khẳng định bởi số liệu trong bảng 2, bảng đề cập số liệu tương tự liên quan đến tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng năm trong giai đoạn trước khủng hoảng (2005-2007: bảng 2) trước khi ký hiệp định (2002-2005) (tương ứng hàng năm: +30.77% và + 30.66%).

Giai đoạn sau khi ký hiệp định, tốc độ tăng trưởng **nhập khẩu** (+12,47%) thấp hơn giai đoạn trước khi ký hiệp định (+18,11%). Việc xuất khẩu tăng cao hơn nhập khẩu tạo thặng dư cán cân thương mại cho Chile (trong giai đoạn sau, +25.76%). Hiệp định cũng không ảnh hưởng đến giá trị tương đối của cán cân thương mại: thực tế, so sánh giai đoạn 2005 – 2007 ( trước khủng hoảng và sau khi ký hiệp định) với giai đoạn 2002 – 2005 (trước khi ký hiệp định), bảng 2 cho thấy tốc độ tăng trưởng tương tự nhau (+51% và +54%)

**Bảng 1:**

	Thương mại giữa Chile-EU (000 USD)									Tăng trướn g 2005- 2008	Tăng trướn g 2002- 2005
	Giá trị năm 2002	Giá trị năm 2003	Giá trị năm 2004	Giá trị năm 2005	Giá trị năm 2006	Giá trị năm 2007	Giá trị năm 2008	Giá trị năm 2009			
Xuất khẩu	4290406	4972083	7882569	9569440	15883042	16364055	16193417	9646674			
Tốc độ tăng trưởng		15.9	58.5	21.4	66.0	3.0	-1.0	-40.4	19.17	30.66	
Nhập khẩu	3042924	3286535	3584266	5013443	5177083	5957093	7132448	6578245			
Tốc độ tăng trưởng		8.0	9.1	39.9	3.3	15.1	19.7	-7.8	12.47	18.11	
Cán cân thương mại	1247482	1685548	4298303	4555997	10705959	10406962	9060969	3068429			
Tốc độ tăng trưởng		35.1	155.0	6.0	135.0	-2.8	-12.9	-66.1	25.76	54.00	

Nguồn: ITC, Bản đồ thương mại

Bảng 2.

	Tăng trưởng 2005-2007	Tăng trưởng 2002-2005
Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu	30.77	30.66
Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu	9.01	18.11
Thặng dư thương mại	51.14	54.00

Nguồn: ITC, Bản đồ thương mại

Nhiều khả năng trao đổi thương mại không bị ảnh hưởng sâu sắc do thực thi hiệp định vì một số lý do. Mức độ thuế quan trung bình rất thấp áp dụng cho thương mại hai chiều giữa hai thành viên FTA trước khi ký hiệp định có thể là một trong những lý do: bảng 3 dưới đây cho thấy trong thương mại hai chiều, thuế quan không cắt giảm được nhiều.

**Bảng 3. Mức thuế quan EU áp dụng cho hàng nhập khẩu Chile.**

Tên sản phẩm	Năm	Thuế suất Trung bình	Thuế suất Bình quân gia quyền	Độ lệch chuẩn	Thuế suất tối đa
Tổng thương mại	2004	4.01	1.84	5.55	57.6
Tổng thương mại	2008	4.19	2.09	5.36	57.6
Nông nghiệp	2004	6.12	9.22	8.04	57.6
Nông nghiệp	2008	6.39	9.42	8.02	57.6
Công nghiệp	2004	3.64	1.02	4.46	26
Công nghiệp	2008	3.84	1.12	4.37	26

Nguồn: Ngân hàng thế giới, Wits

Tuy nhiên, cần phải xem xét tới thị phần hàng nhập khẩu từ Chile trong tổng lượng hàng nhập khẩu của EU tăng từ 0,24% năm 2004 lên đến 0,27% năm 2008; trong khi năm 2004, Chile xuất khẩu sang EU 25% tổng lượng hàng xuất khẩu của Chile. Điều này cho thấy FTA ít nhất cũng có thể giúp Chile duy trì mức thị phần tương đương trong tổng lượng hàng nhập khẩu của EU.

**Đồng kim loại** là sản phẩm xuất khẩu quan trọng nhất sang EU: trong giai đoạn 2004 – 2008, xuất khẩu của nước này tăng thêm 17% (6.8 tỷ USD năm 2008); bốn sản phẩm quan trọng khác được xuất khẩu là quặng (+16.3%, 2.9 tỷ), trái cây (+18.6%, 1.8 bn.), đồ uống - rượu – dấm (+10.7%, 0.8 tỷ), bột gỗ (16,8%, 0,8 tỷ) và hải sản (+13%, 0.5 tỷ). Khủng hoảng kinh tế đối với hàng xuất khẩu sang EU giảm 40%; đồng kim loại vẫn là sản phẩm xuất khẩu quan trọng nhất sang EU (lên đến 31% tổng hàng xuất khẩu sang EU năm 2006, giảm xuống còn 19,7% năm 2009).

Số liệu từ Ngân hàng Trung ương Chile cho thấy **sản phẩm công nghiệp** xuất khẩu sang EU trong giai đoạn 2003 – 2009 (số liệu thống kê chính thức tính từ ngày ký) tăng hàng năm khoảng 9,5% trong khi tốc độ tăng trưởng sản phẩm nông nghiệp cùng kỳ là 15,8%.

Thị phần hàng xuất khẩu của EU so với tổng hàng nhập khẩu Chile trong năm 2009 khoảng 15% gần như bằng với năm 2005 và 2004 (16%). Khủng hoảng kinh tế có những tác động đến việc phục hồi sự hiện diện của hàng hóa EU tại thị trường Chile (năm 2008 thị phần chỉ là 11%) trong đó, máy móc (+6% trong giai đoạn 2004 – 2008, 2,1 tỷ USD kim ngạch nhập khẩu năm 2008) điện tử (+20.9% và 1 tỷ), Ô tô (+15.4% và 0,7 tỷ), dược phẩm (+18.7% và 0.24 tỷ) và sắt, thép (+15% và 0,28 tỷ) là những sản phẩm nhập khẩu chủ yếu từ EU. Cùng với tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, cũng có sự gia tăng trong nhập khẩu **vốn** từ EU (tăng trung bình 10% từ ngày ký hiệp định). **Hàng tiêu dùng** từ EU cũng tăng cùng kỳ khoảng 11.7%.

### Tình hình đầu tư

Cùng với xu hướng thế giới, EU là một trong những nhà đầu tư lớn vào Chile. Bảng biểu sau sẽ giải thích tăng trưởng FDI của EU vào Chile từ năm 1998 (đơn vị triệu Euro)

Đối tác/ thời gian	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Chile	1590	4676	1537	3048	1564	1643	1987	889	997	763	1157	39

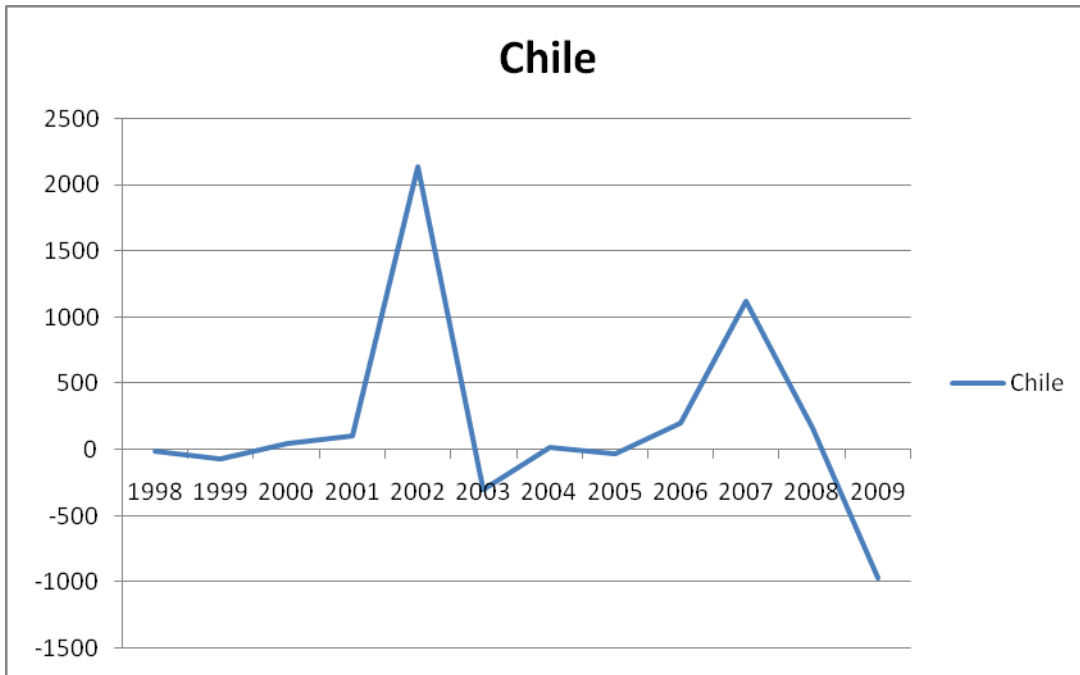


Nguồn: Eurostat.

**FDI từ EU vào Chile** cho thấy sự thay đổi lớn tính đến năm 2004. Sau đó, FDI giảm mạnh, ngoại trừ năm 2006 và 2008. Sự gia tăng lớn vào năm 1999 là do dòng vốn quan trọng từ Tây Ban Nha, đối tác truyền thống của Chile và do quá trình quốc tế hóa được thực hiện bởi các công ty Tây Ban Nha trong thời gian đó. Quá trình tư nhân hóa ở Tây Ban Nha trong nửa sau thập niên 90 là một cơ hội hiếm có để dòng vốn chảy vào thị trường viễn thông, dầu, điện và dịch vụ tài chính ở các nước Mỹ Latin. Thực tế, trong giai đoạn 1997 – 2001, hơn 55% các FDI Tây Ban Nha được đổ vào các nước Mỹ Latin. Trong năm 2008, lĩnh vực đầu tư của EU vào Chile chủ yếu là giao thông và kho bãi (29,1%), khai thác mỏ (25%), điện, ga và nước (17,1%), dịch vụ tài chính (13,1%).

Không có bất kỳ bằng chứng nào về tác động nào từ việc ký kết FTA đối với việc thúc đẩy FDI từ EU vào Chile.

Đối tác\thời gian	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Chile	-9	-72	46	110	2138	-295	23	-26	200	1125	168	-967



Nguồn: Eurostat

Bảng biểu trên cho thấy sau khi FTA có hiệu lực, đã có sự gia tăng quan trọng về FDI từ Chile vào EU (ngoại trừ năm 2008 và 2009: tuy nhiên do khủng hoảng kinh tế và tài chính quốc tế, những số liệu này hoàn toàn không thể hiện được). Đầu tư chủ yếu tập trung vào ngành dịch vụ (60%) trong khi 40% còn lại tập trung vào khu vực công nghiệp.

### **Kết luận**

Như dự báo trong nghiên cứu trước đây, tác động của FTA đối với quan hệ thương mại giữa Chile và EU là tích cực nhưng vẫn còn khá khiêm tốn về mặt lượng. Điều này có thể giải thích là do tính mở đã có giữa hai quốc gia này trước khi FTA có hiệu lực.

### **3.3.1. FTA EU-Mexico**

#### **Tình hình thương mại**

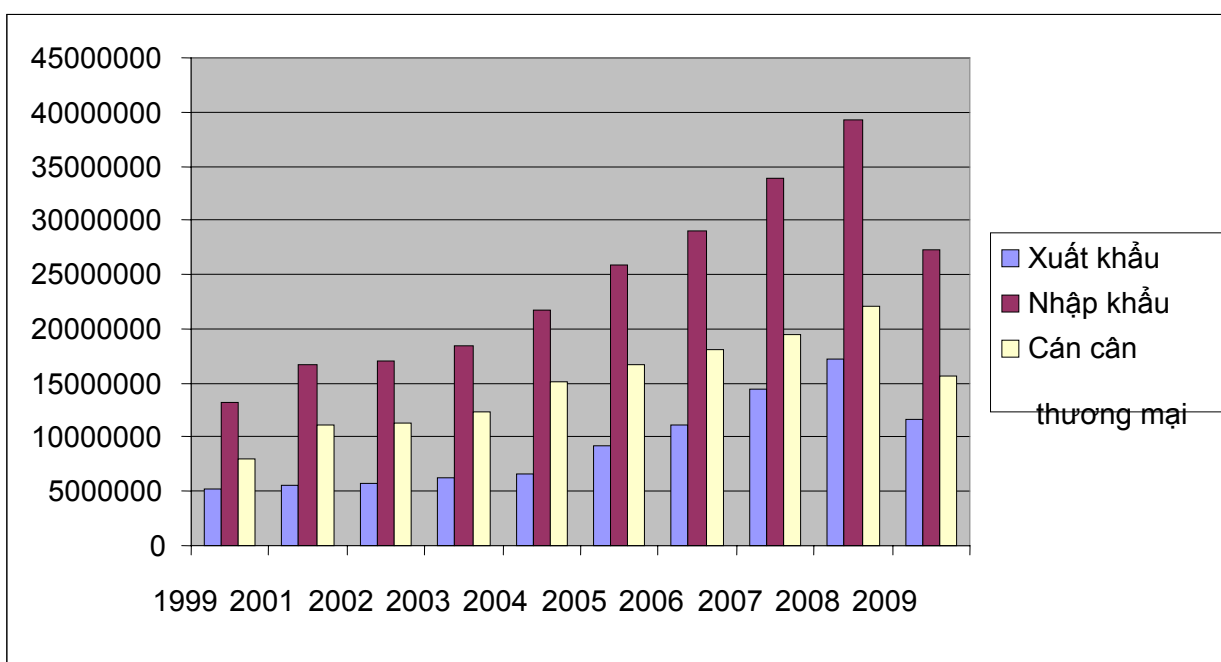
Từ khi FTA có hiệu lực ngày 1 tháng 7 năm 2000, hoạt động thương mại hai chiều giữa EU và Mexico đặc biệt sôi động. Thương mại hai chiều tăng từ 18,4 tỷ USD năm 1999 lên 56,5 tỷ năm 2008 (+207%). Xuất khẩu tăng từ 5,2 tỷ năm 1999 lên 17,2 tỷ năm 2008 (+228%) trong khi nhập khẩu tăng thêm 196% cùng kỳ, đạt giá trị 39,3 tỷ USD năm 2008.



**Bảng 1: Thương mại song phương Mexico – EU**

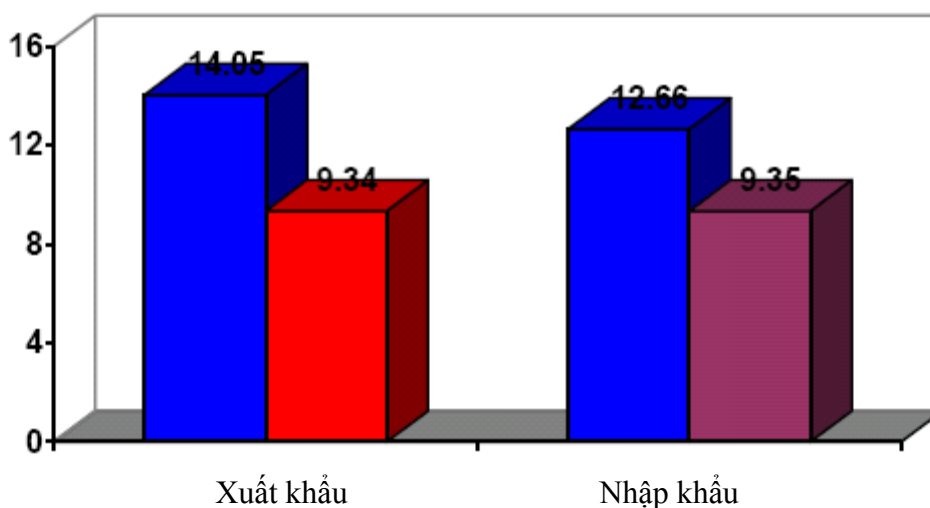
	1999	2008	Tăng trưởng
<b>Xuất khẩu</b>	5.2	17.2	228%
<b>Nhập khẩu</b>	13.2	39.3	196%
<b>Tổng thương mại</b>	18.4	46.5	207%
<b>Cán cân thương mại</b>	-8	-22.1	176%

**Hình 1: Xuất khẩu, Nhập khẩu và Cán cân thương mại**



Tác động quan trọng của hiệp định đối với thương mại song phương thể hiện qua tốc độ tăng trưởng thương mại giữa Mexico – EU và Mexico – Thế giới trong giai đoạn 1999 – 2007 (hình 2).

**Hình 2: Tốc độ tăng trưởng thương mại với EU (xanh) và thế giới (đỏ)**



Quan hệ thương mại giữa Mexico và EU trong giai đoạn 1999 – 2007 sôi động hơn so với Mỹ (nhập khẩu từ EU 12,7%, từ Mỹ 4,1%, xuất khẩu sang EU 14,1%, Mỹ 8,6%). Liên quan đến xuất khẩu, tốc độ tăng trưởng của Trung Quốc (37,3%) cao hơn với EU (đối với nhập khẩu, Trung Quốc và Nhật Bản có kết quả tốt hơn, tương ứng là +41,4% và +17%). Kết quả là EU tăng đáng kể trong tỷ lệ nhập khẩu của Mexico, lên tới 12% tổng lượng hàng nhập khẩu của Mexico trong khi hàng nhập khẩu EU từ Mexico chiếm 1,1% tổng lượng hàng nhập khẩu.

**Bảng 2: Xếp hạng thương mại song phương giữa EU – Mexico**

	1999		2007	
	Xếp hạng	Thị phần	Xếp hạng	Thị phần
<b>Nhập khẩu vào Mexico từ EU</b>	2	9.1%	2	12.0%
<b>Nhập khẩu vào EU từ Mexico*</b>	30	0.7%	25	1.1%

Như đã nói, thâm hụt thương mại song phương với EU đã tăng đáng kể, thực tế rất nhiều doanh nghiệp EU đã phân bổ lại sản xuất ở Mexico để xuất khẩu sang Mỹ, hưởng lợi gián tiếp từ hiệp định NAFTA.

Hàng nhập khẩu quan trọng nhất từ EU là máy móc (chiếm 29,5% trong tổng số hàng nhập khẩu), dầu (22%) điện tử (14,87%) và phương tiện đi lại (13,48%).

**Bảng 3: Các sản phẩm nhập khẩu từ EU**

Các sản phẩm xuất khẩu	2008	%
<b>Tất cả các sản phẩm</b>	39250965	
<b>Máy móc</b>	8042020	29.45
<b>Nhiên liệu khoáng sản, dầu...</b>	6015834	22.03
<b>Điện và các thiết bị điện</b>	4060701	14.87
<b>Phương tiện đi lại</b>	3680223	13.48
<b>Các sản phẩm dược</b>	2033693	7.45
<b>Sắt thép</b>	1835109	6.72
<b>Thiết bị quang học, photo, kỹ thuật, y tế</b>	1490541	5.46
<b>Hóa chất hữu cơ</b>	1404695	5.14
<b>Nhựa</b>	1134468	4.15
<b>Các sản phẩm sắt và thép</b>	872567	3.20

Có thể khẳng định rằng Mexico được coi là công trường xuất khẩu vào Mỹ, hầu hết hàng nhập khẩu từ EU là các nguyên liệu đầu vào chứ không phải là hàng tiêu dùng. Điều này cho phép các doanh nghiệp Mexico được hưởng lợi từ việc chuyển giao công nghệ cần thiết để có thể cạnh tranh trong thương mại thế giới.

Bảng 4 đưa ra những sản phẩm dẫn đầu nhập khẩu

**Bảng 4: Tốc độ tăng trưởng của Top 10 sản phẩm dẫn đầu nhập khẩu**

Sản phẩm	2001	2008	2001-2008
Tất cả các sản phẩm	16716164	39250965	13.0
Máy móc	4458923	8042020	8.8
Phương tiện đi lại	2249146	3680223	7.3
Điện và các thiết bị điện	2606475	4060701	6.5
Nhiên liệu khoáng sản, dầu	117065	6015834	75.6
Các sản phẩm dược	562343	2033693	20.2
Thiết bị quang học, photo, kỹ thuật, y tế	536750	1490541	15.7
Hóa chất hữu cơ	981316	1404695	5.3
Sắt thép	427596	1835109	23.1
Nhựa	487858	1134468	12.8
Các sản phẩm sắt và thép	314217	872567	15.7

Việc gia tăng hàng nhập khẩu ở Mexico chủ yếu do việc cắt giảm thuế quan lớn được áp dụng bởi các nước Trung Mỹ từ khi hiệp định có hiệu lực. Bảng 5 thể hiện mức thuế quan bị cắt giảm.

**Bảng 5: Mức thuế quan Mexico áp dụng cho hàng nhập khẩu từ EU**

Năm	Thuế suất trung bình	Thuế suất bình quân gia quyền
1999	17.42	13.78
2008	11.78	10.38

Từ năm 1999 đến 20007, hàng nhập khẩu tăng trung bình trên 14%, tất cả các ngành đều được hưởng lợi từ việc hiệp định có hiệu lực. Khác với nhập khẩu, xuất khẩu tập trung ở một số sản phẩm. Dầu mỏ, phương tiện đi lại, điện tử và máy móc chiếm hơn 70% lượng hàng hóa xuất khẩu sang EU.

**Bảng 6: Các sản phẩm dẫn đầu xuất khẩu của Mexico sang EU**

Tên sản phẩm	2008	%
Tất cả các sản phẩm	17162498	
Nhiên liệu khoáng sản, dầu mỏ...	4306933	25.1
Phương tiện đi lại	3838472	22.4
Thiết bị điện, điện tử	2659597	15.5
Máy móc, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi...	1334172	7.8
Thiết bị quang học, photo, kỹ thuật và y tế...	603653	3.5
Ngọc trai, đá quý...	582015	3.4
Sắt thép	558304	3.3
Hóa chất hữu cơ	393270	2.3
Quặng, xỉ và tro	256866	1.5
Nhựa và các sản phẩm nhựa	246888	1.4
Đồ uống, rượu và dấm	194234	1.1

Bảng 7 thể hiện các sản phẩm dẫn đầu xuất khẩu của Mexico sang EU. Cần chú ý rằng, ngoài dầu mỏ, danh mục xuất khẩu của Mexico bao gồm cả các đầu vào sản xuất cho EU. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng năm của một số sản phẩm (phương tiện đi lại, điện tử và hóa chất) đang tăng mạnh.

**Bant 7: Các sản phẩm dẫn đầu xuất khẩu của Mexico sang EU**

Tên sản phẩm	2001	2008	Tốc độ tăng trưởng hàng năm
Tất cả các sản phẩm	5641923	17162498	17.2
Các thiết bị điện, điện tử	469801	2659597	28.1
Nhiên liệu khoáng sản, dầu mỏ...	1221603	4306933	19.7
Phương tiện đi lại ngoài tàu hỏa và tàu ngầm	864589	3838472	23.7
Máy móc	1293061	1334172	0.4
Thiết bị quang học, photo, kỹ thuật, y tế...	148455	603653	22.2
Hóa chất hữu cơ	360949	393270	1.2
Ngọc trai, đá quý...	98043	582015	29.0
Nhựa và các sản phẩm nhựa	88709	246888	15.7
Đồ uống, rượu và dấm	115638	194234	7.7
Da thuộc và các chất nhuộm màu...Ta	70713	111666	6.7
Thiếc và các sản phẩm thiếc	119	130557	171.8
Sắt thép	72310	558304	33.9
Ngũ cốc	10	96840	271.1
Quặng, xỉ và tro	17139	256866	47.2
Cao su và các sản phẩm từ cao su	32514	128248	21.7
Cà phê, chè và các đồ uống kèm	37144	85740	12.7
Các sản phẩm sắt thép	20601	156690	33.6

Việc EU cắt giảm thuế quan đối với Mexico sau khi hiệp định có hiệu lực không liên quan đến trường hợp trên. Thực tế, năm 1999, Mexico đã hưởng lợi từ chương trình GSP và thuế quan EU áp dụng là rất thấp. Tuy nhiên điều thú vị ở chỗ, độ lệch chuẩn thấp hơn và mức thuế tối đa thấp hơn áp dụng năm 2008 so với 2009: đây là bằng chứng cho thấy mức thuế quan của EU và Mexico ổn định hơn với ít đỉnh thuế hơn. Điều này tất nhiên có ảnh hưởng quan trọng đối với hàng xuất khẩu Mexico.

**Bảng 8: Thuế quan EU áp dụng cho Mexico**

Năm	Thuế suất trung bình	Thuế suất bình quân gia quyền	Độ lệch chuẩn	Thuế suất tối thiểu	Thuế suất tối đa
1999	5.1	3.85	11.92	0	284.67
2008	4.24	3.03	4.85	0	74.9

### **Đầu tư**

EU là nguồn FDI lớn thứ hai sau Mỹ. Lượng FDI từ 1999 đến 2008 lên tới 67,7 tỷ USD, chiếm 34% tổng FDI ở Mexico (FDI từ Mỹ chiếm 55,8%). Từ khi hiệp định có hiệu lực, FDI từ EU tăng từ 26% lên 34% tổng FDI ở Mexico. FDI tập trung trong lĩnh vực công nghiệp và sản xuất cũng như lĩnh vực tài chính (chiếm hơn 80% tổng vốn FDI ở Mexico). Các doanh nghiệp EU đặc biệt năng động trong ngành sản xuất: họ xem Mexico như một công xưởng để xuất khẩu sản phẩm cuối cùng sang Mỹ.

### **Kết luận**

Tất cả số thống kê trên cho thấy FTA giữa EU và Mexico đã thúc đẩy sự phát triển lớn trong quan hệ thương mại song phương. Xuất khẩu và nhập khẩu đều tăng đáng kể. Hàng nhập khẩu EU vào Mexico chủ yếu là nguyên liệu đầu vào, sau đó được chế xuất ở Mexico để xuất khẩu hoặc phân phối tại thị trường địa phương, thúc đẩy việc làm và chuyển giao công nghệ. Mặt khác, thâm hụt thương mại với EU cũng giảm, cho thấy vấn đề cơ cấu của nền kinh tế Mexico, ví dụ giá trị gia tăng thấp được tạo ra tại lãnh thổ Mexico.

## 2. HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO GIỮA EU VÀ NAM PHI

### Giới thiệu

Nam Phi đã đàm phán một Hiệp định Hợp tác và Phát triển Thương mại Toàn diện (TDCA) với Liên minh châu Âu (EU) vào tháng 10 năm 1999. Hiệp định chính thức có hiệu lực vào ngày 1 tháng 1 năm 2000: cả hai bên đều cam kết giảm thuế dựa trên mức thuế áp dụng cho thương mại ở tất cả các lĩnh vực vào ngày hiệp định có hiệu lực.

Theo Hiệp định TDCA, hàng hóa thương mại được chia thành hai loại: sản phẩm công nghiệp và sản phẩm nông nghiệp. Việc loại bỏ thuế quan của Nam Phi đối với sản phẩm công nghiệp là công việc rất khó khăn ở giai đoạn sau do cắt giảm thuế chủ yếu được thực hiện trong nửa sau của kế hoạch thực hiện trong 12 năm. Mâu thuẫn có thể thấy trong chương trình tự do hóa hàng công nghiệp giữa Nam Phi và EU là cho thấy các mức phát triển khác nhau.

Hiệp định TDCA cho phép Nam Phi có thời gian chuyển đổi lâu hơn (12 năm) trong khi EU (10 năm) và yêu cầu EU phải cắt giảm thuế quan ở mức cao hơn đối với các hàng hóa giao thương hiện tại (95%) so với Nam Phi (8%).

Nam Phi đã cam kết cắt giảm các dòng thuế đối với 81% sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu của EU sang Nam Phi trong vòng 12 năm với mức giảm thỏa thuận 46% trong vòng 5 năm. Phần lớn các sản phẩm nông nghiệp của EU thuộc nửa sau của chương trình cắt giảm. Thuế quan phải được cắt giảm trước khi kết thúc thời hạn chuyển đổi 10 năm và chỉ đối với 62% sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu của Nam Phi sang EU.

Điều quan trọng cần chú ý ở đây là lần đầu tiên, EU cho mục nông nghiệp vào trong một FTA. Tuy nhiên, rất nhiều các sản phẩm nông nghiệp nhạy cảm của Nam Phi bị loại bỏ nhưng vẫn bị rà soát bao gồm thịt và các sản phẩm từ thịt đông lạnh, đường và các sản phẩm chế biến có hàm lượng đường cao như kẹo cao su, các sản phẩm ngũ cốc và các sản phẩm sữa. Quan trọng nhất, vấn đề liên quan đến việc loại bỏ điều khoản tự do hóa trong các lĩnh vực này có rất ít việc phải làm với việc cắt giảm thuế quan hơn là phạm vi và hình thức trợ cấp xuất khẩu mà EU đưa ra như một phần của Chính sách Nông nghiệp chung (CAP)

Bảng 2.1 cho thấy theo như hiệp định, cuối thời kỳ chuyển đổi năm 2012, gần 81% sản phẩm nông nghiệp của Liên minh châu Âu và 86% sản phẩm công nghiệp của khối này có thể vào thị trường miễn thuế của Nam Phi. Bảng 2.1 cũng cho thấy cả sản phẩm nông nghiệp và công nghiệp sẽ dần được miễn thuế sau thời gian này. Ví dụ, thêm 5% các sản phẩm nông nghiệp của Liên minh châu Âu có thể thâm nhập thị trường miễn thuế của Nam Phi trong giai đoạn 2000 và 2003. Các sản phẩm khác nhau trong từng ngành (ngành công nghiệp và nông nghiệp) có những khung thời gian khác nhau để được là sản phẩm miễn thuế.



Bảng 1: Tự do hóa các sản phẩm nông nghiệp và công nghiệp Nam Phi

Agricultural products			Industrial products		
<i>Timeframe</i>	<i>Coverage</i>	<i>Cumulative</i>	<i>Timeframe</i>	<i>Coverage</i>	<i>Cumulative</i>
2000	34 %	34 %	2000	62 %	62 %
2000-2003	5 %	39 %	2000-2003	1 %	63 %
2003-2005	7 %	46 %	2003-2005	8 %	71 %
2005-2012	35 %	81 %	2003-2012	2 %	73 %
			2005-2012	13 %	86 %
<b>2012</b>		<b>81 %</b>	<b>2012</b>		<b>86 %</b>

Source: Lee (2002) p. 89-90

Bảng 2 cho thấy 62% các sản phẩm nông nghiệp của Nam Phi và 100% các sản phẩm công nghiệp nước này có thể tiếp cận thị trường phi thuế của Liên minh Châu Âu vào cuối thời kỳ chuyển đổi năm 2010. Khu vực tự do hóa lớn của Liên minh châu Âu đối với sản phẩm công nghiệp cho thấy Nam Phi không được coi là đối thủ cạnh tranh lớn trong lĩnh vực này. Ngược lại, Nam Phi lại được coi là đối thủ cạnh tranh lớn hơn trong ngành nông nghiệp vì mức độ tự do hóa trong lĩnh vực này khá thấp. Qua những khung thời gian khác nhau, có thể thấy, Liên minh châu Âu mở cửa thị trường nhanh hơn Nam Phi.

Bảng 2: Tự do hóa các sản phẩm công nghiệp và nông nghiệp của EU

Agricultural products			Industrial products		
<i>Timeframe</i>	<i>Coverage</i>	<i>Cumulative</i>	<i>Timeframe</i>	<i>Coverage</i>	<i>Cumulative</i>
2000	21 %	21 %	2000	86 %	86 %
2000-2003	6 %	27 %	2000-2003	5 %	91 %
2000-2010	14 %	41 %	2000-2006	1 %	92 %
2003-2010	4 %	45 %	2003-2006	7 %	99 %
2005-2010	17 %	62 %	2010	1 %	100 %
<b>2010</b>		<b>62%</b>	<b>2010</b>		<b>100%</b>

Source: Lee (2002) p. 88-89

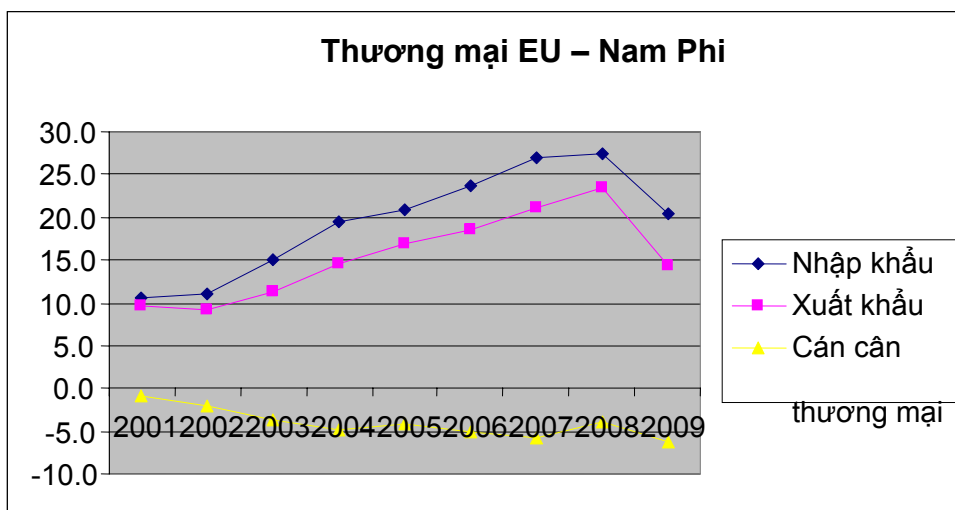
### Tình hình thương mại

Theo như số liệu thương mại, tác động của FTA giữa EU với Nam Phi là rất lớn. Trong giai đoạn 2001 – 2008, nhập khẩu tăng từ 10,5 tỷ USD tăng lên 27,4 tỷ (+160%) với tốc độ tăng trưởng hàng năm 14,7%. Xuất khẩu tăng từ 9,7 tỷ năm 2001 lên 23.6 tỷ năm 2008 (+143%). Thâm hụt cán cân thương mại tăng từ 0.8 tỷ năm 2001 lên 5.8 tỷ năm 2007 và ở mức 3,8 tỷ năm 2008. Tuy nhiên, các FTA không làm tăng thị phần sản phẩm EU trong tổng hàng nhập khẩu của Nam Phi (ngược lại, thị phần này còn giảm từ 41,1% năm 2001 xuống còn 31,3% năm 2008), và cả thị phần của Nam Phi trong hàng nhập khẩu của EU cũng vậy (giảm từ 0,58% năm 2001 xuống 0,56% năm 2008). Thực tế, thương mại giữa Nam Phi với các nước trên thế giới tăng nhiều hơn thương mại với EU (xem bảng 5)

**Bảng 3: Quan hệ thương mại giữa EU và Nam Phi (tỷ USD)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Nhập khẩu</b>	10.5	11.1	15.0	19.4	21.0	23.8	26.9	27.4	20.5
<b>Xuất khẩu</b>	9.7	9.1	11.4	14.6	16.9	18.6	21.1	23.6	14.3
<b>Cán cân thương mại</b>	-0.8	-2.1	-3.6	-4.8	-4.1	-5.2	-5.8	-3.8	-6.2
<b>% nhập khẩu từ EU</b>	41.1	42.4	43.4	40.7	38.1	34.7	33.7	31.3	32.2
<b>% xuất khẩu sang EU</b>	37.2	39.4	36.0	36.3	36.0	35.4	33.0	31.9	26.5
<b>EU nhập khẩu của Nam Phi/ thế giới</b>	0.58	0.54	0.51	0.53	0.53	0.50	0.54	0.56	0.46

**Bảng 4: Thương mại EU – Nam Phi**



**Bảng 5: Tốc độ tăng trưởng thương mại Nam Phi – EU và Nam Phi – thế giới**

	Tăng trưởng 2001-2008: EU	Tăng trưởng 2001-2008: world
Nhập khẩu	14.7	19.2
Xuất khẩu	13.6	16.1

Bảng 6 cho thấy top 10 sản phẩm nhập khẩu nhiều nhất từ EU, điều thú vị ở chỗ không phải sáu sản phẩm nhập khẩu nhiều nhất tăng trưởng với tốc độ thấp hơn tốc độ tăng trưởng hàng nhập khẩu trung bình của các sản phẩm EU. Điện tử, phương tiện đi lại và các hàng hóa khác là ba sản phẩm quan trọng nhất, chiếm hơn 1/3 tổng lượng hàng nhập khẩu.

**Bảng 6. Nam Phi: Top 10 sản phẩm nhập khẩu nhiều nhất từ EU.**

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	2001	2005	2008	2009	Tốc độ tăng trưởng 2001-2008
'85	Điện tử	1606293	2562878	3149463	2319071	10.1
'87	Phương tiện đi lại	1070701	3123805	3164917	2286155	16.7
'99	Các sản phẩm khác	1238034	2457321	2883753	1902342	12.8
'30	Dược phẩm	455213	808097	985950	973154	11.7
'90	Thiết bị quang học, ảnh, y tế...	417834	780601	991651	822129	13.1
'27	Nhiên liệu khoáng sản, dầu mỏ...	111346	274306	583145	699611	26.7
'39	Nhựa	360878	671557	766944	621821	11.4
'38	Hóa chất	220969	447694	607376	512555	15.5
'48	Giấy và bìa giấy	225417	394580	599356	498518	15.0

Nguyên liệu thô và má móc là các sản phẩm xuất khẩu quan trọng nhất sang EU. Thứ vị không kém là tốc độ tăng trưởng má móc (17,8%) chứng tỏ quá trình công nghiệp hóa có tiên bộ của quốc gia này.

**Bảng 7: Nam Phi: Top 10 sản phẩm dẫn đầu xuất khẩu sang EU**

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	2001	2005	2008	2009	Tốc độ tăng trưởng 2001-2008
'27	Dầu mỏ...	1279213	2602301	2823216	1912109	12.0
'84	Máy móc	1129491	2061641	3555347	1736057	17.8
'72	Sắt thép	670477	1744707	2947010	1286314	23.6
'26	Quặng	398775	912553	2135841	1150306	27.1
'87	Phương tiện đi lại	867644	1131225	1681650	1149136	9.9
'08	Hoa quả	359708	805316	947399	920331	14.8
'22	Đồ uống	212552	486467	578874	561121	15.4
'85	Điện tử	252863	366027	444972	313941	8.4
'94	Đồ nội thất	327439	420143	395417	298471	2.7
'29	Hóa chất hữu cơ	65053	189753	379643	264688	28.7

Bảng 8 cho thấy mức thuế bình quân gia quyền đã giảm sau khi thực thi hiệp định FTA. Cần chú ý rằng hàng nhập khẩu vào Nam Phi từ EU cũng giảm sau năm 2005. Thậm chí trong trường hợp này, việc cắt giảm thuế quan không phải là yếu tố quyết định thúc đẩy nhập khẩu vào Nam Phi: thực tế, gia tăng thương mại giai đoạn 2001 – 2005 (+100%) cao hơn nhiều so với bốn năm sau đó (không tính năm 2009 do năm này bị ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế và tài chính).

**Bảng 8: Nam Phi: Cắt giảm thuế quan**

	2000	2005	2008
<b>Tổng thương mại</b>	6.35	8.79	3.97
<b>Nguyên liệu thô</b>	3.79	3.15	0.53
<b>Hàng hóa trung gian</b>	4.63	6.36	2.36
<b>Hàng tiêu dùng</b>	11.13	15.35	7.48
<b>Nông nghiệp</b>	9.72	9.21	3.31
<b>Công nghiệp</b>	6.12	8.76	4

Các bảng sau thể hiện sự gia tăng trong xuất khẩu của Nam Phi vào EU. Bảng 9 cho thấy mối quan hệ rất nhỏ giữa việc giảm thuế quan (theo tỷ trọng) và gia tăng thương mại. Nhìn chung, ngoại trừ nguyên liệu thô, việc cắt giảm thuế quan của EU không liên quan nhiều vì mức thuế quan này vốn đã thấp từ trước khi hiệp định FTA có hiệu lực. Điều này cho thấy xuất khẩu Nam Phi tăng là do các yếu tố quan trọng khác.

**Bảng 9: Việc giảm thuế quan của EU và tình hình thương mại**

<b>Tên sản phẩm</b>	<b>Năm</b>	<b>Thuế suất trung bình</b>	<b>Thuế suất bình quân gia quyền</b>	<b>Giá trị nhập khẩu x 1000</b>	<b>Tốc độ tăng trưởng</b>
Tổng khối lượng thương mại	1999	4.97	2.34	10021802.75	
Tổng khối lượng thương mại	2000	4.69	1.83	12200319.65	21.7
Tổng khối lượng thương mại	2005	4.03	1.88	19529487.17	60.1
Tổng khối lượng thương mại	2008	4.04	2.04	31069161.58	59.1

**Bảng 10: Cắt giảm thuế quan của EU và nhập khẩu nguyên liệu thô.**

Năm	Thuế suất trung bình	Thuế suất bình quân gia quyền	Kim ngạch nhập khẩu Nguyên liệu thô	Tốc độ tăng trưởng
1999	4.89	2.46	3701440	
2000	4.75	1.51	5197519	40.4
2005	3.47	1.6	8855606	70.4
2008	2.93	1.48	14099990	59.2

**Bảng 11: Cắt giảm thuế quan của EU và nhập khẩu các hàng hóa trung gian**

Năm	Thuế suất trung bình	Thuế suất bình quân gia quyền	Kim ngạch nhập khẩu Hàng hóa trung gian	Tốc độ tăng trưởng
1999	5.11	1.53	4346976	
2000	4.95	1.38	4820923	10.9
2005	3.69	1.55	6301360	30.7
2008	3.63	1.74	9543017	51.4

**Bảng 12: Cắt giảm thuế gian của EU và nhập khẩu hàng tiêu dùng.**

Năm	Thuế suất trung bình	Thuế suất bình quân gia quyền	Kim ngạch nhập khẩu Hàng tiêu dùng	Tốc độ tăng trưởng
1999	6.77	6.05	969005	
2000	6.21	5.67	1025100	5.8
2005	5.68	5.4	1730215	68.8
2008	5.8	6.96	2183878	26.2

**Bảng 13: Cắt giảm thuế quan của EU và nhập khẩu hàng nông nghiệp**

Năm	Thuế suất trung bình	Thuế suất bình quân gia quyền	Kim ngạch nhập khẩu Hàng nông nghiệp	Tốc độ tăng trưởng
1999	12.11	9.91	1295520	
2000	11.21	8.89	1197819	-7.5
2005	6.69	9.68	2204385	84.0
2008	6.85	10.35	2963190	34.4

**Bảng 14: Cắt giảm thuế quan của EU và nhập khẩu hàng công nghiệp.**

Năm	Thuế suất trung bình	Thuế suất bình quân gia quyền	Kim ngạch nhập khẩu Hàng công nghiệp	Tốc độ tăng trưởng
1999	4.22	1.37	8726282	
2000	4.04	1.15	11002500	26.1
2005	3.78	1.24	17325101	57.5
2008	3.76	1.44	28105970	62.2

**Kết luận**

Sự chuyển biến lớn trong quan hệ thương mại giữa Nam Phi và EU không trực tiếp liên quan đến việc cắt giảm thuế quan: thứ nhất, về phía EU, mức thuế quan bình quân gia quyền vẫn ổn định (vì mức thuế này đã rất thấp từ trước khi hiệp định có hiệu lực); thứ hai, việc cắt giảm thuế quan của Nam Phi diễn ra chủ yếu sau năm 2005 và đặc biệt trong năm 2007: vì thế tính đến yếu tố khủng hoảng kinh tế và tài chính, không thể đưa ra một câu trả lời rõ ràng về tác động của việc cắt giảm thuế quan do FTA mang lại.