

HỆ THỐNG THUẾ QUAN VÀ PHI THUẾ QUAN CỦA LIÊN MINH CHÂU ÂU

TS. Ngô Duy Ngô

Học viện Ngoại giao

EU gồm 27 quốc gia, là một thị trường thống nhất với một chính sách thương mại chung được áp dụng cho tất cả các nước ngoài khu vực. Tuy nhiên, các nhóm nước có trình độ phát triển khác nhau, đặc biệt là những nước đang phát triển được đối xử, được hưởng nhiều ưu đãi không giống nhau. Do vậy, nghiên cứu hệ thống thuế quan và các biện pháp phi quan thuế quan của EU là cần thiết để trên cơ sở đó tìm ra những biện pháp nhằm gia tăng xuất khẩu hàng hoá vào thị trường có sức tiêu thụ lớn nhất thế giới này.

1. Tình hình kinh tế

Liên minh Châu Âu là nền kinh tế lớn nhất thế giới. Năm 2008, GDP của EU là 18,4 ngàn tỷ USD so với Mỹ là 14,3 ngàn tỷ USD, Nhật Bản - 4,9 ngàn tỷ USD¹. GDP bình quân đầu người cho cả khu vực, tính theo giá trị thị trường, năm 2008 là 37.200 euro. Tuy nhiên, khoảng cách về thu nhập giữa các nước thành viên là rất lớn, mức cao nhất là Luxembourg với 71.600 euro, thấp nhất là Bungari, 4.800USD/người. Tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình giai đoạn

2006-2007 không cao, dừng ở mức 3%, năm 2008 do tác động của khủng hoảng tài chính toàn cầu, GDP chỉ đạt 1%². Các chỉ số tương ứng của khu vực đồng Euro thấp hơn so với EU-27, năm 2007 là 2,7%, năm 2008 giảm xuống mức 0,9% dự kiến trong năm 2010 GDP sẽ giảm 4,4%³.

Là một khu vực phát triển, do vậy, dịch vụ vẫn là xương sống của nền kinh tế, chiếm khoảng 71,9% GDP. Tuy nhiên, tỷ trọng của khu vực kinh tế này không giống nhau ở mỗi quốc gia thành viên, mức thấp nhất 56% tại Rumania và cao nhất 85% tại Luxembourg. Tỷ trọng của ngành công nghiệp chế biến bao gồm cả xây dựng của 27 nước thành viên là 26,4% và dao động từ 15% tại Luxembourg đến 38% tại Cộng hoà Séc. Phần còn lại 1,7%⁴ thuộc lĩnh vực nông nghiệp bao gồm chăn nuôi, săn bắn, lâm nghiệp và đánh bắt cá. Tuy nhiên, đối với một số các nước thành viên mới như Bungari và Rumani, tỷ trọng nông nghiệp trong GDP cao hơn so với mức trung bình của cả 27 quốc gia thành viên.

² Eurostat (2008), *Yearbook 2008: Europe in figures*, Brussels.

³ *World Economic Outlook*, IMF, Washington April 2009, tr. 64.

⁴ *EU Trade Policy Review*. WTO, Geneva, 2008.

¹ *World economic outlook database*, April 2009. International Monetary Fund. Retrieved on 20/04/2009.

Trong lĩnh vực trao đổi hàng hóa, EU chiếm 17% về giá trị thương mại thế giới, trong đó xuất khẩu năm 2007 chiếm vị trí thứ nhất, đạt 1.240 tỷ euro, nhập khẩu là 1.436 tỷ euro. Điều đặc biệt là EU luôn trong tình trạng nhập siêu: 153.4 tỷ euro năm 2007 và 141 tỷ euro năm 2008.

Sự phát triển kinh tế và đặc biệt là các ngành có giá trị gia tăng cao đã tác động rất lớn đến trao đổi hàng hoá dịch vụ nội khối cũng như với phần còn lại của thế giới. Khác với thương mại hàng hoá, xuất siêu trong lĩnh vực dịch vụ tăng từ 50,6 tỷ euro năm 2005 lên tới 88 tỷ năm 2007⁵ và hiện nay trao đổi dịch vụ của EU luôn luôn dẫn đầu trong các nền kinh tế phát triển, chiếm 27,3% giá trị xuất khẩu và 24% giá trị nhập khẩu dịch vụ toàn cầu.

Về tình hình tài chính, chính sách tài khoá, chỉ tiêu công có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với sự ổn định và phát triển kinh tế, nhưng do những quy định chặt chẽ mang tính pháp lý về tiêu chí đối với mỗi quốc gia trong chính sách chi tiêu, tài chính công của EU-27 tương đối lành mạnh, tỷ lệ nợ chính phủ so với GDP giảm từ 63,4% năm 2005, 61,3% năm 2006 xuống mức 58,7% năm 2007. Riêng trong khu vực đồng Euro, tỷ lệ trên còn tương đối cao: 66,1% năm 2007, đặc biệt ở Italia, Bỉ, Pháp, Đức, Hy Lạp, Hungari, Malta và Ba Lan cao hơn mức trên.

2. Chính sách thương mại

Chính sách thương mại của một quốc gia là tổng thể các biện pháp kinh tế, hành chính thông qua các công cụ thuế quan và phi thuế quan nhằm điều tiết các hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ. Đối với các nước EU, theo Hiệp định Nice năm 2001, chính sách thương mại nhằm thúc đẩy việc loại bỏ những hạn chế và cắt giảm rào cản thuế quan đối với lưu thông hàng hoá và dịch vụ. Chính sách này được thực hiện trong khuôn khổ hợp tác đa phương, song phương và đơn phương. Trong khuôn khổ đa phương, EU nhấn mạnh đến vai trò của các vòng đàm phán, ví dụ vòng Doha, như một định hướng tốt nhất nhằm ngăn chặn xu hướng bảo hộ mậu dịch, đặc biệt trong bối cảnh suy thoái của nền kinh tế thế giới.

Trong quan hệ kinh tế, thương mại song phương với mỗi quốc gia, EU nhấn mạnh đến việc thảo luận, đàm phán, ký kết các hiệp định ưu đãi về thương mại (Preferential Trade Agreements - PTAs) và xem đó như một biện pháp thúc đẩy và mở rộng quá trình tự do hoá trao đổi hàng hoá, dịch vụ, tuy nhiên cố gắng này mới chỉ áp dụng đối với các sản phẩm phi nông nghiệp và một phần rất nhỏ thuộc lĩnh vực dịch vụ. Các cuộc đàm phán, thảo luận song phương hiện nay đang được xúc tiến với các tổ chức kinh tế khu vực như Cộng đồng các nước khu vực Andean (Bolivia, Colombia, Ecuador, và Peru), Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), Thị trường chung Nam Mỹ (MERCOSUR), các nước vùng Địa Trung Hải, Ấn Độ, Hàn Quốc và Ucraina.

⁵ Eurostat (2008), *Yearbook 2008: Europe in figures*, Brussels.

Những ưu đãi đơn phương bao gồm các loại thuế suất đối với hàng nhập khẩu rất thấp, hoặc thuế suất 0% được dành cho các nước chậm hoặc đang phát triển ở các nước châu Á, châu Phi, Mỹ Latinh mà họ không yêu cầu nước thụ hưởng phải có những ưu đãi tương tự.

a. Cơ cấu thuế nhập khẩu

Cơ cấu thuế MFN của EU hầu như không thay đổi, nhưng tương đối phức tạp, bởi thực chất thuế ưu đãi này cũng đã quá thấp (trung bình 6,7%) và số lượng các đối tác thương mại được EU dành MFN không nhiều. Nguyên nhân của thực tế này là do EU đã ký kết hiệp định ưu đãi về thương mại, hiệp định về đối tác kinh tế (Economic Partnership Agreement – EPA) với rất nhiều nước khác nhau, hơn nữa Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP - Generalised System of Preferences) đã được EU dành cho nhiều nước đang phát triển, do vậy EU hiện nay chỉ còn áp dụng MFN trong thương mại với 9 nền kinh tế đó là: Canada, Đài Loan, Hàn Quốc, Hồng Kông, New Zealand, Nhật Bản, Singapore, Mỹ và Úc. Các quốc gia này chiếm 27,5% tổng giá trị thương mại hàng hoá và dịch vụ của EU.

Thuế quan ưu đãi (thuế tối huệ quốc MFN) của EU đối với hàng hoá nhập khẩu được áp dụng theo ba phương thức khác nhau: áp thuế theo giá trị hàng hoá, theo đơn vị và thuế hỗn hợp (đánh theo giá trị và đánh theo đơn vị). Thuế nhập khẩu được xác định dựa trên giá trị hàng hoá của EU chiếm 89,9%, thuế suất không dựa trên giá trị chiếm khoảng 10,1% tổng số các dòng thuế,

trong đó thuế đánh theo đơn vị là 7,2%, thuế đánh hỗn hợp là 2,9%⁶. Thuế suất đánh theo đơn vị chủ yếu được áp dụng đối với các sản phẩm nông nghiệp.

Mặc dù các sản phẩm nông nghiệp của EU được bảo hộ rất chặt chẽ thông qua thuế quan (trung bình 17,8% năm 2008), và cho đến nay phần lớn các loại hàng hoá chịu thuế nhập khẩu với thuế suất trên 100% chủ yếu là các sản phẩm nông nghiệp, nhưng phải thừa nhận là mức độ tự do hoá thương mại, nói một cách khác đó là độ mở nền kinh tế của khu vực này rất lớn, được thể hiện qua các số liệu thống kê sau: thuế suất 0% được áp dụng cho 25,3% tổng số các dòng thuế và chỉ có 4,8% dòng thuế chịu hạn ngạch; thuế suất trung bình đối với các sản phẩm phi nông nghiệp là 4,1%⁷. Như vậy, thuế suất trung bình của Liên minh Châu Âu đối với hàng hoá nhập khẩu thấp hơn so với thuế suất của các nước phát triển khác.

b. Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP)

Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập là những ưu đãi của các nước phát triển dành cho các nước kém phát triển, đang phát triển trong thương mại trên cơ sở không có đi có lại. Điều đó có nghĩa là các nước đang phát triển không có nghĩa vụ phải dành những ưu đãi tương tự cho các nước phát triển. Ưu đãi thuộc hệ thống GSP bao gồm thuế suất 0% đối với nhiều loại hàng hoá, hoặc thuế suất

⁶ nt tr.46.

⁷ WTO Secretariat estimates, based on OJ L 286, 31 October 2007, bao gồm gỗ tròn, giấy, bột giấy, đồ gỗ, kim loại, khoáng sản.

thấp hơn nhiều so với thuế ưu đãi MFN trong khuôn khổ WTO, hoặc không bị giới hạn bởi hạn ngạch. Hàng hoá của các nước được hưởng GSP sẽ có nhiều lợi thế cạnh tranh với hàng hoá cùng loại của các nước khác.

Nhằm mục đích xoá đói giảm nghèo, thúc đẩy phát triển bền vững và quản trị tốt, EU đã quyết định kéo dài thời gian áp dụng GSP cho giai đoạn 2006-2008 đến 2011. Lợi ích của GSP đối với các nước nghèo rất lớn và có ý nghĩa cả về kinh tế, chính trị và xã hội. Giá trị nhập khẩu hàng hoá thuộc đối tượng thụ hưởng GSP năm 2007 là 57 tỷ USD, tăng 12% so với 51 tỷ USD⁸ năm 2006.

GSP của EU bao gồm 3 mức độ ưu đãi khác nhau. *Thứ nhất*, tất cả các quốc gia trong diện hưởng ưu đãi được thụ hưởng những ưu đãi chung; *Thứ hai*, những ưu đãi và khuyến khích đặc biệt (ưu đãi cộng GSP+) dành cho các quốc gia thực hiện tốt những tiêu chuẩn quốc tế về phát triển bền vững và quản trị quốc gia tốt; *Thứ ba*, ưu đãi dành cho hàng hoá của các nước chậm phát triển khi tiếp cận thị trường không phải trả thuế quan và không bị giới hạn bởi quy định về hạn ngạch, trừ các loại vũ khí thiết bị quân sự.

“Mức ưu đãi cộng GSP+” thường dành cho các nước dễ bị tổn thương, đó là các quốc gia: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Moldova, Mông Cổ, Nicaragua, Panama, Peru, El Salvador và Venezuela.

Ngoài ra, những nước được hưởng GSP+ phải là các quốc gia đã phê chuẩn và thực hiện các công ước quốc tế, ví dụ như Công ước về quyền Dân sự và quyền Chính trị; Công ước Quốc tế về quyền Kinh tế, Xã hội và Văn hoá; Công ước Quốc tế về từ bỏ tất cả các hình thức Phân biệt đối xử đối với Phụ nữ; Công ước về Quyền của trẻ em...

Đối với nền kinh tế của EU, phần lớn các sản phẩm nông nghiệp thuộc danh mục nhạy cảm, tuy nhiên, những sản phẩm này có xuất xứ từ các nước nghèo vẫn được hưởng mức thuế ưu đãi GSP thấp hơn thuế MFN là 3,5% tính theo giá trị và 30% nếu là thuế đánh theo đơn vị. Các mặt hàng thuộc nhóm không nhạy cảm phần lớn là sản phẩm phi nông nghiệp và sẽ không chịu thuế quan, ví dụ như dệt may, quần áo, thảm, giày dép. Trong trường hợp mặt hàng chịu cả hai loại sắc thuế (đánh theo giá trị và đơn vị) thì thuế suất đánh theo đơn vị không được miễn giảm. Tuy nhiên một quốc gia có thể sẽ không được hưởng GSP nếu như là nước có thu nhập tính theo đầu người cao theo phân loại của WB, hoặc là quốc gia đã ký kết với EU Hiệp định ưu đãi Thương mại (PTA), bởi vì Hiệp định này đã bao gồm những nội dung ưu đãi GSP.

c. Các biện pháp phi thuế quan (Non-tariff Measures)

Các biện pháp phi thuế quan hiện nay rất đa dạng và được áp dụng phổ biến trong thương mại quốc tế, đó có thể là các biện pháp hành chính, giấy phép xuất nhập khẩu, biện pháp kỹ thuật, an toàn vệ sinh thực phẩm, trợ cấp, bán phá giá, môi trường...

⁸ EU Trade Policy Review. WTO, Geneva 2008; tr.57.

Khác với thuế quan, biện pháp phi thuế quan khi đã bị lạm dụng nhằm phục vụ mục đích cạnh tranh không lành mạnh thì rất khó có thể xác định một cách nhanh chóng, hơn nữa trong rất nhiều trường hợp, để hạn chế nhập khẩu một hàng hoá nào đó bằng cách nâng mức thuế suất là không thể, vì các quốc gia khi gia nhập WTO đều đã cam kết cắt giảm thuế quan. Nhưng trong thực tiễn thương mại quốc tế, các biện pháp phi thuế quan vẫn được sử dụng vì mục đích cạnh tranh không lành mạnh, trường hợp tranh chấp giữa các nhà sản xuất cá ba sa của Việt Nam với các nhà sản xuất Mỹ là một điển hình.

Đối với các nước EU, để điều tiết lượng hàng nhập khẩu, các biện pháp phi thuế quan vẫn được áp dụng tương đối phổ biến, ví dụ như trợ cấp, các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn vệ sinh thực phẩm, kiểm dịch động thực vật và bảo vệ môi trường, giấy phép nhập khẩu vẫn được áp dụng đối với các sản phẩm là đối tượng hạn chế về số lượng; hạn ngạch thuế quan, hoặc các sản phẩm lưỡng dụng - có thể sử dụng trong lĩnh vực dân sự và quân sự. Một số sản phẩm không thuộc lĩnh vực nông nghiệp, ví dụ: dệt may là đối tượng bị hạn chế về số lượng trong một thời điểm nhất định. Cho đến nay, EU vẫn là nền kinh tế sử dụng các biện pháp mang tính đột xuất, bất thường nhằm xử lý tình thế, nhưng trước khi thực hiện các biện pháp trên đều được thông báo cho Ban Thư ký của WTO.

Trợ cấp nông nghiệp hiện nay là trở ngại chính trong Vòng đàm phán Doha do mâu thuẫn giữa EU, Mỹ và các nước đang phát triển. Mức độ trợ cấp nông nghiệp của

EU rất cao với tổng chi phí lên tới 32,4 tỷ Euro⁹ năm 2007. Tuy nhiên, là nền kinh tế có vai trò quan trọng trong Vòng đàm phán Doha, EU cam kết sẽ cắt giảm 80%¹⁰ về giá trị các hình thức trợ cấp có ảnh hưởng đến thương mại quốc tế, loại bỏ trợ cấp xuất khẩu vốn là trở ngại chính trong các vòng đàm phán thương mại đa phương vào năm 2013 và sẽ tiếp tục cắt giảm thuế quan trung bình đối với các sản phẩm nông nghiệp.

Tuy nhiên, cần phải nhìn nhận các vấn đề phi thuế quan một cách công bằng, bởi vì không phải bất kỳ biện pháp phi thuế quan nào cũng nhằm phục vụ cho cạnh tranh không lành mạnh. Biện pháp bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm là một ví dụ, không một người tiêu dùng nào lại có thể sử dụng sữa có chứa chất melamine, hoặc mỹ phẩm có độc tố gây ung thư, hoặc sử dụng sản phẩm đã quá hạn... Trong những trường hợp như vậy, bất kỳ một quốc gia nào đều có thể áp dụng các biện pháp phi thuế quan để bảo vệ người tiêu dùng. Do vậy, để đưa hàng hoá vào thị trường của các quốc gia khác, các nhà sản xuất và xuất khẩu không có con đường nào khác ngoài việc đáp ứng những quy định về chất lượng, độ an toàn của các sản phẩm.

- Kiểm dịch động thực vật (Sanitary and Phytosanitary Measures)

Các vấn đề liên quan đến an toàn vệ sinh thực phẩm bao gồm quy trình vệ sinh,

⁹ WT/TPR/214 tr. lx.

¹⁰ WTO document G/SCM/N/155/EEC, 21 November 2007.

chăm sóc vật nuôi cây trồng đến chế biến, gắn nhãn mác cho sản phẩm. An toàn thực phẩm của các nước châu Âu dựa trên 5 nguyên tắc: i. Bảo đảm mức độ an toàn cao nhất trong tất cả các công đoạn sản xuất chế biến, từ nuôi trồng, sản xuất ban đầu đến người tiêu dùng; ii. Phân tích những rủi ro (risk) như một nguyên tắc yêu cầu nhất định của an toàn vệ sinh thực phẩm; iii. Người phân phối sản phẩm phải chịu trách nhiệm an toàn vệ sinh thực phẩm từ nhập khẩu, sản xuất, chế biến, phân phối đưa ra thị trường; iv. Phải kiểm tra, theo dõi toàn bộ các công đoạn sản xuất chế biến sản phẩm; v. Quyền của người tiêu dùng được cơ quan có thẩm quyền thông tin đầy đủ, chính xác về sản phẩm.

Các quy định của Cơ quan đảm bảo An toàn vệ sinh thực phẩm (the European Food Safety Authority EFSA) hoạt động như một cơ quan độc lập. Hệ thống cảnh báo nhanh về an toàn thực phẩm được tăng cường và mở rộng đến cả lĩnh vực sản xuất thức ăn cho gia súc và cây trồng. Theo hệ thống cảnh báo nói trên, các nước thành viên cần thông báo ngay về những biện pháp (biện pháp phản ứng nhanh) nhằm hạn chế phân phối, hoặc thu lại những sản phẩm không đáp ứng tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm, hoặc hủy bỏ những sản phẩm, kể cả các loại thức ăn không đảm bảo chất lượng dùng cho chăn nuôi gia súc và cây trồng nhằm đảm bảo sức khỏe cho con người và gia súc.

- *Tiêu chuẩn về kỹ thuật (Technical Barriers to Trade)*

Trong thương mại quốc tế, không ít những trường hợp các quốc gia dựng lên những rào cản về kỹ thuật nhằm hạn chế các nhập khẩu các hàng hoá có khả năng cạnh tranh cao, bởi vậy, Tổ chức Thương mại Thế giới đã đưa ra những quy định về áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật nhằm giảm thiểu khả năng lạm dụng các tiêu chuẩn đó trong thương mại. Tiêu chuẩn của EU về kỹ thuật rất rõ ràng, minh bạch, chủ yếu nhằm bảo vệ người tiêu dùng và môi trường sinh thái. Ví dụ, hàng dệt may cần phải tuân thủ các quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật liên quan đến hoá chất được phép sử dụng trong quá trình sản xuất, thành phần sợi, các tiêu chuẩn ISO... Đối với nhóm đồ gỗ, đó là lượng hoá chất, tên hoá chất trong quá trình sản xuất; Đối với nhóm sản phẩm điện, điện tử là những thông số về hoá chất trong thành phần của sản phẩm. Những đòi hỏi trên khó có thể nói là không hợp lý, là rào cản trong thương mại, bởi vì không một bậc cha mẹ nào có thể mua đồ chơi cho con trẻ, mà những đồ chơi đó, đồ chơi Trung Quốc là một ví dụ, được sản xuất từ những vật liệu không đảm bảo an toàn đối với sức khỏe.

- *Hạn chế về số lượng (Quantitative Restrictions)*

Chỉ các mặt hàng không thuộc nhóm hàng nông sản là đối tượng bị hạn chế về số lượng, điển hình là hàng dệt may có xuất xứ từ Trung Quốc với mức đã được thoả thuận của năm 2007¹¹.

¹¹ Based on the Memorandum of Understanding with China, 10 June 2005, the EC maintained

Trong những trường hợp được cho là có gian lận trong thương mại, EU có thể áp dụng các biện pháp kiểm tra kép: giấy phép xuất khẩu và giấy phép nhập khẩu đối với hàng hoá là đối tượng bị nghi vấn. Năm 2008 – 2009, EU đã áp dụng biện pháp trên đối với 8 sản phẩm có xuất xứ từ Trung Quốc và một số sản phẩm thép của Nga và Kazakhstan¹² nhằm hạn chế số lượng nhập khẩu.

- Biện pháp chống bán phá giá (Anti-Dumping Measures)

Chống bán phá giá vẫn là công cụ phổ biến của EU nhằm ngăn cản hàng hoá nhập khẩu vào thị trường EU. Thủ tục cũng như thông lệ quy định của EU cũng tương tự như của WTO, bên khởi kiện phải là thể nhân hoặc là pháp nhân, hoặc hiệp hội ngành gửi đơn cho Ủy ban Tư vấn gồm đại diện của các quốc gia thành viên và đại diện của Ủy ban Châu Âu là chủ tịch. Ủy ban này sẽ tiến hành điều tra trong vòng 45 ngày, nội dung điều tra bao gồm cả bán phá giá và thiệt hại. Kết quả là cơ sở để hoặc là sẽ chấm dứt quá trình điều tra, khởi kiện, hoặc là thông qua giải pháp cuối cùng cho phép áp dụng các biện pháp trả đũa. Một số quy định đặc biệt áp dụng để xác định giá trị bình thường trong trường hợp nhập khẩu từ Việt Nam, Trung Quốc, Kazakhstan và các nền kinh tế phi thị trường khác là thành viên WTO. Giá trị bình thường dựa trên giá được bán trên thị trường

của nước đó trong điều kiện thương mại, mua bán bình thường với các điều kiện thị trường hoạt động một cách hoàn hảo....

Trong thời gian từ 2006 đến 2008, EU đã tiến hành điều tra bán phá giá đối với 36 trường hợp, và xem xét lại 60 trường hợp. trong đó áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với 45 trường hợp của Trung Quốc, 8 trường hợp của Nga và Ấn Độ, 7 trường hợp của Thái Lan, 6 trường hợp của Đài Loan và Ucraina. Thuế suất đối với các trường hợp bị áp đặt thuế chống bán phá giá nói trên lên tới 77,6%¹³. Với mức thuế suất cao như vậy, các sản phẩm nói trên không thể cạnh tranh với các sản phẩm cùng loại trên thị trường EU.

Các sản phẩm nằm trong danh mục áp thuế chống bán phá giá bao gồm: hoá chất, xe đạp, đồ da, đèn bàn, dầu tây, sản phẩm thép, ngô ngọt, máy nén khí, rượu có cồn, túi xách tay, sợi Polyester, tủ lạnh, dầu diesel sinh học.

- Thuế đối kháng (Countervailing duties)

Áp dụng thuế đối kháng chỉ khi nào hàng hoá nhập khẩu được phát hiện là nó đã được nước sản xuất trợ cấp. Trong trường hợp như vậy, thuế đối kháng sẽ được sử dụng nhằm triệt tiêu phần trợ cấp nói trên để đảm bảo sự cạnh tranh công bằng. Quy trình điều tra trước khi áp đặt thuế đối kháng cũng tương tự như chống bán phá giá. Trong giai đoạn từ 2006 đến hết năm 2008 có 2 trường hợp mới bị EU áp đặt thuế đối kháng, và

agreed levels for the imports of ten product categories in 2005, 2006, and 2007).

¹² WTO document G/LIC/N/3/EEC/11, 2 October 2008.

¹³ WTO documents G/ADP/N/153/EEC, 20 March 2007; G/ADP/N/158/EEC, 29 August 2007.

xem xét lại 11 trường hợp, trong 8 trường hợp vẫn đang còn hiệu lực thì 6 trường hợp áp dụng đối với hàng hoá nhập khẩu từ Ấn Độ với thuế suất lên tới 53%¹⁴. Các sản phẩm chịu thuế đối kháng là dược phẩm, hoá chất, dệt may.

- Các biện pháp bảo hộ (Safeguards)

Quy định N0 3285/94 của EU đưa ra những nguyên tắc chung đối với các biện pháp bảo hộ và được áp dụng cho tất cả các sản phẩm, nhưng có sự khác biệt đối với từng quốc gia và đối với các sản phẩm, ví dụ quy định 517/94 định ra những nguyên tắc đặc biệt đối với hàng dệt may nhập khẩu từ các nước không phải là thành viên WTO và các quốc gia mà trao đổi thương mại không thuộc đối tượng của các hiệp định thương mại song phương. Các biện pháp bảo vệ được thực hiện dưới nhiều hình thức khác nhau và thời hạn áp dụng khoảng 8 năm.

Các biện pháp bảo hộ được áp dụng khi hàng hóa nhập khẩu từ nước khác gây tổn hại hoặc đe dọa gây tổn hại đến sản xuất trong nước. Trong trường hợp như vậy, cơ quan có thẩm quyền phải xác định được nguyên nhân, mức độ bị thiệt hại... Các biện pháp bảo hộ chỉ giới hạn trong khuôn khổ nhằm khắc phục những thiệt hại do hàng hoá nhập khẩu gây nên.

Các nước đang phát triển không thuộc đối tượng bị áp dụng các biện pháp bảo vệ, nếu giá trị nhập khẩu một loại hàng hoá không vượt quá 3% tổng giá trị xuất khẩu

mặt hàng đó của các nước đang phát triển là thành viên WTO, hoặc không vượt quá 9% giá trị nhập khẩu hàng hoá nói trên của EU.

- Tiêu chuẩn hóa (Standardisation)

Ở mức độ của cả Liên minh, các tiêu chuẩn được uỷ quyền cho các Ủy ban khác nhau. Tuy nhiên các cơ quan chuyên trách về tiêu chuẩn hoá (ví dụ như CEN, CENELEC và ETSI¹⁵) có quyền lựa chọn chấp nhận hoặc phủ quyết sự uỷ quyền nói trên. Các tổ chức này có những quy định riêng của họ, do vậy, một khi một tiêu chuẩn được thông qua sẽ được thông báo công khai. Hiện nay EU có hơn 15.000 các tiêu chuẩn khác nhau, tuy nhiên, những tiêu chuẩn trong lĩnh vực dịch vụ ít so với lĩnh vực hàng hoá, nguyên nhân chủ yếu do sự phức tạp và thiếu đồng nhất giữa các nước thành viên. Khoảng 80% công việc của các cơ quan phụ trách vấn đề tiêu chuẩn hoá được thực hiện do yêu cầu của các ngành công nghiệp và các chủ sở hữu khác, phần còn lại, khoảng 20% là do Ủy ban Châu Âu và EFTA yêu cầu.

3. Quan hệ thương mại Việt Nam - EU

Mặc dù có những tranh chấp thương mại đối với một số sản phẩm, ví dụ như áp đặt biện pháp chống bán phá giá đối với giấy mũ da của Việt Nam và với mức thuế suất là 10%¹⁶, tuy nhiên, thương mại của Việt Nam

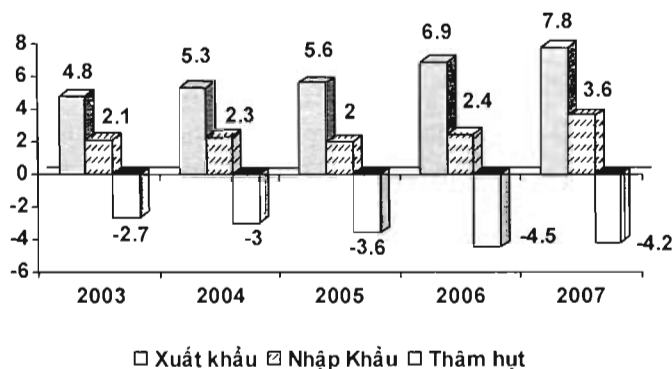
¹⁴ WTO documents G/SCM/N/153/EEC, 1 March 2007; G/SCM/N/162/EEC, 4 September 2007.

¹⁵ European Committee for Standardization (CEN); European Committee for Electrotechnical Standardization (CENELEC); and European Telecommunications Standards Institute (ETSI).

¹⁶ Cục quản lý cạnh tranh - Bộ Công thương.

với các nước EU tiếp tục gia tăng với tốc độ cao, ổn định cả về giá trị và khối lượng mặt hàng kể từ sau khi hai bên ký kết Hiệp định khung năm 1995.

Biểu đồ 1. Thương mại của Việt Nam với EU
(đơn vị tỷ Euro)



Nguồn: EUROSTAT (Comext, Statistical regime 4)

Mặc dù đây là thị trường khó tính, yêu cầu về chất lượng hàng hoá và an toàn vệ sinh thực phẩm hết sức cao và chặt chẽ, nhưng giá trị xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam vào EU tăng rất nhanh: năm 2007 là 7,8 tỷ Euro, năm 2008 là 8,3 tỷ Euro (tương đương 12,2 tỷ USD so với 11,8 tỷ USD vào thị trường Mỹ), chiếm 23%¹⁷ xuất khẩu của Việt Nam. Biểu đồ 1 cho thấy, chỉ tính từ năm 2003 cho đến 2007, xuất khẩu tăng 165% về giá trị, tuy nhiên trên thực tế, chỉ chiếm một tỷ trọng rất không đáng kể, dao động trong khoảng từ 0,47% đến 0,55%¹⁸ tổng giá trị nhập khẩu hàng năm của EU. Các ngành xuất khẩu chính của Việt Nam sang EU là dệt may, da giày, đồ gỗ, sản

phẩm điện và điện tử, đồ nhựa, thủy sản, nông sản... Cơ cấu xuất khẩu sang EU của Việt Nam: 70% là sản phẩm chế tạo phi lương thực, 23% là sản phẩm lương thực.

Khủng hoảng kinh tế thế giới từ năm 2007 đã làm giảm khả năng xuất khẩu một số các hàng hoá sang thị trường EU, nhưng cũng chính khủng hoảng đã làm thay đổi xu hướng tiêu dùng của người châu Âu, ở một mức độ nào đó, tác động tích cực đối với sự gia tăng xuất khẩu của một số sản phẩm nhất định. Do bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, nhiều người tiêu dùng đã chuyển từ mua sắm hàng hoá đắt tiền sang hàng hoá có phẩm cấp thấp là những sản phẩm các doanh nghiệp Việt Nam đang sản xuất. Trong 6 tháng đầu năm 2009, kim ngạch dệt may của Việt Nam sang thị trường châu Âu tăng 3,5% so với thời kỳ của năm 2008, đạt 591 triệu

¹⁷ Colm Halloran. *Phát biểu tại Hội thảo do Dự án Hỗ trợ thương mại đa biên giai đoạn III*, 18/6/2009 tại Hà Nội.

¹⁸ Eurostat 2008.

USD¹⁹. Tiêu thụ hàng thủy sản tại thị trường EU có xu hướng tăng cao, đặc biệt là do khu vực này đang thực hiện các biện pháp bảo tồn trữ lượng cá ngừ thông qua quyết định rút ngắn thời vụ đánh bắt, cắt giảm 27% hạn ngạch và giảm số lượng tàu khai thác.

Để duy trì được khả năng xuất khẩu sang EU trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải đáp ứng những yêu cầu an toàn vệ sinh thực phẩm, các tiêu chuẩn về kỹ thuật đối với các sản phẩm hàng hóa. Điều này có ý nghĩa hết sức quan trọng, bởi vì chỉ riêng việc EU áp đặt các loại thuế quan đối với dẹt may và giày da cũng đã làm cho các doanh nghiệp Việt Nam bị thiệt hại gần 190 triệu Euro. Thực tế chứng minh rằng việc tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế dẫn đến xuất khẩu tăng, giảm thất nghiệp. Trên đây chỉ là một số vấn đề quan trọng nhất các doanh nghiệp Việt Nam cần hết sức lưu ý để có thể tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường EU.

4. Kết luận

Mặc dù những đòi hỏi về chất lượng, độ an toàn sản phẩm rất cao, các tiêu chuẩn kỹ thuật hết sức khắt khe, nhưng là một thị trường có dung lượng tiêu thụ hàng hoá rất lớn cả về số dân cũng như thu nhập tính theo đầu người, với một chính sách thương mại, một hệ thống thuế quan và phi thuế quan về cơ bản thống nhất, minh bạch, trên thực tế EU với 27 thành viên lại là một thị trường xuất khẩu quan trọng đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Tăng cường nhập khẩu hàng hoá vào EU chỉ có thể thực hiện trong điều kiện các doanh nghiệp, các hiệp hội ngành hàng, các nhà xuất khẩu tuân thủ nghiêm túc những quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật TBT. Trong trường hợp ngược lại, doanh nghiệp không thể tiếp cận được thị trường EU, điều này cũng đồng nghĩa với giảm thu nhập từ xuất khẩu, gia tăng thất nghiệp trong các ngành vốn đang sử dụng nhiều lao động của Việt Nam.

¹⁹ Bộ Công thương tháng 5/2009.