

# QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VÀ CÁC QUỐC GIA HIỆP HỘI MẬU DỊCH TỰ DO CHÂU ÂU (EFTA)

TS. Nguyễn Thị Thu Hà - Huỳnh Huyền Trân  
Trường Đại học Ngoại thương Cơ sở II TP. Hồ Chí Minh

**Hiệp hội mậu dịch tự do châu Âu (EFTA) bao gồm bốn quốc gia thành viên là Iceland, Liechtenstein, Na Uy và Thụy Sĩ. Các thành viên EFTA là những quốc gia phát triển có nền kinh tế và mức sống dân cư cao bậc nhất thế giới. Hiện nay, Việt Nam và các thành viên EFTA đang xúc tiến việc đàm phán ký kết thỏa thuận thương mại tự do song phương. Với vị thế và tầm ảnh hưởng lớn trong nền thương mại thế giới của khối EFTA cũng như của từng quốc gia thành viên, sự hợp tác này sẽ mang lại cho Việt Nam cơ hội mở rộng thị trường xuất nhập khẩu hàng hóa đầy tiềm năng**

## Quan hệ thương mại hàng hóa giữa Việt Nam và các quốc gia thuộc khối EFTA giai đoạn 2004 - 2014

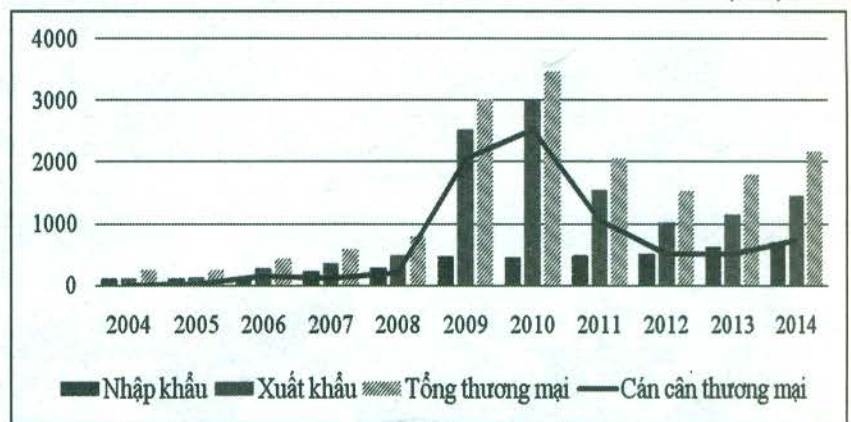
Về kim ngạch và cán cân xuất nhập khẩu

Trong vòng 10 năm qua tổng giá trị xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các quốc gia thuộc khối EFTA đã tăng khoảng 8 lần, từ khoảng 253 triệu USD năm 2004 lên 2.167 triệu USD năm 2014. Nguyên nhân chung cho sự tăng trưởng mạnh trong xuất khẩu của Việt Nam sang EFTA nói riêng và thế giới nói chung ở giai đoạn này được thống kê bởi các yếu tố sau đây: (1) Kinh tế Việt Nam liên tục tăng trưởng với tốc độ tương đối khá, đặc biệt tăng trưởng cao ở các ngành hàng xuất khẩu chủ lực như gạo, cà phê, cao su, hồ tiêu, điều, hàng thủy sản,

dệt may, da giày...; (2) Chất lượng hàng xuất khẩu ngày được nâng cao, phù hợp với tiêu chuẩn và nhu cầu tiêu dùng của các thị trường, kể cả những thị trường khó tính; (3) Việc ký kết và tích cực triển khai thực hiện nhiều hiệp định kinh tế, thương mại song phương và đa phương, đặc biệt là việc trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại quốc tế (WTO) đã xác lập được thị trường xuất khẩu rộng khắp với nhiều đối tác trên phạm vi toàn cầu; (4) Giá của nhiều mặt hàng trên thị trường thế giới trong giai đoạn này tăng nhanh, nhất là giá hàng nông sản và khoáng sản nên xuất khẩu của nước ta được hưởng lợi đáng kể về giá trị, một số mặt hàng tuy số lượng xuất khẩu giảm nhưng giá tăng nên kim ngạch xuất khẩu vẫn tăng.

**Biểu đồ 1: Kim ngạch xuất nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam – EFTA giai đoạn 2004-2014**

Đơn vị: Triệu USD



Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu của EFTA Trade Statistics

Không chỉ xuất khẩu tăng trưởng mà kim ngạch nhập khẩu gần đây của Việt Nam từ các quốc gia thành viên EFTA cũng tăng lên tương đối cao và khá ổn định so với những năm đầu của giai đoạn. Cụ thể, kim ngạch nhập khẩu năm 2014 cao gấp gần 6 lần năm 2004 (711,3 triệu USD so với 121,4 triệu USD). Sự gia tăng trong hoạt động nhập khẩu chủ yếu đến từ nhu cầu nhập khẩu máy móc, nguyên vật liệu để phục vụ sản xuất trong nước.

### Về cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu

Từ Bảng 1 có thể thấy trong 5 năm liên từ 2010 đến 2014, kim ngạch xuất khẩu máy móc, thiết bị điện tăng nhiều nhất, gấp 13,5 lần, tiếp đến là kim ngạch xuất khẩu máy móc, thiết bị cơ khí với mức tăng là 7,3 lần;

các mặt hàng khác bao gồm hàng dệt may, giày dép, thủy sản cũng tăng cao với mức tăng lần lượt của ba loại mặt hàng này là 4; 2,3 và 1,4 lần. Về kim ngạch nhập khẩu, năm loại mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu cao nhất của Việt Nam từ các quốc gia khối EFTA gồm: dược phẩm; cá và động vật giáp xác; máy móc, thiết bị cơ khí; máy móc, thiết bị điện; dụng cụ quang học, y tế, phẫu thuật. Tương tự như xuất khẩu, nhìn chung sau 5 năm giá trị nhập khẩu của các mặt hàng này đều tăng lên. Trong đó, máy móc điện và dược phẩm là hai mặt hàng có mức tăng trưởng ổn định hơn cả với kim ngạch tăng đều qua các năm. Ngoài các mặt hàng trên, một số loại hàng hóa thế mạnh khác của Việt Nam như cao su, cà phê, trái cây, ngũ cốc... cũng có sản lượng xuất khẩu sang các quốc gia thành viên EFTA ngày một tăng cao và ổn định hơn.

**Bảng 1: Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với khối EFTA theo phân loại các mặt hàng chủ lực giai đoạn 2010-2014\***

Đơn vị: Nghìn USD

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Tổng xuất khẩu</b>	<b>2.999.675</b>	<b>1.562.164</b>	<b>1.027.491</b>	<b>1.164.464</b>	<b>1.456.015</b>
Giày dép	118.292	146.634	201.023	235.502	276.442
Máy móc, thiết bị điện	17.685	88.215	154.958	158.084	238.966
Dệt may, phụ kiện quần áo	37.894	55.194	102.098	126.944	150.937
Máy móc, thiết bị cơ khí	16.643	26.156	49.167	90.692	121.712
Cá, động vật giáp xác	69.851	85.991	71.160	78.144	97.150
<b>Tổng nhập khẩu</b>	<b>470.450</b>	<b>494.207</b>	<b>512.806</b>	<b>642.253</b>	<b>711.344</b>
Dược phẩm	68.717	95.862	102.104	146.473	165.925
Cá, động vật giáp xác	39.237	104.946	97.678	177.279	147.745
Máy móc, thiết bị cơ khí	121.381	100.282	119.524	100.510	139.378
Máy móc, thiết bị điện	33.159	35.327	58.279	65.188	88.387
Dụng cụ quang học, y tế, phẫu thuật	23.297	27.178	25.688	31.707	32.074

Nguồn: Tổng hợp từ EFTA Trade Statistics



\* Các mặt hàng xuất nhập khẩu được phân loại theo mã HS - Danh mục mô tả hàng hóa và Hệ thống mã hóa của Tổ chức Hải quan Thế giới

Có thể thấy, trong thời gian qua, quan hệ thương mại Việt Nam và các nước EFTA có những thuận lợi nhất định, đặc biệt là sự phù hợp trong cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu song phương và sự gia tăng khả năng cạnh tranh của các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, tạo động lực lớn cho việc giao thương giữa nước ta với các nước thành viên EFTA. Tuy nhiên, thực tế cũng cho thấy lợi thế đối tác giữa hai bên chưa cao và cường độ trao đổi thương mại còn thấp. Điều này thể hiện ở việc trao đổi thương mại giữa Việt Nam và các quốc gia thành viên EFTA hiện vẫn còn hạn chế về mặt số lượng, quy mô. Trong suốt giai đoạn 2004-2014, tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam sang các nước thuộc khối chỉ chiếm trung bình 1,24% trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Và tỷ trọng xuất nhập khẩu của các quốc gia thành viên EFTA với Việt Nam cũng chiếm một tỷ lệ khá khiêm tốn, chưa tới 1% so với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của các nước này. So với nhiều thị trường truyền thống khác của Việt Nam như ASEAN, Trung Quốc, Nhật Bản, Hoa Kỳ, EU với lịch sử hợp tác thương mại đã phát triển lâu đời thì EFTA vẫn còn là một đối tác khá mới, quan hệ thương mại hai chiều chỉ thực sự phát triển hơn 10 năm trở lại đây.

**Một số đề xuất**

Nhằm tăng cường quan hệ thương mại Việt Nam và các nước EFTA, theo chúng tôi, cần thực hiện có hiệu quả một số giải pháp như sau:

(Xem tiếp trang 23)

làm giảm chi phí khi niêm yết nước ngoài của các quỹ ĐTMH, đồng thời cải thiện môi trường niêm yết trong nước.

*Giải pháp từ phía các doanh nghiệp công nghệ cao*

- Nâng cao năng lực của ban lãnh đạo doanh nghiệp CNC, trong đó không chỉ tập trung vào mặt kiến thức, nghiệp vụ chuyên môn trong lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp mà còn phải hướng tới kiến thức ĐTMH sao cho một cách hiệu quả, nắm được bản chất, quy trình,

mục tiêu và chiến lược đầu tư... của các quỹ ĐTMH. Từ đó gia tăng khả năng tiếp cận sâu và rộng hơn đến nguồn vốn ĐTMH.

- Tập trung xây dựng kế hoạch kinh doanh tốt nhất đảm bảo một cách chi tiết, xác thực tất cả những thông tin mà quỹ ĐTMH cần đến và chủ động tiếp cận với các quỹ ĐTMH.

- ưu ý các dự án khởi nghiệp cần nhận thức được xu hướng đầu tư của các quỹ ĐTMH CNC trên thế giới là nhằm vào mảng công nghệ xanh

- sạch. Từ đó doanh nghiệp cần hoạch định ra dòng sản phẩm và định hướng phát triển kinh doanh sao cho phù hợp nhất để qua đó nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn ĐTMH CNC.

Hoạt động ĐTMH vào lĩnh vực CNC rõ ràng có thể mang lại rất nhiều lợi ích cho Việt Nam và giúp thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội. Hy vọng, thị trường vốn ĐTMH CNC trong tương lai không xa sẽ đi vào ổn định và gặt hái được những thành quả xứng đáng.

## QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA...

(Tiếp theo trang 18)

*Một là, nâng cao lợi thế thương mại đối tác, gia tăng cường độ trao đổi thương mại và xây dựng chiến lược thương mại phù hợp với từng thành viên EFTA*

Với Iceland: đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng có ưu thế với nước này như giày dép, dệt may và đồ nội thất, đồng thời kiểm soát nhập khẩu mặt hàng thủy sản từ quốc gia này (trung bình chiếm đến 90% kim ngạch nhập khẩu của nước ta từ Iceland).

Với Na Uy: đẩy mạnh xuất khẩu giày dép, dệt may, đồ nội thất, sản phẩm làm từ da như bộ yên ngựa và đặc biệt là các loại tàu, thuyền cấu trúc nổi mà Việt Nam đang thực hiện đóng và xuất khẩu sang quốc gia này.

Với Thụy Sĩ: đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng xuất khẩu chủ lực như hàng dệt may, da giày, máy móc thiết bị điện, điện tử..., song song với phát triển sản xuất trong nước những loại hàng hóa phụ thuộc lớn vào nguồn cung từ Thụy Sĩ, trong đó đặc biệt là dược phẩm và máy móc, thiết bị cơ khí.

*Hai là, tăng cường khả năng dự báo thương mại, nghiên cứu thị trường*

Để tận dụng mối quan hệ hữu nghị truyền thống tốt đẹp giữa Việt Nam và Thụy Sĩ, Na Uy, Iceland, việc tăng cường khả năng dự báo thương mại, nghiên cứu thị trường là một trong những ưu tiên hàng đầu mà các cơ quan quản lý nhà nước cần quan tâm để hỗ trợ doanh nghiệp. Cụ thể là:

Thứ nhất, tổ chức hiệu quả đồng bộ hoạt động thông tin, dự báo tình hình thị trường hàng hóa của các cơ quan trong nước. Theo đó, những cơ quan phụ trách về vấn đề này cần đi đầu trong việc nắm bắt thông tin, luật pháp, chính sách, tập quán thị trường trong và ngoài nước, qua đó có thể giúp các doanh nghiệp Việt Nam cũng như doanh nghiệp nước ngoài nâng cao hiểu biết về đối tác thương mại của mình, góp phần xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý và thực hiện một cách hiệu quả.

Thứ hai, phát huy vai trò thông tin của các cơ quan nhà nước ở nước ngoài. Tận dụng mối quan hệ truyền thống hữu nghị giữa Việt Nam với các thành viên EFTA, lãnh sự quán và các cơ quan xúc tiến thương mại của nước ta ở những

quốc gia này cần tích cực đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động kết nối giữa hai nước như giao lưu kinh tế, văn hóa, giáo dục... nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi thương mại giữa hai bên. Hoạt động hợp tác, trao đổi thông tin song phương cần được tăng cường giữa đại sứ quán và các cơ quan xúc tiến thương mại Việt Nam ở nước ngoài với đại sứ quán và các cơ quan thương mại của những thành viên EFTA.

Thứ ba, minh bạch hóa thông tin thông qua tổ chức hội thảo, giao lưu giữa các cơ quan chức năng và cộng đồng doanh nghiệp. Hoạt động này được đưa ra nhằm mục đích gắn kết mối quan hệ giữa Nhà nước và doanh nghiệp, đồng thời cũng là cơ hội tốt để các cơ quan nhà nước có thể truyền đạt, minh bạch hóa thông tin với khối doanh nghiệp về những sửa đổi, cải cách trong luật pháp thương mại, chính sách quản lý và những dự báo, nhận định về môi trường kinh doanh quốc tế trong tương lai... Theo đó, các hội thảo chuyên đề, giao lưu học hỏi, trao đổi kinh nghiệm cần được tổ chức thường xuyên, định kỳ hàng tháng hoặc quý để đảm bảo tính cập nhật của thông tin. Bên cạnh đó, chất lượng thông tin cũng cần được đảm bảo về độ chính xác và tin cậy để khuyến khích được sự tham gia, ủng hộ của nhiều doanh nghiệp./