

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ (ITPC)

Tháng 10
2021

Thị trường
EU



MỤC LỤC

I.	Tổng quan thị trường EU	02
II.	Kinh tế	17
III.	Các lĩnh vực hàng đầu của EU	40
IV.	Hải quan, luật lệ và các tiêu chuẩn	54
V.	Yêu cầu về Ghi dấu/Dán nhãn	93
VI.	Văn hóa giao tiếp trong kinh doanh	108
VII.	Quan hệ Việt Nam - EU	120
1.	Cơ sở pháp lý cho phát triển quan hệ Việt Nam - EU	121
2.	Thực trạng quan hệ Việt Nam - EU giai đoạn 2010 - 2020	122
-	Quan hệ chính trị ngoại giao Việt Nam - EU	122
-	Quan hệ thương mại, đầu tư Việt Nam - EU	123
-	Dự báo 5 mặt hàng có triển vọng xuất khẩu tốt sang thị trường EU thông qua Hiệp định EVFTA	127
-	Dự báo một số thị trường cụ thể	142
3.	Đánh giá quan hệ Việt Nam - EU giai đoạn 2010-2020	176
4.	Bối cảnh mới và một số xu thế phát triển hợp tác Việt Nam - EU tới 2030	177
-	Tác động của Đại dịch Covid-19 tới kinh tế toàn cầu và EU	178
-	Xu thế phát triển của Liên minh Châu Âu tới 2030	179
-	Dự báo xu thế phát triển hợp tác Việt Nam - EU tới 2030	181
-	Tổng hợp một số quy định của EU ban hành trong Quý 3/2021 liên quan đến tiếp cận thị trường	183

I. Tổng quan thị trường EU

Sự phát triển của Liên minh châu Âu (EU) ngày nay từ một hiệp định kinh tế khu vực giữa 6 quốc gia láng giềng vào năm 1951 thành tổ chức siêu quốc gia và liên chính phủ hỗn hợp ngày nay của 27 quốc gia trên khắp lục địa châu Âu được coi là một hiện tượng chưa từng có trong lịch sử. Các liên minh tu viện để củng cố lãnh thổ từ lâu đã là chuẩn mực ở châu Âu; trong một số trường hợp, thậm chí các liên minh cấp quốc gia đã được sắp xếp - Khối thịnh vượng chung Ba Lan-Litva và Đế chế Áo-Hung là những ví dụ. Nhưng đối với một số lượng lớn các quốc gia như vậy để nhường một số chủ quyền của họ cho một thực thể bao trùm là duy nhất.

Mặc dù theo nghĩa chặt chẽ, EU không phải là một liên bang, nhưng nó không chỉ là một hiệp hội thương mại tự do như ASEAN hoặc Mercosur, và nó có một số thuộc tính nhất định gắn với các quốc gia độc lập: cờ riêng, tiền tệ (đối với một số thành viên), và khả năng xây dựng luật, cũng như đại diện ngoại giao và một chính sách đối ngoại và an ninh chung trong giao dịch với các đối tác bên ngoài.

Sau hai cuộc Thế chiến tàn khốc trong nửa đầu thế kỷ 20, một số nhà lãnh đạo châu Âu có tầm nhìn xa vào cuối những năm 1940 đã tìm cách đáp lại mong muốn hòa bình và hòa giải trên lục địa. Năm 1950, Bộ trưởng Ngoại giao Pháp Robert Schuman đề xuất lần đầu tiên trong một bài phát biểu nổi tiếng ngày 9 tháng 5 năm 1950 là kết hợp sản xuất than và thép ở Tây Âu và thành lập một tổ chức nhằm mục đích đưa Pháp và Cộng hòa Liên bang Đức lại với nhau và cũng sẽ mở cửa cho các nước khác. Cũng chính ngày này là ngày mà hiện nay được coi là ngày sinh nhật của Liên minh châu Âu và được kỉ niệm hàng năm là "Ngày châu Âu". Năm sau, Cộng đồng Than và Thép Châu Âu (ECSC) được thành lập khi 6 thành viên - Bỉ, Pháp, Tây Đức, Ý, Luxembourg và Hà Lan - ký Hiệp ước Paris.

ECSC thành công đến mức chỉ trong vài năm đã đưa ra quyết định tích hợp các yếu tố khác của nền kinh tế các nước. Năm 1957, hình dung về một “liên minh ngày càng chặt chẽ hơn”, Hiệp ước Rome đã tạo ra Cộng đồng Kinh tế Châu Âu (EEC) và Cộng đồng Năng lượng Nguyên tử Châu Âu (Euratom), và 6 quốc gia thành viên đã tiến hành xóa bỏ các rào cản thương mại giữa họ bằng cách hình thành một thị trường chung. Năm 1967, các thể chế của cả 3 cộng đồng chính thức được hợp nhất thành Cộng đồng Châu Âu (EC), tạo ra một Ủy ban duy nhất, một Hội đồng Bộ trưởng duy

nhất và cơ quan ngày nay được gọi là Nghị viện Châu Âu. Các thành viên của Nghị viện Châu Âu ban đầu được lựa chọn bởi các nghị viện quốc gia, nhưng vào năm 1979, các cuộc bầu cử trực tiếp đầu tiên đã được thực hiện và đã được tổ chức 5 năm một lần kể từ đó.

Năm 1973, sự mở rộng đầu tiên của EC diễn ra với sự bổ sung của Đan Mạch, Ireland và Vương quốc Anh (UK). Những năm 1980 chứng kiến sự mở rộng thành viên hơn nữa với việc Hy Lạp gia nhập vào năm 1981 và Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha vào năm 1986. Hiệp ước Maastricht năm 1992 đã đưa ra tên cơ sở cho các hình thức hợp tác hơn nữa trong chính sách đối ngoại và quốc phòng, trong các vấn đề tư pháp và nội bộ, và trong việc tạo ra một nền kinh tế và liên minh tiền tệ - bao gồm một đồng tiền chung. Sự hội nhập sâu hơn này đã tạo ra Liên minh Châu Âu (EU), vào thời điểm đó đứng cùng với EC. Năm 1995, Áo, Phần Lan và Thụy Điển gia nhập EU/EC, nâng tổng số thành viên lên 15.

Một loại tiền tệ mới, đồng euro, đã được tung ra trên thị trường tiền tệ thế giới vào ngày 1 tháng 1 năm 1999; nó trở thành đơn vị trao đổi cho tất cả các nước thành viên EU ngoại trừ Đan Mạch, Thụy Điển và UK. Năm 2002, công dân của 12 quốc gia đó bắt đầu sử dụng tiền giấy và tiền xu euro. 10 quốc gia mới gia nhập EU vào năm 2004 - Síp, Cộng hòa Séc, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Ba Lan, Slovakia và Slovenia. Bulgaria và Romania tham gia vào năm 2007 và Croatia vào năm 2013, nhưng UK rút lui vào năm 2020. Số thành viên hiện tại là 27 (7 trong số các quốc gia mới - Síp, Estonia, Latvia, Lithuania, Malta, Slovakia và Slovenia - hiện thông qua đồng euro, nâng cấp tổng số thành viên các khu vực đồng euro lên 19)

Trong nỗ lực đảm bảo rằng EU có thể hoạt động hiệu quả với số lượng thành viên mở rộng, Hiệp ước Nice (ký kết năm 2000; có hiệu lực năm 2003) đã đưa ra các quy tắc để hợp lý hóa quy mô và thủ tục của các thể chế EU. Một nỗ lực nhằm thiết lập "Hiến pháp cho Châu Âu", phát triển từ một Công ước được tổ chức vào năm 2002-2003, được thành lập khi nó bị bác bỏ trong cuộc trưng cầu dân ý ở Pháp và Hà Lan vào năm 2005. Một nỗ lực tiếp theo vào năm 2007 đã kết hợp nhiều đặc điểm của công ước bị bác bỏ. Dự thảo Hiệp ước Hiến pháp đồng thời thực hiện một số thay đổi thực chất và mang tính biểu tượng. Hiệp ước mới, được gọi là Hiệp ước Lisbon, đã tìm cách sửa đổi các hiệp ước hiện có hơn là thay thế chúng. Hiệp ước đã được thông qua tại hội

ng nghị liên chính phủ của EU gồm 27 quốc gia thành viên được tổ chức tại Lisbon vào tháng 12 năm 2007, sau đó quá trình phê chuẩn quốc gia bắt đầu. Vào tháng 10 năm 2009, một cuộc trưng cầu dân ý của Ireland đã thông qua Hiệp ước Lisbon (đảo ngược lời bác bỏ trước đó) và mở đường cho một sự nhất trí cao nhất. Ba Lan và Cộng hòa Séc đã phê chuẩn ngay sau đó. Hiệp ước Lisbon có hiệu lực vào ngày 1 tháng 12 năm 2009 và EU chính thức thay thế và kế nhiệm EC. Các điều khoản của Hiệp ước là một phần của các phiên bản hợp nhất cơ bản của Hiệp ước về Liên minh châu Âu (TEU) và Hiệp ước về chức năng nhiệm vụ của Liên minh châu Âu (TFEU) hiện vẫn đang bị chi phối những gì vẫn còn là một kế hoạch hội nhập rất cụ thể.

Công dân UK ngày 23 tháng 6 năm 2016 đã suýt bỏ phiếu rời EU; việc rút lui chính thức diễn ra vào ngày 31 tháng 1 năm 2020. EU và UK đã đàm phán và phê chuẩn thỏa thuận rút khỏi EU bao gồm giai đoạn chuyển đổi nguyên trạng đến tháng 12 năm 2020, có thể được gia hạn nếu cả hai bên đồng ý.

Vị trí địa lý

Châu Âu nằm giữa Bắc Đại Tây Dương ở phía tây và Nga, Belarus, Ukraine ở phía đông.

Liên minh châu Âu kéo dài về phía đông bắc đến Phần Lan, tây bắc về phía Ireland, đông nam về phía Cộng hòa Síp và tây nam về phía bán đảo Iberia, là lãnh thổ rộng thứ 7 thế giới và có đường bờ biển dài thứ 2 thế giới sau Canada. Điểm cao nhất trên lãnh thổ Liên minh châu Âu đó là đỉnh Mont Blanc, cao 4.810,45 m trên mực nước biển và điểm thấp nhất là Zuidplaspolder ở Hà Lan, thấp hơn mực nước biển 7m.

Diện tích

Tổng cộng: 4.236.351 km²

Trong đó:

1. Pháp (bao gồm 5 khực ở nước ngoài) 643.801 km²
2. Tây Ban Nha 505.370 km²
3. Thụy Điển 450.295 km²
4. Đức 357.022 km²
5. Phần Lan 338,45 km²

6. Ba Lan 312.685 km²
7. Ý 301.340 km²
8. Romania 238.391 km²
9. Hy Lạp 131.957 km²
10. Bulgaria 110.879 km²
11. Hungary 93.028 km²
12. Bồ Đào Nha 92.090 km²
13. Áo 83.871 km²
14. CH.Séc 78.867 km²
15. Ireland 70.273 km²
16. Lithuania 65.300 km²
17. Latvia 64.589 km²
18. Croatia 56.594 km²
19. Slovakia 49.035 km²
20. Estonia 45.228 km²
21. Đan Mạch 43.094 km²
22. Hà Lan 41.543 km²
23. Bỉ 30.528 km²
24. Slovenia 20.273 km²
25. Cyprus 9.251 km²
26. Luxembourg 2.586 km²
27. Malta 316 km²

Biên giới

Tổng: 13.770 km

Các quốc gia có biên giới: Albania 212 km, Andorra 118 km, Belarus 1.176 km, Bosnia và Herzegovina 956 km, Tòa thánh Vatican 3 km, Liechtenstein 34 km,

Macedonia 396 km, Moldova 683 km, Monaco 6 km, Montenegro 19 km, Na Uy 2.375 km, Nga 2.435 km, San Marino 37 km, Serbia 1353 km, Thụy Sĩ 1.729 km, Thổ Nhĩ Kỳ 415 km, UK 499 km, Ukraine 1324 km; lưu ý - Thỏa thuận rút khỏi Brexit (2020) cam kết UK duy trì một biên giới mở ở Ireland, do đó biên giới giữa Bắc Ireland (UK) và Cộng hòa Ireland chỉ là luật định và không phải là biên giới phức tạp; biên giới trên thực tế là Biển Ireland giữa các đảo Ireland và Great Britain.

Đường bờ biển

53.563,9 km

Khí hậu

Ôn đới lạnh; có khả năng cận Bắc Cực ở phía bắc đến ôn đới; mùa đông ẩm ướt nhẹ; mùa hè khô nóng ở phía nam

Địa hình

Khá bằng phẳng dọc theo bờ biển Baltic và Đại Tây Dương; miền núi ở miền trung và miền nam

Độ cao

Điểm cao nhất: Mont Blanc, Pháp 4.810 m

Điểm thấp nhất: Zuidplaspolder, Hà Lan -7 m

Tài nguyên thiên nhiên

Quặng sắt, khí tự nhiên, dầu khí, than, đồng, chì, kẽm, bô xít, Uranium, kali, muối, thủy điện, đất trồng trọt, gỗ, cá

Đất canh tác

154.539,82 km² (ước tính năm 2011)

Sự phân bố dân cư

Sự phân bố dân cư khác nhau đáng kể giữa các quốc gia, nhưng có xu hướng theo mô hình định cư ven biển và sông, với các quần tụ đô thị tạo thành các trung tâm lớn tạo điều kiện cho nhà ở, công nghiệp và thương mại quy mô lớn; khu vực trong và xung quanh Hà Lan, Bỉ và Luxembourg (được gọi chung là Benelux), là khu vực đông dân cư nhất ở EU.

Mối nguy hiểm thiên nhiên

Lũ lụt dọc theo bờ biển; tuyết lở ở khu vực miền núi; động đất ở phía nam; núi lửa phun trào ở Ý; hạn hán định kỳ ở Tây Ban Nha; băng trôi ở Baltic

Dân số: 450.131.902 (ước tính đến tháng 7/2021)

Đức: 79.903.481

Pháp: 68.084.217

Ý: 62.390.364

Tây Ban Nha: 47.260.584

Ba Lan: 38.185.913

Romania: 21.230.362

Ha Lan: 17.337.403

Bỉ: 11.778.842

Séc: 10.702.596

Hy Lạp: 10.569.703

Bồ Đào Nha: 10.263.850

Thụy Điển: 10.261.767

Hungary: 9.728.337

Áo: 8.884.864

Bulgaria: 6.919.180

Đan Mạch: 5.894.687

Phần Lan: 5.587.442

Slovakia: 5.436.066

Ireland: 5.224.884

Croatia: 4.208.973

Lithuania: 2.711.566

Slovenia: 2.102.106

Latvia: 1.862.687

Cyprus: 1.281.506

Estonia: 1.220.042

Luxembourg: 639.589

Malta: 460.891

Ngôn ngữ

Tiếng Bungari, tiếng Croatia, tiếng Séc, tiếng Đan Mạch, tiếng Hà Lan, tiếng Anh, tiếng Estonia, tiếng Phần Lan, tiếng Pháp, tiếng Đức, tiếng Hy Lạp, tiếng Hungary, tiếng Ailen, tiếng Ý, tiếng Latvia, tiếng Litva, tiếng Malta, tiếng Ba Lan, tiếng Bồ Đào Nha, tiếng Romania, tiếng Slovak, tiếng Slovene, tiếng Tây Ban Nha, tiếng Thụy Điển

Lưu ý: chỉ có 24 ngôn ngữ chính thức được liệt kê; Tiếng Đức: ngôn ngữ chính của Đức, Áo và Thụy Sĩ, là tiếng mẹ đẻ được sử dụng rộng rãi nhất - khoảng 16% dân số EU; Tiếng Anh là ngoại ngữ được sử dụng rộng rãi nhất - khoảng 29% dân số EU sử dụng ngôn ngữ này. (năm 2020).

Tôn giáo

Công giáo La Mã 48%, Tin lành 12%, Chính thống 8%, Cơ đốc giáo khác 4%, Hồi giáo 2%, 1% khác (bao gồm Do Thái, Sikh, Phật giáo, Ấn Độ giáo), vô thần 7%, không tín ngưỡng / bất khả tri 16%, không xác định 2 %

Cơ cấu tuổi tác (ước tính năm 2020)

0-14 tuổi: 15,05% (nam 34.978.216 / nữ 33.217.600)

15-24 tuổi: 10,39% (nam 24.089.260 / nữ 22.990.579)

25-54 tuổi: 40,54% (nam 92,503,000 / nữ 91,144,596)

55-64 tuổi: 13,52% (nam 29.805.200 / nữ 31.424.172)

65 tuổi trở lên: 20,5% (nam 39.834.507 / nữ 53.020.673)

Độ tuổi trung bình: 44 năm (ước tính năm 2020)

Nam: 42,6 tuổi

Nữ: 45,5 tuổi

Tỷ lệ tăng dân số (ước tính năm 2021)

-0,69% - 0,10%

Tỉ lệ sinh (ước tính năm 2020)

9,5 ca sinh / 1.000 dân số

Tỷ lệ tử vong (ước tính năm 2021)

10,7 người chết / 1.000 dân

Tỷ suất di cư thuần (ước tính năm 2021)

Từ -2,85 người di cư / 1.000 dân số đến 2,2 người di cư / 1.000 dân

Sự phân bố dân cư

Sự phân bố dân cư khác nhau đáng kể giữa các quốc gia, nhưng có xu hướng theo mô hình định cư ven biển và sông, với các quần tụ đô thị tạo thành các trung tâm lớn tạo nhiều thuận tiện cho nhà ở, công nghiệp và thương mại; khu vực trong và xung quanh Hà Lan, Bỉ và Luxembourg (được gọi chung là Benelux), là khu vực đông dân cư nhất ở EU.

Tỷ lệ giới tính (ước tính năm 2020)

Tổng dân số: 0,95 nam / nữ

Mới sinh: 1,06 nam / nữ

0-14 tuổi: 1,05 nam / nữ

15-24 tuổi: 1,05 nam / nữ

25-54 tuổi: 1,01 nam / nữ

55-64 tuổi: 0,95 nam / nữ

65 tuổi trở lên: 0,75 nam / nữ

Tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh (ước tính năm 2021)

Tổng số: 3,47 ca tử vong / 1.000 ca sinh sống

Nam: 3,32 ca tử vong / 1.000 ca sinh sống

Nữ: 3,62 ca tử vong / 1.000 ca sinh sống

Tuổi thọ bình quân (ước tính năm 2021)

Tổng dân số: 77,63 tuổi

Nam: 72,98 tuổi

Nữ: 82,51 tuổi

Tỷ lệ sinh sản (ước tính năm 2021)

1,62 trẻ em sinh ra / phụ nữ

Chỉ tiêu cho sức khỏe hiện tại: 9,9%

Chỉ tiêu cho giáo dục

4,6% GDP (2017)

Thất nghiệp, thanh niên từ 15-24 tuổi (ước tính năm 2019)

Tổng: 16,8%

Nam: 16,8%

Nữ: 16,9%

Chính quyền

Tên: Liên minh Châu Âu (viết tắt: EU)

Cấu trúc chính trị

Một tổ chức liên chính phủ và siêu quốc gia hỗn hợp và duy nhất

Thủ phủ của EU

Tên: Brussels (Bỉ), Strasbourg (Pháp), Luxembourg (Luxembourg), Frankfurt (Đức); lưu ý - Hội đồng Châu Âu, nơi tập hợp các nguyên thủ quốc gia và / hoặc chính phủ của Liên minh Châu Âu, và Hội đồng Liên minh Châu Âu, một cơ quan cấp bộ trưởng gồm 10 tổ chức, họp tại Brussels (Bỉ), ngoại trừ các cuộc họp của Hội đồng được tổ chức tại Luxembourg vào tháng 4, tháng 6 và tháng 10; Nghị viện Châu Âu họp tại Brussels (Bỉ) và Strasbourg (Pháp), và có các văn phòng hành chính tại Luxembourg; Tòa án Công lý của Liên minh Châu Âu đặt tại Luxembourg; và Ngân hàng Trung ương Châu Âu đặt tại Frankfurt, Đức.

Các quốc gia thành viên

27 quốc gia: Áo, Bỉ, Bulgaria, Croatia, Síp, Séc, Đan Mạch, Estonia, Phần Lan, Pháp, Đức, Hy Lạp, Hungary, Ireland, Ý, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Hà Lan, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Romania, Slovakia, Slovenia, Tây Ban Nha, Thụy Điển; lưu ý - các quốc gia ứng cử viên: Albania, Montenegro, Bắc Macedonia, Serbia, Thổ Nhĩ Kỳ.

Nền độc lập

Ngày 7 tháng 2 năm 1992 (Hiệp ước Maastricht được ký thành lập Liên minh Châu Âu); Ngày 1 tháng 11 năm 1993 (Hiệp ước Maastricht có hiệu lực)

Ngày Lễ quốc gia

Ngày Châu Âu (còn được gọi là Ngày Schuman), ngày 9 tháng 5 (năm 1950); lưu ý - ngày vào năm 1950 Robert Schuman đề xuất thành lập Cộng đồng Than và Thép Châu Âu, tiền thân của Liên minh Châu Âu ngày nay, với mục đích đạt được một Châu Âu thống nhất.

Hệ thống pháp lý

Hệ thống luật siêu quốc gia duy nhất, trong đó, theo một tuyên bố diễn giải của các chính phủ quốc gia thành viên được đính kèm với Hiệp ước Lisbon, “các Hiệp ước và luật được Liên minh thông qua trên cơ sở các Hiệp ước có vị trí ưu tiên hơn luật của các quốc gia thành viên” theo các điều kiện đặt ra trong án lệ của Tòa án Công lý; các nguyên tắc chính của luật EU bao gồm các quyền cơ bản được đảm bảo bởi Hiến chương về các quyền cơ bản và là kết quả của các truyền thống hiến pháp chung cho 27 quốc gia thành viên của EU; Luật của EU được chia thành luật “chính” và “phụ”; luật cơ bản bắt nguồn từ các phiên bản hợp nhất của Hiệp ước về Liên minh Châu Âu và Hiệp ước về Chức năng của Liên minh Châu Âu và là cơ sở cho tất cả các hành động của EU; pháp luật thứ cấp - bao gồm các chỉ thị, quy định và quyết định - bắt nguồn từ các nguyên tắc và mục tiêu đặt ra trong các hiệp ước.

Hệ thống pháp luật

Cơ sở pháp lý hình thành Liên minh châu Âu là các hiệp ước được ký kết và phê chuẩn bởi các quốc gia thành viên Liên minh châu Âu. Các hiệp ước đầu tiên đánh dấu sự thành lập Cộng đồng châu Âu và Liên minh châu Âu. Các hiệp ước kế tiếp chỉnh sửa và bổ sung các hiệp ước đầu tiên ngày một đầy đủ và hoàn thiện hơn. Đó chính là những hiệp ước tạo ra các thể chế chính trị của Liên minh châu Âu cũng như cung cấp

cho các thể chế chính trị đó thẩm quyền thực hiện các mục tiêu và chính sách đã đặt ra ngay trong chính các hiệp ước. Những thẩm quyền này bao gồm thẩm quyền lập pháp ảnh hưởng trực tiếp đến tất cả các quốc gia thành viên Liên minh châu Âu và công dân của các quốc gia thành viên đó. Liên minh châu Âu có đầy đủ tư cách pháp nhân để ký kết các thỏa thuận và điều ước quốc tế.

Căn cứ theo nguyên tắc “uy quyền tối cao” (supremacy), tòa án của các quốc gia thành viên có trách nhiệm thực hiện đầy đủ và đúng đắn tất cả quy định và nghĩa vụ đặt ra tuân theo các hiệp ước mà quốc gia thành viên đó đã phê chuẩn, kể cả khi điều đó gây ra các xung đột pháp luật trong hệ thống pháp luật nội địa, thậm chí trong vài trường hợp đặc biệt là hiến pháp của một số quốc gia thành viên.

Cơ cấu tổ chức

Liên minh châu Âu có 7 thể chế chính trị chính đó là: Nghị viện châu Âu, Hội đồng bộ trưởng, Ủy ban châu Âu, Hội đồng châu Âu, Ngân hàng Trung ương châu Âu, Tòa án Công lý Liên minh châu Âu và Tòa án Kiểm toán châu Âu. Thẩm quyền xem xét và sửa đổi hệ thống luật pháp của Liên minh châu Âu - quyền lập pháp - thuộc về Nghị viện châu Âu và Hội đồng Bộ trưởng. Quyền hành pháp được giao cho Ủy ban châu Âu và một bộ phận nhỏ thuộc về Hội đồng châu Âu (“Council of the European Union” thuộc về các quốc gia thành viên và “European Council” thuộc về Liên minh châu Âu). Chính sách tiền tệ của khu vực đồng tiền chung châu Âu (eurozone) được quyết định bởi Ngân hàng Trung ương châu Âu. Việc giải thích và áp dụng luật của Liên minh châu Âu và các điều ước quốc tế có liên quan - quyền tư pháp - được thực thi bởi Tòa án Công lý Liên minh châu Âu. Ngoài ra còn có một số cơ quan nhỏ khác phụ trách tư vấn cho Liên minh châu Âu hoặc hoạt động riêng biệt trong các lĩnh vực đặc thù.

1. Hội đồng châu Âu

Hội đồng châu Âu phụ trách điều hành Liên minh châu Âu và có nhiệm vụ nhóm họp ít nhất 4 lần trong năm. Hội đồng châu Âu bao gồm Chủ tịch Hội đồng châu Âu, Chủ tịch Ủy ban châu Âu và một đại diện của mỗi quốc gia thành viên Liên minh châu Âu, có thể là người đứng đầu nhà nước hoặc chính phủ của quốc gia thành viên đó. Hội đồng châu Âu được xem là cơ quan lãnh đạo tối cao của Liên minh châu Âu. Hội đồng châu Âu chủ động xem xét những thay đổi trong các hiệp ước điều chỉnh hoạt động

Liên minh châu Âu cũng như xác định chương trình nghị sự và chiến lược cho Liên minh châu Âu.

Hội đồng châu Âu sử dụng vai trò lãnh đạo của mình để dàn xếp các tranh chấp giữa các quốc gia thành viên và các thể chế chính trị của Liên minh châu Âu cũng như giải quyết các cuộc khủng hoảng chính trị và bất đồng trong những vấn đề và chính sách gây nhiều tranh cãi. Về đối ngoại, hoạt động của Hội đồng châu Âu có thể ví với một nguyên thủ của tập thể các nguyên thủ quốc gia để ký kết, phê chuẩn các thỏa thuận và điều ước quốc tế quan trọng giữa Liên minh châu Âu và các quốc gia khác trên thế giới.

Ngày 19 tháng 1 năm 2009, ông Herman Van Rompuy đã được chỉ định làm Chủ tịch thường trực của Hội đồng châu Âu. Ngày 1 tháng 12 năm 2009 khi Hiệp ước Lisbon bắt đầu có hiệu lực, ông Herman Van Rompuy chính thức nhận công tác tại nhiệm sở. Chủ tịch Hội đồng châu Âu chịu trách nhiệm đại diện đối ngoại cho Liên minh châu Âu, giải quyết mâu thuẫn nảy sinh giữa các quốc gia thành viên để hướng tới sự đồng thuận trong các hội nghị của Hội đồng châu Âu cũng như trong các giai đoạn chuyển tiếp giữa các hội nghị đó.

Chủ tịch đương nhiệm của Hội đồng châu Âu là ông Charles Michel, đương kim Thủ tướng Bỉ, chính thức nhận nhiệm vụ này vào ngày 1 tháng 12 năm 2019.

2. Hội đồng Bộ trưởng

Thủ tục lập pháp của Liên minh châu Âu, Hội đồng Liên minh châu Âu và Nghị viện cùng xem xét và quyết định về các đề xuất pháp luật từ Ủy ban châu Âu

Hội đồng Liên minh châu Âu thường được gọi tắt trong tiếng Anh là Council hay còn gọi là Hội đồng Bộ trưởng (Council of Ministers) là một trong hai bộ phận lập pháp của Liên minh châu Âu (bộ phận còn lại là sự kết hợp của Ủy ban châu Âu và Nghị viện châu Âu) chịu trách nhiệm quyết định các chính sách lớn của EU, bao gồm các Bộ trưởng đại diện cho các thành viên.

Các nước thành viên luân phiên làm Chủ tịch với nhiệm kỳ 6 tháng. Giúp việc cho Hội đồng có Ủy ban Thường vụ và Ban Thư ký. Tuy nhiên, dù cơ cấu tổ chức phức tạp nhưng Hội đồng Bộ trưởng vẫn được xem là một trong các thể chế chính trị chính thức của Liên minh châu Âu.

Từ năm 1975, người đứng đầu nhà nước, hoặc đứng đầu chính phủ, các ngoại trưởng, Chủ tịch và Phó Chủ tịch Ủy ban châu Âu có các cuộc họp thường kỳ để bàn quyết định những vấn đề lớn của EU. Cơ chế này gọi là Hội đồng châu Âu hay Hội nghị Thượng đỉnh Liên minh châu Âu.

3. Nghị viện châu Âu

Gồm 751 nghị sĩ, nhiệm kỳ 5 năm, được bầu theo nguyên tắc phổ thông đầu phiếu từ tất cả các quốc gia thành viên Liên minh châu Âu. Trong Nghị viện châu Âu các nghị sĩ ngồi theo nhóm chính trị khác nhau, không theo quốc tịch.

Nhiệm vụ của Nghị viện châu Âu là phối hợp với Hội đồng Bộ trưởng (hay Hội đồng Liên minh châu Âu) thông qua đề xuất lập pháp của Ủy ban châu Âu trong hầu hết các lĩnh vực. Nghị viện châu Âu còn có thẩm quyền thông qua ngân sách, kiểm tra, giám sát việc thực hiện các chính sách của Liên minh châu Âu. Ủy ban châu Âu chịu trách nhiệm trước Nghị viện châu Âu, đối với mọi hoạt động phải có sự chấp thuận của Nghị viện châu Âu, báo cáo kết quả công tác trước Nghị viện châu Âu để đánh giá, phê bình và rút kinh nghiệm. Chủ tịch Nghị viện châu Âu, được bầu bởi các nghị sĩ với nhiệm kỳ 2 năm rưỡi, đồng thời phải phụ trách vai trò người phát ngôn trong và ngoài nghị viện.

Chủ tịch Nghị viện châu Âu hiện nay là David Sassoli (Liên minh Tiến bộ Xã hội và Dân chủ), được bầu tháng 7 năm 2019. Phó chủ tịch là bà Roberta Metsola (Nhóm Đảng Nhân dân Châu Âu EPP) giữ chức từ tháng 11 năm 2020. Cuộc bầu cử trên toàn Liên minh mới nhất là bầu cử Nghị viện châu Âu 2019.

4. Ủy ban châu Âu

Là cơ quan điều hành của Liên minh châu Âu chịu trách nhiệm đề xuất lập pháp và những hoạt động thường nhật của Liên minh châu Âu. Ủy ban châu Âu bao gồm 27 ủy viên đại diện cho 27 quốc gia thành viên Liên minh châu Âu, nhiệm kỳ 5 năm do các chính phủ nhất trí cử và chỉ bị bãi miễn với sự nhất trí của Nghị viện châu Âu.

Chủ tịch Ủy ban châu Âu đương nhiệm là bà Ursula von der Leyen (người Đức), được Nghị viện châu Âu phê chuẩn ngày 01 tháng 12 năm 2019.

5. Tòa án Công lý Liên minh châu Âu

Có thẩm quyền tư pháp đối với các vấn đề liên quan đến luật pháp của Liên minh châu Âu. Bao gồm hai tòa án chính, đó là: “Tòa sơ thẩm châu Âu” (European General Court) và “Tòa án Công lý châu Âu” (European Court of Justice).

Tham gia các tổ chức quốc tế

ARF, ASEAN (thành viên đối thoại), Nhóm Úc, BIS, BSEC (quan sát viên), CBSS, CERN, EBRD, FAO, FATF, G-8, G-10, G-20, IDA, IEA, IGAD (đối tác), LAIA (quan sát viên), NSG (quan sát viên), OAS (quan sát viên), OECD, PIF (đối tác), SAARC (quan sát viên), SICA (quan sát viên), UN (quan sát viên), UNRWA (quan sát viên), WCO, WTO, ZC (quan sát viên).

Thị trường nội địa châu Âu

Hai trong số những mục tiêu cơ bản của Cộng đồng Kinh tế châu Âu là việc phát triển của một thị trường chung (common market), hay sau này thường được biết với tên gọi thị trường duy nhất (single market), và một liên minh hải quan giữa các quốc gia thành viên. Thị trường duy nhất của Liên minh châu Âu liên quan mật thiết đến bốn vấn đề tự do bao gồm tự do lưu thông hàng hóa, vốn, con người và dịch vụ trong phạm vi của Liên minh châu Âu. Còn liên minh hải quan là việc áp dụng một hệ thống thuế khóa chung cho tất cả các loại hàng hóa nhập khẩu vào thị trường duy nhất này. Một khi hàng hóa đã được nhập vào thị trường duy nhất, hàng hóa đó sẽ không phải chịu thuế hải quan, các loại thuế về hạn chế nhập khẩu (quota) mang tính chất phân biệt đối xử khi lưu thông trong phạm vi Liên minh châu Âu. Một nửa các hoạt động thương mại của Liên minh châu Âu chịu sự điều chỉnh của hệ thống cân đối pháp luật của Liên minh châu Âu (giữa các quốc gia thành viên với pháp luật của Liên minh).

Quyền tự do di chuyển vốn nhằm mục đích cho phép các hoạt động đầu tư như mua bán tài sản cũng như cổ phần doanh nghiệp giữa các quốc gia thành viên được dễ dàng hơn. Trước khi sử dụng Liên minh về kinh tế và tiền tệ (Economic and Monetary Union), các quy phạm pháp luật về vốn phát triển rất chậm chạp. Sau Hiệp ước Maastricht, đã có rất nhiều các phán quyết của Tòa án Công lý châu Âu thúc đẩy sự phát triển đối với các quy phạm pháp luật điều chỉnh vấn đề này. Quyền tự do di chuyển vốn cũng được các quốc gia không phải thành viên Liên minh châu Âu công nhận.

Quyền tự do di chuyển về con người được hiểu rằng những người mang quốc tịch của một quốc gia thành viên Liên minh châu Âu có thể tự do đi lại trong phạm vi Liên minh châu Âu để sinh sống, làm việc hoặc nghỉ ngơi. Quyền tự do di chuyển về con người đòi hỏi một quốc gia thành viên Liên minh châu Âu phải giảm bớt các thủ tục hành chính cũng như công nhận đánh giá về chuyên môn của một quốc gia thành viên khác.

Quyền tự do di chuyển về dịch vụ và cư trú cho phép công dân của quốc gia thành viên có khả năng cung cấp các hình thức dịch vụ được tự do đi lại để kiếm thu nhập tạm thời hoặc cố định. Mặc dù lĩnh vực dịch vụ chiếm đến 60-70% GDP nhưng hệ thống quy phạm pháp luật đối với vấn đề này chưa thật sự được phát triển đúng mức như các lĩnh vực khác. Sự thiếu sót này vừa được Liên minh châu Âu điều chỉnh với sự thông qua “Luật dịch vụ trong thị trường nội địa” (Directive on services in the internal market). Căn cứ theo Hiệp ước Lisbon, quy phạm pháp luật về dịch vụ là một quyền thừa kế, chỉ được áp dụng khi các quyền tự do khác không có khả năng thực hiện.

Liên minh tiền tệ

Việc tạo ra một đơn vị tiền tệ duy nhất đã trở thành mục tiêu chính thức của Cộng đồng Kinh tế châu Âu từ năm 1969. Tuy nhiên, chỉ cho đến khi Hiệp ước Maastricht có những cải tiến vào năm 1993 thì các quốc gia thành viên Liên minh châu Âu mới thực sự bị ràng buộc về mặt pháp lý bởi liên minh tiền tệ kể từ ngày 1 tháng 1 năm 1999. Kể từ thời điểm phát hành đồng tiền chung euro, từ 11 nước ban đầu hiện nay đã có 17 quốc gia sử dụng đồng tiền này. Mới đây nhất là Estonia vào năm 2011.

Đồng tiền chung euro được tạo ra nhằm mục đích xây dựng một thị trường duy nhất. Ý nghĩa của hành động này bao gồm việc thúc đẩy các quyền tự do di chuyển, xóa bỏ vấn đề trao đổi ngoại tệ, cải thiện sự minh bạch về giá cả hàng hóa và dịch vụ, thiết lập một thị trường tài chính thống nhất, ổn định giá cả và lãi suất thấp và nhất là hạn chế những tác động tiêu cực do khối lượng giao dịch thương mại nội địa khổng lồ trong phạm vi Liên minh châu Âu. Đồng tiền chung euro cũng chính là biểu tượng chính trị cho sự hòa hợp và phát triển kinh tế liên tục. Từ khi ra mắt đồng euro đến nay, đồng euro đã trở thành đồng tiền dự trữ lớn thứ hai trên thế giới với một phần tư ngoại hối dự trữ là bằng đồng euro. Ngân hàng Trung ương châu Âu, căn cứ trên các hiệp ước của Liên minh châu Âu, chịu trách nhiệm quản lý chính sách tiền tệ của đồng euro nói chung và Liên minh châu Âu nói riêng.

Luật cạnh tranh

Liên minh châu Âu thực hiện chính sách cạnh tranh nhằm mục đích đảm bảo tính lành mạnh của việc cạnh tranh kinh tế trong thị trường nội địa Liên minh châu Âu. Hội đồng châu Âu với vai trò là người quản lý luật cạnh tranh chịu trách nhiệm xử lý những vấn đề liên quan đến luật này cũng như cho phép việc sáp nhập và hợp nhất các công ty/tập đoàn lớn của Liên minh châu Âu hay giải thể các cartel để phát triển tự do thương mại và giảm bớt trợ giá từ chính phủ của các quốc gia thành viên cho các công ty/tập đoàn lớn của nước mình.

Thanh tra Liên minh châu Âu về cạnh tranh, hiện tại là ngài Joaquín Almunia, là một trong những vị trí quyền uy nhất trong Hội đồng châu Âu vì khả năng chi phối đến các lợi ích thương mại của các tập đoàn xuyên quốc gia có liên quan đến Liên minh châu Âu. Điển hình, vào năm 2001, lần đầu tiên Hội đồng châu Âu đã ngăn cản một vụ sáp nhập giữa hai công ty có trụ sở tại Hoa Kỳ (General Electric và Honeywell), vốn đã được chính quyền quốc gia đồng ý cho tiến hành sáp nhập. Một vụ việc đáng quan tâm khác liên quan đến luật cạnh tranh của Liên minh châu Âu đó là việc Hội đồng châu Âu tuyên án phạt Microsoft 777 triệu euro sau 9 năm tranh tụng.

II. Kinh tế

Tổng quan kinh tế

27 quốc gia thành viên tạo nên EU đã thông qua một thị trường nội khối đơn lẻ với sự di chuyển tự do của hàng hóa, dịch vụ, vốn và lao động. EU, cũng là một liên minh thuế quan, nhằm mục đích tăng cường vị thế thương mại của châu Âu và sức nặng chính trị và kinh tế của nó trong các vấn đề quốc tế.

Mặc dù có sự khác biệt lớn về thu nhập bình quân đầu người giữa các quốc gia thành viên (từ 28.000 USD đến 109.000 USD) và về vị thế của các quốc gia đối với các vấn đề như lạm phát, nợ và ngoại thương, EU đã đạt được mức độ phối hợp cao trong các chính sách tài khóa và tiền tệ. Một đồng tiền chung - đồng euro - lưu hành giữa 19 quốc gia thành viên tạo nên Liên minh Kinh tế và Tiền tệ Châu Âu (EMU). 11 quốc gia thành viên đã đưa ra đồng euro là đồng tiền chung của họ vào ngày 1 tháng 1 năm 1999 (hai năm sau đó Hy Lạp tham gia vào đồng tiền chung của EU). Kể từ năm 2004, 13 quốc gia đã gia nhập EU. Trong số 13 quốc gia, Slovenia (2007), Síp và Malta

(2008), Slovakia (2009), Estonia (2011), Latvia (2014) và Lithuania (2015) đã sử dụng đồng euro; 7 quốc gia thành viên khác - ngoại trừ Đan Mạch, quốc gia đã chính thức từ chối sử dụng đồng euro - được các hiệp ước của EU yêu cầu áp dụng đồng tiền chung khi đáp ứng các tiêu chí hội tụ tài chính và tiền tệ.

Nền kinh tế EU đạt mức tăng trưởng GDP vừa phải từ năm 2014 đến năm 2017, 5 năm đầu tăng trưởng bền vững kể từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2008-09 và tiếp theo cuộc khủng hoảng nợ công ở khu vực đồng euro vào năm 2011. Tuy nhiên, sự phục hồi của khối không đồng đều. Một số quốc gia thành viên EU (Séc, Ireland, Malta, Romania, Thụy Điển và Tây Ban Nha) ghi nhận mức tăng trưởng mạnh mẽ, các quốc gia khác (Ý) tăng trưởng khiêm tốn và cuối cùng đã kết thúc chương trình giải cứu nợ công của Hy Lạp vào tháng 8 năm 2018. Nhìn chung, sự phục hồi của EU được thúc đẩy bởi hạ giá hàng hóa và chính sách tiền tệ phù hợp, làm giảm lãi suất và kích cầu. Khu vực đồng euro, chiếm khoảng 70% tổng nền kinh tế EU, hoạt động tốt, đạt tốc độ tăng trưởng chưa từng thấy trong một thập kỷ. Vào tháng 10 năm 2017, Ngân hàng Trung ương Châu Âu (ECB) đã thông báo sẽ kéo dài chương trình mua trái phiếu của mình đến tháng 9 năm 2018 và có thể kéo dài đó, để duy trì sự phục hồi của khu vực đồng euro. Các nỗ lực của ECB nhằm thúc đẩy cho vay và đầu tư nhiều hơn thông qua chương trình mua tài sản, lãi suất âm và các chương trình tái cấp vốn cho khoản vay dài hạn vẫn chưa bù đắp nổi lạm phát theo mục tiêu luật định của ECB là chỉ dưới 2%.

Bất chấp hiệu quả hoạt động, tỷ lệ thất nghiệp cao ở một số quốc gia thành viên, mức nợ công và tư nhân cao, năng suất giảm sút, một thị trường dịch vụ đơn lẻ chưa hoàn thiện và dân số già vẫn là những nguyên nhân tiềm ẩn làm cản trở với sự tăng trưởng trong tương lai của EU. Hơn nữa, nền kinh tế EU vẫn dễ bị tổn thương trước sự suy thoái của thương mại toàn cầu và các cuộc hỗn loạn về chính trị và tài chính. Tháng 6 năm 2016, UK đã bỏ phiếu rút khỏi EU, quốc gia thành viên đầu tiên từng nỗ lực ly khai. Tiếp tục không chắc chắn về tác động của việc UK rời khỏi EU (kết thúc vào tháng 1 năm 2020) có thể làm ảnh hưởng đến niềm tin của người tiêu dùng và nhà đầu tư, đồng thời làm giảm tốc độ tăng trưởng của EU, đặc biệt nếu thương mại và đầu tư xuyên biên giới giảm đáng kể. Những bất đồng chính trị giữa các quốc gia thành viên EU về cải cách chính sách tài khóa và kinh tế cũng có thể làm giảm khả năng của EU trong việc củng cố các cơ chế ngăn ngừa và giải quyết khủng hoảng của mình.

Những lo ngại của các nhà đầu tư quốc tế về sự tan rã rộng rãi của khu vực tiền tệ chung đã tan biến phần lớn, nhưng những lo ngại này có thể xuất hiện trở lại nếu các nhà lãnh đạo được bầu thực hiện các chính sách trái với các quy tắc ngân sách hoặc ngân hàng của khu vực đồng euro. Các biện pháp can thiệp của nhà nước vào các ngân hàng ốm yếu, bao gồm giải cứu các ngân hàng ở Ý và giải quyết các ngân hàng ở Tây Ban Nha, đã làm giảm bớt các lỗ hổng tài chính trong lĩnh vực ngân hàng châu Âu mặc dù một số ngân hàng đang phải vật lộn với khả năng sinh lời thấp và một lượng lớn các khoản cho vay khó đòi, các lỗ hổng có thể dẫn đến nội địa hóa khủng hoảng. Về đối ngoại, EU tiếp tục theo đuổi các hiệp định thương mại tự do toàn diện nhằm mở rộng thị phần bên ngoài EU, đặc biệt là với các nước châu Á; Các nhà lãnh đạo EU và Nhật Bản đã đạt được một thỏa thuận cấp chính trị về một hiệp định thương mại tự do vào tháng 7 năm 2017 và thỏa thuận với Mexico vào tháng 4 năm 2018 về các cập nhật đối với một hiệp định thương mại tự do hiện có.

GDP thực tế bình quân đầu người (sức mua tương đương, PPP)

41.504,159 USD (2020)

44.275,572 USD (2019)

43.555,487 USD (2018)

Tốc độ tăng trưởng GDP thực tế

-5,9% (27 quốc gia thành viên, 2020)

1,8% (28 quốc gia thành viên, 2019)

2,1% (28 quốc gia thành viên, 2018)

GDP thực tế bình quân đầu người

34.768,65 USD (2020)

37.116,99 USD (2019)

36.569,97 USD (2018)

GDP (tỷ giá hối đoái chính thức)

15,193 nghìn tỷ USD (2020)

15,634 nghìn tỷ USD (2019)

15,957 nghìn tỷ USD (2018)

Tỷ lệ lạm phát (giá tiêu dùng)

Dự báo 1,62% (2021)

0,68% (2020)

1,43% (2019)

1,85% (2018)

GDP - theo ngành

Ngành nông nghiệp: 1,6% (2017)

Ngành công nghiệp: 25,1% (2017)

Ngành dịch vụ: 70,9% (2017)

GDP - thành phần, theo mục đích sử dụng cuối cùng

Tiêu dùng hộ gia đình: 54,4% (2017)

Tiêu dùng của chính phủ: 20,4% (2017)

Đầu tư vào vốn cố định: 19,8% (2017)

Đầu tư vào hàng tồn kho: 0,4% (2017)

Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ: 43,9% (2017)

Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ: -40,5% (2017)

Sản phẩm nông nghiệp

Lúa mì, lúa mạch, hạt có dầu, củ cải đường, rượu vang, nho; các sản phẩm từ sữa, gia súc, cừu, lợn, gia cầm; cá.

Ngành công nghiệp

Trong số các khu vực công nghệ tiên tiến và lớn nhất thế giới, cơ sở công nghiệp của EU bao gồm: sản xuất và chế biến kim loại đen và kim loại màu, các sản phẩm kim loại, dầu khí, than, xi măng, hóa chất, dược phẩm, hàng không vũ trụ, thiết bị vận tải đường sắt, xe chở khách và thương mại, thiết bị xây dựng, thiết bị công nghiệp, đóng tàu, thiết bị điện, máy công cụ và hệ thống sản xuất tự động, thiết bị điện tử và viễn thông, đánh bắt cá, thực phẩm và đồ uống, đồ nội thất, giấy, dệt may.

Tốc độ phát triển sản xuất công nghiệp: 3,5% (2017) (*Nguồn Europa*)

Nguồn lực lao động (*Nguồn Europa*)

214.415.439 (2020)

217.001.640 (2019)

216.489.625 (2018)

Nguồn lao động phân theo lĩnh vực (2017) (*Nguồn Europa*)

Nông nghiệp 5%

Công nghiệp 21,9%

Dịch vụ 73,1%

Tỷ lệ thất nghiệp (ước tính đến tháng 8/2021) (*Nguồn Europa*)

6,8%

Thặng dư ngân sách (+) hoặc thâm hụt (-) (*Nguồn Europa*)

-6,9% (of GDP) (2020)

-0,5% (of GDP) (2019)

-0,4% (of GDP) (2018)

Nợ công (*Nguồn Europa*)

90,7% of GDP (2020)

77,5% of GDP (2019)

Thuế và các khoản thu khác (*Nguồn Europa*)

41,1% of GDP (2019)

Số dư tài khoản (*Nguồn Europa*)

349 tỷ euro (2020)

Xuất khẩu

7.102.345.000.000 USD (năm 2019)

6.929.845.000.000 USD (năm 2018)

Xuất khẩu - hàng hóa

Máy móc, xe có động cơ, dược phẩm và các hóa chất khác, nhiên liệu, máy bay, nhựa, sắt thép, bột gỗ và sản phẩm giấy, đồ uống có cồn, đồ nội thất.

Xuất khẩu - đối tác

Hoa Kỳ 18,3%; UK 14,4%; Trung Quốc 10,5%; Thụy Sĩ 7,4%; Nga 4,1%; Thổ Nhĩ Kỳ 3,6%; Nhật Bản 2,9% (năm 2020)

Nhập khẩu

6.649.513.000.000 USD (năm 2019)

6.400.412.000.000 USD (năm 2018)

Nhập khẩu - hàng hóa

Nhiên liệu và dầu thô, máy móc, xe cộ, dược phẩm và các hóa chất khác, đá quý, hàng dệt may, máy bay, chất dẻo, kim loại, tàu thủy.

Nhập khẩu - đối tác

Trung Quốc 22,4%; Hoa Kỳ 11,8%; UK 9,8%; Thụy Sĩ 6,3%; Nga 5,5%; Thổ Nhĩ Kỳ 3,6%; Nhật Bản 3,2% (năm 2020)

Viễn thông

Điện thoại cố định

Tổng số đăng ký: 165.475.641

Số lượng đăng ký trên 100 cư dân: 36,78 (năm 2019)

Điện thoại di động

Tổng số đăng ký: 529.497.242

Số lượng đăng ký trên 100 cư dân: 117,70 (năm 2019)

Người sử dụng Internet

Tổng: 398,1 triệu (năm 2019)

Phần trăm dân số: 85%

Băng thông rộng

Tổng: 158.303.562

Số lượng đăng ký trên 100 cư dân: 35,19 (năm 2019)

Vận chuyển

Hệ thống vận tải hàng không quốc gia

Lưu lượng hành khách hàng năm trên các hãng hàng không đã đăng ký: 636.860.155 (2018)

Lưu lượng hàng hóa hàng năm trên các hãng hàng không đã đăng ký: 31.730.660.000 (2018)

Sân bay - với đường băng lát đá

Tổng: 1.882

Trên 3.047 m: 120

Từ 2,438 đến 3,047 m: 341

Từ 1,524 đến 2,437 m: 507

Từ 914 đến 1,523 m: 425

Dưới 914 m: 489

Sân bay - với đường băng không trải nhựa

Tổng: 1.244

Trên 3.047 m: 1

Từ 2,438 đến 3,047 m: 1

Từ 1,524 đến 2,437 m: 15

Từ 914 đến 1,523 m: 245

Dưới 914 m: 982

Sân bay trực thăng: 90

Đường sắt: 230.548 km

Đường bộ: 10.582.653 km

Đường thủy: 53,384 km

Cảng biển

Các cảng chính: Antwerp (Bỉ), Barcelona (Tây Ban Nha), Braila (Romania), Bremen (Đức), Burgas (Bulgaria), Constanta (Romania), Copenhagen (Đan Mạch), Galati (Romania), Gdansk (Ba Lan) , Hamburg (Đức), Helsinki (Phần Lan), Las Palmas (Quần đảo Canary, Tây Ban Nha), Le Havre (Pháp), Lisbon (Bồ Đào Nha), Marseille (Pháp), Naples (Ý), Peiraiefs hoặc Piraeus (Hy Lạp), Riga (Latvia), Rotterdam (Hà Lan), Split (Croatia), Stockholm (Thụy Điển), Tallinn (Estonia), Tulcea (Romania), Varna (Bulgaria)

Nền kinh tế châu Âu bước vào một cuộc suy thoái đột ngột trong nửa đầu năm 2020 với mức suy giảm sản lượng sâu nhất kể từ Thế chiến II. Để đối phó với đại dịch toàn cầu, các biện pháp ngăn chặn đại dịch đã được đưa ra. Nền kinh tế khu vực đồng euro hoạt động dưới mức công suất từ 25% đến 30% trong thời kỳ bị hạn chế nghiêm ngặt nhất.

Nhìn chung, nền kinh tế khu vực đồng euro được dự báo sẽ giảm khoảng 8,7% vào năm 2020 trước khi phục hồi với tốc độ tăng trưởng hàng năm là 6% vào năm 2021. Trong nửa cuối năm 2020 và năm 2021, nền kinh tế châu Âu dự kiến sẽ phục hồi trở lại. Dự báo lạm phát trong khu vực đồng euro đã được nâng lên 1,3% vào năm 2020 và 1,4% vào năm 2021, tăng 0,1 điểm phần trăm cho cả hai năm so với dự báo kinh tế năm 2019.

Doanh nghiệp nước ngoài tiếp tục hưởng lợi từ khu vực Schengen không biên giới của EU, bao gồm 22 trong số 27 quốc gia thành viên EU và giúp giảm bớt việc di chuyển qua các biên giới bằng đường hàng không, đường bộ và đường biển. Ireland đã chọn không tham gia Schengen và không chắc khi nào Bulgaria, Croatia, Síp và Romania sẽ tham gia.

Brexit

Vương quốc Anh rời Liên minh Châu Âu vào ngày 31 tháng 1 năm 2020, sau 47 năm là thành viên của EU. Theo thỏa thuận rút khỏi EU, UK chính thức không còn trong EU và do đó không còn tham gia vào quá trình ra quyết định của EU.

Tuy nhiên, EU và UK đã cùng đồng ý về một giai đoạn chuyển tiếp, sẽ kéo dài đến ngày 31 tháng 12 năm 2020. Các cuộc đàm phán cho một thỏa thuận bao gồm mỗi

quan hệ hậu Brexit đang diễn ra với cả hai bên nêu rõ mục tiêu là đạt được một thỏa thuận trước ngày 1 tháng 1 năm 2021.

Cho đến thời điểm đó, công dân, người tiêu dùng, doanh nghiệp, nhà đầu tư, sinh viên và nhà nghiên cứu ở cả EU và UK đều hoạt động như bình thường. Luật của EU vẫn áp dụng cho UK cho đến khi kết thúc giai đoạn chuyển tiếp.

Thách thức thị trường

EU tiếp tục hướng tới thương mại công bằng và ổn định để có thể phát triển nền kinh tế xuyên Đại Tây Dương, đặc biệt quan trọng trong bối cảnh đại dịch toàn cầu. Washington và Brussels đã cam kết nhiều cho hành động thương mại và đầu tư để đảm bảo một sân chơi bình đẳng cho các doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chúng bao gồm trợ cấp máy bay, khuôn khổ quyền riêng tư kỹ thuật số, thuế kỹ thuật số, quy trình chứng nhận và tiêu chuẩn đơn giản hóa trong các thiết bị y tế, tiếp cận thị trường nông nghiệp và các lĩnh vực khác.

Các vấn đề tồn tại như mong đợi mang lại cả chiều rộng và chiều sâu của mối quan hệ thương mại giữa các nước và EU. Những vấn đề này thường xuất hiện dưới dạng các yêu cầu tuân thủ do luật pháp EU thiết lập.

Luật pháp của EU thường có hai dạng. “Các quy định” có ngôn ngữ bắt buộc và được áp dụng trực tiếp tại các quốc gia thành viên khi được thực hiện. “Chỉ thị” cung cấp một khuôn khổ chung và phải được “chuyển đổi” thành luật quốc gia ở cấp quốc gia thành viên. Sự khác biệt về cách chuyển đổi các chỉ thị ở các quốc gia thành viên là phổ biến, điều này làm phức tạp thêm việc tuân thủ cho các công ty nước ngoài kinh doanh tại EU. Ngành công nghiệp đã làm dấy lên lo ngại về các quy định khó hiểu và chi phí tuân thủ cao không cần thiết.

EU có thẩm quyền hài hòa lập pháp mà EU có thể lựa chọn để thực hiện trong các lĩnh vực như lưu thông tự do hàng hóa, dịch vụ và vốn trong thị trường nội bộ cũng như nông nghiệp, thủy sản, giao thông vận tải và năng lượng. Sức khỏe con người, du lịch và bảo vệ dân sự là những ví dụ về các lĩnh vực mà EU chỉ có thể lập pháp để hỗ trợ các sáng kiến của các quốc gia thành viên.

Trong khi EU tiếp tục đi theo hướng một thị trường chung, thực tế ngày nay là các nhà xuất khẩu nước ngoài tiếp tục đối mặt với các rào cản gia nhập và thách thức với các

quy định, kiểm nghiệm và tiêu chuẩn. Trong một số ngành như dược phẩm, hóa chất, viễn thông, dịch vụ pháp lý và mua sắm chính phủ, một số rào cản này rõ ràng hơn.

Các cuộc thảo luận về một loạt các khó khăn hiện có và đang diễn ra, bao gồm cả tính minh bạch trong việc các nước năng nổ phối hợp chặt chẽ với cộng đồng doanh nghiệp để đảm bảo rằng EU và các quốc gia thành viên tuân thủ các nghĩa vụ thương mại song phương và đa phương của họ, đồng thời giảm thiểu các vấn đề tiếp cận thị trường ảnh hưởng đến các doanh nghiệp của các nước.

Chiến lược thâm nhập thị trường

Chiến lược tốt nhất để thâm nhập thị trường, ví dụ: thăm đất nước; tầm quan trọng của các mối quan hệ để tìm kiếm một đối tác tốt; sử dụng các đại lý.

Mặc dù Ủy ban Châu Âu tiếp tục theo đuổi việc thực hiện một thị trường chung Châu Âu duy nhất, nhưng nhìn chung, thị trường của Liên minh Châu Âu được phân biệt với mỗi quốc gia thành viên có nhu cầu và đặc điểm cung cầu riêng. Trong khi chiến lược kinh doanh toàn châu Âu là rất quan trọng, các kế hoạch thâm nhập thị trường riêng lẻ phải được phát triển trên cơ sở từng quốc gia. Làm việc cùng với các nhóm Cơ quan Thương mại của các nước trên khắp Châu Âu, các công ty nước ngoài có thể tận dụng các cơ hội ở nhiều quốc gia trong khu vực có chung các quy tắc, quy định và tiêu chuẩn: thông tin toàn khu vực và từng quốc gia cụ thể.

Tình hình kinh tế, chính trị, xã hội của Liên minh châu Âu trong bối cảnh đại dịch Covid-19

Dưới tác động của đại dịch Covid-19, Liên minh châu Âu (EU) trong năm qua chứng kiến nhiều biến động và thách thức to lớn chưa từng có trong lịch sử, dẫn tới nhiều hệ lụy, tác động đa chiều đến nhiều lĩnh vực, với dự báo có thể tiếp tục kéo dài trong nhiều năm tới.

Nền kinh tế khu vực sụt giảm mạnh

Do tác động của dịch bệnh Covid-19, trong năm 2020, tăng trưởng kinh tế của khu vực EU chứng kiến mức sụt giảm mạnh nhất trong vòng nhiều thập niên qua: Khu vực đồng tiền chung châu Âu (Eurozone) ngay từ quý đầu của năm 2020 giảm 3,8% và đến quý II giảm 14,6%, đây là mức giảm theo quý thấp nhất được ghi nhận kể từ năm 1995. Trong hai quý cuối năm 2020, tình hình kinh tế có tiến triển hơn khi mức giảm

chỉ còn trung bình 4,6% và tính chung cả năm 2020, GDP giảm 7,4%. Tính chung cả khu vực EU, trong quý I/2020 ghi nhận mức giảm 2,7% và sụt giảm mạnh nhất vào quý II/2020 với mức giảm 13,8% và đây cũng là mức giảm mạnh nhất kể từ năm 1995. Trong hai quý cuối năm 2020, mức giảm chỉ còn trung bình là 4,4% và tính cả năm 2020, tăng trưởng kinh tế sụt giảm 6,4. Không chỉ có vậy, nền kinh tế châu Âu tiếp tục bước vào cuộc suy thoái trong 3 tháng đầu năm 2021, GDP của Eurozone đã giảm 0,6% trong quý I/2021 và giảm 0,4% trên toàn EU.

Hoạt động thương mại sụt giảm, thặng dư cao

Hoạt động thương mại (cả thương mại nội khối và ngoại khối) bị sụt giảm trong năm 2020, nhất là trong lĩnh vực thương mại ngoại khối. Cụ thể: Đối với khu vực đồng euro, hoạt động thương mại ngoại khối ghi nhận xuất khẩu hàng hóa đạt 2.131,4 tỷ euro (giảm 9,2% so với năm 2019) và nhập khẩu đạt 1.897,0 tỷ euro (giảm 10,8% so với năm 2019). Kết quả là, khu vực đồng euro ghi nhận thặng dư 234,5 tỷ euro, tăng 13,5 tỷ euro so với năm 2019. Thương mại nội khối euro giảm xuống còn 797,0 tỷ euro, giảm 8,9% so với năm 2019. Đối với toàn bộ khối EU, hoạt động thương mại ngoại khối sụt giảm mạnh so với năm 2019: xuất khẩu hàng hóa ngoài EU giảm xuống còn 931,6 tỷ euro (giảm 9,4% so với năm 2019) và nhập khẩu giảm xuống còn 714,3 tỷ euro (giảm 11,6% so với năm 2019). Theo đó, EU ghi nhận thặng dư 217,3 tỷ euro, tăng 15,8 tỷ euro so với năm 2019. Thương mại nội khối EU giảm xuống còn 841,7 tỷ euro, giảm 7,5% so với năm 2019. Hoạt động thương mại sụt giảm mạnh đã tác động rất lớn đến tăng trưởng kinh tế của khu vực bởi thương mại vốn là trụ cột quan trọng trong tăng trưởng kinh tế của khu vực hiện nay.

Tỷ lệ nợ công tăng mạnh

Theo số liệu Cơ quan Thống kê châu Âu (Eurostat) công bố ngày 22-4-2021, tổng nợ công của 19 quốc gia thành viên Eurozone trong năm 2020 tăng 1.240 tỷ euro lên mức 11.100 tỷ euro, tương đương 98% GDP của toàn khu vực. Với mức nợ công này, năm 2020, thâm hụt ngân sách của Eurozone là 7,2% GDP, còn đối với toàn EU, con số này là 6,9%.

Trong số các nước thành viên EU, có 14 quốc gia có tỷ lệ nợ chính phủ cao hơn 60% GDP, cao nhất được ghi nhận tại Hy Lạp (205,6%), Italia (155,8%), Bồ Đào Nha (133,6%), Tây Ban Nha (120,0%), Síp (118,2%), Pháp (115,7%) và Bỉ (114,1%). Tỷ lệ

thấp nhất được ghi nhận tại Estonia (18,2%), Luxembourg (24,9%) và Bulgaria (25,0%). Trong khi đó, tỷ lệ thâm hụt ngân sách/GDP được ghi nhận tại tất cả các nước thành viên với mức thâm hụt cao nhất tại: Tây Ban Nha (-11,0%), Malta (-10,1%), Hy Lạp (-9,7%), Italia (-9,5%), Bỉ (-9,4%), Pháp và Romania (đều ở mức -9,2%), Áo (-8,9%), Slovenia (-8,4%), Hungary (-8,1%), Croatia và Lithuania (đều ở mức -7,4%) và Ba Lan (-7,0%); tỷ lệ nợ chính phủ trên GDP thấp nhất được ghi nhận ở Estonia (18,2%), Luxembourg (24,9%), Bulgaria (25,0%), Séc (38,1%) và Thụy Điển (39,9%). Trước khi đại dịch Covid-19 bùng phát làm tê liệt các hoạt động kinh tế, EU quy định các quốc gia cần kiểm chế nợ công ở mức tối đa là 60% GDP. Tuy nhiên, hiện EU đã phải tạm hoãn thực hiện quy định này trong thời gian khủng hoảng kinh tế do tác động của đại dịch Covid-19.

Chuỗi cung ứng thực phẩm bị đứt gãy

Cuộc khủng hoảng Covid-19 đã gây ra những làn sóng chấn động thông qua chuỗi cung ứng thực phẩm của EU trong năm 2020. Chính những biện pháp để hạn chế sự lây lan của dịch bệnh Covid-19, như hạn chế tiếp xúc và đóng cửa biên giới..., đã gây ra tình trạng thiếu lao động thời vụ trầm trọng, tắc nghẽn trong chuỗi cung ứng thực phẩm và nhiều yếu tố khác gián đoạn. Chuỗi cung ứng thực phẩm của EU chủ yếu dài và phức tạp, một phần phụ thuộc vào môi trường thương mại toàn cầu. Lãng phí và thất thoát thực phẩm dọc theo chuỗi chiếm 20% tổng sản lượng lương thực của EU. Hơn nữa, nông nghiệp EU phụ thuộc nhiều vào lao động thời vụ xuyên biên giới và chính những yếu tố này lại càng dễ bị phơi bày bởi cuộc khủng hoảng, có thể đẩy hàng triệu công dân EU vào cảnh nghèo đói, nhất là những đối tượng dễ bị tổn thương, do vậy, các ngân hàng lương thực đã phải nâng cao cảnh báo về sự gia tăng mạnh mẽ nhu cầu thực phẩm. Hướng tới hệ thống lương thực bền vững, một hệ thống nông sản thực phẩm linh hoạt hơn, cung cấp giá cả phải chăng, thực phẩm lành mạnh là điều cấp thiết đối với các nước EU trong thời gian tới. Điều này có nghĩa là tạo sự bền vững về xã hội, kinh tế và điều kiện môi trường. Là một phần của Thỏa thuận Xanh châu Âu, đầu năm 2021, EU đã đưa ra chiến lược Farm to Fork nhằm đẩy nhanh tiến độ thay đổi này. Đây dự kiến là khuôn khổ pháp lý cho một hệ thống lương thực bền vững trong tương lai, theo đó tính bền vững là chủ đạo trong tất cả các chính sách liên quan đến lương thực. Một kế hoạch dự phòng bảo đảm cung cấp thực phẩm và an ninh lương thực cũng sẽ được EU triển khai vào cuối năm 2021. Trên bình diện thế giới, Liên

minh lương thực cũng được thành lập vào tháng 5/2020 do Tổ chức Nông lương của Liên hợp quốc (FAO) lãnh đạo, nhằm thống nhất hành động toàn cầu để ứng phó với các cuộc khủng hoảng lương thực trên thế giới do hậu quả của đại dịch Covid-19.

Tỷ lệ thất nghiệp tăng cao

Tỷ lệ thất nghiệp tại châu Âu tăng liên tiếp trong các tháng cuối năm 2020. Tỷ lệ này tại 19 quốc gia thuộc khu vực Eurozone lên tới 8,3% tính đến hết tháng 12/2020, cao hơn mức 7,4% so với cùng kỳ năm 2019, với khoảng 13,671 triệu người thất nghiệp. Tính chung cả khu vực EU, đến hết tháng 12/2020, tỷ lệ thất nghiệp đạt 7,5%, cao hơn mức 6,5% so với cùng kỳ năm 2019, với khoảng 16 triệu người thất nghiệp. Ngày càng có nhiều ý kiến lo ngại rằng, các chương trình cứu trợ của các chính phủ chưa thể giúp các doanh nghiệp tránh được nguy cơ phá sản. Các chuyên gia kinh tế dự báo, tỷ lệ thất nghiệp tại châu Âu còn tăng mạnh hơn trong thời gian tới khi những chương trình hỗ trợ tiền lương hết hạn, trong khi số lượng ca mắc bệnh ovid-19 tăng với tốc độ “phi mã” ở nhiều quốc gia, dẫn đến tình trạng các lệnh hạn chế đi lại được tái áp đặt ở một số nước, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến các hoạt động kinh tế - xã hội. Chẳng hạn như, nền kinh tế “đầu tàu” châu Âu là Đức cũng sụt giảm mạnh khi Ngân hàng Trung ương Đức (Bundesbank) cảnh báo về số lượng doanh nghiệp vỡ nợ gia tăng. Do lệnh hoãn trả nợ đối với các doanh nghiệp vỡ nợ hết hiệu lực, số lượng doanh nghiệp phá sản có thể tăng hơn 35%, lên hơn 6.000 doanh nghiệp/quý, mức cao nhất kể từ năm 2013.

Bầu cử bị gián đoạn và thay đổi

Một trong những vấn đề chính trị nổi bật của EU trong năm 2020 đó là cách thức quản lý, hình thức tổ chức bầu cử có nhiều thay đổi và thậm chí nhiều cuộc bầu cử đã phải hủy bỏ. Từ khi dịch bệnh Covid-19 xảy ra, các biện pháp phòng, chống dịch đã hạn chế quyền tự do đi lại, điều này ảnh hưởng đến các cuộc bầu cử và cuộc trưng cầu ý dân trên toàn thế giới. Theo Viện Quốc tế về dân chủ và hỗ trợ bầu cử (International IDEA), tính đến ngày 11-6-2020, ít nhất 66 quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn cầu đã quyết định hoãn các cuộc bầu cử quốc gia hoặc địa phương do dịch bệnh Covid-19.

Ở châu Âu có khoảng 13 quốc gia đã trì hoãn các sự kiện bầu cử. Trong đó, ở các quốc gia như Áo, Croatia, Cộng hòa Séc, Italia, Latvia, Ba Lan, Bồ Đào Nha và Slovakia đã hoãn các cuộc bầu cử địa phương, trưng cầu ý dân địa phương, bầu cử sớm, lặp lại

hoặc bầu cử phụ ở một số khu vực bầu cử của các quốc gia này. Có 5 quốc gia đã hoãn các cuộc bầu cử ở cấp độ toàn quốc (vòng bầu cử địa phương tại Pháp; cuộc trưng cầu ý dân về hiến pháp ở Italia, bầu cử địa phương ở Romania; bầu cử địa phương ở Anh; bầu cử quốc hội sớm ở Bắc Macedonia). Có ba quốc gia đã hoãn các cuộc bầu cử liên bang hoặc cấp độ khu vực (bầu cử thành phố ở Styria và Vorarlberg - Áo; 7 cuộc bầu cử khu vực - Italia; bầu cử vào Quốc hội Basque và Galicia - Tây Ban Nha).

Sự lây lan nhanh chóng của dịch bệnh Covid-19 đã làm thay đổi các khía cạnh cơ bản trong đời sống chính trị của các cá nhân, hạn chế sự tham gia của người dân vào các sự kiện chính trị và tụ tập công cộng, đồng thời thách thức việc thực hiện các trách nhiệm công dân và quyền chính trị của cá nhân và tập thể. Dịch bệnh Covid-19 cũng tạo ra những thách thức đối với các cuộc bầu cử, đặt ra những yêu cầu mới và cấp bách về cách thức tổ chức và quản lý bầu cử.

Anh chính thức rời khỏi EU (Brexit) với thỏa thuận lịch sử

Năm 2016, cuộc trưng cầu ý dân của Anh rút khỏi EU được tiến hành; kết quả thực sự bất ngờ với tỷ lệ sát sao: 51,9% phiếu chọn rời khỏi EU so với 48,1% phiếu chọn ở lại. Bốn năm sau, ngày 31-1-2020, Brexit chính thức diễn ra và ngày 31-12-2020 đánh dấu thời điểm kết thúc giai đoạn chuyển tiếp sự kiện lịch sử này. Với những nỗ lực đàm phán bền bỉ, Anh và EU đạt được một thỏa thuận thương mại hậu Brexit vào ngày 24-12-2020, giúp bảo toàn chuỗi cung ứng hàng hóa trị giá hàng trăm tỷ USD tiếp tục được lưu thông giữa Anh và 27 nước thành viên EU. Tuy nhiên, thỏa thuận mang tính bước ngoặt trên chỉ đặt ra các quy tắc đối với một số ngành như nông và ngư nghiệp, song không bao gồm ngành tài chính - một trong những lĩnh vực trọng yếu giữa hai bên. Như vậy, sau 47 năm là thành viên của EU, cuộc “chia tay” của nước Anh bắt đầu có tác động thực sự từ ngày 1-1-2021. Cuộc “chia tay” này sẽ làm đảo lộn những mối quan hệ vốn đã ổn định của Anh và các nước ở mọi lĩnh vực như xã hội, kinh tế, an ninh trong suốt gần nửa thế kỷ qua.

Hệ thống y tế bị quá tải và lâm vào khủng hoảng

Năm 2020 có thể coi là năm khủng hoảng của ngành y tế ở các quốc gia châu Âu. Ở một số quốc gia, số lượng ca dương tính với virus SARS-CoV-2 tăng quá nhanh, trong

khi các nguồn lực y tế quan trọng như máy thở, thiết bị bảo hộ y tế... trở nên khan hiếm. Diễn hình như ở Italia, đầu tháng 3-2020, số lượng ca bệnh Covid-19 nhập viện tăng đột biến, các bác sĩ đã phải lựa chọn không điều trị cho các bệnh nhân dựa trên độ tuổi và tình trạng sức khỏe để tập trung nguồn lực cứu những người có cơ hội sống lớn hơn. Thảm kịch này còn trở nên trầm trọng hơn khi nhiều bệnh viện ở Italia đã báo cáo nhiều bác sĩ đã trở thành bệnh nhân và các phòng hồi sức của bệnh viện đã chật kín. Biết rằng việc tối đa hóa lợi ích là cần thiết trong bối cảnh đại dịch Covid-19, nhưng cũng đặt ra những câu hỏi về mặt xã hội, đó là việc cần phải bảo đảm bình đẳng về quyền được sống như nhau của mọi người dân mà luật pháp thừa nhận.

Hệ thống giáo dục đình trệ

Một trong những vấn đề xã hội khác nổi bật ở châu Âu năm 2020 đó là hệ thống giáo dục bị đình trệ, xáo trộn do tác động của đại dịch Covid-19. Để hạn chế dịch bệnh Covid-19 bùng phát, đa số các trường học trên khắp châu Âu đã phải ban hành tình trạng đóng cửa. Đặc biệt đối với các quốc gia là điểm nóng của dịch bệnh COVID-19 như Anh, Pháp, Đức, Bỉ, Hà Lan, Tây Ban Nha và nhiều nước khác, phải đóng cửa đồng loạt các cơ sở giáo dục trong thời gian dài. Mặc dù giải pháp dạy và học trực tuyến được áp dụng, song không phải học sinh nào cũng được tiếp cận với hình thức học này, nhất là những trẻ em nghèo.

Những nỗ lực cần thiết

Với những ảnh hưởng nặng nề mà năm 2020 để lại, bức tranh năm 2021 của khu vực EU ra sao phụ thuộc phần lớn vào những nỗ lực chống dịch bệnh Covid-19 thông qua việc triển khai thành công chương trình tiêm chủng vaccine phòng, chống dịch bệnh Covid-19 của thế giới nói chung và khu vực EU nói riêng. Mặc dù khá nhiều nước đã nghiên cứu, sản xuất thành công vaccine phòng ngừa dịch bệnh Covid-19 và chiến dịch tiêm chủng đã được tiến hành tại hàng loạt quốc gia, song mới đây việc các nhà nghiên cứu liên tục phát hiện những biến thể mới của virus SARS CoV-2 không khỏi khiến thế giới cảm thấy lo ngại, làm cho mọi dự báo đều trở nên không chắc chắn. Tình hình chính trị, kinh tế, xã hội EU trong thời gian tới có phục hồi được hay không và phục hồi như thế nào đến nay vẫn còn phụ thuộc đáng kể vào diễn biến của dịch bệnh Covid-19. Tuy nhiên, dựa trên những hành động mà các nhà lãnh đạo EU đã và

đang triển khai, trong năm 2021, EU nỗ lực khẳng định lại vị thế và uy tín của mình trên trường quốc tế.

Một là, các nhà lãnh đạo EU đang gấp rút cho cuộc chạy đua vaccine phòng, chống dịch bệnh Covid-19 vì sự an toàn sức khỏe của người dân. Cuộc chạy đua vaccine phòng, chống dịch bệnh Covid-19 được EU phát động đang bước vào một giai đoạn mới khi ngày càng có nhiều nhóm nghiên cứu công bố kết quả thành công của các thử nghiệm lâm sàng giai đoạn III, với hàng nghìn người tham gia. Điều này mang lại hy vọng sẽ giúp hạn chế dịch bệnh Covid-19. Các loại vaccine sẽ hoạt động như những nhân tố bảo vệ sự sống, cũng như giải quyết các vấn đề xã hội, thúc đẩy đời sống kinh tế. Trước đó, ngày 17-6-2020, Ủy ban châu Âu (EC) đã đưa ra chiến lược nhằm đẩy nhanh việc sản xuất vaccine chống lại dịch bệnh Covid-19. Chiến lược nhằm mục đích bảo đảm vaccine chất lượng, an toàn, hiệu quả và giá cả phải chăng cho tất cả các nước ở EU trong vòng 12 đến 18 tháng. Điều này không chỉ giúp ngăn chặn dịch bệnh Covid-19 trước mắt mà còn là cách phòng ngừa các đại dịch có thể phát sinh trong tương lai.

Hiện các nước EU đang sử dụng 4 loại vaccine đã được Cơ quan Dược phẩm châu Âu (EMA) chấp thuận gồm BioNTech/Pfizer, Moderna, AstraZeneca và Johnson & Johnson. Việc triển khai vaccine phối hợp trên toàn EU bắt đầu vào ngày 27-12-2020 ở hầu hết các quốc gia. Vaccine được phân phối dựa trên quy mô dân số được thống nhất giữa EC và các quốc gia thành viên. Với số lượng vaccine ban đầu, các nước EU xác định các nhóm ưu tiên tiêm chủng, dựa trên nhu cầu bảo vệ nhiều nhất đối tượng dễ bị tổn thương và để làm chậm hoặc ngăn chặn sự lây lan của dịch bệnh Covid-19. Ngoài ra, EU và các nước thành viên cũng đã cung cấp hơn 850 triệu euro cho vaccine COVAX, thu được từ các quốc gia giàu có hơn để hỗ trợ tài chính mua vaccine cho quốc gia có thu nhập thấp và trung bình trong khối nhằm mục đích mọi người dân đều có thể tiếp cận vaccine và điều quan trọng hơn đó là không ai an toàn cho đến khi tất cả mọi người đều an toàn.

Hai là, các gói kích thích kinh tế được các nhà lãnh đạo EU đưa ra được kỳ vọng sẽ kích thích chi tiêu, tạo đà hồi phục cho nền kinh tế vốn bị ảnh hưởng nặng nề bởi dịch bệnh Covid-19.

Ngày 10-12-2020, các nhà lãnh đạo EU đã đạt được sự đồng thuận sau nhiều tháng đàm phán về gói phục hồi kinh tế của EU, bao gồm ngân sách dài hạn cho giai đoạn 2021 - 2027 trị giá 1.100 tỷ euro và một khoản tiền bổ sung 750 tỷ euro cho giai đoạn 2021 - 2023 để đối phó với suy thoái kinh tế. Gói tài chính này nhằm giảm thiểu tác động kinh tế - xã hội do dịch bệnh Covid-19. Đây là kế hoạch khôi phục lớn nhất từ trước tới nay của EU, không chỉ bởi quy mô của gói hỗ trợ tài chính, mà còn do cách thức được cấp vốn và mối liên hệ được tạo ra giữa các biện pháp phục hồi, các mục tiêu và giá trị của EU. Khoản tiền 750 tỷ euro này tương ứng với gần 5 lần ngân sách hằng năm của EU, cung cấp tài chính hỗ trợ cho các quốc gia thành viên dưới hình thức viện trợ không hoàn lại (390 tỷ euro) và cho vay (360 tỷ euro). Với 1,1 nghìn tỷ euro những năm tiếp theo, nhìn chung nền kinh tế của EU sẽ được hỗ trợ thêm 60% vốn trong giai đoạn tài chính 2021 - 2027 so với giai đoạn 2014 - 2020. Kế hoạch phục hồi này của EU trở thành một phản ứng bất thường đối với một tình huống chưa từng có, nguồn tài chính dựa trên cách tiếp cận mới. EC có một vai trò mới và vượt ra ngoài “nguyên tắc cân đối ngân sách”, đặc biệt EC thay mặt cho các quốc gia thành viên, sẽ được trao quyền để vay trên thị trường vốn. Quy định này chỉ áp dụng cho các hoạt động giảm thiểu tác động của dịch bệnh Covid-19 và yêu cầu phải có sự phê chuẩn của tất cả các quốc gia thành viên. Nhìn chung, công cụ phục hồi đầy tham vọng này không chỉ nhằm cứu trợ các quốc gia thành viên bị thiệt hại bởi đại dịch Covid-19 mà còn được thiết kế để đưa nền kinh tế của EU đứng vững trở lại sau đại dịch.

Tóm lại, cuộc khủng hoảng dịch bệnh Covid-19 trở thành sự kiện nổi bật hàng đầu của thế giới trong năm 2020 mà tác động, hệ lụy được đánh giá sẽ còn đậm nét trong năm 2021, thậm chí cả trong những năm tiếp theo. Thế giới phải chung sống cùng virus SARS-CoV-2 với nhận thức là những dịch bệnh như thế có thể bùng phát bất kỳ khi nào, bất cứ nơi đâu. Dịch bệnh Covid-19 làm thay đổi cách sống của con người và hoạt động của xã hội và có lẽ là cuộc thử nghiệm xã hội lớn nhất từ trước tới nay. Vẫn còn quá sớm để dự đoán châu Âu sẽ ra sao trong những năm tới. Nhưng có thể thấy rằng, đại dịch Covid-19 đã thay đổi cách nhìn nhận của châu Âu về thế giới bên ngoài và nhận ra những lỗ hổng trong cấu trúc của mình để có những biện pháp chiến lược trong tương lai. Dựa trên những hành động mà các nhà lãnh đạo EU đang triển khai, mục tiêu trước mắt của các nước EU là nhằm phục hồi kinh tế, ổn định chính trị và xã hội một cách khả quan nhất.

Một vài nét đáng chú ý về tình hình kinh tế EU trong quý II/2021

Theo số liệu sơ bộ của Eurostat, trong quý II/2021, tổng sản phẩm trong nước (GDP) của các nền kinh tế thành viên Liên minh EU tăng 13,7% so với cùng kỳ năm trước và tăng 2% so với quý trước.

Trong quý II/2021, kinh tế toàn cầu ghi nhận những diễn biến tích cực hơn trong bối cảnh nhiều quốc gia đã kiểm soát được đại dịch Covid-19 nhờ việc triển khai hàng loạt biện pháp siết chặt và nỗ lực đẩy nhanh tiến trình tiêm chủng vaccine. Tuy nhiên, kể từ cuối quý II/2021 đến nay, tốc độ lây lan dịch bệnh tại nhiều quốc gia có xu hướng tăng trở lại với sự bùng phát mạnh mẽ của chủng virus SARS-CoV-2 mới là các biến thể Delta và Delta Plus. Diễn biến này buộc chính phủ các nước phải tăng tốc tiêm chủng và siết chặt các biện pháp phòng dịch để tránh một làn sóng Covid-19 mới.

Mặc dù vậy, trong báo cáo Triển vọng Kinh tế Thế giới cập nhật ngày 27/7/2021, Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đã dự báo kinh tế toàn cầu sẽ tăng trưởng 6% trong năm nay, không thay đổi so với dự báo được đưa ra trong tháng 4/2021, đồng thời nâng dự báo tăng trưởng toàn cầu trong năm 2022 lên 4,9%, tăng so với dự báo 4,4% được đưa ra trong tháng 4/2021. Trong khi đó, tại châu Âu, các biện pháp kiểm soát đại dịch cùng với những gói hỗ trợ của chính quyền châu lục đã đem lại hiệu quả tích cực. Hàng loạt quốc gia trong khu vực đã nới lỏng các biện pháp hạn chế, nhu cầu tiêu dùng dần hồi phục, niềm tin của người tiêu dùng và doanh nghiệp có sự cải thiện mạnh mẽ.

Trong tháng 6/2021, Liên minh châu Âu (EU) đã giải chi khoản tiền mặt đầu tiên từ quỹ phục hồi hậu Covid-19 để tạo việc làm và hỗ trợ các doanh nghiệp ở các nền kinh tế bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh. Quỹ phục hồi kinh tế hậu Covid-19 là một phần trong gói ngân sách dài hạn đến năm 2027 của EU, với tổng trị giá 1.800 tỷ Euro (2.190 tỷ USD) nhằm giải quyết những hậu quả về kinh tế và xã hội sau khi đại dịch Covid-19 bùng phát. Những yếu tố này được xem là đòn bẩy quan trọng khiến kinh tế nhiều quốc gia trong châu Âu đạt tốc độ tăng trưởng vượt bậc trong quý II/2021, sau thời gian dài suy thoái. Trong báo cáo mới nhất, IMF đã nâng dự báo tăng trưởng của khu vực Eurozone trong năm 2021 lên 4,6%, cao hơn so với mức dự báo đạt 4,4% trong báo cáo tháng 4/2021.

Trong đó, Đức, Pháp, Italia và Tây Ban Nha được dự báo lần lượt tăng trưởng 3,6%; 5,8%; 4,9% và 6,2% trong năm 2021.

Tăng trưởng GDP: Theo số liệu sơ bộ của Eurostat, trong quý II/2021, tổng sản phẩm trong nước (GDP) của các nền kinh tế thành viên Liên minh EU tăng 13,7% so với cùng kỳ năm trước và tăng 2% so với quý trước. Trong đó, kinh tế khu vực Eurozone đạt mức tăng tương ứng 13,7% và 2%. Trong số các quốc gia thành viên, Bồ Đào Nha được ghi nhận có mức tăng trưởng cao nhất với GDP quý II/2021 tăng tới 4,9% so với quý trước, tiếp theo là Áo với mức tăng trưởng 4,3% và Latvia tăng 3,7%. Ở chiều ngược lại, Lithuania (tăng 0,4%) và CH Séc (tăng 0,6%) ghi nhận mức tăng thấp

Tỷ lệ lạm phát: Theo Eurostat, trong tháng 6/2021, tỷ lệ lạm phát hàng năm của Liên minh châu Âu (EU) ở mức 2,2%, thấp hơn so với mức 2,3% trong tháng 5/2021, nhưng cao hơn so với mức 0,8% trong tháng 6/2020. Riêng khu vực Eurozone, tỷ lệ lạm phát hàng năm trong tháng 6/2021 đứng ở mức 1,9%, giảm so với mức 2% trong tháng trước, nhưng sang tháng 7/2021, lạm phát tại Eurozone ước tính có thể lên tới 2,2%. Trong tháng 6/2021, tỷ lệ lạm phát hàng năm thấp nhất được ghi nhận tại Bồ Đào Nha (giảm 0,6%), Manta (tăng 0,2%) và Hy Lạp (tăng 0,6%). Tỷ lệ lạm phát hàng năm cao nhất được ghi nhận ở Hungary (tăng 5,3%), Ba Lan (tăng 4,1%) và Estonia (tăng 3,7%). So với tháng 5/2021, lạm phát hàng năm giảm ở 12 quốc gia thành viên, duy trì ổn định ở 4 nước và tăng 11 nước.

Trong tháng 6/2021, đóng góp cao nhất vào tỷ lệ lạm phát hàng năm của EU là từ các mặt hàng năng lượng (tăng 1,16 điểm phần trăm), tiếp theo là hàng hóa công nghiệp phi năng lượng (tăng 0,31 điểm phần trăm), dịch vụ (tăng 0,28 điểm phần trăm) và thực phẩm, rượu và thuốc lá (tăng 0,15 điểm phần trăm).

Sản lượng công nghiệp Theo Eurostat, sản lượng công nghiệp được điều chỉnh theo mùa của EU trong tháng 5/2021 giảm 0,9% so với tháng 4/2021, nhưng tăng 21,2% so với tháng 5/2020. Tính chung 5 tháng đầu năm 2021, sản lượng công nghiệp của EU tăng 21,2% so với cùng kỳ năm trước. Riêng đối với khu vực Eurozone, sản lượng công nghiệp trong tháng 5/2021 giảm 1% so với tháng trước, giảm mạnh hơn so với mức dự báo chỉ giảm 0,2% trước đó.

So với cùng kỳ năm trước, sản lượng công nghiệp trong tháng 5/2021 tăng 20,5% khi nền kinh tế phục hồi từ giai đoạn chịu ảnh hưởng mạnh nhất của đại dịch Covid-19 vào năm 2020. Trong đó, giảm mạnh nhất là Rumania (giảm 8,5%), Hy Lạp (giảm 4,7%) và Ai Len (giảm 4,6%). Mức tăng cao nhất ghi nhận ở Litva (tăng 7,7%),

Hungary (tăng 3,4%) và Phần Lan (tăng 2,2%). Tháng 5/2021 so với tháng 5/2020, sản xuất hàng tiêu dùng lâu bền tại EU tăng 39,1%, hàng hóa vốn tăng 29,6%, hàng hóa trung gian tăng 24,2%, hàng tiêu dùng không lâu bền tăng 10,1% và năng lượng tăng 7,1%. Tỷ lệ thất nghiệp Trong tháng 6/2021, tỷ lệ thất nghiệp được điều chỉnh theo mùa của EU là 7,1%, giảm so với mức 7,3% trong tháng 5/2021. Trong đó, tỷ lệ thất nghiệp khu vực Eurozone là 7,7%, giảm từ 8% trong tháng 5/2021.

Trong số các nền kinh tế lớn nhất của EU, tỷ lệ thất nghiệp cao nhất được ghi nhận ở Hy Lạp (15,4%), Tây Ban Nha (15,3%), Italia (10,5%).

Chỉ số PMI Theo số liệu của IHS Markit, chỉ số quản lý thu mua (PMI) của khu vực Eurozone trong tháng 7/2021 đạt 60,2 điểm, mặc dù thấp hơn so với mức 60,6 điểm theo ước tính sơ bộ trước đó, nhưng đã cải thiện đáng kể so với mức 59,6 điểm trong tháng 6/2021 và ghi nhận mức cao nhất kể từ tháng 6/2006. Nguyên nhân chính là nhờ hoạt động của ngành dịch vụ bùng nổ khi người dân tranh thủ hạn chế nói lỏng để tăng chi tiêu.

Chỉ số PMI ngành dịch vụ trong tháng 7/2021 đạt 59,8 điểm, thấp hơn so với mức ước tính 60,4 điểm trước đó, nhưng cao hơn so với mức 58,3 điểm trong tháng 6/2021 và đánh dấu mức cao nhất của chỉ số này trong 15 năm qua. Tuy nhiên, những vấn đề về chuỗi cung ứng khiến sản lượng của ngành sản xuất bị hạn chế.

Chỉ số PMI ngành sản xuất của Eurozone trong tháng 7/2021 chỉ đạt 62,8 điểm, giảm so với mức cao kỷ lục 63,4 điểm trong tháng 6/2021 và cao hơn mức ước tính là 62,6 điểm. Doanh thu bán lẻ Việc nói lỏng các quy định phòng chống dịch và đặc biệt là mở cửa trở lại những lĩnh vực kinh doanh không thiết yếu là nguyên nhân chính đẩy doanh thu bán lẻ tăng về gần mức trước đại dịch. Riêng trong tháng 6/2021, doanh thu bán lẻ của Eurozone tăng 1,5% so với tháng trước và tăng 5% so với cùng kỳ năm trước, cao hơn so với mức ước tính tăng 4,5% trước đó. Mặc dù đã đạt được một số tín hiệu tích cực, nhưng nhìn chung kinh tế châu Âu nói chung và EU nói riêng vẫn còn nhiều thách thức phía trước cần phải tập trung ứng phó, nhất là trong bối cảnh đại dịch Covid-19 có nguy cơ tăng cao trở lại, đặc biệt là từ đầu tháng 7/2021, trước sự bùng phát của các biến chủng virus mới. Bên cạnh đó, sự gián đoạn chuỗi cung ứng và thiếu hụt lao động khiến giá đầu vào tăng mạnh cũng là những yếu tố quan trọng góp phần làm giảm đi sự lạc quan và hạn chế hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp.

Từ ngày 1/7/2021, tất cả các quốc gia thành viên EU cũng chính thức chấp nhận du khách từ các nước có chứng chỉ Covid-19 kỹ thuật số EU, qua đó tạo điều kiện đi lại thuận tiện hơn, cho phép tái khởi động nền kinh tế, đặc biệt là ngành du lịch, nhưng đây cũng đồng thời là rủi ro tiềm ẩn dẫn tới đại dịch bùng phát mạnh mẽ hơn. Trước diễn biến này, trong cuộc họp chính sách diễn ra vào tuần cuối tháng 7/2021, Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) đã quyết định giữ nguyên các lãi suất chủ chốt ở mức thấp kỷ lục và các chính sách kích thích kinh tế nhằm tiếp tục hỗ trợ nền kinh tế. Cụ thể, ECB quyết định duy trì lãi suất đối với các hoạt động tái cấp vốn ở mức 0%, lãi suất cho vay ở mức 0,25% và lãi suất tiền gửi là âm 0,5%. Các mức lãi suất chủ chốt này sẽ được duy trì cho tới khi đạt được mục tiêu lạm phát 2%.

Thương mại của EU với thị trường ngoại khối tăng mạnh trong tháng 5 và 5 tháng đầu năm 2021

Hoạt động thương mại của EU với thị trường ngoại khối sau khi giảm trong 2 tháng đầu năm nay thì đã tăng mạnh trở lại từ tháng 3/2021, bất chấp diễn biến phức tạp của đại dịch Covid-19. Việc nới lỏng các biện pháp kiểm soát dịch Covid-19, nhờ đẩy mạnh chương trình tiêm chủng vaccine ngừa Covid-19, được xem là đòn bẩy thúc đẩy hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hóa của Liên minh châu Âu. Theo ước tính của Eurostat, xuất khẩu hàng hóa của EU sang thị trường ngoại khối trong tháng 5/2021 đạt 172,3 tỷ EUR (203,3 tỷ USD), tăng 32,8% so với tháng 5/2020. Nhập khẩu hàng hóa của EU từ thị trường ngoại khối trong tháng 5/2021 đạt 164,4 tỷ EUR (194 tỷ USD), tăng 33,7% so với tháng 5/2020.

EU ghi nhận thặng dư hàng hóa 7,9 tỷ EUR (9,3 tỷ USD) với thị trường ngoại khối trong tháng 5/2021, cao hơn so với mức thặng dư 6,6 tỷ EUR (7,8 tỷ USD) trong tháng 5/2020. Trong 5 tháng đầu năm 2021, xuất khẩu hàng hóa của EU sang thị trường ngoại khối ước đạt 860,2 tỷ EUR (1.015 tỷ USD), tăng 12,0% so với cùng kỳ năm 2020. Nhập khẩu hàng hóa của EU từ thị trường ngoại khối ước đạt 791,1 tỷ EUR (933,5 tỷ USD), tăng 11,0% so với cùng kỳ năm 2020. Như vậy, trong 5 tháng đầu năm 2021 EU ghi nhận thặng dư thương mại với thị trường ngoại khối 69,1 tỷ EUR (81,5 tỷ USD), tăng so với mức thặng dư 55,2 tỷ EUR (65,1 tỷ USD) trong 5 tháng đầu năm 2020.

Tháng 5/2021 so với tháng 5/2020, hầu hết quốc gia thành viên EU đều tăng xuất khẩu sang các thị trường ngoại khối, ngoại trừ Síp giảm 26,2%; Ai Len giảm 0,5%. Ngược lại, mức tăng cao nhất được ghi nhận ở Hy Lạp tăng 68%; Bồ Đào Nha tăng 62,6%; Rumani tăng 60,8%. 5 tháng đầu năm 2021 so với cùng kỳ năm 2020, nhiều quốc gia thành viên EU tăng xuất khẩu sang các thị trường ngoài EU, ngoại trừ Ai Len và Síp giảm lần lượt 4,0% và 29%.

Đối với hàng nhập khẩu ngoài EU, tháng 5/2021 so với tháng 5/2020, tất cả các quốc gia thành viên đều tăng nhập khẩu ngoài EU. Mức tăng cao nhất ở Latvia tăng 104,7%; Litva tăng 87,3% và Slovakia tăng 83%. 5 tháng đầu năm 2021 so với cùng kỳ năm 2020, tất cả các quốc gia thành viên EU tăng nhập khẩu hàng hóa từ thị trường ngoại khối, ngoại trừ Síp và Manta.

EU nhập khẩu hàng hóa từ thị trường ngoại khối và thị phần của Việt Nam tháng 4 và 4 tháng đầu năm 2021, các thị trường ngoại khối cung cấp hàng hóa lớn nhất cho EU gồm: Trung Quốc, Hoa Kỳ, Anh, Nga, Thụy Sĩ, Thổ Nhĩ Kỳ, Na Uy, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ. Tháng 4/2021 so với tháng 4/2020, EU tăng nhập khẩu hàng hóa từ tất cả các thị trường cung cấp lớn. Mức tăng cao ghi nhận ở một số thị trường như: Nga tăng 91%; Thổ Nhĩ Kỳ tăng 88,7%; Ấn Độ tăng 86,8%. Tuy nhiên, tính chung 4 tháng đầu năm 2021, nhập khẩu hàng hóa của EU từ hầu hết các thị trường cung cấp ngoài khối lớn vẫn giảm, ngoại trừ Anh. Việt Nam là thị trường cung cấp hàng hóa ngoài khối lớn thứ 11 cho EU.

Số liệu thống kê từ Eurostat cho thấy, EU nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam trong tháng 4/2021 đạt 2,85 tỷ EUR (3,36 tỷ USD), giảm 16,9% so với tháng 3/2021, nhưng tăng 31,3% so với tháng 4/2020. Tính chung 4 tháng đầu năm 2021, EU nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam đạt 12,33 tỷ EUR (14,55 tỷ USD), tăng 11,1% so với 4 tháng đầu năm 2020. Thị phần hàng hóa của Việt Nam trong tổng kim ngạch nhập khẩu từ thị trường ngoại khối của EU chiếm 1,97% trong 4 tháng đầu năm 2021, cao hơn so với 1,88% trong 4 tháng đầu năm 2020.

Với kết quả đạt được trong 4 tháng đầu năm 2021 trong bối cảnh dịch Covid-19 diễn biến phức tạp và tình trạng thiếu hụt nghiêm trọng container rỗng cho thấy Hiệp định EVFTA đã phát huy tác dụng, giúp hàng hóa của Việt Nam có lợi thế cạnh tranh tại thị

trường EU. So với các thị trường nhập khẩu ngoại khối, tốc độ nhập khẩu hàng hóa của EU từ Việt Nam tăng, trong khi nhập khẩu từ nhiều thị trường ngoại khối khác giảm hoặc tăng trưởng thấp hơn. Số liệu thống kê cho thấy, trong 4 tháng đầu năm 2021, nhập khẩu hàng hóa của EU từ Singapore giảm 28,1%; Indonesia giảm 4,7%.

Tốc độ nhập khẩu hàng hóa của EU từ Thái Lan tăng 10,9%, thấp hơn so với tốc độ tăng từ Việt Nam là 11,1%. Tuy nhiên, so với hầu hết các thị trường ngoại khối khác thì hàng hóa Việt Nam đang chịu sự cạnh tranh gay gắt tại thị trường EU. Điển hình là Trung Quốc, tốc độ nhập khẩu hàng hóa của EU từ Trung Quốc trong tháng 4/2021 tăng trưởng tháng thứ 2 liên tiếp, mức tăng 16,3%, nâng tốc độ nhập khẩu trong 4 tháng đầu năm 2021 tăng 25,5%. Hay như thị trường Ấn Độ, tốc độ nhập khẩu hàng hóa của EU từ Ấn Độ trong tháng 4/2021 tăng mạnh 86,8%, nâng tốc độ nhập khẩu trong 4 tháng đầu năm 2021 tăng 14,5% (4 tháng đầu năm 2020 và 2021, Ấn Độ đều chịu ảnh hưởng nặng nề do dịch Covid-19 diễn biến phức tạp).

Về mặt hàng 4 tháng đầu năm 2021, diễn biến phức tạp của đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng đến đời sống, hoạt động sản xuất, kinh doanh của hầu hết các quốc gia thành viên EU và những khó khăn trong hoạt động logistics đã ảnh hưởng đến nhập khẩu nhiều mặt hàng của EU. Theo số liệu thống kê từ Eurostat, nhập khẩu hầu hết các nhóm hàng nông, thủy sản, dệt may, giày dép của EU trong 4 tháng đầu năm nay giảm so với cùng kỳ năm 2020, ngoại trừ cao su. Cụ thể: Nhập khẩu hàng rau quả và sản phẩm chế biến (Mã HS 07, 08, 20, không bao gồm hạt điều) của EU từ thị trường ngoại khối trong 4 tháng đầu năm 2021 đạt trên 10 tỷ EUR, giảm 6,5% so với cùng kỳ năm 2020.

Trong đó, EU nhập khẩu hàng rau quả và sản phẩm chế biến từ Việt Nam đạt 45 triệu EUR, giảm 0,6%. Nhập khẩu hàng may mặc (Mã HS 61, 62) của EU từ thị trường ngoại khối đạt 21,86 tỷ EUR, giảm 2,3% so với 4 tháng đầu năm 2020. Trong đó, EU nhập khẩu hàng dệt may từ Việt Nam tăng 1,9%, đạt 879 triệu USD. Tương tự, EU giảm nhập khẩu giày dép từ thị trường ngoại khối với mức giảm 9,1%, đạt 5,93 tỷ EUR. Nhưng EU lại tăng nhập khẩu mặt hàng giày dép từ Việt Nam với mức tăng 6,2%, đạt 1,316 tỷ EUR.

Qua số liệu phân tích trên có thể thấy, hàng hóa của Việt Nam đang dần tạo được chỗ đứng tại thị trường EU. Tốc độ nhập khẩu nhiều mặt hàng của EU từ thị trường Việt

Nam tăng hoặc giảm thấp hơn so với tốc độ nhập khẩu nhiều mặt hàng từ thị trường ngoại khối. Như hàng may mặc và giày dép, EU giảm nhập khẩu từ thị trường ngoại khối, nhưng tăng nhập khẩu từ Việt Nam; mức giảm kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng như: hạt điều, rau quả, thủy sản, gạo của EU từ thị trường Việt Nam đều thấp hơn so với mức giảm nhập khẩu từ thị trường ngoại khối.

Trong các tháng cuối năm 2021, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sẽ được hỗ trợ nhờ sự phục hồi kinh tế của khu vực và Hiệp định EVFTA giúp hàng hóa của Việt Nam có lợi thế cạnh tranh cao hơn tại thị trường EU. Tuy nhiên, diễn biến phức tạp của đợt dịch Covid-19 lần thứ 4 tại Việt Nam với nhiều ca lây nhiễm ở các khu công nghiệp, nhà máy đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và sẽ có ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU trong ngắn hạn.

Về dài hạn, làn sóng dịch chuyển các nhà máy sản xuất sang Việt Nam sẽ kéo theo nhu cầu nguyên phụ liệu phục vụ cho sản xuất. Đặc biệt, Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU sẽ thúc đẩy hoạt động thương mại giữa hai nước. Khi tình hình dịch bệnh của hai bên được kiểm soát tốt, EU sẽ tăng xuất khẩu các mặt hàng nguyên, phụ liệu, dược phẩm, tiêu dùng sang Việt Nam và tăng nhập khẩu các mặt hàng dệt may, da giày và hàng nông, thủy sản. *(Nguồn tổng hợp từ Tạp chí Công sản và Bộ Công Thương VN).*

III. Các lĩnh vực hàng đầu của EU

Lĩnh vực nông nghiệp

EU có khoảng 10 triệu trang trại tham gia sản xuất nông nghiệp sản xuất ra 300 triệu tấn ngũ cốc các loại, khoảng 23 triệu tấn thịt lợn, 7,8 triệu tấn thịt bò, trên 15, triệu tấn thịt gà, khoảng 1 triệu tấn thịt cừu và dê và 140 triệu tấn sữa, gần 7 triệu tấn thủy sản các loại.

Tình hình nông nghiệp EU và các biện pháp hỗ trợ nông nghiệp liên quan đến COVID-19 của EU

Tổng giá trị sản lượng nông nghiệp của EU đạt 400 tỷ Euro. EU có khoảng 280.000 doanh nghiệp chế biến thành thực phẩm và đồ uống phục vụ cho tiêu dùng nội khối phục vụ trên 500 triệu dân và xuất khẩu. Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu nông sản

thực phẩm EU là 182 tỷ Euro và kim ngạch nhập khẩu là 143 tỷ Euro (chiếm 8% tổng kim ngạch xuất khẩu và 6% tổng lượng hàng nhập khẩu hàng hóa của EU .

Một số thông tin về nông nghiệp EU

EU có khoảng 10 triệu trang trại tham gia sản xuất nông nghiệp sản xuất ra 300 triệu tấn ngũ cốc các loại, khoảng 23 triệu tấn thịt lợn, 7,8 triệu tấn thịt bò, trên 15, triệu tấn thịt gà, khoảng 1 triệu tấn thịt cừu và dê và 140 triệu tấn sữa, gần 7 triệu tấn thủy sản các loại. Tổng giá trị sản lượng nông nghiệp của EU đạt 400 tỷ Euro. EU có khoảng 280000 doanh nghiệp chế biến thành thực phẩm và đồ uống phục vụ cho tiêu dùng nội khối phục vụ trên 500 triệu dân và xuất khẩu. Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu nông sản thực phẩm EU là 182 tỷ Euro và kim ngạch nhập khẩu là 143 tỷ Euro (chiếm 8% tổng kim ngạch xuất khẩu và 6% tổng lượng hàng nhập khẩu hàng hóa của EU .

Một số tác động của Covid-19 đến nông nghiệp EU

Đề đối phó với sự lây lan đại dịch Covid-19, chính phủ các nước EU đã thực hiện một loạt các biện pháp, bao gồm đưa ra các biện pháp kiểm soát biên giới và giới hạn và phong tỏa, việc di chuyển tự do của người dân trong phạm vi lãnh thổ của các nước và giữa các quốc gia thành viên EU và với thế giới nhằm ngăn chặn sự lây lan của dịch bệnh. Những biện pháp này đã có tác động rõ rệt đến chuỗi cung ứng thực phẩm nông nghiệp của EU, làm gián đoạn hoạt động của toàn bộ ngành nông nghiệp và tất cả các ngành khác trong chuỗi cung ứng thực phẩm, cản trở an ninh lương thực EU, cụ thể như sau:

- Các biện pháp phong tỏa tạo ra tâm lý hoảng loạn trong việc mua sắm tích trữ các loại lương thực thực phẩm gây ra khan hiếm một số loại mặt hàng thực phẩm, thiếu hụt nguồn cung cục bộ tại một số khu vực tại các quốc gia thành viên công bố các lệnh phong tỏa;
- Gây ra gián đoạn, đình trệ dịch vụ vận tải, logistics phục vụ ngành nông sản thực phẩm của EU do các áp dụng biện pháp kiểm tra tại biên giới hoặc đóng cửa biên giới với các quốc gia thành viên, tắc nghẽn các tuyến đường vận chuyển và ùn tắc hàng dài khi kiểm tra biên giới (đặc biệt là vấn đề đối với thực phẩm tươi sống (rau, hoa quả tươi), các xe chuyên chở động vật sống phải chờ lâu trong khi vận chuyển dẫn đến nguy cơ lây bệnh và ảnh hưởng đến sức khỏe của gia súc vi phạm các quy định về

phúc lợi động vật-animal welfare) hoặc các biện pháp kiểm dịch ngăn chặn hoặc hạn chế dẫn đến nguồn cung thực phẩm cho các quốc gia thành viên, thiếu hụt nguyên liệu đầu vào cho ngành chế biến thực phẩm nông sản thực phẩm phục vụ thị trường trong khu vực và xuất khẩu.

- Tạo ra sự thiếu hụt trầm trọng lao động nông nghiệp thời vụ tại nhiều nước sản xuất nông nghiệp lớn tại Tây và Trung Âu tại EU như Pháp, Ý, Tây Ban Nha, Đức, Hà Lan, Bỉ...khi mà trước đó các quốc gia này sử dụng hàng triệu lao động nông nghiệp thời vụ phục vụ cho việc thu hoạch nông sản, chăm sóc, gieo trồng tại các trang trại từ các nước thành viên EU từ Đông Âu, trong khi đó các mùa vụ cần thu hoạch trong tháng 4 và tháng 5 và chuẩn bị cho việc sản xuất vụ mới.

- Tạo ra thiệt lớn đối với các trung tâm cung ứng nông sản thực phẩm của các nước.

Các biện pháp, phản ứng chính sách ban đầu của EU hỗ trợ nông nghiệp

Trong tháng 3 năm 2020, EU đã đưa ra ngay một số biện pháp chính sách ban đầu hỗ trợ cho ngành nông nghiệp đảm bảo hàng hóa nông sản thực phẩm lưu thông, không bị gián đoạn do tác động của đại dịch Covid-19 như sau:

1. Biện pháp quan trọng đầu tiên là vào ngày 9 tháng 3 năm 2020, Cơ quan An toàn Thực phẩm Châu Âu (EFSA) đưa tuyên bố rằng hiện tại không có bằng chứng chứng minh thực phẩm là nguồn lây lan, truyền nhiễm của Covid-19. EU cũng không đưa ra các biện pháp liên quan đến hạn chế xuất khẩu đối với nhóm hàng nông sản thực phẩm. Đối với nhập khẩu nông sản, thực phẩm, Tổng vụ Sức khỏe và an toàn thực phẩm EU (DG-SANTE) kịp thời đưa ra các thông báo về yêu cầu cung cấp chứng thư toàn thực phẩm được các cơ quan có thẩm quyền của các nước xuất khẩu cấp kèm theo các lô hàng có nguồn gốc động vật, thực vật khi xuất khẩu vào EU (Ngày 22/3 và 29/3, Tham tán nông nghiệp đã chuyển 02 thư yêu cầu này về cho các Cục, Vụ của Bộ và Bộ Công Thương để kịp thời hướng dẫn và thông báo cho Hiệp hội ngành hàng và Doanh nghiệp xuất khẩu biết và thực hiện).

2. Tự do lưu thông hàng hóa nông sản, thực phẩm: Ngày 16/3/2020, EU ban hành hướng dẫn để các quốc gia thành viên thực hiện về các biện pháp quản lý biên giới để bảo vệ sức khỏe và đảm bảo lưu thông hàng hóa và các dịch vụ thiết yếu, khôi phục việc đi lại qua biên giới các quốc gia thành viên. Mục tiêu tạo ra làn ưu tiên-“làn xanh”

cho phép các xe vận chuyển hàng hóa nông sản thực phẩm đi qua các cửa khẩu biên giới qua lại. EU cũng đưa ra yêu cầu bắt kỳ các biện pháp kiểm tra sức khỏe đối với người, phương tiện vận tải khi đi qua các “làn xanh” này không được vượt quá 15 phút trên biên giới đất liền.

3. Cho phép tự do di chuyển đối với lực lượng lao động thời vụ trong bối cảnh dịch Covid-19: Ngày 30/3/2020 EU đưa ra hướng dẫn nhằm đảm bảo sự tự do di chuyển của lao động thời vụ phục vụ sản xuất nông nghiệp, chế biến thực phẩm di chuyển trong bối cảnh dịch Covid-19. Mục tiêu giúp cho lao động thời vụ di chuyển đến nơi là việc phục vụ sản xuất nông nghiệp (thu hoạch, chăm sóc, trồng trọt...), chế biến thực phẩm mà không chịu sự chi phối với lệnh phong tỏa và đi lại qua biên giới giữa các quốc gia thành viên EU. Mục tiêu nhằm đảm bảo cho việc sản xuất nông nghiệp và chuỗi cung ứng nông sản thực phẩm được lưu thông, đảm bảo phục vụ nhu cầu tiêu dùng và xuất khẩu.

4. Gia hạn các chương trình trợ cấp trực tiếp cho nông dân tại tất cả các nước thành viên EU:

EU đã lùi thời hạn nộp đơn xin hỗ trợ nông dân của EU đến ngày 15/6/2020 thay vì hạn chót ngày 15/5/2020. Đây là chương trình hỗ trợ trực tiếp cho nông dân EU áp dụng từ năm 1962 trong khuôn khổ Chính sách nông nghiệp chung Châu Âu (CAP). Chương trình này hỗ trợ theo 3 hình thức (i) hỗ trợ thu nhập chi trả trực tiếp cho nông dân tham gia trực tiếp sản xuất nông nghiệp; (ii) các biện pháp hỗ trợ do tác động của thị trường; (iii) Chương trình hỗ trợ phát triển nông thôn. Hàng năm EU dành ngân sách khoảng 58-60 tỷ Euro phân bổ cho các nước thành viên hỗ trợ cho nông dân theo các hình thức hỗ trợ theo diện tích canh tác, hoặc theo quy mô sản xuất, thông thường mức hỗ trợ 100 đến 500 Euro/ha, mức hỗ trợ của các quốc gia thành viên EU khác nhau, ngoài việc ngân sách EU hỗ trợ, Chính phủ các nước thành viên EU cũng dành ngân sách riêng để hỗ trợ nông nghiệp...EU cũng đưa ra sáng kiến để các thành viên EU đơn giản hóa thủ tục và cho phép các thành viên hỗ trợ tối đa ngưỡng cho phép đối với việc áp dụng chương trình hỗ trợ cho nông dân.

5. Ban hành Khung tạm thời hỗ trợ cho cơ sở, doanh nghiệp sản xuất kinh doanh lĩnh vực nông nghiệp, thủy sản, chế biến nông sản thực phẩm. Ngày 25/3/2020, Chủ tịch luân phiên EU, Bộ trưởng nông nghiệp Croatia đã tổ chức cuộc họp trực tuyến Ủy viên

nông nghiệp EU và 27 Bộ trưởng phụ trách nông nghiệp của các nước thành viên EU nhằm thảo luận về các biện pháp, kế hoạch cấp quốc gia và châu Âu ứng phó tác động tiêu cực từ đại dịch Covid-19 liên quan đến nông nghiệp và thủy sản. Hội nghị đã tập trung thảo luận nội dung về an ninh lương thực thực phẩm, đây là một trong vấn đề quan trọng nhất với 500 triệu dân EU; Hội nghị cũng bàn thảo các nội dung liên quan đến tác động chuỗi cung ứng thực phẩm do đại dịch Covid-19; hạn chế vận chuyển, lưu thông hàng hóa, vận hành hệ thống sản xuất thực phẩm nông nghiệp, tự do di chuyển lao động thời vụ; đảm bảo an toàn của lao động do yêu cầu khoảng cách cách ly áp dụng trong sản xuất như đã nêu ở phần trên. Đưa ra sáng kiến đầu tư ứng phó dịch Coronavirus với gói trị giá 37 tỷ USD của EU, áp dụng trong sản xuất nông nghiệp, thủy sản, cũng như lĩnh vực chế biến, tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Hội nghị thống nhất áp dụng “Khung tạm thời hỗ trợ doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh lĩnh vực nông nghiệp, thủy sản, chế biến nông sản thực phẩm” mà trước đó đã được công bố từ ngày 19/3/2020.

Khung tạm thời cho phép các quốc gia thành viên EU áp dụng các biện pháp như cho vay và trợ cấp trực tiếp. Mức hỗ trợ tối đa đối với công ty chế biến và kinh doanh thực phẩm là 800.000 Euro; Mức hỗ trợ cho các cơ sở, doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực thủy sản và nuôi trồng thủy sản từ tối đa 120.000 Euro; mức hỗ trợ nông dân tối đa là 100.000 Euro, cho phép các nước thành viên EU hỗ trợ bổ sung cho nông dân đạt ngưỡng tối đa cho phép mà không cần sự thông qua trước của Ủy ban Châu Âu), mức tối đa tổng mức hỗ trợ 120.000 Euro (hoặc 125.000 Euro cho mỗi trang trại). Ngày 2/4/2020, Ủy ban Châu Âu đã trình lên Hội đồng Châu Âu và Quốc hội Châu Âu đề xuất sửa đổi Quy định số 1379/2013 và Quy định số 508/2014 liên quan đến các biện pháp cụ thể để giảm thiểu tác động của dịch Covid-19 trong ngành thủy sản và nuôi trồng thủy sản.

Việc xây dựng thương hiệu toàn cầu và hội nhập sâu hơn vào các thị trường châu Âu đang tiếp tục tạo ra một thị trường thực phẩm và đồ uống đồng nhất hơn ở châu Âu mặc dù vẫn còn sự khác biệt đáng kể giữa các quốc gia về tiêu dùng. Tuy nhiên, một số xu hướng chung nhất định thể hiện rõ khắp EU: nhu cầu về sự tiện lợi hơn, cởi mở hơn với thực phẩm phi truyền thống và ngày càng quan tâm đến thực phẩm tốt cho sức khỏe, thực phẩm hữu cơ và các thị trường ngách. Để có phân tích kỹ lưỡng về những mặt hàng và sản phẩm nào mang lại cơ hội tốt nhất, hãy truy cập FAS / USEU và tham

khảo Báo cáo Quy định và Tiêu chuẩn nhập khẩu nông sản và thực phẩm (FAIRS) của Brussels và từng quốc gia thành viên. Thông tin cập nhật có thể tìm thấy ở trang web <https://www.usda-eu.org/trade-with-the-eu/eu-import-rules/fairs-reports/>

Tài liệu Nông nghiệp

Giấy chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm: Giấy chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm là bắt buộc đối với hầu hết các loại trái cây tươi, rau quả và các nguyên liệu thực vật khác.

Giấy chứng nhận vệ sinh: Đối với hàng hóa bao gồm các sản phẩm động vật hoặc phụ phẩm, các nước EU yêu cầu các lô hàng phải kèm theo giấy chứng nhận do cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu cấp. Điều này áp dụng bất kể sản phẩm dành cho người tiêu dùng, trong dược phẩm hay hoàn toàn không dùng cho người (ví dụ: sinh phẩm thú y, thức ăn gia súc, phân bón, nghiên cứu). Phần lớn các chứng nhận này là đồng nhất trong toàn EU, nhưng quá trình hài hòa vẫn đang diễn ra. Gần đây nhất, giấy chứng nhận cho một loạt các sản phẩm được chế biến cao bao gồm chondroitin sulphat, axit hyaluronic, các sản phẩm sụn thủy phân, chitosan, glucosamine, rennet, isinglass và axit amin đã được hài hòa. Ngoài các chứng chỉ sức khỏe được yêu cầu hợp pháp của EU, một số chứng nhận khác được sử dụng trong thương mại quốc tế. Các chứng nhận này, cũng có thể được hài hòa trong luật của EU, chứng nhận xuất xứ cho các mục đích hải quan và các thuộc tính chất lượng nhất định. Thông tin cập nhật về tài liệu nhập khẩu hài hòa có thể tìm thấy tại trang web <https://www.usda-eu.org/trade-with-the-eu/eu-import-rules/certification/fairs-export-certificate-report/>

Tiêu chuẩn nông nghiệp

Việc đưa ra các quy tắc và tiêu chuẩn hài hòa của EU trong lĩnh vực thực phẩm đã được tiến hành trong vài thập kỷ, nhưng phải đến tháng 1 năm 2002, luật thực phẩm chung mới được công bố nhằm thiết lập các nguyên tắc chung của luật thực phẩm của EU. Quy định này đã đưa ra khả năng truy xuất nguồn gốc bắt buộc trong toàn bộ chuỗi thức ăn và thực phẩm kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2005. Để biết thông tin cụ thể về các tiêu chuẩn nông nghiệp, vui lòng tham khảo trang web của Cơ quan Nông nghiệp Nước ngoài <https://www.usda-eu.org/>

Ngoài ra còn có các hướng dẫn xuất khẩu về các quy định và tiêu chuẩn nhập khẩu có sẵn trên trang web của Sở Nông nghiệp Nước ngoài <https://www.usda-eu.org/trade-with-the-eu/eu-import-rules/fairs-reports/>

Lĩnh vực thương mại

Chiến lược thương mại của EU ủng hộ tính trung lập về khí hậu

Ủy ban Châu Âu (EC) đã đề ra một chiến lược chính sách thương mại mới cho EU nhằm hỗ trợ “đạt được các mục tiêu chính sách đối nội và đối ngoại, và thúc đẩy tính bền vững hơn”, phù hợp với cam kết thực hiện đầy đủ các mục tiêu phát triển bền vững của Liên Hiệp Quốc. Ủy ban nhấn mạnh tầm quan trọng của chính sách thương mại đối với công cuộc phục hồi từ Covid-19 và cuộc chuyển đổi kỹ thuật số xanh – quá trình cần thiết để xây dựng một “Châu Âu bền vững hơn trên thế giới”.

Trong “Thông báo từ EC tới Nghị viện Châu Âu, Hội đồng, Ủy ban Kinh tế và Xã hội Châu Âu và Ủy ban Khu vực”, có tiêu đề: “Đánh giá Chính sách Thương mại: Chính sách Thương mại Mở, Bền vững và Quyết đoán”, EC phản ánh về các xu hướng toàn cầu gần đây, bao gồm sự gia tăng bất ổn toàn cầu và chủ nghĩa đơn phương ngày càng tăng. Ủy ban đặt tính bền vững làm trọng tâm của chiến lược thương mại mới và hỗ trợ chuyển đổi hướng tới một nền kinh tế trung lập với khí hậu. Chiến lược này nhằm mục đích tăng cường năng lực thương mại để hỗ trợ cả môi trường và quá trình chuyển đổi kỹ thuật số, bằng cách đóng góp vào các mục tiêu của Thỏa thuận xanh châu Âu và xóa bỏ các rào cản thương mại trong nền kinh tế kỹ thuật số.

Để đạt được các mục tiêu của mình trong trung hạn, Ủy ban sẽ tập trung vào 6 lĩnh vực:

- Cải tổ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO);
- Hỗ trợ quá trình chuyển đổi xanh và thúc đẩy chuỗi giá trị có trách nhiệm và bền vững;
- Hỗ trợ quá trình chuyển đổi kỹ thuật số và thương mại dịch vụ;
- Tăng cường tác động của EU đối với việc thiết lập các quy tắc;
- Tăng cường quan hệ đối tác của EU với các nước láng giềng, các nước mở rộng và châu Phi; và
- Tăng cường sự tập trung của EU vào việc triển khai và thực thi các hiệp định thương mại, đồng thời đảm bảo một sân chơi bình đẳng.

Để đạt được các lĩnh vực chính trên, chiến lược cũng đề ra các chương trình hành động riêng cho từng lĩnh vực. Ví dụ, về việc thực thi các hiệp định thương mại và đảm bảo một sân chơi bình đẳng, EU sẽ áp dụng “cách tiếp cận cứng rắn hơn, quyết đoán hơn đối với việc triển khai và thực thi các hiệp định thương mại” để chống lại thương mại không công bằng và giải quyết các lo ngại về tính bền vững. EU cho rằng cách tiếp cận như vậy là cần thiết để đảm bảo các thỏa thuận mang lại lợi ích cho người dân, nông dân và người lao động của họ.

Chiến lược ưu tiên cải cách WTO quy mô lớn trên tất cả các chức năng của WTO. Các ưu tiên cải cách bao gồm các cam kết về khí hậu và thương mại, các quy tắc mới về thương mại kỹ thuật số, khôi phục hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO, và củng cố các quy tắc để giải quyết bài toán về bóp méo thị trường. Phụ lục của tài liệu chiến lược nêu rõ các ưu tiên của EU đối với cải cách WTO cùng với các chương trình hành động chủ điểm được khuyến nghị.

Về hỗ trợ quá trình chuyển đổi kỹ thuật số và thương mại dịch vụ, chiến lược nêu rõ rằng “chống lại biến đổi khí hậu và suy thoái môi trường là ưu tiên hàng đầu của EU”. Trong thập kỷ tới, Ủy ban sẽ đảm bảo rằng các công cụ thương mại đồng hành và hỗ trợ quá trình chuyển đổi toàn cầu, nhằm hướng tới một nền kinh tế trung lập với khí hậu, bao gồm việc thúc đẩy chuỗi giá trị tuần hoàn, có trách nhiệm và bền vững, tăng tốc đầu tư vào năng lượng sạch và thúc đẩy thẩm định bắt buộc, đảm bảo rằng lao động cưỡng bức “không tìm được chỗ đứng trong chuỗi giá trị của các công ty EU”. Chiến lược thừa nhận các hành động đa phương, song phương và tự chủ sẽ cần thiết để biến tầm nhìn này thành hiện thực và xây dựng các hành động đã được lên kế hoạch, bao gồm các hiệp định thương mại song phương nhằm tạo thuận lợi cho thương mại công nghệ xanh, hàng hóa, dịch vụ và đầu tư. Ủy ban cũng sẽ tìm kiếm các cam kết từ Nhóm 20 (G20) về trung lập khí hậu, đa dạng sinh học, chính sách lương thực bền vững, ô nhiễm và nền kinh tế tuần hoàn.

Và cũng đã nhấn mạnh tầm quan trọng của thương mại mở, dựa trên quy tắc để khôi phục tăng trưởng và tạo việc làm trong nền kinh tế hậu Covid-19. Thêm rằng chính sách thương mại “phải hỗ trợ đầy đủ cho các chuyển đổi xanh và kỹ thuật số của nền kinh tế của EU và dẫn dắt các nỗ lực toàn cầu để cải cách WTO”. Và thương mại cũng

phải cung cấp “các công cụ để tự vệ khi chúng ta đối mặt với các hành vi thương mại không công bằng”.

Ủy ban đã tổ chức một cuộc tham vấn công khai về chiến lược và đã nhận được hơn 400 ý kiến phản hồi của một loạt các bên liên quan. Ủy ban cũng tổ chức các sự kiện công khai ở hầu hết các Quốc gia thành viên EU và tham gia với Nghị viện châu Âu, các chính phủ EU, doanh nghiệp, các nhóm xã hội dân sự và công chúng.

Công cụ phòng vệ thương mại của EU và một số vấn đề cần lưu ý về những cam kết phòng vệ thương mại trong Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA)

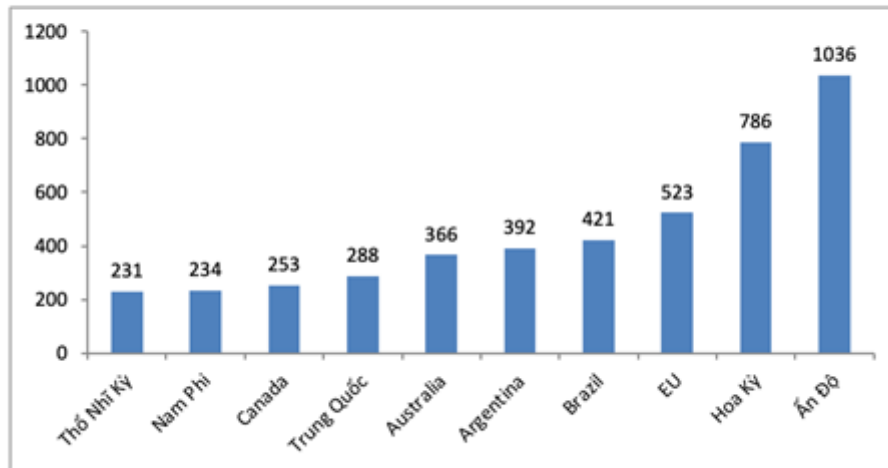
Thực trạng sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại của Liên minh châu Âu (EU) cho thấy, EU thường xuyên rà soát và cập nhật các chính sách, quy định về phòng vệ thương mại để có thể bảo vệ tốt nhất các ngành sản xuất trong nước, phù hợp với các nguyên tắc cơ bản của Tổ chức Thương mại thế giới.

1. Quy định về phòng vệ thương mại của WTO và tình hình phòng vệ thương mại trên thế giới

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) ngay từ khi thành lập đã có một hệ thống quy tắc liên quan đến các công cụ phòng vệ thương mại, nhằm đưa ra những điều khoản cụ thể cho phép các thành viên có thể hành động chống lại những hành vi bóp méo thương mại nếu nhận thấy chúng gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước, bao gồm: Hiệp định về Chống bán phá giá, Hiệp định về Trợ cấp và các Biện pháp đối kháng, và Hiệp định về Tự vệ. Các hiệp định này quy định các nguyên tắc thống nhất bắt buộc đối với tất cả các thành viên WTO khi xây dựng và thực thi pháp luật về phòng vệ thương mại. Đây cũng là cơ sở cho việc đàm phán điều khoản về phòng vệ thương mại trong các Hiệp định Thương mại tự do (FTA).

Theo số liệu thống kê của WTO, kể từ ngày 1/1/1995 (ngày WTO ra đời) đến ngày 30/6/2020 đã có 6.193 vụ việc điều tra chống bán phá giá được khởi xướng và 4.012 biện pháp chống bán phá giá được áp dụng. Riêng trong 6 tháng đầu năm 2020 có 188 vụ điều tra được khởi xướng và 54 biện pháp chống bán phá giá được áp dụng. Ấn Độ là thành viên WTO khởi xướng điều tra chống bán phá giá nhiều nhất với 1.036 vụ điều tra và 712 biện pháp đã được áp dụng. Đứng thứ hai là Hoa Kỳ với 786 vụ điều tra và 514 biện pháp được áp dụng. Đứng ở vị trí thứ ba là EU với 532 vụ điều tra và 335 biện pháp được áp dụng. (Biểu đồ 1)

Biểu đồ 1: Các thành viên WTO khởi xướng điều tra chống bán phá giá nhiều nhất trong giai đoạn 1/1/1995 - 30/6/2020



Nguồn: Dữ liệu WTO

Trong khi đó, số lượng các vụ điều tra chống trợ cấp thấp hơn rất nhiều so với các vụ điều tra chống bán phá giá. 2018 là năm có số vụ khởi xướng điều tra chống trợ cấp ở mức cao nhất với 55 vụ điều tra và 28 biện pháp được áp dụng. Năm 2019 có 36 vụ khởi xướng điều tra nhưng có tới 35 biện pháp được áp dụng. Nguyên nhân các vụ điều tra trợ cấp ở mức thấp như vậy có thể xuất phát từ thực tế các vụ có dấu hiệu vi phạm không nhiều, do WTO đã quy định rất rõ về các loại trợ cấp bị cấm và không phải các thành viên WTO cũng có khả năng trợ cấp cho các nhà xuất khẩu của họ.

Tương tự, số các vụ điều tra tự vệ của các thành viên WTO cũng ở mức rất thấp nếu so với các vụ điều tra chống bán phá giá. Kể từ năm 1995 đến nay mới chỉ có tổng số 390 vụ khởi xướng điều tra và 191 biện pháp tự vệ được áp dụng. Sở dĩ công cụ này ít được sử dụng bởi chúng được áp dụng không phải để chống lại hành vi cạnh tranh không lành mạnh mà chỉ đơn thuần là biện pháp bảo hộ tạm thời trước tình trạng gia tăng đột biến của hàng hóa nhập khẩu gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa.

2. Pháp luật của EU về phòng vệ thương mại và tình hình phòng vệ thương mại của EU

Là một trong những thành viên sáng lập của WTO, Liên minh châu Âu (EU) đã tham gia vào quá trình đàm phán các Hiệp định WTO liên quan đến phòng vệ thương mại. Các quy tắc của WTO được phản ánh trong hệ thống văn bản quy phạm pháp luật của EU về các nội dung trên. Luật Chống bán phá giá và Chống trợ cấp của EU được ban hành lần đầu tiên vào năm 1968, đến nay đã qua nhiều lần sửa đổi. Các quy định hiện

hành, là cơ sở pháp lý cho các cuộc điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp của EU, có hiệu lực lần lượt vào tháng 3/1996 và tháng 10/1997 và được hệ thống hóa vào năm 2016, bao gồm:

- Quy định số 2016/1036 của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu về phòng vệ thương mại trước hàng hóa nhập khẩu bị bán phá giá từ các quốc gia không phải là thành viên của Liên minh châu Âu.

- Quy định số 2016/1036 của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu về phòng vệ thương mại trước hàng hóa nhập khẩu được trợ cấp từ các nước không phải là thành viên của Liên minh châu Âu.

Các quy định trên được xem như là Quy định cơ sở về chống bán phá giá và chống trợ cấp. Gần đây, các quy định này đã được sửa đổi bởi Quy định số 2017/2321 ngày 12/12/2017 và Quy định số 2018/825 ngày 30/5/2018.

Về biện pháp tự vệ, trên cơ sở các nguyên tắc của WTO, các quy định hiện hành của EU về tự vệ bao gồm:

- Quy định 2015/478 của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu ngày 11/3/2015 về các quy tắc chung đối với hàng nhập khẩu.

- Quy định 2015/755 của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu ngày 29/4/2015 về các quy tắc chung đối với hàng nhập khẩu từ một số nước thứ ba.

- Quy định 2019/287 của Nghị viện châu Âu và Hội đồng châu Âu ngày 13/2/2019 về thực thi điều khoản tự vệ song phương và các cơ chế khác cho phép rút lại tạm thời các ưu đãi trong các hiệp định thương mại được ký kết giữa EU và các nước thứ ba.

Hai quy định đầu tiên được xem như Quy định cơ sở về tự vệ.

Số liệu thống kê của WTO cho thấy EU là một trong ba thành viên WTO đứng đầu về số vụ điều tra chống bán phá giá (sau Ấn Độ và Hoa Kỳ), đứng thứ hai về số vụ điều tra chống trợ cấp (sau Hoa Kỳ và trước Canada), tuy nhiên lại là thành viên ít khởi xướng các cuộc điều tra tự vệ (từ năm 1995 đến nay chỉ có 6 cuộc điều tra tự vệ trong khi nước khởi xướng nhiều nhất là Ấn độ với 46 vụ).

Xét riêng trong giai đoạn từ 2015 đến 2020, EU đã tiến hành 81 cuộc điều tra mới liên quan đến chống bán phá giá, chống trợ cấp và điều tra tự vệ đối với hàng hóa nhập

khẩu từ 22 quốc gia. Các mặt hàng bị điều tra nhiều nhất là: sắt và thép: 37 cuộc điều tra; Hóa chất và sản phẩm liên quan: 20 cuộc điều tra. (Biểu đồ 2)

Biểu đồ 2: Các vụ điều tra phòng vệ thương mại của EU được khởi xướng theo mặt hàng trong giai đoạn 2015-2020

Loại mặt hàng	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Hóa chất và sản phẩm liên quan	6	1	5	5	1	2
Dệt may và sản phẩm liên quan	-	-	-	-	-	-
Gỗ và giấy	-	1	-	-	1	1
Điện tử	-	-	-	-	-	2
Sắt và thép	6	13	-	4	8	6
Kim loại khác	-	-	2	-	-	4
Mặt hàng khác	2	-	4	1	7	-
Tổng	14	15	11	10	16	15

Nguồn: Ủy ban châu Âu

Các quốc gia bị điều tra nhiều nhất trong giai đoạn từ 2015 - 2020 bao gồm: Trung Quốc: 33 cuộc điều tra; Nga: 6 cuộc điều tra, Ai Cập, Thổ Nhĩ Kỳ: mỗi nước 5 cuộc điều tra, Ấn Độ, Indonesia: mỗi nước 4 cuộc điều tra, Braxin, Hàn Quốc: mỗi nước 3 cuộc điều tra.

3. Cam kết về phòng vệ thương mại trong Hiệp định EVFTA và một số điểm cần lưu ý Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) được ký kết vào ngày 30/6/2019 và chính thức có hiệu lực vào ngày 1/8/2020. Hiệp định được đánh giá là FTA toàn diện nhất và tham vọng nhất giữa EU với một nước đang phát triển. EVFTA gồm 17 chương, trong đó có một chương riêng về phòng vệ thương mại (chương 3). Ngoài cam kết về minh bạch hóa, cam kết về việc tiếp tục tuân thủ các quy định của WTO về biện pháp tự vệ (gọi là biện pháp tự vệ toàn cầu), cam kết về phòng vệ thương mại trong EVFTA có một số điểm đáng lưu ý:

Thứ nhất, về nguyên tắc thuế thấp hơn (lesser duty rule): EVFTA quy định việc áp dụng quy tắc lựa chọn mức thuế thấp hơn, theo đó khi Việt Nam hoặc EU áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc chống trợ cấp thì mức thuế được áp dụng phải căn cứ vào biên độ phá giá hoặc biên độ trợ cấp (tùy thuộc vào biên độ nào là thấp hơn) và chỉ ở mức đủ để loại bỏ thiệt hại.

Theo đánh giá của EU, trong gần một nửa số trường hợp, các biện pháp chống bán phá giá do EU áp dụng đối với nhà xuất khẩu riêng lẻ được đặt ở biên độ thiệt hại thay vì biên độ phá giá cao hơn. Qua đó cho thấy mức thuế mà EU đưa ra sẽ không nhằm mục đích trừng phạt mà chỉ ở mức tối thiểu cần thiết nhằm khôi phục lại một sân chơi bình đẳng cho các ngành công nghiệp của EU.

Thứ hai, về lợi ích công cộng: Theo cam kết EVFTA, Việt Nam và EU sẽ không áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp nếu việc này không phù hợp với lợi ích công cộng. Nói cách khác, điều kiện để áp dụng các biện pháp này sẽ không chỉ bao gồm 3 yếu tố như trong WTO (có bán phá giá, có thiệt hại đáng kể, có mối quan hệ nhân quả) mà còn có thêm yếu tố không ảnh hưởng tới lợi ích công cộng. Điều khoản này xuất phát từ yêu cầu “Kiểm tra lợi ích của EU” (EU interest test), theo đó quy định các biện pháp phòng vệ thương mại chỉ có thể được thực hiện nếu chúng không trái với lợi ích chung của EU.

Thứ ba, về biện pháp tự vệ song phương: Áp dụng khi có sự gia tăng nhập khẩu quá mức từ các bên ký kết EVFTA do kết quả của việc cắt giảm hoặc xóa bỏ thuế quan theo EVFTA dẫn đến việc ngành sản xuất bị thiệt hại hoặc có nguy cơ bị thiệt hại nghiêm trọng. Biện pháp tự vệ song phương chỉ được áp dụng trong 10 năm đầu tiên Hiệp định có hiệu lực, ngoài khoảng này, việc áp dụng phải được sự đồng ý của Bên bị áp dụng. Thực tế áp dụng biện pháp tự vệ của EU thời gian qua cho thấy quan điểm của EU là chỉ áp dụng biện pháp tự vệ trong những trường hợp thực sự ngoại lệ. Như vậy, với các điều khoản về "quy tắc thuế thấp hơn", "lợi ích công cộng" và biện pháp tự vệ song phương, cam kết về phòng vệ thương mại tại EVFTA yêu cầu cao hơn so với quy định phòng vệ thương mại trong WTO và cụ thể hơn so với cam kết về phòng vệ thương mại trong các FTA Việt Nam đã ký kết.

4. Một số khuyến nghị đối với cơ quan quản lý nhà nước và doanh nghiệp

Thực tế cho thấy, sau 8 tháng Hiệp định EVFTA có hiệu lực (8/2020-4/2021), kim ngạch xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang thị trường 27 nước thành viên EU tăng mạnh. Theo Cục Xuất nhập khẩu, Bộ Công Thương, đến đầu tháng 4/2021, các cơ quan, tổ chức được ủy quyền cấp C/O (giấy chứng nhận xuất xứ nguồn gốc hàng hóa) đã cấp gần 127.300 bộ C/O, với kim ngạch 4,78 tỷ USD. Số này chưa gồm trị giá hàng hoá sang EU của các doanh nghiệp tự chứng nhận xuất xứ, gần 10,9 triệu USD.

Tuy nhiên, cùng với việc gia tăng hàng hóa xuất khẩu hàng hóa sang EU, cần lưu ý đến nguy cơ hàng hóa Việt Nam có thể bị điều tra và áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. EU có hệ thống quy định pháp luật chặt chẽ về các nội dung này và rất có kinh nghiệm trong việc sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại đối với hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài. Do vậy, cơ quan quản lý nhà nước về phòng vệ thương mại cần thường xuyên cập nhật những thay đổi trong quy định về phòng vệ thương mại của EU để thông báo cho cộng đồng doanh nghiệp, đồng thời làm tốt công tác cảnh báo sớm các sản phẩm có nguy cơ bị điều tra phòng vệ thương mại tại thị trường EU. Bên cạnh đó, cần phối hợp chặt chẽ với các cơ quan đại diện thương mại của Việt Nam nước ngoài và các hiệp hội ngành hàng để kịp thời cung cấp thông tin thị trường cho các doanh nghiệp trong nước.

Về phía các doanh nghiệp, cần xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn, trong đó, đặc biệt chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm để hướng đến việc cạnh tranh bằng chất lượng thay vì cạnh tranh bằng giá - yếu tố dễ dẫn đến rủi ro bị điều tra phòng vệ thương mại không chỉ ở thị trường EU mà cả ở các thị trường đã có FTA. Nâng cao chất lượng sản phẩm và xây dựng thương hiệu không chỉ là yếu tố giúp hàng hóa Việt Nam xâm nhập vào những thị trường khó tính như EU, mà còn giúp cho hàng hóa Việt Nam vượt qua hàng rào phòng vệ thương mại nghiêm ngặt ở thị trường này.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần trang bị những kiến thức cơ bản về pháp luật phòng vệ thương mại để nắm rõ các nghĩa vụ và quyền lợi của mình, đồng thời không bị lúng túng khi đối mặt với các vụ việc phòng vệ thương mại. Trong trường hợp bị khởi kiện, cần tham gia vào công tác kháng kiện một cách nghiêm túc và phối hợp với các hiệp hội, các doanh nghiệp trong ngành cũng như hợp tác chặt chẽ với cơ quan quản lý nhà nước về phòng vệ thương mại để giải quyết vụ việc xảy ra.

Ở chiều ngược lại, khi thực thi FTA, khả năng gia tăng hàng hóa nhập khẩu từ EU cũng đòi hỏi các doanh nghiệp, hiệp hội tại Việt Nam nắm sát diễn biến thị trường để kiến nghị sử dụng công cụ phòng vệ thương mại khi cần thiết nhằm bảo vệ lợi ích của ngành và của doanh nghiệp trong nước. Các doanh nghiệp Việt Nam cần tăng cường liên kết, bởi một doanh nghiệp đơn lẻ (nếu không phải là đại diện của ngành) thì không thể đứng đơn kiện hay sử dụng công cụ phòng vệ thương mại.

Tóm lại, Hiệp định EVFTA đang mở ra những cơ hội mới cho hàng hóa và doanh nghiệp Việt Nam thâm nhập thị trường EU. Tuy nhiên, để vượt qua hàng rào phòng vệ thương mại tại thị trường này, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực cạnh tranh, chuyển từ thế bị động sang chủ động trong việc đối phó và sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại cùng với sự hỗ trợ tích cực từ phía Nhà nước.

IV. Hải quan, luật lệ và các tiêu chuẩn

Tổng quan thủ tục nhập khẩu vào EU

27 quốc gia thành viên của EU tạo thành một lãnh thổ thống nhất về hải quan. Điều này chỉ ra rằng EU là một Liên minh thuế quan, có nghĩa là các quốc gia thành viên không có hàng rào thuế quan riêng mà đều sử dụng biểu thuế chung áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu.

Hơn nữa, một khi thuế suất được áp dụng phù hợp và tuân thủ các điều kiện nhập khẩu đã được kiểm tra, hàng hóa nhập khẩu được tự do lưu thông trong EU mà không chịu bất kỳ sự kiểm soát hải quan nào nữa.

Lãnh thổ Hải quan của Liên minh bao gồm các lãnh thổ của các quốc gia thành viên sau: Bỉ, Bungari, Croatia, Cộng hòa Czech, Đan Mạch (ngoại trừ Quần đảo Faroe và Greenland), Đức (ngoại trừ Đảo Heligoland và lãnh thổ Busingen, Estonia), Ireland, Hy Lạp, Tây Ban Nha (ngoại trừ Ceuta và Melilla), Pháp (ngoại trừ New Caledonia, Saint-Pierre và Miquelon, quần đảo Wallis và Futuna, Polynesia thuộc Pháp và các vùng lãnh thổ phía Nam và Nam Cực thuộc Pháp, nhưng bao gồm các cơ quan hải ngoại của Guadeloupe, Guiana thuộc Pháp, Martinique, Quần đảo Mayotte và Reunion), Ý (ngoại trừ thành phố Livigno), Síp (đang chờ giải quyết vấn đề đảo Síp, việc áp dụng “mua lại” của Liên minh bị đình chỉ ở những khu vực mà Chính phủ Cộng hòa Síp không thực hiện quyền kiểm soát hiệu quả), Latvia, Lithuania,

Luxembourg, Hungary, Malta, Hà Lan, Ba Lan, Bồ Đào Nha, Rumania, Slovenia, Cộng hòa Slovak, Phần Lan, Thụy Điển.

Lãnh thổ hải quan của Liên minh bao gồm lãnh hải, nội thủy và không phận của các quốc gia thành viên, ngoại trừ lãnh hải, nội thủy và không phận của các lãnh thổ nằm ngoài lãnh thổ hải quan của Liên minh.

Lãnh thổ của công quốc Monaco, bao gồm lãnh hải, vùng biển nội địa và vùng trời, mặc dù nằm ngoài lãnh thổ của Liên minh, cũng sẽ được coi là một phần của lãnh thổ hải quan của Liên minh.

Thị trường chung Châu Âu được đảm bảo bằng nguyên tắc tự do lưu thông hàng hóa. Nguyên tắc này xác định việc bãi bỏ các biện pháp kiểm soát biên giới, thuế hải quan và tất cả các rào cản thương mại giữa các quốc gia thành viên.

Sự lưu thông tự do của hàng hóa trong EU được thực hiện thông qua:

Nguyên tắc không phân biệt đối xử: Nguyên tắc này đòi hỏi hàng hóa nhập khẩu hợp pháp không được đối xử khác với các sản phẩm tương tự trong nước trên cơ sở xuất xứ của hàng hóa đó, trừ một số ngoại lệ được phép.

Nguyên tắc thừa nhận lẫn nhau: Theo nguyên tắc này, bất kỳ sản phẩm nào được sản xuất và bán trên thị trường hợp pháp theo quy định của một quốc gia thành viên về nguyên tắc phải được thừa nhận vào thị trường của bất kỳ quốc gia thành viên nào khác.

Hài hòa hóa pháp lý: Quy định kỹ thuật này nhằm mục đích xác định tương đồng với các quy định pháp lý quốc gia của các quốc gia thành viên. Công cụ chính của EU để đạt được sự hài hòa này là Chỉ thị. Chỉ thị thiết lập một phương thức mà nội luật pháp của các quốc gia thành viên phải tuân theo bằng cách thông qua các luật hoặc quy định, hoặc sửa đổi các quy định hiện hành để luật pháp quốc gia ở tất cả các quốc gia thành viên được hài hòa.

Liên minh châu Âu, Tóm tắt luật, các công cụ pháp lý của Liên minh châu Âu:
<http://eur-lex.europa.eu/browse/summaries.html>

Liên minh Châu Âu, Tổng kết pháp luật, Chuyển đổi thành luật quốc gia của các chỉ thị liên quan đến thị trường nội bộ:

<https://ec.europa.eu/internal%20market/scoreboard/performance%20by%20governance%20tool/transposition/index%20en.htm>

Về Liên minh hải quan châu Âu

Liên minh hải quan châu Âu (ECU) là thành tựu đầu tiên của Liên minh châu Âu (EU), ra đời năm 1958 cùng thời điểm thành lập Cộng đồng kinh tế châu Âu (EEC), và được coi là một tài sản quan trọng trong thế kỷ 21. Với Liên minh hải quan các quốc gia thành viên EU sẽ áp dụng các quy tắc chung, không áp thuế giữa các quốc gia và dỡ bỏ hoàn toàn các biện pháp kiểm tra giữa các nước thành viên cho phép hàng hóa được tự do di chuyển trong khối và chỉ kiểm soát các hoạt động xuất nhập khẩu với bên ngoài.

Các nguyên tắc chung được áp dụng trong khuôn khổ Liên minh hải quan sẽ là một biểu thuế suất thuế xuất nhập khẩu chung và được mở rộng ra cho tất cả chính sách thương mại, như trao đổi ưu tiên, các tiêu chuẩn về y tế và môi trường, các chính sách chung về nông nghiệp và đánh bắt hải sản, bảo vệ các lợi ích kinh tế bằng các phương tiện phi thuế quan và các biện pháp của chính sách đối nội.

Liên minh hải quan châu Âu được quản lý bởi các cơ quan hải quan của 27 nước thành viên, hoạt động như một thức thể duy nhất. Cơ quan hải quan EU có trách nhiệm giám sát hàng hóa giao thương với bên ngoài khu vực EU (đường biển, đường không và đường bộ) cũng như trong nội khối khu vực EU, chính vì vậy công việc của cán bộ hải quan EU rất phức tạp. Ngoài việc thực hiện việc áp thuế nhập khẩu và các quy tắc hải quan khác của EU dựa trên các hiệp định quốc tế thì cán bộ hải quan phải tuân thủ các nguyên tắc của EU và các nguyên tắc quốc tế trong lĩnh vực bảo vệ môi trường, sức khỏe người tiêu dùng và an ninh. Do vậy, công việc nặng nhất của Liên minh hải quan EU là ở khâu kiểm hóa nhằm kiểm tra tính phù hợp của các loại hàng nhập khẩu đối với các tiêu chuẩn được đặt ra.

Ngoài ra, Liên minh hải quan châu Âu còn thực hiện các chức năng khác như thu thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng, nhằm đảm bảo thương mại bình đẳng và thu ngân sách; thực hiện một công việc không kém phần quan trọng là tổng hợp các dữ liệu thống kê phục vụ công tác hoạch định chính sách.

Mã Hải quan Liên minh (UCC)

Phần lớn các quy tắc quản lý hải quan của EU được nêu trong Bộ luật Hải quan Liên minh (UCC). Bộ luật này, được thông qua tại Quy định (EU) số 952/2013 của Hội đồng và Nghị viện Châu Âu (OJ L-269 10/10/2013) (CELEX 32013R0952), cũng như luật thi hành sau đây, bao gồm tất cả các vấn đề hải quan liên quan đến thương mại với nước ngoài:

- Quy định được Ủy quyền của Ủy ban (EU) 2015/2446 (OJ L-343 29/12/2015) (CELEX 32015R2446), bổ sung một số yếu tố không cần thiết của UCC
- Quy định Thực thi của Ủy ban (EU) 2015/2447 (OJ L-343 29/12/2015) (CELEX 32015R2447) đưa ra các điều khoản để thực hiện thống nhất UCC và áp dụng các thủ tục của tất cả các quốc gia thành viên.
- Quy định được Ủy quyền của Ủy ban (EU) 2016/341 (OJ L-69 15/03/2016) (CELEX 32016R0341) thiết lập các quy tắc chuyển tiếp cho các nhà khai thác và cơ quan hải quan cho đến khi áp dụng triển khai môi trường hải quan điện tử hoàn toàn như đã nêu trong các điều khoản của UCC.
- Quyết định Thực thi của Ủy ban (EU) 2019/2151 (OJ L-325 16/12/2019) (CELEX 32019D2151), thiết lập chương trình làm việc liên quan đến phát triển và triển khai các hệ thống điện tử được cung cấp trong UCC.

Các quy định này đảm bảo thực hành hải quan thống nhất và minh bạch ở tất cả các quốc gia thành viên EU.

Số EORI

EORI là viết tắt của Nhận dạng và Đăng ký hoạt động Kinh tế. EORI bắt đầu hoạt động trên khắp EU vào ngày 1 tháng 7 năm 2009.

Số EORI là một số nhận dạng, duy nhất trên toàn EU, được cơ quan hải quan ở một nước thành viên chỉ định đối với các thể nhân hoạt động kinh tế (EO), cả công ty (pháp nhân) hoặc thể nhân. Bằng cách đăng ký cho các mục đích hải quan tại một quốc gia thành viên, EO có thể nhận được số EORI có giá trị trên toàn EU.

Sau đó, thể nhân sẽ sử dụng số này trong tất cả các liên lạc với bất kỳ cơ quan hải quan nào của Liên minh Châu Âu nơi yêu cầu số nhận dạng dựa trên Liên minh Châu Âu, ví dụ như trong các tờ khai hải quan.

Các thể nhân kinh tế được thành lập bên ngoài EU chỉ phải được cấp số EORI nếu họ nộp tờ khai hải quan, tờ khai Tóm tắt Nhập cảnh (ENS) hoặc tờ khai Tóm tắt Xuất cảnh (EXS).

Việc thực hiện EORI sẽ đảm bảo rằng các biện pháp tăng cường an ninh được đưa ra bởi Quy định An ninh sửa đổi (Quy định (EC) số 648/2005 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-117 04/05/2005) (CELEX 32005R0648)) của Bộ luật Hải quan Cộng đồng trước đây và Bộ luật Hải quan Liên minh hiện tại, sẽ hiệu quả hơn, vì EO có thể được xác định bằng cách tham chiếu một số duy nhất, áp dụng chung cho tất cả các Quốc gia Thành viên EU.

Tóm tắt tờ khai nhập cảnh

Bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 năm 2011, các đối tượng vận chuyển hàng hóa vào lãnh thổ hải quan của EU cần phải cung cấp trước thông tin hàng hóa tại cơ quan hải quan đầu tiên nhập cảnh vào EU. Thông tin này được cung cấp thông qua tờ khai Tóm tắt Nhập cảnh (ENS) mà đối tượng vận chuyển hàng hóa cần phải nộp trước, mặc dù trong một số trường hợp, thông tin này cũng có thể được thực hiện bởi người nhập khẩu-người nhận hàng hoặc đại diện của người vận chuyển hoặc nhà nhập khẩu. Tờ khai ENS phải được nộp ngay cả khi hàng hóa không được nhập khẩu vào EU.

Thời hạn nộp ENS thay đổi tùy theo phương thức vận tải đưa hàng hóa vào lãnh thổ hải quan của EU:

- Vận chuyển hàng container: ít nhất 24 giờ trước khi bắt đầu xếp hàng tại cảng xếp hàng nước ngoài.
- Vận chuyển hàng rời: ít nhất 4 giờ trước khi đến.
- Vận chuyển đường biển ngắn: ít nhất 2 giờ trước khi đến.
- Vận chuyển hàng không chặng ngắn (thời gian dưới 4 giờ): ít nhất tính đến thời điểm máy bay thực tế cất cánh.
- Vận chuyển hàng không chặng dài (thời gian từ 4 giờ trở lên): ít nhất 4 giờ trước khi đến sân bay đầu tiên trong lãnh thổ hải quan của Liên minh.
- Vận chuyển bằng Đường bộ: ít nhất 1 giờ trước khi đến.

Một phần thông tin mà người vận chuyển phải đưa vào ENS đến từ các chứng từ do người xuất khẩu xuất phát: vận đơn, hóa đơn thương mại ... vì vậy điều quan trọng là chúng phải đến được với bên chịu trách nhiệm về việc nộp ENS kịp thời và chính xác. cách thức.

Tờ khai ENS thuộc phạm vi của Hệ thống Kiểm soát Nhập khẩu (ICS) thực thi từ ngày 1 tháng 1 năm 2011, như một phần của An ninh sửa đổi tại Quy định (EC) số 648/2005 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng . UCC đã đưa ra một số thay đổi trong tờ khai này nhằm thu thập thông tin chi tiết để phân tích rủi ro. Các thông số kỹ thuật chi tiết được xác định vào năm 2017 và 2018.

Thủ tục nhập khẩu

Hàng hóa nhập khẩu vào lãnh thổ hải quan của EU phải kèm theo một tờ khai tóm tắt, được xuất trình cho cơ quan hải quan nơi dỡ hàng hóa. Sau đó, hàng hóa được đưa vào lưu kho tạm thời (không quá 90 ngày trong mọi trường hợp), hàng hóa được lưu giữ dưới sự giám sát của hải quan cho đến khi thực hiện một trong các thủ tục hải quan sau đây hoặc tái xuất:

1. Cho lưu thông tự do

Hàng hóa được lưu thông tự do khi các điều kiện liên quan đến nhập khẩu vào EU đã được thực hiện đầy đủ (nộp thuế quan và các khoản phí khác, nếu thích hợp, áp dụng các biện pháp chính sách thương mại phi thuế quan và hoàn thành các thủ tục khác liên quan đến nhập khẩu của hàng hoá). Việc phát hành để lưu thông tự do trao cho các hàng hóa không thuộc Liên minh tình trạng hải quan của “hàng hóa Liên minh”.

Sau khi các loại thuế nêu trên cũng như thuế giá trị gia tăng (VAT) và thuế tiêu thụ đặc biệt hiện hành đã hoàn thành, hàng hóa sẽ giải phóng 'đưa đi tiêu thụ', do hàng hóa đã đáp ứng các điều kiện để tiêu thụ tại quốc gia thành viên đó.

2. Các thủ tục đặc biệt: Hàng hóa có thể được liệt kê theo các thủ tục đặc biệt nào sau đây:

Quá cảnh, bao gồm quá cảnh bên ngoài và bên trong:

- Quá cảnh bên ngoài: hàng hóa không thuộc Liên minh có thể được di chuyển từ điểm này đến điểm khác trong lãnh thổ hải quan của Liên minh mà không phải chịu thuế nhập khẩu, các khoản phí khác liên quan đến việc nhập khẩu hàng hóa (nghĩa là

thuế nội địa) và các hợp đồng chính sách thương mại, do đó chuyển thủ tục thông quan cho cơ quan hải quan nơi đến.

- **Quá cảnh nội bộ:** Hàng hóa của Liên minh có thể được di chuyển từ điểm này đến điểm khác trong lãnh thổ hải quan của Liên minh, đi qua một quốc gia hoặc vùng lãnh thổ bên ngoài lãnh thổ hải quan đó, mà không có bất kỳ thay đổi nào về tình trạng hải quan của chúng.

Kho lưu trữ, bao gồm kho hải quan và các khu tự do:

- **Lưu kho hải quan:** hàng hóa không thuộc Liên minh có thể được lưu trữ tại cơ sở hoặc bất kỳ địa điểm nào khác được cơ quan hải quan cho phép và chịu sự giám sát hải quan ('kho hải quan') mà không phải chịu thuế nhập khẩu, các khoản phí khác liên quan đến việc nhập khẩu hàng hóa và các biện pháp chính sách thương mại.

- **Các khu vực tự do:** Các Quốc gia Thành viên có thể chỉ định các phần lãnh thổ hải quan của Liên minh là các khu vực tự do. Đó là các khu vực đặc biệt trong lãnh thổ hải quan của Liên minh, nơi hàng hóa có thể được đưa vào miễn thuế nhập khẩu, các khoản phí khác (tức là thuế nội địa) và các biện pháp chính sách thương mại, cho đến khi chúng được hải quan chấp thuận ví dụ như đưa vào xử lý hoặc đóng gói lại.

Sử dụng cụ thể, bao gồm tiếp nhận tạm thời và sử dụng cuối cùng:

- **Tạm thời tiếp nhận:** hàng hóa không thuộc Liên minh dự định tái xuất có thể được sử dụng cụ thể trong lãnh thổ hải quan của Liên minh, được miễn giảm toàn bộ hoặc một phần thuế nhập khẩu và không phải chịu các khoản phí khác như thuế nội bộ và các biện pháp chính sách thương mại. Quy trình này chỉ có thể được sử dụng với điều kiện hàng hóa không được sử dụng để thay đổi. Thời hạn tối đa mà hàng hóa có thể áp dụng theo theo thủ tục này là 2 năm.

- **Sử dụng cuối cùng:** hàng hóa có thể được đưa ra lưu thông tự do theo diện miễn thuế hoặc giảm thuế tùy theo mục đích sử dụng cụ thể.

Xử lý gia công, bao gồm xử lý bên trong và bên ngoài:

- **Gia công nội địa:** hàng hoá được nhập khẩu vào Liên minh để được sử dụng trong lãnh thổ hải quan của Liên minh trong một hoặc nhiều hoạt động gia công mà không phải chịu thuế nhập khẩu, thuế và các biện pháp chính sách thương mại. Cơ quan hải quan quy định cụ thể thời hạn làm thủ tục nhập cảnh. Trường hợp thành phẩm cuối

cùng không được xuất khẩu, những sản phẩm cuối cùng này sẽ phải chịu các khoản thuế và biện pháp phù hợp.

- Gia công bên ngoài: Hàng hoá của Liên minh có thể được tạm xuất từ lãnh thổ hải quan của Liên minh để thực hiện các hoạt động gia công. Các sản phẩm chế biến từ hàng hóa đó có thể được đưa ra lưu thông tự do với thuế nhập khẩu được giảm toàn bộ hoặc một phần.

Các tài liệu hướng dẫn của Ủy ban Châu Âu, Liên minh Thuế và Hải quan, UCC: <https://ec.europa.eu/taxation%20customs/business/union-customs-code/ucc-%20guidance-documents%20en#import%20and%20entry>

Tờ khai hải quan - SAD (Hồ sơ hành chính một cửa)

Việc hàng hóa được hải quan nào chấp thuận hoặc thực hiện bằng bộ Hồ sơ hành chính một cửa (SAD), đây là mẫu hồ sơ chung cho tất cả các Quốc gia thành viên EU theo Bộ luật Hải quan của Liên minh và Đạo luật được ủy quyền chuyển tiếp (Quy định của Ủy ban (EU)) 2016/341) trong khi môi trường hải quan điện tử được triển khai đồng bộ.

Người nhập khẩu hoặc đại diện có thể xuất trình SAD cho cơ quan hải quan. Việc đại diện có thể là:

- Đại diện trực tiếp: đứng tên đại diện, thay mặt, người khác;
- Đại diện gián tiếp: nhân danh đại diện nhưng thay cho người khác.

SAD có thể được thực hiện bởi:

- Các phương tiện điện tử được liên kết trực tiếp với cơ quan hải quan (mỗi quốc gia thành viên có thể có hệ thống riêng của mình);
- Hoặc gửi đến văn phòng hải quan được chỉ định.

Ủy ban Châu Âu, Liên minh Thuế và Hải quan, Hướng dẫn SAD trong giai đoạn chuyển tiếp UCC: <https://ec.europa.eu/taxation%20customs/sites/taxation/files/docs/body/guidanc%20e%20transitional%20sad%20en.pdf>

Xác định giá trị cho mục đích hải quan (Định giá hải quan)

Cơ quan hải quan sử dụng giá trị của hàng hóa nhập khẩu như một trong những yếu tố để đánh giá mức thuế (nợ hải quan), phải hoàn tất khi hàng hóa có thể vào EU, vì hầu

hết thuế hải quan và thuế VAT được tính bằng phần trăm giá trị của hàng hóa được khai báo.

Định giá hải quan dựa trên khái niệm 'giá trị giao dịch', là giá trị thương mại của hàng hóa tại điểm nhập cảnh vào EU. Nói chung, giá trị này là tổng số tiền của giá mua và chi phí giao hàng tính đến thời điểm hàng hóa vào lãnh thổ hải quan. Giá trị này không phải lúc nào cũng bằng với giá ghi trên hợp đồng mua bán và có thể được điều chỉnh cụ thể.

Phân loại hàng hóa theo mã

Việc phân loại chính xác một sản phẩm cụ thể theo mã thuế quan là bước đầu tiên để có được thông tin liên quan về sản phẩm đó, chẳng hạn như:

- Mức thuế suất và các loại thuế áp dụng khác đối với xuất nhập khẩu;
- Khả năng áp dụng các biện pháp nhất định như chống bán phá giá;
- Thống kê ngoại thương;
- Các thủ tục xuất nhập khẩu và các yêu cầu phi thuế quan khác.

Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa hay “HS” (Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa) là một danh mục thuế quan phát triển bởi Tổ chức Hải quan Thế giới (WCO), bao gồm khoảng 5.000 nhóm hàng hóa, được sắp xếp theo Phần, Chương (2 chữ số), Nhóm (4 chữ số) và phân nhóm (6 chữ số). Logic của việc phân loại sản phẩm dựa trên cấu trúc phân tầng. Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc giải thích thống nhất, HS được hỗ trợ bởi các quy tắc thực hiện và ghi chú giải thích.

Liên minh châu Âu và các nước thành viên áp dụng Hệ thống hài hòa để phân loại thuế quan. Hệ thống này được hơn 200 quốc gia sử dụng làm cơ sở cho các biểu thuế hải quan và thống kê thương mại quốc tế.

Danh mục thuế quan (CN) là hệ thống mã hóa của Liên minh châu Âu để phân loại sản phẩm, được xây dựng để đáp ứng các yêu cầu của cả Biểu thuế hải quan chung và thống kê thương mại quốc tế và nội khối EU. Nó là một hệ thống mã hóa 8 chữ số, bao gồm danh mục HS với các phân nhóm xa hơn của EU.

Biểu thuế quan tích hợp của Cộng đồng Châu Âu (TARIC) xác định hàng hóa nhằm bao gồm tất cả các chính sách thương mại và các biện pháp thuế quan áp dụng tại EU

(chẳng hạn như tạm ngừng áp dụng thuế, chống bán phá giá,...). Cấu trúc của nó dựa trên mã gồm 8 chữ số của CN và trên hai chữ số bổ sung (phân nhóm Taric), như được mô tả trong ví dụ thiết bị và dụng cụ để quan trắc (kể cả quan trắc ảnh), dùng cho thủy văn học, hải dương học, thủy học, khí tượng học hoặc địa lý học, trừ la bàn, máy đo xa: 9015; 9015.10; 9015.10.10; 9015.10.10.10 ; 9015.10.10.90.

<https://ec.europa.eu/taxation%20customs/business/calculation-customs-%20duties/what-is-common-customs-tariff/harmonized-system-general-%20information%20en>

EU thành lập Bộ phận Thực thi và giám sát để quản lý việc thực hiện nhập khẩu vào EU theo quy định: <https://ec.europa.eu/trade/policy/policy-making/enforcement-and-protection/>

Ủy ban Châu Âu, Thương mại, Chính sách Nông nghiệp và Thương mại: https://ec.europa.eu/trade/policy/index_en.htm

Ủy ban Châu Âu, Thương mại, Hệ thống tích hợp để quản lý giấy phép nhập khẩu hàng dệt, may và các sản phẩm thép: <https://webgate.ec.europa.eu/siglbo/public/reports/>

Quy chế nhập khẩu

EU, với tư cách là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), áp dụng quy tắc “nhập khẩu tự do” cho Chế độ Nhập khẩu Thông thường của mình. Trên nguyên tắc này, EU khuyến khích các chính sách thương mại tự do để giảm bớt luồng hàng hóa và dịch vụ qua biên giới của mình, thực hiện các nguyên tắc về thuế quan ràng buộc và không phân biệt đối xử giữa các đối tác thương mại.

Tuy nhiên, có một số ngoại lệ đối với quy tắc chung này, trong đó EU thực hiện các Công cụ Phòng vệ Thương mại được xây dựng sau một số Hiệp định của WTO công nhận quyền của các thành viên trong việc chống lại các hành vi thương mại không công bằng. Các công cụ do EU đặt ra như sau:

1. Các biện pháp giám sát không phải là các công cụ hạn chế nhập khẩu mà là một hệ thống các giấy phép nhập khẩu bắt buộc do các cơ quan có thẩm quyền của các quốc gia thành viên EU cấp cho các mục đích giám sát. Các biện pháp này chủ yếu được áp dụng trên một số sản phẩm nông nghiệp, dệt may và thép.

2. Giới hạn Định lượng nhập khẩu một số sản phẩm có xuất xứ từ các nước thứ ba nhất định nhằm bảo vệ các nhà sản xuất châu Âu chống lại việc nhập khẩu với khối lượng lớn với mức giá rất thấp.

3. Các biện pháp tự vệ được áp dụng theo từng trường hợp cụ thể đối với hàng hóa nhập khẩu gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại cho ngành công nghiệp EU. Các biện pháp bao gồm hạn chế tạm thời và khẩn cấp đối với một số mặt hàng nhập khẩu cụ thể. Thủ tục áp đặt các biện pháp này có thể được bắt đầu theo yêu cầu của quốc gia thành viên hoặc theo sáng kiến của Ủy ban Châu Âu; tuy nhiên ngành công nghiệp không thể trực tiếp đưa ra yêu cầu. Song các biện pháp cũng phải tuân theo Hiệp định về các biện pháp tự vệ của WTO.

Các hạn chế nhập khẩu được thực hiện trong các lĩnh vực sau:

A. Sản phẩm nông nghiệp

Nhập khẩu vào EU một số sản phẩm nông nghiệp nhất định có thể phải xuất trình giấy chứng nhận nhập khẩu do cơ quan có thẩm quyền của các quốc gia thành viên EU cấp, trước khi được thông quan để lưu thông tự do, theo yêu cầu của nhà nhập khẩu và có thể hoàn lại tiền đặt cọc khi cung cấp bằng chứng về nhập khẩu.

Giấy chứng nhận nhập khẩu phục vụ một số mục đích như giám sát dòng chảy thương mại và cung cấp cho việc quản lý hạn ngạch thuế quan hoặc các biện pháp tự vệ.

Ủy ban Châu Âu, Thương mại, Chính sách Nông nghiệp và Thương mại: https://ec.europa.eu/trade/policy/index_en.htm

B. Dệt may

Chế độ nhập khẩu hàng dệt may vào EU là tự do.

Ủy ban Châu Âu, Thương mại, Ngành dệt may: <http://trade.ec.europa.eu/sigl/>

Ủy ban Châu Âu, Thương mại, Hệ thống tích hợp để quản lý giấy phép nhập khẩu hàng dệt, may và các sản phẩm thép: <http://trade.ec.europa.eu/sigl/>

C. Sản phẩm sắt, thép và nhôm

Nhập khẩu vào EU một số sản phẩm sắt, thép và nhôm phải tuân theo các biện pháp kiểm soát khác nhau, có thể bao gồm trong chương trình giám sát của Liên minh Châu Âu trước đó hoặc trong hệ thống kiểm tra kép có hoặc không bị hạn chế số lượng.

Các chương trình khác nhau được áp dụng tùy thuộc vào quốc gia xuất xứ và loại sản phẩm.

Ủy ban Châu Âu, Thương mại, Lĩnh vực thép: <http://trade.ec.europa.eu/sigl/info/steel.htm>

Thực phẩm và thức ăn chăn nuôi

- Dinh dưỡng động vật: <https://ec.europa.eu/food/safety/animal-feed%20en>

- Luật thực phẩm chung:

http://ec.europa.eu/food/safety/general_food_la_w/index_en.htm

- Tài liệu Hướng dẫn - Các câu hỏi chính liên quan đến các yêu cầu nhập khẩu và các quy định mới về vệ sinh thực phẩm và kiểm soát thực phẩm chính thức: <https://ec.europa.eu/food/select-language?destination=/node/1>

Mục tiêu trọng tâm của luật pháp EU về an toàn thực phẩm là đảm bảo mức độ bảo vệ cao đối với sức khỏe con người và lợi ích của người tiêu dùng liên quan đến thực phẩm, trong khi các quy tắc của EU về thức ăn chăn nuôi là nhằm mục đích bảo vệ sức khỏe con người và động vật, và một phần bảo vệ môi trường.

* Quy định (EC) số 178/2002 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-31 01/02/2002) (CELEX 32002R0178) đưa ra các nguyên tắc và yêu cầu chung của Luật Thực phẩm, và bao gồm tất cả các giai đoạn sản xuất và phân phối của thực phẩm / thức ăn chăn nuôi. Các nhà nhập khẩu thực phẩm thức ăn chăn nuôi sẽ được yêu cầu xác định và đăng ký sản phẩm được nhập khẩu từ nước xuất xứ nào, nhằm đáp ứng các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc.

* Cơ quan An toàn Thực phẩm Châu Âu (EFSA) cung cấp cho Ủy ban Châu Âu lời khuyên khoa học độc lập về tất cả các vấn đề có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến an toàn thực phẩm. Đây là một thực thể pháp lý riêng biệt, độc lập với các thể chế khác của EU.

Nhập khẩu thực phẩm phải tuân thủ các điều kiện và biện pháp chung, bao gồm:

- Các nguyên tắc và yêu cầu chung của Luật Thực phẩm được thiết lập trong Quy định (EC) số 178/2002 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng.

- Các quy tắc vệ sinh thực phẩm chung và quy cách vệ sinh đối với thực phẩm có nguồn gốc động vật theo Quy định (EC) số 852/2004 và số 853/2004 của Nghị viện

Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-139 30/04/2004) (CELEX 32004R0852) (CELEX 32004R0853), tương ứng.

- Các biện pháp liên quan đến sự hiện diện của dư lượng, thuốc trừ sâu, thuốc thú y và các chất gây ô nhiễm trong và trên thực phẩm.
- Các điều khoản đặc biệt liên quan đến thực phẩm và thức ăn đã biến đổi gen, protein sinh học và thực phẩm mới.
- Các quy tắc đặc biệt đối với một số nhóm sản phẩm thực phẩm (ví dụ: nước khoáng, ca cao, thực phẩm đông lạnh nhanh) và thực phẩm nhằm đáp ứng các yêu cầu dinh dưỡng cụ thể của các nhóm dân cư cụ thể (ví dụ: thực phẩm cho trẻ sơ sinh và trẻ nhỏ).
- Các yêu cầu về tiếp thị và ghi nhãn cụ thể đối với nguyên liệu thức ăn chăn nuôi, thức ăn hỗn hợp và thức ăn chăn nuôi dành cho các mục đích dinh dưỡng cụ thể.
- Các điều kiện chung về vật liệu và vật phẩm dự định tiếp xúc với thực phẩm.
- Kiểm soát chính thức để đảm bảo tuân thủ các quy định của EU về thực phẩm và thức ăn chăn nuôi.

Nếu một vấn đề có khả năng gây ra nguy cơ nghiêm trọng cho sức khỏe con người hoặc động vật hoặc môi trường xuất hiện và/hoặc lan rộng trên lãnh thổ của một nước thứ ba, Ủy ban Châu Âu có thể ngay lập tức, tùy theo mức độ nghiêm trọng của tình hình, áp dụng các biện pháp bảo vệ, điều kiện đặc biệt hoặc đình chỉ nhập khẩu các sản phẩm từ toàn bộ hoặc một phần của nước thứ ba có liên quan.

Kiểm dịch thú y

Luật y tế của EU đối với động vật và sản phẩm có nguồn gốc động vật nhằm mục đích bảo vệ và nâng cao tình trạng sức khỏe của động vật (đặc biệt là động vật sản xuất thực phẩm). Nhập khẩu động vật và sản phẩm có nguồn gốc động vật phải phù hợp với các tiêu chuẩn sức khỏe thích hợp và các nghĩa vụ quốc tế.

Động vật và sản phẩm có nguồn gốc động vật phải tuân thủ một số quy tắc chung, bao gồm:

- Nước thứ ba xuất khẩu phải nằm trong danh sách các nước đủ điều kiện và được phép xuất khẩu loại sản phẩm hoặc động vật có liên quan sang EU;
- Sản phẩm có nguồn gốc động vật chỉ có thể được nhập khẩu vào EU nếu chúng đến từ các cơ sở chế biến được chấp thuận của nước xuất khẩu thứ ba;

- Động vật và sản phẩm động vật khi nhập khẩu vào EU phải đi kèm giấy chứng nhận sức khỏe được bác sĩ thú y của cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu xác nhận;
- Mỗi chuyến hàng phải được kiểm soát sức khỏe tại Trạm Kiểm tra Biên giới quốc gia thành viên (BIP) được chỉ định.

Tuy nhiên, các nhà chức trách châu Âu có thể hành động ngay lập tức bằng cách áp dụng các biện pháp bảo vệ tạm thời trong trường hợp dịch bệnh bùng phát ở nước thứ ba gây ra mối đe dọa nghiêm trọng đối với động vật hoặc sức khỏe cộng đồng. Các biện pháp này có thể bao gồm việc đình chỉ nhập khẩu từ toàn bộ hoặc một phần lãnh thổ liên quan hoặc áp dụng các điều kiện đặc biệt đối với các sản phẩm từ lãnh thổ đó.

Ủy ban Châu Âu, Sức khỏe và An toàn Thực phẩm, Bảo vệ Thực vật:
http://ec.europa.eu/food/plant/plant_health_biosa_fety/index_en.htm

Kiểm dịch thực vật

Mục tiêu chính của các biện pháp chăm kiểm dịch thực vật là ngăn chặn sự xâm nhập và / hoặc lây lan của sâu bệnh và sinh vật gây hại cho thực vật hoặc các sản phẩm thực vật trên khắp EU. Chỉ thị của Hội đồng 2000/29/EC (OJ L-169 10/07/2000) (CELEX 32000L0029) thiết lập luật cơ bản trong lĩnh vực này dựa trên các nguyên tắc của Công ước Bảo vệ Thực vật Quốc tế (IPPC)-Tổ chức FAO và Hiệp định của Tổ chức Thương mại Thế giới về các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật.

Nhập khẩu thực vật và sản phẩm thực vật phải tuân thủ các biện pháp kiểm dịch thực vật nhất định , về cơ bản yêu cầu hàng hóa phải:

- Kèm theo giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật do các cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu cấp;
- Qua kiểm tra hải quan tại Trạm Kiểm tra Biên giới được chỉ định tại điểm nhập cảnh vào EU;
- Được nhập khẩu vào EU bởi một nhà nhập khẩu đã đăng ký với Cơ quan đăng ký chính thức của Quốc gia Thành viên; và
- Được thông báo cho cơ quan hải quan trước khi đến điểm nhập cảnh.

Trường hợp các lô hàng thực vật hoặc sản phẩm thực vật có xuất xứ từ các nước thứ ba, có thể gây rủi ro cho lãnh thổ của EU, các quốc gia thành viên hoặc chính EU có thể áp dụng các biện pháp khẩn cấp tạm thời.

Bên cạnh những quy định bắt buộc này, việc đưa hạt giống và vật liệu nhân giống cây trồng vào thị trường EU phải tuân thủ các yêu cầu tiếp thị cụ thể được thiết kế để đảm bảo các sản phẩm này đáp ứng các tiêu chí về sức khỏe và chất lượng cao. Luật của EU thiết lập các điều kiện cụ thể đối với Cây lấy dầu và sợi, Ngũ cốc, Rau, Khoai tây giống, Hạt giống củ cải, Cây nho, Cây ăn quả, Cây làm thức ăn gia súc, Cây cảnh và Rừng.

Hơn nữa, luật pháp của EU cũng thiết lập một hệ thống bảo vệ quyền đối với giống cây trồng. Văn phòng Giống cây trồng Cộng đồng (CPVO) triển khai và áp dụng hệ thống quản lý quyền sở hữu trí tuệ này.

Sức khỏe cộng đồng

Ủy ban Châu Âu, Sức khỏe và An toàn Thực phẩm, Sức khỏe Cộng đồng: <http://ec.europa.eu/health/index.en.htm>

Ủy ban Châu Âu, Thị trường nội khối, Công nghiệp, Doanh nhân và Doanh nghiệp vừa và nhỏ, Tiền chất ma túy: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/chemicals/legislation/index.en.htm>

Ủy ban Châu Âu, Liên minh Thuế và Hải quan, Kiểm soát tiền chất ma túy: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/drugs_precursors/index.en.htm

Liên minh châu Âu có nhiệm vụ đảm bảo mức độ bảo vệ sức khỏe con người tốt nhất như đã quy định trong các hiệp ước châu Âu.

Hệ thống vệ sinh dịch tễ bao gồm các biện pháp được thực hiện ở cấp độ các quốc gia thành viên và EU, được thiết kế để đối đầu với các mối đe dọa sức khỏe lớn:

- Giám sát và kiểm soát các bệnh truyền nhiễm, chẳng hạn như Hội chứng hô hấp cấp tính nặng (SARS) và đại dịch cúm, để ngăn chặn sự lây lan của chúng.
- Chính sách kiểm soát các vấn đề sức khỏe liên quan đến lối sống không lành mạnh, chẳng hạn như thuốc lá, và / hoặc ma túy và các chất gây nghiện

Ngoài ra, Quy định của Hội đồng (EC) số 111/2005 (OJ L-22 26/01/2005) (CELEX 32005R0111) thiết lập các quy tắc giám sát buôn bán tiền chất ma túy với mục đích tránh sử dụng bất hợp pháp một số chất hóa học trong sản xuất thuốc gây nghiện và chất hướng thần.

Bảo vệ môi trường

Môi trường là một trong những ưu tiên hàng đầu của Liên minh châu Âu. Do đó, tất cả các chính sách liên quan của EU (ví dụ như nông nghiệp, phát triển, năng lượng, thủy sản, công nghiệp, giao thông) đều phải tính đến tác động của chúng đối với môi trường.

A. Hóa chất

Quy định (EC) số 1907/2006 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-396 30/12/2006) (CELEX 32006R1907) liên quan đến Đăng ký, Đánh giá, Cấp phép và Hạn chế Hóa chất (REACH) đã được thông qua vào tháng 12/2006.

Về nguyên tắc, REACH áp dụng cho tất cả các hóa chất: không chỉ cho những hóa chất được sử dụng trong các quy trình công nghiệp mà còn trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta, ví dụ như trong các sản phẩm tẩy rửa, sơn,... cũng như trong các mặt hàng như quần áo, đồ nội thất và thiết bị điện.

Cơ quan Hóa chất Châu Âu (ECHA) là điểm trung tâm trong hệ thống REACH. Cơ quan này sẽ quản lý và điều phối các quy trình đăng ký, đánh giá, cấp phép và hạn chế các chất hóa học để đảm bảo sự thống nhất trong quản lý hóa chất trên toàn Liên minh Châu Âu.

Thông tin chi tiết: <https://echa.europa.eu/regulations/reach/understanding-reach>



Nhập khẩu hóa chất nguy hiểm vào Liên minh Châu Âu phải tuân các biện pháp kiểm soát theo Quy định (EU) số 649/2012 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-201 27/07/2012) (CELEX 32012R0649) thực hiện theo Công ước Rotterdam về Thủ

tục đồng ý được thông báo trước (PIC) đối với một số hóa chất độc hại và thuốc trừ sâu trong thương mại quốc tế.

Cả thông tin liên quan đến yêu cầu nhập khẩu có trong Hóa chất tuân theo PIC trên



trang web của Cơ quan Hóa chất Châu Âu (ECHA). Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Buôn bán Hóa chất Nguy hiểm <http://ec.europa.eu/enosystem/chemicals/trade dangerous/index en.htm>

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, POP -

Các chất ô nhiễm hữu cơ khó phân hủy:

<http://ec.europa.eu/enosystem/chemicals/international conventions/index en.htm>

Kiểm soát các chất ô nhiễm hữu cơ khó phân hủy

Nhập khẩu các chất ô nhiễm hữu cơ khó phân hủy (POP) vào EU phải tuân theo các biện pháp kiểm soát nhằm loại bỏ hoặc giảm thiểu việc sử dụng các sản phẩm này. Do đó, Quy chế (EU) 2019/1021 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJL-169/25/06/2019) (CELEX 32019R1021) thực hiện các điều khoản được đưa ra bởi Công ước Stockholm về POP và Nghị định thư của UNECE về ô nhiễm không khí xuyên biên giới tầm xa (CLRTAP).

Phân loại, Ghi nhãn và Đóng gói (CLP) của các chất và hỗn hợp.

Trước khi đưa vào thị trường EU, hóa chất phải được phân loại, dán nhãn và đóng gói theo Quy định (EC) số 1272/2008.

Quy định này đưa ra một hệ thống mới dựa trên Hệ thống hài hòa toàn cầu của Liên hợp quốc (GHS) thiết lập việc phân loại hóa chất theo đặc tính nguy hiểm của chúng. Nó cũng xác định các chữ tượng hình và các thông báo khác phải xuất hiện trên nhãn của các chất.

Thông tin thêm có sẵn tại Cơ quan Hóa chất Châu Âu (ECHA) - trang web CL: <https://www.echa.europa.eu/web/guest/regulations/clp/understanding-clp>

Thuốc bảo vệ thực vật và sản phẩm diệt khuẩn

Quy định (EC) số 1107/2009 của Nghị viện Châu Âu đưa ra các điều kiện để được cấp phép các sản phẩm bảo vệ thực vật ở dạng thương mại, phê duyệt các chất hoạt tính, chất an toàn và chất kết hợp mà chứa hoặc bao gồm, cũng như các quy tắc để đưa chúng ra thị trường, sử dụng và kiểm soát trong EU.

Việc đưa vào thị trường EU các sản phẩm diệt khuẩn (tức là chất khử trùng được sử dụng trong các lĩnh vực khác nhau, hóa chất dùng để bảo quản sản phẩm và nguyên liệu, thuốc trừ sâu phi nông nghiệp và các sản phẩm chống hà sử dụng trên vỏ tàu thuyền phải tuân theo các yêu cầu được thiết lập trong Quy định (EU) số 528/2012 của Nghị viện Châu Âu (OJ L-167 27/06/2012): <http://ec.europa.eu/food/plant/plantprotection>

Chất tẩy rửa

Chất tẩy rửa và chất hoạt động bề mặt cho chất tẩy rửa phải tuân thủ các quy định về khả năng phân hủy sinh học và ghi nhãn được quy định trong Quy định (EC) số 648/2004 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-104 08/04/2004) (CELEX 32004R0648) được thiết kế để đảm bảo mức độ bảo vệ môi trường cao, đặc biệt là môi trường nước và sức khỏe con người.

Thông tin Chất tẩy rửa tại trang ủy ban Châu Âu, Thị trường nội khối, Công nghiệp, Doanh nhân và DNVVN: <http://ec.europa.eu/growth/sectors/chemicals/legislation/indexen.htm>

Phân bón

Quy định (EC) số 2003/2003 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-304 121/11/2003) (CELEX 32003R2003) bao gồm các điều khoản liên quan đến việc đưa phân bón vào thị trường EU, tức là các điều kiện để chỉ định Phân bón EC', cũng như các quy định liên quan đến nhãn mác và bao bì của chúng.

Thông tin về phân bón, Ủy ban Châu Âu, Thị trường nội khối, Công nghiệp, Doanh nhân và DNVVN:

<http://ec.europa.eu/growth/sectors/chemicals/legislation/indexen.htm>

B. Các chất làm suy giảm tầng ôzôn (ODS)

Nhập khẩu các chất làm suy giảm tầng ôzôn (ODS) chỉ được phép vào EU với những điều kiện nhất định, phù hợp với các quy định của Quy định (EC) số 1005/2009 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng ngày 16 tháng 9 năm 2009 về các chất làm suy giảm tầng ôzôn (OJ L-286 31/10/2009) (CELEX 32009R1005): chúng phải được sử dụng cho mục đích sử dụng thiết yếu hoặc quan trọng, phải có nguồn gốc từ một quốc gia thứ ba của Nghị định thư Montreal 1987 về ODS và phải đi kèm với Giấy phép nhập khẩu do Tổng cục Môi trường EU cấp theo hạn ngạch được phê duyệt hàng năm. Hơn nữa, nhập khẩu các sản phẩm và thiết bị có chứa hoặc dựa vào ODS đều bị cấm.

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Bảo vệ Tầng Ôzôn:
<http://ec.europa.eu/clima/policies/ozone/indexen.htm>

D. Khí nhà kính có flo

Mục tiêu của Ủy ban Châu Âu là giảm phát thải khí nhà kính có fluor trong Nghị định thư Kyoto. Quy định (EC) số 842/2006 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-161 14/06/2006) (CELEX 32006R0842) quy định việc ngăn chặn và phục hồi tốt hơn; đào tạo và cấp chứng chỉ cho các tác nhân tham gia; báo cáo dữ liệu sản xuất, xuất nhập khẩu, ghi nhãn một số sản phẩm và thiết bị có chứa các loại khí đó. Nếu việc ngăn chặn và thu hồi là không thể thực hiện được, thì có một lệnh cấm tiếp thị.

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Khí nhà kính chứa flo:
<http://ec.europa.eu/clima/policies/f-gas/indexen.htm>

D. Bảo vệ các loài gặp nguy cấp (CITES)

Các biện pháp quản lý động vật hoang dã ở EU dựa trên Công ước năm 1973 về buôn bán quốc tế các loài động, thực vật hoang dã nguy cấp (CITES) nhằm đảm bảo rằng hoạt động buôn bán quốc tế đối với các loài động vật và thực vật này không phải là mối đe dọa đối với việc bảo tồn chúng.

Quy định của Hội đồng (EC) số 338/97 (OJ L-61 03/03/1997) (CELEX 31997R0338) thiết lập một hệ thống các giấy phép và chứng chỉ phải có trước khi có thể nhập khẩu các mẫu vật (hoặc các bộ phận hoặc dẫn xuất của chúng).

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Công ước CITES:
<http://ec.europa.eu/enosystem/cites/homeen.htm>

E. Kiểm soát và quản lý chất thải

Các nghĩa vụ đối với việc quản lý, thu hồi và xử lý đúng cách chất thải (ví dụ: phê duyệt hoặc đăng ký bắt buộc đối với các nhà điều hành kinh doanh ở các Quốc gia Thành viên) được quy định trong Chỉ thị 2008/98 / EC. Tham khảo thêm thông tin tại: <http://ec.europa.eu/enosystem/waste/index.htm>

Luật tham chiếu: Chỉ thị 2008/98 / EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng ngày 19 tháng 11 năm 2008 về chất thải (OJ L-312 22/11/2008) (CELEX 32008L0098)

Vận chuyển chất thải

Chất thải được đưa vào lãnh thổ của EU phải tuân theo các biện pháp kiểm soát theo Quy định (EC) số 1013/2006 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-190 12/07/2006) (CELEX 32006R1013) đối với các lô hàng chất thải. Quy định này thiết lập một hệ thống ủy quyền trước và thông báo bắt buộc đối với việc vận chuyển chất thải.

Bên cạnh đó, luật pháp của EU cũng đã thiết lập một hệ thống ủy quyền cụ thể trước đối với các lô hàng chất thải phóng xạ nhằm bảo vệ tốt hơn các nguy cơ của bức xạ ion hóa.

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Lô hàng Chất thải:

<http://ec.europa.eu/enosystem/waste/shipments/index.htm>

Chất thải bao bì

Để ngăn ngừa và giảm thiểu các vấn đề môi trường liên quan đến chất thải bao bì, Chỉ thị 94/62/EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-368 31/12/1994) (CELEX 31994L0062) đưa ra các yêu cầu thiết yếu đối với thành phần và tính chất có thể phục hồi của tất cả các bao bì được đưa vào thị trường EU:

- Bao bì phải có giá trị và trọng lượng tối thiểu để duy trì mức độ an toàn, vệ sinh và chấp nhận cần thiết cho sản phẩm/người tiêu dùng;
- Các chất độc hại trong bao bì phải được giảm thiểu và nồng độ các kim loại nặng không được vượt quá mức quy định;
- Bao bì phải phù hợp để tái sử dụng, phục hồi và tái chế

Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu gom, tái sử dụng và phục hồi, bao bì phải chỉ ra mục đích nhận dạng và phân loại bởi ngành liên quan đến bản chất của các vật liệu đóng gói được sử dụng. Bao bì phải có nhãn hiệu thích hợp.

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Chất thải Bao bì:

<http://ec.europa.eu/enosystem/waste/packagingindex.htm>

Chất thải từ thiết bị điện và điện tử (WEEE)

Chỉ thị 2011/65 / EU của Nghị viện Châu Âu (CELEX 32011L0065) về việc hạn chế sử dụng một số chất độc hại trong thiết bị điện và điện tử và Chỉ thị 2002/96/EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-37 13/02/2003) (CELEX 32002L0096) về thiết bị điện và điện tử thải ra nhằm mục đích ngăn chặn việc sản xuất và xử lý chất thải nguy hại và thúc đẩy tái sử dụng, tái chế và các hình thức khác của thu hồi các chất thải đó.

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Thiết bị Điện và Điện tử Chất thải:
<http://ec.europa.eu/enosystem/waste/weee/indexen.htm>

Ắc quy và bình tích áp

Chỉ thị 2006/66/ EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-26626/09/2006) (CELEX 32006L0066) về pin và ắc quy cũng như pin và ắc quy phế thải, nghiêm cấm tiếp thị các loại pin có chứa các chất độc hại và thiết lập các kế hoạch thu gom và tái chế.

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Pin:

<http://ec.europa.eu/enosystem/waste/bataries/index.htm>

Tiêu chuẩn tiếp thị đối với sản phẩm nông nghiệp và thủy sản

Các tiêu chuẩn tiếp thị chỉ được EU áp dụng đối với các sản phẩm nông nghiệp và thủy sản - mặt hàng tươi sống dành cho người tiêu dùng nhằm đảm bảo cùng một mức chất lượng cho tất cả các sản phẩm được đưa vào thị trường EU.

Quy định của Hội đồng (EU) số 1308/2013 (OJ L-347 20/12/2013) (CELEX 32013R1308) thiết lập một hệ thống tiếp thị chung cho tất cả các sản phẩm nông nghiệp liên quan. Hệ thống này có thể khác nhau tính đến các đặc điểm của từng sản phẩm liên quan đến các khía cạnh khác nhau: độ tươi, kích thước, chất lượng, cách trình bày, dung sai,...

Quy định của Hội đồng (EC) số 2406/96 (OJ L-334 23/12/1996) (CELEX 31996R2406) đưa ra các tiêu chuẩn tiếp thị chung cho một số sản phẩm thủy sản.

Các tiêu chuẩn có thể bao gồm phân loại theo chất lượng, kích thước hoặc trọng lượng, đóng gói, trình bày và ghi nhãn.

Các quốc gia thành viên có trách nhiệm đảm bảo rằng các sản phẩm nông nghiệp và thủy sản nhập khẩu tuân thủ các tiêu chuẩn tiếp thị này thông qua việc kiểm tra tài liệu và/hoặc thực tế.

Ủy ban Châu Âu, Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Thị trường Nông sản:
http://ec.europa.eu/agosystems/markets/index_en.htm

Sản phẩm từ sản xuất hữu cơ

Sản xuất hữu cơ là một chương trình tự nguyện nhằm đảm bảo rằng các sản phẩm nông nghiệp được sản xuất theo các phương pháp sản xuất nhất định theo Quy định của Hội đồng (EC) số 834/2007 (OJ L-189 20/07/2007) (CELEX 32007R0834) về Canh tác hữu cơ.

Mục tiêu của các tiêu chuẩn hữu cơ là tích hợp bảo tồn môi trường vào nông nghiệp và quảng bá các sản phẩm chất lượng.

Các sản phẩm tuân thủ các quy tắc của EU được phép mang biểu tượng nông nghiệp hữu cơ của EU, đảm bảo với người tiêu dùng rằng sản phẩm đã được sản xuất theo các tiêu chuẩn hữu cơ.

Việc sản xuất và đưa các sản phẩm có nhãn và biểu tượng hữu cơ vào thị trường EU tuân theo một quy trình chứng nhận phải được tuân thủ nghiêm ngặt.

Ủy ban Châu Âu, Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Canh tác Hữu cơ:
<https://ec.europa.eu/agosystemure/organic/indexen>

An toàn sản phẩm

Sự an toàn của các sản phẩm tiêu dùng được đảm bảo bởi một loạt luật pháp ngành và được bổ sung bởi Chỉ thị 2001/95/EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-11 15/01/2002) (CELEX 32001L0095) về An toàn Sản phẩm Chung.

Các nghĩa vụ sau đây được áp dụng đối với nhà sản xuất và nhà phân phối:

- Cung cấp các sản phẩm tuân thủ các yêu cầu an toàn chung;
- Thông báo cho người tiêu dùng về những rủi ro mà một sản phẩm có thể gây ra và các biện pháp phòng ngừa mà họ nên thực hiện;

- Thông báo cho các cơ quan có thẩm quyền được chỉ định ở các quốc gia thành viên nếu họ phát hiện ra rằng một sản phẩm là nguy hiểm và hợp tác với họ cùng hành động để tránh rủi ro cho người tiêu dùng

Việc giám sát và thực thi thị trường được thực hiện bởi các cơ quan có thẩm quyền được chỉ định tại các Quốc gia Thành viên với sự hỗ trợ của một số cơ chế được thiết lập ở cấp EU, đặc biệt là Trao đổi thông tin nhanh chóng giữa các Quốc gia Thành viên và Ủy ban Châu Âu về các sản phẩm gây ra rủi ro nghiêm trọng, được gọi là Hệ thống RAPEX

Chỉ thị An toàn Sản phẩm Chung áp dụng một cách bổ sung cho các sản phẩm được điều chỉnh bởi luật cụ thể của ngành, chẳng hạn như:

- Mỹ phẩm
- Dược phẩm
- Sản phẩm thuốc dùng cho người
- Sản phẩm thuốc dùng trong thú y
- Sản phẩm công nghiệp (hóa chất, thiết bị y tế, thiết bị điện, máy móc, phương tiện, thiết bị bảo vệ cá nhân, v.v.)
- Trách nhiệm đối với sản phẩm bị lỗi

Ngoài ra, Chỉ thị An toàn Sản phẩm Chung được bổ sung bởi Chỉ thị Hội đồng 87/357/EEC (OJ L-192 11/07/1987) (CELEX 31987L0357) liên quan đến các sản phẩm có vẻ khác so với sản phẩm gốc, gây nguy hiểm cho sức khỏe hoặc an toàn của người tiêu dùng.

Chỉ thị này áp dụng cho các sản phẩm không ăn được nhưng có thể dễ bị nhầm lẫn với thực phẩm bởi hình dáng, mùi hoặc bao bì của chúng.

Các quốc gia thành viên phải thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để ngăn cấm việc tiếp thị, nhập khẩu và sản xuất các sản phẩm đó. Việc kiểm tra phải được thực hiện để đảm bảo rằng không có sản phẩm nào như vậy được bán trên thị trường. Nếu một quốc gia thành viên cấm một sản phẩm theo các điều khoản của Chỉ thị này, quốc gia đó phải thông báo cho Ủy ban Châu Âu và cung cấp các chi tiết cần thiết để thông báo cho các quốc gia thành viên khác.

Tiêu chuẩn hóa kỹ thuật

Mục đích chính của hài hòa kỹ thuật trong EU là loại bỏ các rào cản kỹ thuật có thể dẫn đến sự khác biệt giữa các tiêu chuẩn kỹ thuật ở các quốc gia thành viên.

Nghị quyết của Hội đồng ngày 7 tháng 5 năm 1985 (OJ C-136 04/06/1985) đặt ra một cách tiếp cận mới để hài hòa kỹ thuật và tiêu chuẩn, với ba mục tiêu chính:

- Định nghĩa các quy tắc chung có thể áp dụng cho các ngành hoặc nhóm sản phẩm (các yêu cầu thiết yếu bắt buộc), cũng như các loại nguy cơ thiết lập các thủ tục đánh giá sự phù hợp thích hợp.
- Sự ra đời của nhãn hiệu CE

Các Chỉ thị Tiếp cận Mới đặt ra các yêu cầu chung về sức khỏe và an toàn, cũng như các thông số kỹ thuật để đáp ứng các yêu cầu chung này được tìm thấy trong các tiêu chuẩn áp dụng cho từng sản phẩm.

Chỉ thị Tiếp cận Toàn cầu đưa ra các nguyên tắc hướng dẫn cho chính sách của Liên minh về các thủ tục đánh giá sự phù hợp (hệ thống và trách nhiệm thử nghiệm và chứng nhận và các phòng thử nghiệm được công nhận nếu có).

Điều này giúp tránh các thủ tục ra quyết định kéo dài, đã thiết lập sự hài hòa kỹ thuật thông qua các chỉ thị rất chi tiết và kỹ thuật cho từng sản phẩm cụ thể rất khó thực hiện (Hướng dẫn tiếp cận cũ). Tuy nhiên, một số nhóm sản phẩm nhất định vẫn nằm trong Chỉ thị Tiếp cận Cũ: thực phẩm, xe có động cơ, hóa chất, mỹ phẩm, chất tẩy rửa, chất diệt khuẩn và các lĩnh vực dược phẩm.

Các nguyên tắc tiếp cận mới

- Sự hài hòa pháp luật (chỉ thị) được giới hạn ở các yêu cầu thiết yếu mà sản phẩm phải đáp ứng khi được đưa vào thị trường EU (chẳng hạn như sức khỏe, an toàn, bảo vệ người tiêu dùng và bảo vệ môi trường)
- Các thông số kỹ thuật của sản phẩm đáp ứng các yêu cầu thiết yếu có thể được quy định trong các tiêu chuẩn hài hòa do ba cơ quan tiêu chuẩn hóa độc lập đưa ra: Ủy ban Tiêu chuẩn hóa Châu Âu (CEN), Ủy ban Tiêu chuẩn hóa Kỹ thuật Điện Châu Âu (CENELEC) và Viện Tiêu chuẩn Viễn thông Châu Âu (ETSI)

- Việc áp dụng các tiêu chuẩn hài hòa hoặc các tiêu chuẩn khác vẫn là tự nguyện đối với các nhà sản xuất; tuy nhiên, các sản phẩm được sản xuất tuân theo các tiêu chuẩn hài hòa, được hưởng lợi từ giả định về sự phù hợp với các yêu cầu thiết yếu tương ứng
- Mỗi quốc gia thành viên đều có các cơ quan được thông báo chỉ định phụ trách các thủ tục đánh giá sự phù hợp khi có yêu cầu của bên thứ ba.

Ủy ban Châu Âu, Doanh nghiệp và Công nghiệp, Phương pháp Tiếp cận Mới, NANDO: <http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/>

Cách tiếp cận toàn cầu và quy trình đánh giá sự phù hợp

Chỉ thị tiếp cận toàn cầu thiết lập một loạt các thủ tục để đánh giá sự phù hợp của sản phẩm với các yêu cầu thiết yếu được quy định trong các chỉ thị về hài hòa kỹ thuật.

Đánh giá sự phù hợp do nhà sản xuất hoặc bên thứ ba (cơ quan được thông báo) thực hiện và liên quan đến giai đoạn thiết kế của sản phẩm, giai đoạn sản xuất của chúng hoặc cả hai.

Có tám thủ tục (modules) khác nhau bao gồm hai giai đoạn theo nhiều cách khác nhau: kiểm soát nội bộ sản xuất, đảm bảo toàn bộ chất lượng...

Nghị quyết của Hội đồng ngày 21/12/1989 (OJ C-010 16/01/1990) thiết lập các quy tắc mang tính hướng dẫn về chính sách đáng tin cậy của EU liên quan đánh giá sự đồng nhất, chẳng hạn như:

- Tổng quan việc sử dụng các tiêu chuẩn EU liên quan đến đảm bảo chất lượng
- Các thỏa thuận công nhận chung giữa EU và các nước thứ ba, có trình độ phát triển kỹ thuật tương đương và có cách tiếp cận tương thích liên quan đến đánh giá đồng nhất

Dấu “CE” về sự đồng nhất

Đa phần các Chỉ thị Tiếp cận mới đều quy định việc dán nhãn CE, điều này cho thấy rằng sản phẩm tuân thủ các yêu cầu thiết yếu theo tất cả các chỉ thị hiện hành và phải tuân theo quy trình đánh giá đồng nhất tương ứng. Dấu CE có một mẫu duy nhất bao gồm dấu “CE” và số định dạng của cơ quan được thông báo liên quan tới giai đoạn kiểm soát sản xuất khi bên thứ ba được yêu cầu, được dán vào chính sản phẩm, vào bao bì của sản phẩm hoặc vào tài liệu kèm theo; cho phép sản phẩm được bán tại thị trường EU.

Giám sát thị trường

Mỗi quốc gia thành viên thành lập các cơ quan có trách nhiệm kiểm tra xem các sản phẩm đưa ra thị trường có đáp ứng các yêu cầu và việc dán và sử dụng dấu CE có đúng hay không. Giám sát có thể bao gồm kiểm tra tài liệu và/hoặc kiểm tra thực tế.

Các nhà sản xuất ở các nước thứ ba phải chỉ định một đại diện ủy quyền được thành lập tại EU để thay mặt họ. Các nhà sản xuất chịu trách nhiệm thiết kế và sản xuất một sản phẩm phù hợp với tất cả các Chỉ thị hiện hành và thực hiện quy trình đánh giá đồng nhất bắt buộc.

Cơ quan hải quan sẽ đình chỉ việc giải phóng hàng hóa có nguy cơ ảnh hưởng nghiêm trọng đến sức khỏe, an toàn hoặc không kèm theo các tài liệu cần thiết.

Gói Thị trường Nội bộ mới cho hàng hóa

Khung pháp lý mới để hiện đại hóa Phương pháp tiếp cận mới đã được thông qua trong gói các biện pháp sau:

- Quy định (EC) số 764/2008 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng ngày 9/7/ 2008 quy định các thủ tục liên quan đến việc các quy tắc kỹ thuật quốc gia nhất định đối với các sản phẩm được tiếp thị hợp pháp tại một Quốc gia Thành viên khác và bãi bỏ Quyết định số 3052/95 /EC (OJ L-218 13/08/2008) (CELEX 32008R0764) (áp dụng từ ngày 13/05/2009)
- Quy định (EC) số 765/2008 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng ngày 9/7/ 2008 đặt ra các yêu cầu về công nhận và giám sát thị trường liên quan đến việc tiếp thị sản phẩm và bãi bỏ Quy định (EEC) số 339/93 (OJ L-218 13/08/2008) (CELEX 32008R0765) (áp dụng từ ngày 1/1/2010)
- Quyết định 768/2008 / EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng ngày 9/7/2008 về một khuôn khổ chung cho việc tiếp thị sản phẩm và bãi bỏ Quyết định của Hội đồng 93/465 / EEC (OJ L-218 13/08/2008)

Đề xuất mới này nhằm mục đích tháo gỡ những trở ngại còn lại đối với việc tự do lưu thông sản phẩm và đảm bảo rằng chỉ những sản phẩm an toàn mới được lưu thông trên toàn thị trường EU. Theo nghĩa này, các cấu trúc giám sát thị trường cũng như các thủ tục thử nghiệm, chứng nhận, cũng như sự công nhận của các cơ quan kiểm tra phải được củng cố.

Ủy ban Châu Âu, Doanh nghiệp và Công nghiệp, Phương pháp tiếp cận mới:

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/internal-market-forproducts/market-surveillance/indexen.htm>

Bao bì

Bao bì tiếp thị trong EU phải tuân thủ các yêu cầu chung nhằm bảo vệ môi trường, cũng như các quy định cụ thể được thiết kế để ngăn ngừa bất kỳ rủi ro nào đến sức khỏe của người tiêu dùng, ví dụ: Tái chế vật liệu, ngăn ngừa chất thải bao bì; Kích thước, số lượng danh nghĩa và công suất; Thành phần và các thành phần của vật liệu dự định tiếp xúc với thực phẩm.

Bao bì phải tuân thủ:

- Các yêu cầu chung liên quan đến bao bì và chất thải đóng gói, được quy định trong Chỉ thị 94/62 / EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-365 31/12/1994) (CELEX 31994L0062) ;
- Các quy định cụ thể liên quan đến định cỡ gói hàng, được thiết lập trong Chỉ thị Hội đồng 75/106 / EEC (OJ L-42 15/02/1975) (CELEX 31975L0106) và Chỉ thị Hội đồng 80/322 / EEC (OJ L-51 25/02/1980) (CELEX 31980L0232);

Các quy tắc cụ thể về số lượng danh nghĩa đối với các sản phẩm đóng gói sẵn, được quy định bởi Chỉ thị 2007/45 / EC của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-247 21/09/2007) (CELEX 32007L0045)

Các quy tắc đặc biệt đối với các nguyên liệu và vật phẩm dự định tiếp xúc với thực phẩm, được đề cập trong Quy định (EC) số 1935/2004 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng (OJ L-338 13/11/2004) (CELEX 32004R1935) .

Bên cạnh những quy định bắt buộc này, hàng nhập khẩu vào EU bao bì bằng gỗ và các sản phẩm thực vật khác có thể phải tuân theo các biện pháp kiểm dịch thực vật theo Chỉ thị của Hội đồng 2000/29 / EC (OJ L-169 10/07/2000) (CELEX 32000L0029) .

Liên quan đến đóng gói bằng gỗ, các quy định được đưa ra bởi Chỉ thị của Ủy ban 2004/2002 / EC (OJ L-309 06/10/2004) (CELEX 32004L0102) quy định rằng các gói gỗ thuộc bất kỳ loại nào (thùng, hộp, thùng, thùng phuy, pallet, pallet hộp và các bảng tải hàng khác, giá đỡ pallet,...) phải trải qua một trong các phương pháp xử lý đã được

phê duyệt quy định trong Phụ lục I của Tiêu chuẩn quốc tế FAO về các biện pháp kiểm dịch thực vật số 15 và phải có nhãn hiệu tương ứng như quy định trong Phụ lục II.

Ủy ban Châu Âu, Sức khỏe và An toàn Thực phẩm, Bảo vệ Thực vật: Tổng quan về các quy định của EU về vật liệu đóng gói bằng gỗ:
http://ec.europa.eu/food/plant/organisms/imports/overview_eu_rules.pdf

Nhãn mác

EU có yêu cầu thông tin trên nhãn mác phải đầy đủ và rõ ràng để người tiêu dùng nắm rõ về sản phẩm. Tham khảo hướng dẫn của Doanh nghiệp về nhãn mác tại EU:

<https://www.eubusiness.com/topics/single-market/labelling/>

Yêu cầu về nhãn

Theo quan điểm bảo vệ người tiêu dùng, chỉ những sản phẩm tuân thủ các yêu cầu về nhãn mác của EU mới được tiếp thị trong EU.

Mục đích của các yêu cầu ghi nhãn là đảm bảo mức độ bảo vệ sức khỏe, an toàn và lợi ích của người tiêu dùng, cung cấp thông tin về sản phẩm liên quan đến nội dung, thành phần, cách sử dụng an toàn và các biện pháp phòng ngừa đặc biệt, các chi tiết cụ thể khác...

Luật của EU thiết lập các tiêu chuẩn ghi nhãn bắt buộc cho các ngành cụ thể, chẳng hạn thực phẩm, gia dụng, giày dép, hàng dệt may,...

Tóm tắt pháp luật, Ghi nhãn và Đóng gói Sản phẩm:
<http://eurlex.europa.eu/summary/chapter/consumers.html?rootdefault=SUM1CODED%3D09%2CSUM2CODED%3D0905&obsolete=true&locale=vi>

Nhãn sinh thái của EU

Nhãn sinh thái EU hoặc 'Biểu tượng Hoa' là một chương trình tự nguyện có thể được trao cho các sản phẩm đóng góp đáng kể vào việc cải tiến liên quan đến các khía cạnh môi trường chính và cung cấp hướng dẫn đơn giản và chính xác cho người tiêu dùng về tác động môi trường của sản phẩm. Các quy tắc cơ bản về Dán nhãn sinh thái được thiết lập trong Quy định (EC) số 66/2010 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng ngày 25/11/2009 về Nhãn điện tử của EU (OJ L-27 30/01/2010) (CELEX 32010R0066) .

Tiêu chí nhãn sinh thái được thiết lập cụ thể theo các nhóm sản phẩm khác nhau (ví dụ: dệt may, giày dép, sản phẩm tẩy rửa, thiết bị gia dụng, sản phẩm giấy...).

Biểu tượng Hoa có thể được hiển thị như một công cụ tiếp thị để cho người tiêu dùng thấy rằng sản phẩm có chất lượng môi trường vượt trội khi so sánh với các sản phẩm khác cùng nhóm.

Các nhà sản xuất, nhà nhập khẩu, nhà cung cấp dịch vụ, thương nhân hoặc nhà bán lẻ có thể nộp đơn xin cấp Nhãn sinh thái cho cơ quan có thẩm quyền của quốc gia thành viên nơi sản phẩm đã được đưa vào thị trường.

Ủy ban Châu Âu, Môi trường, Nhãn sinh thái:
http://ec.europa.eu/enosystem/ecolabel/index_en.htm

Quy định cụ thể về một số chứng từ nhập khẩu vào EU

Hóa đơn thương mại

Hóa đơn thương mại là một bản ghi hoặc bằng chứng về giao dịch giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu. Sau khi có hàng, nhà xuất khẩu xuất hóa đơn thương mại cho nhà nhập khẩu để tính tiền hàng.

Hóa đơn thương mại bao gồm các thông tin cơ bản về giao dịch và luôn được yêu cầu để làm thủ tục hải quan.

Mặc dù một số bút toán dành riêng cho thương mại xuất nhập khẩu được thêm vào nhưng hóa đơn thương mại vẫn tương tự như một hóa đơn bán hàng thông thường. Dữ liệu tối thiểu thường được bao gồm như sau:

- Thông tin về nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu (tên và địa chỉ)
- Ngày cấp
- Số hóa đơn
- Mô tả hàng hóa (tên, chất lượng,...)
- Đơn vị đo lường
- Số lượng hàng hoá
- Giá trị đơn vị
- Tổng giá trị mặt hàng

- Tổng giá trị hóa đơn và loại tiền thanh toán. Số tiền tương đương phải được thể hiện bằng đơn vị tiền tệ tự do chuyển đổi sang Euro hoặc đầu thầu hợp pháp khác tại quốc gia thành viên nhập khẩu
- Điều khoản thanh toán (phương thức và ngày thanh toán, chiết khấu)
- Các điều khoản giao hàng theo Incoterm thích hợp
- Phương tiện vận chuyển

Không có biểu mẫu cụ thể được yêu cầu. Hóa đơn thương mại do nhà xuất khẩu lập theo thông lệ kinh doanh thông thường và phải được nộp bản chính cùng với ít nhất một bản sao. Nói chung, không cần phải ký vào hóa đơn. Trong thực tế, cả bản gốc và bản sao của hóa đơn thương mại thường được ký kết. Hóa đơn thương mại có thể được lập bằng bất kỳ ngôn ngữ nào. Tuy nhiên, một bản dịch sang tiếng Anh được khuyến khích.

Tờ khai trị giá hải quan

Tờ khai Trị giá Hải quan là một chứng từ phải được xuất trình cho cơ quan hải quan khi giá trị của hàng hóa nhập khẩu vượt quá 20.000 EUR.

Tờ khai Trị giá Hải quan phải được lập theo Mẫu DV 1, có mẫu tại Phụ lục 8 đối với Quy định (EU) 2016/341 (OJ L- 69 15/03/2016) (CELEX 32016R0341) được gọi là Đạo luật được ủy quyền chuyển tiếp của UCC. Biểu mẫu này phải được xuất trình cùng với Tài liệu hành chính duy nhất (SAD).

Mục đích chính của yêu cầu này là đánh giá giá trị của giao dịch nhằm ấn định trị giá hải quan (trị giá tính thuế) để áp dụng thuế quan.

Trị giá hải quan tương ứng với giá trị của hàng hóa bao gồm tất cả các chi phí phát sinh (ví dụ: giá thương mại, vận tải, bảo hiểm) cho đến điểm nhập cảnh đầu tiên trong Liên minh Châu Âu. Phương pháp thông thường để xác định trị giá hải quan là sử dụng trị giá giao dịch (giá thanh toán hoặc phải trả cho hàng hóa nhập khẩu).

Trong một số trường hợp nhất định, giá trị giao dịch của hàng hóa nhập khẩu có thể phải điều chỉnh, bao gồm các khoản bổ sung hoặc khấu trừ. Ví dụ:

- Hoa hồng hoặc tiền bản quyền có thể cần được thêm vào giá;
- Phí vận chuyển nội bộ (từ điểm nhập cảnh đến điểm đến cuối cùng trong Lãnh thổ Hải quan Cộng đồng) phải được khấu trừ.

Cơ quan hải quan sẽ từ bỏ yêu cầu đối với toàn bộ hoặc một phần tờ khai trị giá hải quan trong trường hợp:

- Trị giá hải quan của hàng hóa nhập khẩu trong một lô hàng không vượt quá 20.000 EUR, với điều kiện không tạo thành các lô hàng bị chia nhỏ hoặc nhiều chuyến từ cùng một người gửi đến cùng một người nh
- Các hoạt động nhập khẩu liên quan có tính chất phi thương mại; hoặc
- Việc nộp các chi tiết được đề cập là không cần thiết để áp dụng Biểu thuế Hải quan của Cộng đồng Châu Âu hoặc khi các khoản thuế hải quan quy định trong Biểu thuế không bị tính theo các quy định hải quan cụ thể.

Pháp luật

- Quy định (EU) số 952/2013 của Nghị viện và Hội đồng Châu Âu, ban hành Bộ luật Hải quan (OJ L-269 10/10/2013) (CELEX 32013R0952)
- Quy định được ủy quyền của Ủy ban (EU) 2016/341 bổ sung Quy định (EU) số 952/2013 của Nghị viện và Hội đồng châu Âu liên quan đến các quy tắc chuyển tiếp đối với một số điều khoản của Bộ luật Hải quan Liên minh trong đó các hệ thống điện tử liên quan chưa hoạt động và sửa đổi Được ủy quyền Quy định (EU) 2015/2446 (OJ L-69 15/03/2016) (CELEX 32016R0341)

Chứng từ vận chuyển

Tùy thuộc vào phương tiện vận tải được sử dụng, các tài liệu sau phải được điền và xuất trình cho cơ quan hải quan của Nước thành viên Liên minh Châu Âu (EU) nhập khẩu (MS) khi nhập khẩu để hàng hóa được thông quan:

- Vận đơn
- Vận đơn FIATA
- Vận đơn đường bộ (CMR)
- Vận đơn hàng không (AWB)
- Vận đơn đường sắt (CIM)
- ATA Carnet
- TIR Carnet Vận đơn

Vận đơn (B/L) là chứng từ do hãng tàu cấp cho người gửi hàng điều hành, xác nhận rằng hàng hóa đã được nhận lên tàu. Theo cách này, Vận đơn đóng vai trò là bằng chứng về việc người vận chuyển đã nhận hàng và bắt buộc người vận chuyển phải giao hàng cho người nhận hàng. Vận đơn chứa các thông tin chi tiết về hàng hóa, tàu và cảng đến. Vận đơn chứng minh hợp đồng vận chuyển và chuyển quyền sở hữu cho hàng hóa, nghĩa là người mang Vận đơn là chủ sở hữu của hàng hóa.

Vận đơn có thể là một chứng từ thương lượng. Có thể sử dụng một số loại vận đơn khác nhau. 'Vận đơn sạch' nêu rõ rằng hàng hóa đã được nhận trong tình trạng tốt và rõ ràng. 'Vận đơn không rõ ràng hoặc bẩn' chỉ ra rằng hàng hóa bị hư hỏng hoặc có thứ tự xấu, trong trường hợp này, ngân hàng cấp vốn có thể từ chối chấp nhận các chứng từ của người gửi hàng.

Vận đơn FIATA

Các FIATA Bill of Lading là một tài liệu được thiết kế để được sử dụng như một tài liệu vận tải đa phương hoặc kết hợp với tình trạng chuyên nhượng, mà đã được phát triển bởi Liên đoàn quốc tế về giao nhận Hiệp hội vận tải (FIATA).

Vận đơn đường bộ (CMR)

Giấy gửi hàng đường bộ là một chứng từ bao gồm các chi tiết về việc vận chuyển hàng hoá quốc tế bằng đường bộ, được quy định bởi Công ước về Hợp đồng Vận chuyển hàng hoá Quốc tế bằng Đường bộ 1956 (Công ước CMR). CMR cho phép người gửi hàng có thể sử dụng hàng hóa của mình trong quá trình vận chuyển. CMR phải được phát hành bốn lần và có chữ ký của người gửi hàng và người vận chuyển. Bản sao đầu tiên dành cho người gửi hàng; thứ hai vẫn thuộc quyền sở hữu của người vận chuyển; các đi kèm với ba hàng hoá và được phân phối đến người nhận hàng và ra người ta phải có chữ ký và đóng dấu của người nhận hàng và sau đó quay trở lại người gửi hàng. Thông thường, một CMR được cấp cho mỗi chiếc xe.

Ghi chú CMR không phải là tài liệu về quyền sở hữu và không thể thương lượng.

Vận đơn hàng không (AWB)

Vận đơn hàng không là một chứng từ, làm bằng chứng xác nhận hợp đồng vận chuyển giữa người gửi hàng và công ty của người vận chuyển. AWB do đại lý của hãng vận chuyển phát hành và tuân theo các quy định liên quan đến Vận chuyển quốc tế bằng

đường hàng không, ngày 12/10/1929). Một vận đơn hàng không thể được sử dụng cho nhiều chuyến hàng hóa, chứa ba bản gốc và một số bản sao bổ sung. Mỗi bên tham gia vận chuyển (người gửi hàng, người nhận hàng và người vận chuyển) giữ một bản chính. Các bản sao có thể được yêu cầu tại sân bay đi/đến, để giao hàng và trong một số trường hợp, đối với các hãng vận chuyển hàng hóa khác. Vận đơn hàng không là vận đơn hàng hóa, là chứng cứ của hợp đồng vận chuyển và chứng minh việc nhận hàng.

Một loại Vận đơn hàng không cụ thể là loại được sử dụng bởi tất cả các hãng vận tải thuộc Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA); một hóa đơn được gọi là Vận đơn hàng không tiêu chuẩn IATA. AWB thể hiện các điều kiện tiêu chuẩn liên quan đến những điều kiện được quy định trong Công ước Warsaw.

Vận đơn đường sắt (CIM)

Vận đơn đường sắt (CIM) là chứng từ cần thiết cho việc vận chuyển hàng hóa bằng đường sắt. CIM được quy định bởi Công ước liên quan đến Vận chuyển Quốc tế bằng Đường sắt 1980 (COTIF-CIM). CIM do người vận chuyển cấp thành 5 bản, bản chính đi kèm hàng hóa, bản sao của bản chính do người gửi hàng giữ và 3 bản còn lại do người vận chuyển giữ cho mục đích nội bộ. CIM được coi là hợp đồng vận tải đường sắt.

ATA Carnet

Carnet ATA (Admission Temporaire / Temporary Admission) là chứng từ hải quan quốc tế do các phòng thương mại ở phần lớn các nước công nghiệp phát hành để cho phép tạm nhập khẩu hàng hóa, miễn thuế và hải quan. Mạng lưới ATA có thể được cấp cho các loại hàng hóa sau: hàng mẫu thương mại, thiết bị chuyên nghiệp và hàng hóa để trình bày hoặc sử dụng tại hội chợ, triển lãm, triển lãm thương mại và những thứ tương tự. Có thể lấy thêm thông tin trên trang web của Phòng Thương mại Quốc tế: <http://www.iccwbo.org/ata/id2924/index.html>

TIR Carnet

Carnet TIR là chứng từ quá cảnh hải quan được sử dụng để vận chuyển hàng hóa quốc tế, một phần trong số đó phải được thực hiện bằng đường bộ. Họ cho phép vận chuyển hàng hóa theo một thủ tục được gọi là thủ tục TIR, được quy định trong Công ước TIR năm 1975, được ký kết dưới sự bảo trợ của Ủy ban Kinh tế Liên hợp quốc về Châu Âu (UNECE): <http://www.unece.org/trans/bcf/tir/welcome.html>

Hệ thống TIR yêu cầu hàng hóa phải di chuyển trong các phương tiện hoặc container an toàn, tất cả các loại thuế và thuế rủi ro trong suốt hành trình phải được bảo đảm có giá trị quốc tế, hàng hóa phải được đi kèm với mạng lưới TIR và các biện pháp kiểm soát hải quan tại quốc gia khởi hành được các nước quá cảnh và điểm đến chấp nhận.

Bảo hiểm hàng hóa

Bảo hiểm là một thỏa thuận mà người được bảo hiểm được bồi thường trong trường hợp thiệt hại do rủi ro được bảo hiểm trong hợp đồng bảo hiểm. Bảo hiểm là quan trọng nhất trong việc vận chuyển hàng hóa vì chúng phải đối mặt với nhiều rủi ro phổ biến hơn trong quá trình xếp dỡ, lưu kho, bốc xếp hoặc vận chuyển hàng hóa, nhưng cũng có nguy cơ hiểm gặp khác, chẳng hạn như bạo loạn, đình công hoặc khủng bố.

Có sự khác biệt giữa bảo hiểm vận chuyển hàng hoá và bảo hiểm trách nhiệm của người vận chuyển. Các rủi ro được bảo hiểm, mức bồi thường cố định và mức bồi thường của hợp đồng bảo hiểm vận tải do chủ sở hữu lựa chọn. Tuy nhiên, bảo hiểm trách nhiệm của người vận chuyển được xác định theo các quy định khác nhau. Tùy thuộc vào phương tiện vận tải, việc bồi thường bị giới hạn bởi trọng lượng và giá trị của hàng hóa và chỉ được đưa ra trong trường hợp người vận chuyển không thể trốn tránh trách nhiệm.

Hóa đơn bảo hiểm chỉ được yêu cầu làm thủ tục hải quan khi dữ liệu liên quan không xuất hiện trong hóa đơn thương mại cho biết phí bảo hiểm được trả để bảo hiểm hàng hóa.

Mức độ tiêu chuẩn của trách nhiệm của người vận chuyển được quy định trong các công ước quốc tế sau:

Vận chuyển đường bộ

Vận tải hàng hóa quốc tế bằng đường bộ chịu sự điều chỉnh của Công ước về Hợp đồng Vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường bộ (Công ước CMR) được ký kết tại Geneva năm 1956.

Theo Công ước này, người tham gia giao thông đường bộ không chịu trách nhiệm về những mất mát hoặc hư hỏng đối với hàng hóa nếu anh ta chứng minh được rằng chúng phát sinh từ:

- Lỗi riêng của hàng hóa; bất khả kháng;
- Lỗi do người nạp hoặc người nhận hàng.

Không có quy định của Liên minh Châu Âu về bồi thường cho vận chuyển hàng hóa đường bộ.

Vận chuyển đường sắt

Vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường sắt chịu sự điều chỉnh của Công ước liên quan đến Vận chuyển bằng đường sắt (Công ước CIM), được ký kết tại Bern năm 1980.

Người vận chuyển đường sắt không chịu trách nhiệm về những mất mát hoặc hư hỏng đối với hàng hoá nếu chứng minh được rằng chúng phát sinh từ:

- Lỗi riêng của hàng hóa;
- Bất khả kháng;
- Lỗi do người nạp hoặc người nhận hàng.

Về vấn đề bồi thường, hiện nay Liên minh châu Âu chưa có quy định. Bồi thường thường được giới hạn ở mức tối đa cho mỗi kg tổng bị mất hoặc bị hư hỏng. Điều có thể kết luận từ hệ thống này là, trong phần lớn các trường hợp, công ty không có khả năng nhận được bất kỳ thứ gì gần với giá trị hàng hóa của mình.

Vận chuyển đường thủy

Công ước Quốc tế về Vận đơn năm 1968, được biết đến nhiều hơn với tên gọi “Quy tắc La Hay” hoặc “Công ước Brussels” quy định trách nhiệm của người vận chuyển hàng hải khi vận chuyển hàng hóa quốc tế.

Công ty vận chuyển không chịu trách nhiệm về những mất mát hoặc hư hỏng đối với hàng hóa nếu chứng minh được rằng chúng phát sinh từ:

- Khuyết tật và giảm trọng lượng của hàng hóa trong quá trình vận chuyển;
- Một sai lầm hàng hải của thủy thủ đoàn;
- Một đám cháy;
- Nền tàu không đủ khả năng đi biển;
- Bất khả kháng;
- Đình công hoặc khóa cửa;
- Một sai lầm của bộ nạp;

- Những khiếm khuyết tiềm ẩn trên tàu mà không được phát hiện trong quá trình kiểm tra nghiêm ngặt;
- Nỗ lực cứu sống hoặc hàng hóa trên biển.

Về vấn đề bồi thường, hiện chưa có sự hài hòa ở cấp độ Liên minh Châu Âu. Nó thường được giới hạn ở một số tiền nhất định cho mỗi kg hàng hóa bị mất hoặc bị hư hỏng. Hệ thống này gây ra các vấn đề tương tự như tai nạn đường sắt, là nhà xuất khẩu có khả năng mất nhiều giá trị hàng hóa.

Vận chuyển hàng không

Các Công ước 1929 Warsaw cũng như dự thảo Hiệp ước Montreal năm 1975 xác định rằng các hãng hàng không không chịu trách nhiệm về những thiệt hại, mất mát của hàng hóa nếu nó được chứng minh rằng:

- Người vận chuyển và các cộng sự đã thực hiện mọi biện pháp cần thiết để tránh thiệt hại hoặc không thể thực hiện được (trường hợp bất khả kháng);
- Những tổn thất phát sinh từ sai sót của hoa tiêu hoặc điều hướng;
- Bên bị thương là nguyên nhân gây ra thiệt hại hoặc góp phần gây ra thiệt hại đó.

Liên quan đến việc bồi thường cho bên bị thương, không có tiêu chuẩn của Liên minh Châu Âu. Việc bồi thường thường được giới hạn trong một số lượng ấn định trên mỗi kg tổng của hàng hóa bị hư hỏng hoặc mất mát.

Người vận chuyển hàng không có thể nêu các đặt chỗ cụ thể tại thời điểm nhận hàng. Những bảo lưu này sẽ được ghi trên phiếu gửi hàng không (ACN) (hợp đồng vận chuyển hàng không) và sẽ được dùng làm bằng chứng. Tuy nhiên, các hãng hàng không thông thường sẽ từ chối các gói không rõ ràng hoặc những gói.

Danh sách đóng gói

Danh sách đóng gói (P/L) là một chứng từ thương mại đi kèm với hóa đơn thương mại và các chứng từ vận tải. Danh sách đóng gói cung cấp thông tin về các mặt hàng nhập khẩu và chi tiết đóng gói của từng lô hàng (trọng lượng, kích thước, các vấn đề xử lý,...)

Danh sách đóng gói được yêu cầu để làm thủ tục hải quan như một bản kiểm kê hàng hóa đến.

Dữ liệu thường được bao gồm là:

- Thông tin về nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu và công ty vận tải
- Ngày cấp
- Số hóa đơn vận chuyển hàng hóa
- Loại bao bì (thùng phuy, thùng, thùng, hộp, thùng, túi,...)
- Số lượng gói
- Nội dung của mỗi gói (mô tả hàng hóa và số lượng mặt hàng trên mỗi gói)
- Dấu và số
- Khối lượng tịnh, khối lượng tổng và số đo của các gói hàng

Không có biểu mẫu cụ thể được yêu cầu. Danh sách đóng gói do nhà xuất khẩu lập theo thông lệ kinh doanh tiêu chuẩn và phải nộp bản gốc cùng với ít nhất một bản sao, nói chung là không cần phải ký. Tuy nhiên, trên thực tế, bản chính và bản sao của danh sách đóng gói thường được ký kết. Danh sách đóng gói có thể được chuẩn bị bằng bất kỳ ngôn ngữ nào. Tuy nhiên, một bản dịch sang tiếng Anh được khuyến khích.

Hồ sơ hành chính một cửa

Tất cả hàng hóa nhập khẩu vào Liên minh châu Âu (EU) phải được khai báo với cơ quan hải quan của quốc gia thành viên tương ứng bằng hồ sơ hành chính duy nhất (SAD), là biểu mẫu khai báo nhập khẩu chung cho tất cả các Quốc gia thành viên, được quy định trong Cơ quan Hải quan Liên minh theo Bộ luật (UCC) được thông qua trong Quy định (EU) số 952/2013 của Hội đồng và Nghị viện Châu Âu (OJ L-269 10/10/2013) (CELEX 32013R0952) và Đạo luật được ủy quyền chuyển tiếp của UCC được thông qua trong Quy định được ủy quyền của Ủy ban số 2016 / 341 (OJ L-69 15/03/2016) (CELEX 32016R0341).

(Tờ khai tham khảo tại trang:

https://webgate.ec.europa.eu/reqs/public/v1/requirement/auxi/eu/eugensad_copy8.pdf/)

Tờ khai phải được soạn thảo bằng một trong những ngôn ngữ chính thức của EU, được các cơ quan hải quan của quốc gia thành viên nơi thực hiện thủ tục chấp nhận.

SAD có thể được nộp theo hai hình thức:

- Sử dụng hệ thống máy tính đã được phê duyệt liên kết với cơ quan Hải quan;

- Hoặc nộp trực tiếp tại cơ sở Văn phòng Hải quan được chỉ định.

Thông tin chính sẽ được khai báo gồm có:

- Dữ liệu nhận dạng của các bên liên quan đến hoạt động (nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu, người đại diện,...)
- Xử lý được phê duyệt theo yêu cầu (phát hành để lưu hành tự do, phát hành để tiêu thụ, tạm nhập, quá cảnh,...)
- Dữ liệu nhận dạng của hàng hóa (mã Taric, trọng lượng, đơn vị), vị trí và bao bì
- Thông tin liên quan đến phương tiện vận tải
- Dữ liệu về quốc gia xuất xứ, quốc gia xuất khẩu và điểm đến
- Thông tin thương mại và tài chính (Incoterms, giá trị hóa đơn, đơn vị tiền tệ trong hóa đơn, tỷ giá hối đoái, bảo hiểm, v.v.)
- Danh sách các tài liệu liên quan đến SAD (Giấy phép nhập khẩu, chứng chỉ kiểm tra, chứng từ xuất xứ, chứng từ vận tải, hóa đơn thương mại, v.v.)
- kê khai và phương thức nộp thuế nhập khẩu (thuế quan, thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt ...)

Bộ SAD bao gồm tám bản sao; nhà kinh doanh khai toàn bộ cả hoặc một phần của bản khai tùy thuộc vào loại hoạt động của nhà kinh doanh.

Trong trường hợp nhập khẩu nói chung, ba bản sao sẽ được sử dụng: một bản được các cơ quan có thẩm quyền của Quốc gia Thành viên lưu giữ để hoàn tất các thủ tục nhập khẩu, bản khác được Quốc gia thành viên đến sử dụng cho mục đích thống kê và bản cuối cùng được trả lại cho người nhận hàng sau khi được cơ quan hải quan đóng dấu.

Các tài liệu liên quan đến SAD

Tùy theo hoạt động và tính chất của hàng hóa nhập khẩu, các tài liệu bổ sung sẽ được khai báo với SAD và phải được xuất trình kèm theo. Các tài liệu quan trọng nhất gồm có:

- Chứng từ chứng minh xuất xứ, thường được sử dụng để áp dụng ưu đãi thuế quan
- Giấy chứng nhận xác nhận tính chất đặc biệt của sản phẩm
- Hồ sơ vận tải

- Hóa đơn thương mại
- Khai báo giá trị hải quan
- Giấy chứng nhận Thanh tra (Giấy chứng nhận sức khỏe, thú y, sức khỏe thực vật)
- Giấy phép nhập khẩu
- Hồ sơ giám sát cộng đồng
- Chứng chỉ Cites
- Các tài liệu hỗ trợ yêu cầu về hạn ngạch thuế quan
- Các tài liệu cần thiết cho mục đích Đặc biệt
- Bằng chứng để hỗ trợ cho yêu cầu giảm thuế VAT

Văn bản Pháp luật liên quan:

- Quy định (EU) số 952/2013 của Nghị viện và Hội đồng Châu Âu, ban hành BỘ luật Hải quan (OJ L-269 10/10/2013) (CELEX 32013R0952)
- Quy định được ủy quyền của Ủy ban (EU) 2016/341 bổ sung Quy định (EU) số 952/2013 của Nghị viện và Hội đồng châu Âu liên quan đến các quy tắc chuyển tiếp đối với một số điều khoản của Bộ luật Hải quan Liên minh trong đó các hệ thống điện tử liên quan chưa hoạt động và sửa đổi Được ủy quyền Quy định (EU) 2015/2446 (OJ L-69 15/03/2016) (CELEX 32016R0341)

Lưu ý: Từ ngày 1/7/2021, hàng hóa nhập khẩu vào EU sẽ áp dụng theo quy định mới

Theo quy định mới của Liên minh châu Âu (EU), kể từ ngày 1/7/2021, tất cả hàng hoá được đưa vào EU có nguồn gốc giao hàng từ nước thứ ba đều thuộc diện chịu thuế giá trị gia tăng (VAT) và phải khai báo hải quan.

Quy định này áp dụng với cả hàng hoá được đặt từ các cửa hàng trực tuyến ở nước ngoài. Trên thực tế, thủ tục mua hàng hoá trực tuyến thường được coi là tương đối dễ dàng, nhưng từ khi quy định mới được áp dụng thì tất cả các mặt hàng này sẽ đều bị ảnh hưởng.

Trước đây, những loại hàng có giá trị thấp được đặt từ nước ngoài có thể được coi là không đáng kể. Tuy nhiên, theo quy định mới, một người đặt những mặt hàng như vậy từ nay sẽ phải cộng thêm khoản chi phí về thuế và lệ phí hải quan vào giá thành cuối

cùng, cũng như phải tính đến các chi phí vận chuyển và phí khác có liên quan. Và từ ngày 1/7/2021, những chuyến hàng có giá trị thấp tối đa là 22 Euro nhập khẩu từ bên ngoài EU cũng sẽ phải chịu thuế VAT và khai báo hải quan.

Để thực hiện tốt quy định mới, người khai hải quan cần bám sát những nguyên tắc quan trọng theo hướng dẫn của cơ quan Hải quan. Trước hết, người mua cần xác định rõ nước gửi hàng. Một số cửa hàng trực tuyến có thể đặt tại châu Âu nhưng trên thực tế hàng hoá được gửi từ bên ngoài lãnh thổ EU. Nước gửi hàng là yếu tố thông tin quan trọng để quyết định thông quan.

Cũng liên quan đến thuế, việc xác định số tiền thuế VAT cần được tính đến khi mua hàng. Nếu người bán đã đăng ký trên hệ thống thuế giá trị gia tăng của EU (IOSS) thì thuế VTA mà người mua trả đã được tính vào giá bán hàng trực tuyến. Điều này có thể xảy ra với số hàng trị giá tối đa 150 Euro.

Ngoài ra, việc thực hiện thủ tục thông quan cũng là yếu tố phải xem xét. Nếu thuế VAT được thanh toán tại thời điểm mua hàng thì công ty vận tải có thể thực hiện thủ tục hải quan đại diện cho người mua. Theo hướng dẫn của công ty vận tải, nếu cửa hàng trực tuyến không cộng thuế VAT hoặc trị giá hàng hoá vượt quá 150 Euro, người mua hàng phải trực tiếp làm thủ tục hải quan cũng như nộp tiền thuế và lệ phí hải quan phát sinh.

Yếu tố quan trọng cuối cùng của giao dịch mua hàng là thời điểm hàng đến. Tất cả hàng hoá được gửi từ bên ngoài EU phải được khai báo và nộp thuế VAT nếu giao hàng vào ngày 1/7/2021 hoặc sau thời hạn này. Thời điểm đặt hàng không được dùng làm căn cứ để tính thuế và lệ phí trong trường hợp này.

V. Yêu cầu về Ghi dấu/Dán nhãn

Có rất nhiều luật của EU liên quan đến việc ghi dấu, dán nhãn và đóng gói sản phẩm ở EU.

Bước đầu tiên trong việc điều tra luật ghi dấu, dán nhãn và đóng gói có thể áp dụng cho một sản phẩm nhập vào EU là phải phân biệt được đâu là bắt buộc và đâu là tự nguyện. Các quyết định liên quan đến các yêu cầu bắt buộc về ghi dấu, dán nhãn và đóng gói đôi khi có thể được giao cho từng quốc gia thành viên quyết định. Hơn nữa, ghi dấu và / hoặc dán nhãn tự nguyện được sử dụng làm công cụ tiếp thị ở một số quốc gia thành viên EU. Báo cáo này chủ yếu tập trung vào việc ghi dấu và dán nhãn bắt

buộc thường thấy trên các sản phẩm tiêu dùng và bao bì, thường liên quan đến các mối quan tâm về an toàn, sức khỏe và môi trường công cộng. Nó cũng bao gồm tổng quan ngắn gọn về một số yêu cầu đóng gói bắt buộc, cũng như việc ghi dấu và dán nhãn tự nguyện phổ biến hơn được sử dụng tại các thị trường EU.

Ghi dấu và dán nhãn bắt buộc đối với:

Ô tô

Mỹ phẩm

Chất nguy hiểm

Thiết bị điện & điện tử

Hiệu suất năng lượng

Khí gây bùng nổ

Thực phẩm liên quan

Giày dép

Thiết bị gia dụng

Hàng hải

Dụng cụ đo lường

Phát ra tiếng ồn

Định giá

Pháo hoa

Tái chế - Bộ sưu tập riêng biệt

Dán nhãn lớp

Tài liệu

Đơn vị đo lường

Bao bì gỗ

Ghi dấu và dán nhãn tự nguyện đối với:

Biểu tượng Chén/Nĩa (vật liệu tiếp xúc với thực phẩm)

Dấu ‘e’ - ‘e’ Mark

Nhãn sinh thái - Eco-Label

Chấm màu xanh lá cây - Green Dot

Dấu tái chế - Recycling Marks

Ghi dẫn và dán nhãn tự nguyện và bắt buộc được tất cả các quốc gia thành viên của EU đều áp dụng, các nước trong Khu vực Kinh tế Châu Âu, Hiệp hội Thương mại Tự do Châu Âu, cũng như các nước ứng cử viên đang tìm kiếm tư cách thành viên của EU đều áp dụng.

Ghi dấu và dán nhãn bắt buộc

Ghi dấu CE

Đây có lẽ là nhãn hiệu được sử dụng và công nhận rộng rãi nhất theo yêu cầu của EU. Được tìm thấy trong tất cả luật “Phương pháp tiếp cận mới” với một vài ngoại lệ, dấu CE chứng minh rằng một sản phẩm đáp ứng tất cả các yêu cầu thiết yếu (thường liên quan đến an toàn, sức khỏe, hiệu quả năng lượng và / hoặc các mối quan tâm về môi trường) của các quy định hiện hành của EU. Đánh dấu CE là bắt buộc đối với các sản phẩm/họ sản phẩm sau:



Lắp đặt đường cáp

Thuốc nổ dân dụng

Nhưng sản phẩm xây dựng

Sản phẩm điện / điện tử

Khả năng tương thích điện từ trường

Điện áp thấp

Hạn chế các chất độc hại (RoHS)

Hiệu suất năng lượng

Thiết bị và hệ thống bảo vệ trong môi trường dễ cháy nổ (ATEX)

Thiết bị gas

Nồi hơi nước nóng

Thang máy

Máy móc

Thiết bị y tế

Dụng cụ cân không tự động

Thiết bị bảo vệ cá nhân

Thiết bị áp suất

Pháo hoa

Thiết bị vô tuyến điện

Tàu/máy bay giải trí

Thiết bị điện lạnh

Bình áp suất đơn giản

Đồ chơi

Không phải tất cả các sản phẩm phải có dấu CE. Chỉ những sản phẩm tuân theo các quy định hoặc chỉ thị cho các danh mục trên mới có dấu CE. Không được sử dụng dấu CE trên các sản phẩm khác (chẳng hạn như mỹ phẩm hoặc hóa chất). Dấu CE không chỉ ra rằng sản phẩm đã được cơ quan chức năng phê duyệt. Đó là tuyên bố của nhà sản xuất rằng sản phẩm đáp ứng tất cả các yêu cầu pháp lý của EU. Các sản phẩm được đánh dấu CE có thể được bán ở tất cả các nước EU và Khu vực Kinh tế Châu Âu.

Lưu ý: Một số thay đổi quan trọng: EU hiện đang hoàn thiện luật mới sẽ ảnh hưởng đến việc đánh dấu CE cho các thiết bị y tế. Các quy định mới có một giai đoạn chuyển tiếp với các biện pháp mới có hiệu lực vào tháng 5 năm 2021 đối với thiết bị y tế và năm 2022 đối với thiết bị y tế trong ống nghiệm thủy tinh. Ngoài ra, luật về dấu CE cho máy móc đang được sửa đổi. Máy móc ở EU được định nghĩa rộng rãi là bao gồm một tổ hợp các bộ phận, ít nhất một bộ phận trong số đó chuyển động, cho một ứng dụng cụ thể. Hệ thống truyền động của máy móc được cung cấp bởi năng lượng khác với sức người hoặc động vật. Dự kiến sẽ sửa đổi Chỉ thị về Máy móc vào quý 2 năm

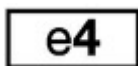
2021. Cuối cùng, các điều khoản khác nhau của Chỉ thị về Thiết bị Vô tuyến đang trong quá trình sửa đổi vào năm 2020. Những thay đổi dự kiến sẽ ảnh hưởng đến thiết bị vô tuyến có phần mềm được tải lên sau khi đưa thiết bị ra thị trường, bảo mật của internet- thiết bị được kết nối (Internet of Things) và thiết bị vô tuyến có thể đeo được trong số những thiết bị khác.

Quan trọng! Bắt đầu từ ngày 16 tháng 7 năm 2021, tất cả các sản phẩm được đánh dấu CE sẽ cần phải có địa chỉ EU trên nhãn. Điều này cũng áp dụng cho các sản phẩm được bán trực tuyến. Tên và địa chỉ phải xuất hiện trên sản phẩm hoặc bao bì của sản phẩm để cơ quan Hải quan và cơ quan giám sát thị trường có thể có người liên hệ trong trường hợp sản phẩm bị nghi ngờ có rủi ro. Nếu nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối của bạn không thể đóng vai trò đó, bạn sẽ phải chỉ định Đại diện được ủy quyền tại EU hoặc sử dụng nền tảng vận chuyển để đóng vai trò đó

The e Mark is an EU mark for approved vehicles and vehicle components. It is a type-approval given by a national certifying authority. The certifying body issues an e-marking certificate after inspection and approval of compliance. The number shown in the rectangle on the label indicates the Member State in which the approval process was conducted. A “base approval number” must also be provided adjacent to this certification. This four-digit number will correspond to the directive and type of device in question. The country-number correlation is as follows (this is not an exhaustive list):

Ô tô/Máy móc tự động

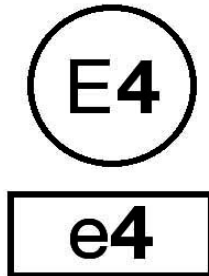
Dấu ‘e’ là dấu hiệu của Liên minh Châu Âu dành cho các phương tiện xe cộ và bộ phận xe cộ đã được phê duyệt. Nó là một loại phê duyệt được cấp bởi một cơ quan chứng nhận quốc gia. Cơ quan chứng nhận cấp chứng chỉ đánh dấu ‘e’ sau khi kiểm tra và phê duyệt sự tuân thủ. Con số hiển thị trong hình chữ nhật trên nhãn cho biết quốc gia thành viên đã phê duyệt. "Số phê duyệt cơ sở" cũng phải được cung cấp bên cạnh chứng nhận này. Chữ số 4 này sẽ tương ứng với chỉ thị và loại thiết bị được đề cập. Mối tương quan giữa quốc gia-số như sau (sau đây chưa phải là danh sách đầy đủ):



1	Đức	6	Bi	18	Đan Mạch
---	-----	---	----	----	----------

2	Pháp	9	Tây Ban Nha	21	Bồ Đào Nha
3	Ý	11	UK	23	Hy Lạp
4	Hà Lan	13	Luxembourg	24	Ireland

Trắc Quang



Dấu hiệu tương tự là chữ 'E' được bao quanh bởi một vòng tròn, áp dụng cho việc thử nghiệm đèn pha, đèn phanh và đèn xi nhan của tất cả các phương tiện đang tìm kiếm thị trường vào Liên minh Châu Âu. Chúng bao gồm xe tiêu dùng, xe tải sản xuất khối lượng thấp, xe chở hàng hạng nhẹ và hạng nặng, xe kéo, xe máy, cần cẩu, máy kéo nông, lâm nghiệp và các loại xe chuyên dùng và địa hình. (Số là số quốc gia; trong trường hợp này, E4 đề cập đến Hà Lan.)

Mỹ phẩm

Theo Quy định về Mỹ phẩm (1223/2009), hộp đựng và bao bì trong một số trường hợp nhất định phải bao gồm:

Tên, tên thương mại và địa chỉ, hoặc văn phòng đăng ký của nhà sản xuất hoặc người chịu trách nhiệm tiếp thị sản phẩm mỹ phẩm trong Liên minh Châu Âu.

Các nội dung danh nghĩa tại thời điểm đóng gói (theo trọng lượng hoặc thể tích).

Ngày có độ bền tối thiểu được biểu thị bằng "tốt nhất trước khi kết thúc", đối với các sản phẩm có độ bền tối thiểu dưới 30 tháng. Trong trường hợp này, biểu tượng này phải được ghi trên bao bì:



Khoảng thời gian sau khi mở sản phẩm có thể được sử dụng mà không gây hại cho người tiêu dùng, đối với các sản phẩm có độ bền tối thiểu dưới 30 tháng như được biểu thị bằng ký hiệu đại diện cho lọ kem đã mở:



- Các biện pháp phòng ngừa đặc biệt khi sử dụng.
- Số lô hoặc tham chiếu sản phẩm để nhận dạng.
- Chức năng của sản phẩm
- Nếu vì lý do thực tế không thể in tất cả các điều kiện sử dụng và cảnh báo trên bao bì thì phải cung cấp tờ rơi, nhãn hoặc băng dính kèm theo và trên bao bì phải có ký hiệu sau :



Các quốc gia thành viên phải xây dựng các thủ tục cung cấp thông tin nêu trên trong trường hợp các sản phẩm mỹ phẩm chưa được đóng gói sẵn. Chức năng sản phẩm và danh sách các thành phần cũng phải thể hiện trên hộp đựng hoặc bao bì. Các quốc gia thành viên có thể quy định rằng thông tin trên nhãn được cung cấp bằng (các) ngôn ngữ chính thức hoặc quốc gia của họ.

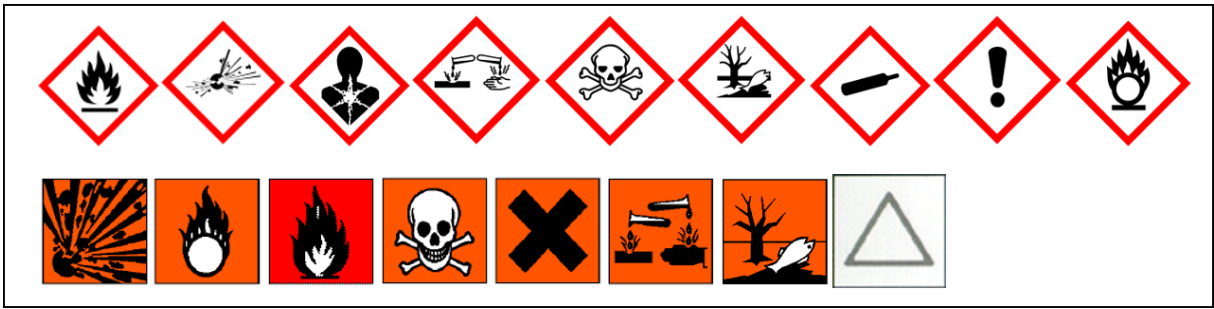
Đối với việc ghi nhãn các nguyên liệu nano có trong mỹ phẩm, quy định về mỹ phẩm chỉ ra rằng “tất cả các thành phần có mặt ở dạng nguyên liệu nano sẽ được ghi rõ trong danh sách các thành phần” và “tên của các thành phần đó sẽ được theo sau bằng chữ ‘nano’ trong ngoặc”.

Chất nguy hiểm

Theo Quy định về Phân loại, Ghi nhãn và Đóng gói các Chất Nguy hiểm (CLP) (Quy định 1272/2008), nhãn của các chất nguy hiểm phải chỉ ra tên của chất đó; nguồn gốc của chất, cụ thể là tên và địa chỉ của nhà sản xuất hoặc nhà phân phối; biểu tượng nguy hiểm và dấu hiệu nguy hiểm liên quan đến việc sử dụng chất này; và tham chiếu đến những rủi ro đặc biệt phát sinh từ những nguy hiểm đó.

Kích thước của nhãn không được nhỏ hơn một tờ giấy A8 tiêu chuẩn (52mm x 74mm) và mỗi ký hiệu phải bao phủ ít nhất một phần mười diện tích bề mặt của nhãn. Các quốc gia thành viên có thể yêu cầu (các) ngôn ngữ quốc gia của họ được sử dụng trong việc ghi nhãn các chất nguy hiểm. Nếu bao bì quá nhỏ, nhãn có thể được dán theo một số cách khác. Bao bì của các sản phẩm được coi là nguy hiểm, nhưng không gây nổ

hoặc không độc, có thể không được dán nhãn nếu sản phẩm có chứa một lượng nhỏ các chất nguy hiểm đến mức không gây nguy hiểm cho người tiêu dùng.



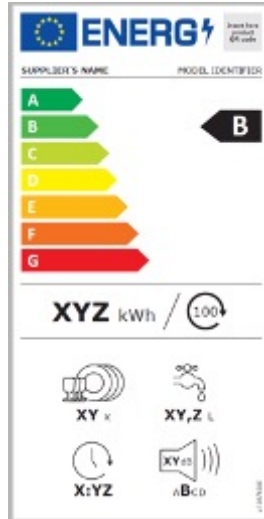
Các ký hiệu phải được sử dụng nếu chất đó có thể được xác định là chất nổ, chất oxy hóa, dễ cháy, có hại, chất kích thích độc hại, ăn mòn hoặc có hại cho môi trường. Ngoài các ký hiệu thích hợp, các thùng chứa các chất độc hại phải bao gồm một hình tam giác nhô lên để cảnh báo những người bị suy giảm thị lực về các chất bên trong của chúng. Lưu ý rằng Quy định CLP đã trải qua nhiều sửa đổi liên quan, chẳng hạn như việc đánh dấu và ghi nhãn các chất bổ sung, bao gồm việc thực hiện các yêu cầu về phân loại, ghi nhãn và đóng gói đối với hóa chất dựa trên Hệ thống hài hòa toàn cầu của Liên hợp quốc.

Chỉ thị về rác thải thiết bị điện và điện tử (WEEE)



Chỉ thị WEEE (Chỉ thị 2012/19/EU) được thiết kế để giải quyết tình trạng lãng phí thiết bị điện và điện tử đang gia tăng nhanh chóng và nó bổ sung cho các biện pháp của Liên minh Châu Âu về bãi chôn lấp và đốt chất thải. Nó cũng ảnh hưởng đến thiết kế của sản phẩm nhằm giảm việc sử dụng vật liệu và tạo điều kiện cho việc tái sử dụng và tái chế. Nó đặt ra các mục tiêu thu gom, tái chế và phục hồi cho tất cả các loại thiết bị điện và điện tử. Các doanh nghiệp nên kiểm tra các yêu cầu đối với quốc gia thành viên mà sản phẩm sẽ được nhập khẩu. Tùy thuộc vào quốc gia và số lượng được đưa ra thị trường, bên chịu trách nhiệm đưa sản phẩm ra thị trường sẽ phải đăng ký với các cơ quan có thẩm quyền thích hợp, tham gia chương trình tuân thủ của nhà sản xuất hoặc thiết lập một chương trình cá nhân để đáp ứng việc mua lại và bắt buộc phải tái chế được. Biểu tượng thùng rác có bánh xe chỉ ra rằng sản phẩm không được vứt bỏ cùng với rác thải sinh hoạt thông thường. Trong trường hợp không thể hiển thị biểu tượng này trên chính thiết bị, nó nên được ghi trên bao bì.

Dán nhãn năng lượng



Nhãn năng lượng, theo Quy định 2017/1369, hiển thị cách xếp hạng của các thiết bị trên thang điểm từ A (màu xanh lá cây), hiệu quả năng lượng nhất, đến G (màu đỏ), theo mức tiêu thụ năng lượng của chúng. Các nhãn này áp dụng cho các danh mục thiết bị gia dụng khác nhau bao gồm máy điều hòa không khí, tủ lạnh, TV, máy giặt, máy sưởi không gian và nồi hơi đốt nhiên liệu rắn,... Nhằm giúp người tiêu dùng lựa chọn các sản phẩm tiêu thụ ít năng lượng hơn và quảng bá các sản phẩm thân thiện với môi trường. Kể từ ngày 1 tháng 3 năm 2021, nhãn năng lượng mới sẽ bao gồm mã QR mà người tiêu dùng có thể quét. Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc sử dụng nhãn năng lượng, Liên minh Châu Âu duy trì một địa điểm để tạo nhãn năng lượng.

Ngoài ra, kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2019, các nhà sản xuất, nhà nhập khẩu và đại diện được ủy quyền của các nhà sản xuất không thuộc Liên minh Châu Âu phải đăng ký tất cả các sản phẩm yêu cầu nhãn năng lượng trong Cơ sở dữ liệu sản phẩm châu Âu về Nhãn năng lượng và Thiết kế sinh thái, dành cho người tiêu dùng EU.



Ngoài việc áp dụng dấu CE cho các sản phẩm thuộc Chỉ thị ATEX (2014/34 / EC), xác định các yêu cầu thiết yếu về sức khỏe và an toàn cũng như quy trình đánh giá sự phù hợp của thiết bị hoặc hệ thống bảo vệ được thiết kế để sử dụng trong môi trường dễ cháy nổ (ví dụ: dàn khoan ngoài khơi, mỏ), cần phải hiển thị dấu “Ex”, là dấu hiệu cụ thể cho các thiết bị vị trí nguy hiểm thể hiện sự tuân thủ chỉ thị ATEX. Biểu tượng chỉ

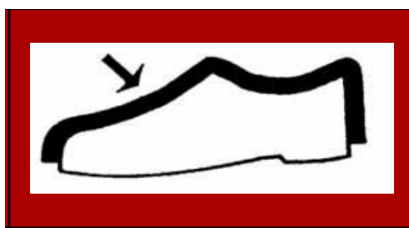
định nhóm sản phẩm hoặc danh mục như được chỉ định trong chỉ thị sẽ nằm bên cạnh dấu “Ex”.

Không ăn được



Quy định số 450/2009 về các vật liệu, vật phẩm hoặc các bộ phận thông minh tiếp xúc với thực phẩm, bao gồm cả việc dán nhãn cho biểu tượng “Không ăn được”. Để cho phép người tiêu dùng nhận biết là không ăn được, phải được dán nhãn bằng các từ không được ăn và bao gồm thuật ngữ và biểu tượng trên.

Giày dép



Chỉ thị 94/11/EC đề cập đến việc ghi nhãn cho các vật liệu được sử dụng trong giày dép, bao gồm cả các bộ phận được bán riêng và các quy tắc liên quan đến việc ghi nhãn. Nhãn phải truyền tải thông tin liên quan đến phần trên của giày (xem ở trên), lớp lót và tất để trong, và đế ngoài của sản phẩm giày dép. Thông tin phải được chuyển tải bằng các hình ảnh hoặc thông tin văn bản đã được phê duyệt, như được định nghĩa bởi Chỉ thị.

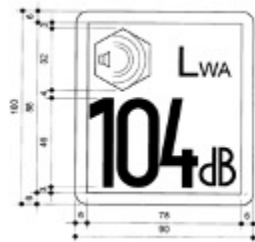
Nhãn phải rõ ràng, được bảo mật chắc chắn và có thể truy cập được và nhà sản xuất hoặc đại diện được ủy quyền được thành lập tại Liên minh Châu Âu chịu trách nhiệm cung cấp nhãn và tính chính xác của thông tin trong đó. Chỉ những thông tin được cung cấp trong Chỉ thị mới cần được cung cấp. Không có hạn chế nào ngăn thông tin bổ sung được đưa vào nhãn.

Hàng hải



Dấu vô lăng hiển thị ở trên tương đương với dấu CE cho thiết bị hàng hải. Nó áp dụng cho các thiết bị sử dụng trên bất kỳ con tàu mới nào ở Liên minh Châu Âu, bất cứ nơi nào con tàu đó được đặt tại thời điểm đóng mới và trên các thiết bị được đặt trên các con tàu hiện có ở Liên minh Châu Âu, cho dù là lần đầu tiên hay để thay thế thiết bị đã có được mang lên tàu. Nó không áp dụng cho các thiết bị đã có trên tàu vào ngày chỉ thị có hiệu lực vào năm 1997. Chỉ thị áp dụng cho các thiết bị cứu sinh, ngăn ngừa ô nhiễm biển, phòng cháy chữa cháy, thiết bị định vị và thiết bị liên lạc vô tuyến. Chỉ thị Thiết bị Hàng hải sửa đổi (2014/90 /EC) đã được thông qua vào tháng 7 năm 2014 và có hiệu lực kể từ ngày 18 tháng 9 năm 2016.

Tiếng ồn của thiết bị ngoài trời



Máy sử dụng ngoài trời phải tuân theo các yêu cầu về đánh dấu CE phù hợp với Chỉ thị về tiếng ồn ngoài trời (2000/14/ EC). Cùng với dấu CE, các sản phẩm tuân theo Chỉ thị cũng phải có dấu ở trên, cho biết “mức công suất âm thanh được đảm bảo”.

Tái chế bao bì



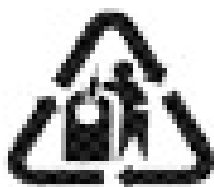
Vòng lặp mobius (đôi khi được gọi là mũi tên đuổi theo), được tìm thấy trên các sản phẩm ở khắp Châu Âu và chỉ ra rằng sản phẩm có thể được tái chế. Cũng như được sử dụng trên bao bì in, biểu tượng mũi tên đuổi theo đôi khi được khắc in trong các sản phẩm thủy tinh, kim loại, giấy hoặc nhựa.



Vòng lặp mobius với một con số ở giữa và một mã chữ cái cho biết loại nhựa mà bao bì đó được làm. Biểu tượng trên là một ví dụ về loại nhựa có thể được chỉ định trên một sản phẩm. Là một phần của hệ thống nhận dạng tự nguyện của EU đối với nhựa, theo Quyết định 97/129/ EC, các nhãn hiệu sau được sử dụng cho các loại nhựa phổ biến nhất:

Số EU	Chữ viết tắt	Mô tả đầy đủ loại nhựa sử dụng
1	PET	Polyethylene Terephthalate - Nhựa nhiệt dẻo
2	HDPE	High Density Polyethylene - Vật liệu nhựa nhiệt dẻo mật độ cao
3	PVC	Poly Vinyl Chloride - Nhựa không mùi, rắn, giòn
4	LDPE	Low Density Polyethylene - Vật liệu nhựa nhiệt dẻo mật độ thấp
5	PP	Polypropylene - Nhựa nhiệt dẻo polymer có độ cứng, dai và kết tinh
6	PS	Polystyrene - Tinh thể nhựa nguyên sinh

Thủy tinh

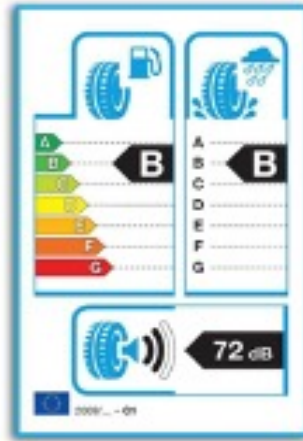


Biểu tượng thủy tinh có thể tái chế

Vải sợi

Các sản phẩm vải sợi phải được dán nhãn hoặc đánh dấu bất cứ khi nào chúng được đưa ra thị trường để sản xuất hoặc bán. Tên, mô tả và thông tin chi tiết về hàm lượng sợi dệt phải được ghi rõ trên các sản phẩm cung cấp cho người tiêu dùng. Ngoại trừ nhãn hiệu hoặc tên/danh tiếng của cam kết, các loại thông tin bắt buộc khác phải được liệt kê riêng. Các quốc gia thành viên có thể yêu cầu sử dụng ngôn ngữ quốc gia của họ trên nhãn. Việc ghi nhãn theo quy định (1007/2011/ EU) bao gồm tên sợi dệt, ghi nhãn liên quan và đánh dấu thành phần sợi của sản phẩm dệt.

Nhãn năng lượng



Luật về nhãn lốp (Chỉ thị 1222/2009/ EC và Chỉ thị 228/2011/ EC) yêu cầu các nhà sản xuất lốp phải công bố hiệu suất nhiên liệu, độ bám mặt đường ướt và hiệu suất tiếng ồn khi lăn bên ngoài của lốp C1, C2 và C3 (nghĩa là lốp chủ yếu được trang bị trên xe du lịch, xe hạng nhẹ và xe hạng nặng). Loại hiệu suất năng lượng nằm trong khoảng từ A (hiệu quả nhất) đến G (kém hiệu quả nhất). Cấp độ bám đường ướt nằm trong khoảng từ A (quãng đường phanh ngắn hơn trên đường ướt) đến G (dài nhất). Mức ồn bên ngoài dao động từ A (ít tiếng ồn bên ngoài xe) đến B. Mục tiêu của quy định là cung cấp thông tin có lợi cho người tiêu dùng và góp phần vào chính sách giao thông hiệu quả hơn về năng lượng.

Đơn vị đo lường

Việc sử dụng các đơn vị đo lường ở Liên minh Châu Âu được quy định trong Chỉ thị tiêu chuẩn đo lường của Liên minh Châu Âu (Chỉ thị 80/18 / EEC). Chỉ thị, có hiệu lực vào ngày 1 tháng 1 năm 2010, đã được sửa đổi để cho phép tiếp tục sử dụng cả đơn vị đo lường bổ sung (ví dụ: theo thông lệ của Hoa Kỳ, inch-pound) cho hàng tiêu dùng được bán ở Liên minh Châu Âu. Tương tự, Chỉ thị về đóng gói sẵn của Liên minh Châu Âu (Chỉ thị 76/211/ EEC) quy định phạm vi cho phép của số lượng danh nghĩa, dung tích thùng chứa và trọng lượng hoặc khối lượng của sản phẩm đóng gói sẵn. Nó giúp đảm bảo số lượng thực trong bao gói sẵn và khối lượng sản phẩm trong chai. Các nhà sản xuất nên lưu ý rằng tất cả các nhãn đều yêu cầu đơn vị hệ mét, mặc dù việc ghi nhãn kép cũng được chấp nhận. Nhãn hiệu điện tử được gọi là ký hiệu ước tính, <e>, cũng đề cập đến nhãn hiệu điện tử hoặc nhãn hiệu lượng tử và hoạt động như một “giấy thông hành” đo lường để tạo điều kiện thuận lợi cho việc di chuyển tự do của hàng hóa đóng gói sẵn. Nó đảm bảo rằng một số chất lỏng và các chất khác đã được

đóng gói theo trọng lượng hoặc thể tích phù hợp với các chỉ thị. Mặc dù việc tuân thủ là không bắt buộc, việc di chuyển tự do trên toàn Liên minh Châu Âu được đảm bảo đối với các sản phẩm đóng gói sẵn tuân thủ các quy định của chỉ thị.

Các vật chứa có nhãn hiệu điện tử cũng thể hiện trọng lượng hoặc thể tích của sản phẩm, được gọi là trọng lượng hoặc thể tích “danh nghĩa” của nó. Nhà đóng gói (hoặc nhà nhập khẩu, nếu vật chứa được sản xuất bên ngoài Liên minh Châu Âu) có trách nhiệm đảm bảo rằng các vật chứa đáp ứng các yêu cầu của chỉ thị.

Ghi dấu và Dán nhãn tự nguyện

Vật liệu tiếp xúc với thực phẩm



Các nhà sản xuất hộp đựng, đĩa, cốc và các vật liệu khác dành để chứa đựng thực phẩm phải kiểm tra sự tuân thủ sản phẩm của họ với các yêu cầu an toàn hóa chất của EU. Sử dụng biểu tượng cốc/ thìa ở trên cho thấy sự tuân thủ các yêu cầu này. Bắt buộc phải tuân thủ pháp luật, nhưng việc sử dụng biểu tượng trên sản phẩm là tự nguyện.

Nhãn Ecolabel Châu Âu



Nhãn Ecolabel Châu Âu cho phép người tiêu dùng Châu Âu, bao gồm cả người mua công và tư, dễ dàng xác định các sản phẩm xanh đã được phê duyệt chính thức trên khắp Liên minh Châu Âu, Na Uy, Liechtenstein và Iceland. Được giới thiệu vào năm 1992, nhãn thông báo với khách hàng rằng các sản phẩm được đánh dấu đáp ứng các tiêu chí thân thiện với môi trường cụ thể đã được phát triển để áp dụng cho hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng hàng ngày. Mặc dù tự nguyện, nhãn hiệu có thể giúp tạo ra các cơ hội kinh doanh mới, đặc biệt là đi đôi với việc mở rộng mua sắm công xanh ở châu Âu.

Biểu tượng có thể áp dụng cho 25 nhóm sản phẩm và dịch vụ bao gồm các sản phẩm làm sạch, thiết bị điện tử, thiết bị gia dụng hoặc làm vườn. Danh mục sản phẩm

Ecolabel cung cấp thông tin về cách đăng ký EU Ecolabel. Các nhà sản xuất nên biết rằng các dấu hiệu thân thiện với môi trường tương tự thường được sử dụng trên toàn quốc, chẳng hạn như Chứng nhận sinh thái Bắc Âu (Nordic Swan) hoặc Thiên thần xanh của Đức (Blue Angel).

Chấm màu xanh lá cây



Green Dot là một chương trình trong đó các cơ quan tham gia điều phối việc thu gom, phân loại và thu hồi bao bì đã qua sử dụng. Hệ thống này được quản lý theo luật đóng gói quốc gia (ví dụ: được nhà sản xuất bao bì, chất dẻo, nhà bán lẻ và nhà nhập khẩu tuân thủ) và cần lưu ý rằng tất cả các hệ thống quốc gia tham gia đều hoạt động độc lập. Tổ chức bảo trợ, Pro Europe, chịu trách nhiệm quản lý hệ thống ghi nhãn Green Dot ở Châu Âu. Không phải tất cả các quốc gia thành viên đều có tổ chức Green Dot. Chấm xanh chỉ bắt buộc ở Tây Ban Nha và Síp.

Cập nhật về các quy định thiết bị y tế

Quy định về thiết bị y tế sửa đổi của EU có hiệu lực vào tháng 5 năm 2021. Quy định sửa đổi về thiết bị chẩn đoán trong ống nghiệm sẽ có hiệu lực vào tháng 5 năm 2022 (mặc dù một phần mở rộng đang được tìm kiếm với lý do Liên minh châu Âu không nêu đủ số lượng các cơ quan được thông báo để đáp ứng nhu cầu về các chứng nhận do quy định này gây ra). Ngoài ra, các hạn chế được đưa ra do đại dịch Covid-19 đã ngăn cản nhiều cuộc đánh giá diễn ra để chứng nhận các yêu cầu về thiết bị theo Quy định về thiết bị y tế. Ủy ban Châu Âu đã công bố một thông báo chính thức cho phép các cơ quan được thông báo thực hiện đánh giá ban đầu hầu hết hệ thống quản lý chất lượng thiết bị y tế, bao gồm đánh giá các nhà cung cấp và nhà thầu phụ của nhà sản xuất để xác minh quá trình sản xuất và các quy trình khác của họ, nhưng điều này áp

dụng cho Quy định về thiết bị y tế chứ không phải Quy định về thiết bị chẩn đoán trong ống nghiệm.

Cập nhật về Quy định máy móc

Vào tháng 4 năm 2021, Ủy ban đã phát hành Quy định được đề xuất về An toàn máy móc để thay thế Chỉ thị An toàn Máy móc hiện tại, có hiệu lực từ năm 2006. Máy móc ở Liên minh Châu Âu được định nghĩa rộng rãi là bao gồm một tập hợp các thành phần, ít nhất một trong số đó được hoạt động, cho một ứng dụng cụ thể. Hệ thống truyền động của máy móc được cung cấp bởi năng lượng khác với sức người hoặc động vật. Quy định An toàn Máy móc mới có thể được thông qua trong khoảng thời gian từ năm 2022 đến năm 2023. Một trong những đặc điểm của quy định mới là nó thảo luận về vị trí và các yêu cầu an toàn đối với nhân tạo.

VI. Văn hóa giao tiếp trong kinh doanh

Đặc trưng chung

Văn hóa giao tiếp trong kinh doanh là những giá trị lớn, có sức thuyết phục cao nhưng cũng là bức tường thành kiên cố nếu không biết cách vượt qua, vì vậy đòi hỏi người làm kinh doanh lại càng phải hiểu sâu về văn hóa khách hàng của mình. Trên trái đất này, mỗi châu lục, mỗi nền văn hóa, mỗi quốc gia lại có bao nhiêu điều khác biệt. Chính vì vậy, việc tìm hiểu về văn hóa giao tiếp trong kinh doanh của các châu lục cũng như văn hóa giao tiếp đặc trưng của từng quốc gia của các châu lục đó là điều cần thiết. Để có thể thành công trên nhiều phân khúc thị trường ở mọi nơi thì các doanh nghiệp cần phải chú ý đúng mức trong giao tiếp đối với khách hàng, nhà cung cấp, đối tác kinh doanh...

Giao tiếp vốn là một hoạt động thiết yếu của con người. Đặc biệt, trong lĩnh vực kinh doanh, giao tiếp đóng vai trò quan trọng, có thể quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp. Do vậy, để đạt được thành công trong cuộc sống và nhất là trong lĩnh vực kinh doanh, người ta phải chú trọng đến vấn đề giao tiếp. Mỗi quốc gia đều thuộc một châu lục, có một nền văn hóa riêng vì vậy mà sẽ có thói quen, văn hóa giao tiếp khác nhau.

Văn hóa giao tiếp trong kinh doanh có ý nghĩa cực kỳ quan trọng bởi vì nó có thể đem đến các cơ hội hoặc mất đi cơ hội và công việc kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai.

Cư dân châu Âu khi gặp gỡ, họ thường chào hỏi nhau một cách hồ hởi và nhanh chóng. Phong cách chung là bắt tay, ôm hôn hoặc gật đầu. Họ luôn tỏ thái độ tự tin, bình đẳng, ít coi trọng cương vị xã hội.

Trong công việc, họ luôn tỏ rõ bản lĩnh và lòng nhiệt tình của mình, đồng thời cũng đánh giá người khác qua công việc của họ. Họ rất ngưỡng mộ ai bằng năng lực và lòng kiên trì giành được thành công. Họ cũng có sự kính trọng với truyền thống gia đình, dòng họ.

Họ luôn có ý thức và coi trọng quyền công dân của mỗi người. Họ luôn tin vào qui định của luật pháp để thực hiện công lý trong xã hội và luôn coi trọng, bảo đảm cho quyền sở hữu cá nhân. Vì thế, những câu hỏi tỏ sự ân cần quá mức về cuộc sống riêng tư không được ưa chuộng như với người châu Á. Tính độc lập này còn thể hiện trong cả sinh hoạt gia đình (kể cả khi đi du lịch).

Họ ít coi trọng quan hệ láng giềng như người châu Á. Khi rảnh rỗi, họ có thể vui thú với bạn bè hoặc trong câu lạc bộ chứ không nhất thiết thăm hỏi những người xung quanh.

Người châu Âu rất coi trọng tri thức khoa học. Họ thường sắp đặt công việc theo thời gian chính xác, hoạt động phải đúng giờ và thời gian phải được sử dụng một cách hợp lý, các công việc được giải quyết càng nhanh càng tốt.

Tuy vậy, những người ở vùng Địa Trung Hải thường ít khắt khe về thời gian hơn.

Một số điểm rõ nét hơn trong từng quốc gia - dân tộc

*** Người Anh, người Scotland và người Ailen:**

Tránh nói về vấn đề độc lập dân tộc vì đây là vấn đề chính trị nhạy cảm. Những người này đều có chung ngôn ngữ: tiếng Anh. Họ thận trọng trong giao tiếp, ăn mặc và chú ý đến địa vị xã hội, danh tiếng, luôn đúng giờ và có thói quen luôn bắt tay khi làm quen. Những vấn đề cần tránh là: tôn giáo, tiền nong. Khi thân mật họ gọi tên, khi ăn có mời nhau...

*** Người Pháp:**

Họ luôn chú ý đến tính trang trọng và lễ nghi trong các cuộc gặp gỡ giao dịch và rất ít khi dùng tên thân mật. Họ có thói quen bắt tay nhanh và nhẹ. Họ sử dụng các bữa ăn tối để đàm đạo về những vấn đề quan trọng và cân nhắc khá kỹ trước khi quyết định một vấn đề. Người Pháp rất tự hào về lịch sử, ngôn ngữ, hệ thống giáo dục, thành tựu nghệ thuật của đất nước. Họ có yêu cầu khá cao về chất lượng món ăn và chất lượng phục vụ, bữa chính thường là bữa ăn trưa. Chủ đề ưa thích của họ là: món ăn, thể thao, văn hóa nghệ thuật. Họ tránh các chủ đề về tiền bạc, giá cả, đời tư, chính trị...

*** Người Nga:**

Họ rất niềm nở và trân trọng khi giao tiếp. Khi chào nhau, họ thường bắt tay và xưng danh, trừ khi gặp bạn bè họ ôm hôn ở má. Người Nga ưa thích các chủ đề: nghệ thuật, văn chương, tình bạn, hòa bình. Họ ưa thích các món quà là một cuốn sách, album nhạc, bút... Ít người nói được tiếng Anh (trừ các nhà khoa học).

*** Người Đức:**

Họ có thói quen bắt tay chặt khi làm quen, chào hỏi và chỉ gọi tên thân mật khi đã quen. Họ có tác phong đúng giờ và khá sòng phẳng. Khi giao tiếp, họ không đút tay vào túi và không xỏ tay vào vạt áo khi ăn và xưng danh đầy đủ khi trả lời điện thoại. Họ thường bàn luận công việc vào sau bữa ăn. Chủ đề ưa thích là: ô tô, bóng đá, món ăn và tránh các chủ đề về chiến tranh, về thể thao Mỹ.

*** Người Thụy Điển:**

Họ bắt tay khi giao tiếp và rất nghiêm túc. Họ ưa chuẩn xác về giờ giấc và thận trọng trong công việc, không thích nắm tay hay vỗ sau lưng. Họ có thói quen chúc tụng nhau trong bữa ăn. Người Thụy Điển luôn tự hào về lịch sử, văn hóa, xã hội của mình và di sản của bộ tộc Viking. Chủ đề yêu thích của họ: mức sống, cảnh quan thiên nhiên, thể thao. Họ tránh các chủ đề: tuổi tác, nghề nghiệp, ăn uống, gia đình.

*** Người Thụy Sĩ:**

Họ là dân tộc có sự giao thoa của văn hóa Pháp, Đức và Italia, sử dụng thông thạo cả ba ngôn ngữ này. Nhiều người biết tiếng Anh. Họ rất đúng giờ và kín đáo. Họ luôn tự hào về nền độc lập, trung lập, mức sống, lịch sử, cảnh quan của đất nước. Họ thường chúc nhau về sức khỏe và có thói quen tặng hoa, quả. Chủ đề ưa thích là thể thao, di

sản và cảnh quan Thụy Sĩ, du lịch, chính trị, đồng thời tránh các chủ đề về: tuổi tác, nghề nghiệp, ăn uống, gia đình.

*** Người Áo:**

Họ có thói quen bắt tay chặt khi giao tiếp và rất đúng giờ, trang trọng trong việc xưng hô, ít khi dùng tên thân mật. Họ có thói quen tặng hoa hay sô cô la khi được mời tới nhà và rất không thích bị nhầm là người Đức dù sử dụng tiếng Đức. Chủ đề ưa thích là nhạc, thể thao, nghệ thuật, lịch sử, các loại rượu. Họ tránh các chủ đề: tiền bạc, tôn giáo, chính trị.

*** Người Bỉ:**

Họ có thói quen bắt tay khi chào hỏi và tiễn biệt, không dùng tên thân mật trừ khi là bạn bè. Khi ôm hôn, họ hôn đều lên cả hai bên má ba lần. Họ rất đúng giờ. Chủ đề ưa thích: bóng đá, lịch sử, dạo chơi bằng xe đạp. Họ tránh né những vấn đề chính trị và không thích bị nhầm là người Pháp.

*** Người Bungari:**

Họ thường bắt tay khi giao tiếp và hầu hết đều biết nói tiếng Nga và tiếng Đức. Họ có thói quen hẹn trước và rất đúng giờ. Điều đáng chú ý nhất trong phong cách của họ là: lắc đầu là đồng ý và gật đầu là không đồng ý. Họ thường mang tặng hoa, kẹo, rượu khi được mời. Bữa tối của họ hay có bánh mì với nước xốt thịt. Chủ đề ưa thích là gia đình, cuộc sống riêng tư, nghề nghiệp. Họ tránh các chủ đề: chính trị, tôn giáo.

*** Người Hà Lan:**

Họ có thói quen tự giới thiệu và cũng muốn người đối thoại tự giới thiệu, sau đó bắt tay với tất cả mọi người, kể cả trẻ em. Họ không xoay người khi giao tiếp và không phô trương. Người Hà Lan thông thạo tiếng Anh và một số tiếng châu Âu khác. Họ rất đúng giờ và khi tặng quà thường gói theo kiểu truyền thống dân tộc. Người Hà Lan tự hào về việc lấn biển và lịch sử đất nước, về thương mại. Chủ đề ưa thích là chính trị, du lịch, thể thao và đánh giá cao sự chân thực trong thương mại.

*** Người Italia:**

Họ có thói quen bắt tay và nắm khuỷu tay khi giao tiếp. Họ có thể biểu lộ thái độ, tình cảm qua các cử chỉ, điệu bộ nhưng ít khi xưng hô bằng tên thân mật. Tuy vậy, các

cuộc tiếp xúc xã giao họ luôn chú ý tới giờ giấc và không ưa kéo dài, không nói chuyện kinh doanh trong buổi gặp gỡ xã giao, họ ăn bữa chính vào buổi trưa. Chủ đề ưa thích là sự kiện thể giới, bóng đá và gia đình. Họ tránh các chủ đề về mafia, chính trị, tôn giáo, thuế má.

*** Người Ba Lan:**

Khi tiếp đón và tạm biệt, nam giới có thói quen hôn tay phụ nữ và chỉ dùng tên thân mật khi nói với bạn. Họ thường tặng quà cho nữ chủ nhà khi được mời và chúc tụng nhau vào bữa tối, bữa tiệc. Họ theo Thiên chúa giáo và tự hào về truyền thống lịch sử, văn hóa của mình. Chủ đề ưa thích là lịch sử, văn hóa, phong trào đoàn kết. Họ tránh các chủ đề: mối quan hệ với Liên Xô (cũ), Đông Đức (cũ)...

*** Người Tây Ban Nha:**

Họ khá nồng nhiệt trong giao tiếp và nếu thân mật thường hay ôm hôn khi gặp và chia tay. Trong tiếp xúc, họ hay nói chuyện vui trước khi vào công việc chính. Họ cần thông tin về địa chỉ rất ngắn gọn. Người Tây Ban Nha ăn tối muộn: từ 10 giờ tối trở đi và bữa chính là buổi trưa, thường từ 13h00 tới 16h30. Họ kiêng kỵ hoa cúc. Khi giao tiếp đôi khi họ chen ngang hoặc ngắt lời để thể hiện sự nhiệt tình. Chủ đề ưa thích là thể thao, du lịch, lịch sử. Họ tránh các chủ đề về chính trị, tôn giáo, gia đình, nghề nghiệp.

Văn hoá giao tiếp của người châu Âu nói chung:

Trong văn hóa của người châu Âu, sự độc lập của cá nhân được đánh giá cao, cho nên bạn sẽ không ngạc nhiên nếu các đối tác châu Âu hay người phương Tây đến tham dự đàm phán với một thành viên duy nhất và thành viên này có đầy đủ thẩm quyền để ra mọi quyết định. Với quan điểm thẳng thắn trong mọi vấn đề, các doanh nhân phương Tây thường bày tỏ ý kiến một cách trực diện và nêu rõ nhu cầu của mình. Người phương Tây rất thẳng thắn trong việc biểu hiện ra bề ngoài.

Trong văn hóa giao tiếp của người châu Âu khá thú vị, khi nói chuyện với nhau họ thường thẳng thắn, chứ không nói vòng vo, văn hoa. Tính cách phóng khoáng, nhưng lại mang đậm tính cá nhân cao. Những nội dung xoay quanh một cuộc nói chuyện ngắn của người phương Tây thường là về thời tiết, bóng đá, sở thích. Lời khen ngợi khi giao tiếp là một điều dường như thiết yếu, bởi họ coi đó là phép lịch sự. Tuy nhiên

họ không khen bừa bãi, khen những thứ không có thật kiểu nịnh nọt, mà thường khen bề ngoài như: Trang phục, nước hoa,... Điều này cũng tạo ấn tượng tốt với người đối diện, nhất là những người mới giao tiếp lần đầu.

Ngoài ra, văn hóa người châu Âu họ thường dùng cái bắt tay để thể hiện sự tôn trọng, thân mật hơn thì ôm hôn. Mỗi ngày, người châu Âu thường sử dụng khá nhiều lời khen, cũng như lời xin lỗi. Đặc biệt, là lời xin lỗi thường được dùng để mở màn một câu chuyện, chứ không có hàm ý xin lỗi.

Văn hoá trong đàm phán kinh doanh của doanh nghiệp:

Văn hóa là một rào cản rất lớn trong những cuộc đàm phán có sự tham dự của các đối tác đến từ nhiều nền văn hóa. Không giống như khi đàm phán với đối tác trong nước, vốn có cùng nền văn hóa, ngôn ngữ, định kiến xã hội..., những đối tác đến từ những nền văn hóa khác nhau gần như là một bí ẩn mà những nhà đàm phán phải khám phá rất nhiều, nếu muốn có một cuộc đàm phán thành công. Có một sự khác biệt rất lớn về văn hóa giữa các nước Phương Tây với các nước Phương Đông, điều này dẫn đến sự khác biệt trong cách giao tiếp và đàm phán.

Tính cách của người Phương Tây:

Quan điểm: Khi trình bày về quan điểm của bản thân người phương Tây thường nói thẳng ngay cảm nhận của họ và quan điểm rõ ràng.

Cách trình bày vấn đề: Người phương Tây đi thẳng vào vấn đề tìm cách giải quyết.

Tính đúng giờ: Khái niệm đúng giờ của người Phương Tây thường tuyệt đối và tiết kiệm đến từng phút.

Giao tiếp: Người Phương Tây chỉ dựa trên mối quan hệ cá nhân giữa hai người hoặc một vài người khác có ảnh hưởng lớn tới họ.

Khác biệt về ngôn ngữ và những cử chỉ hành vi không lời:

Trong tất cả các ngôn ngữ được sử dụng chủ yếu trong đàm phán kinh doanh, các câu hỏi và những câu tự bộc lộ thông tin là những hành vi ngôn ngữ được sử dụng thường xuyên nhất. Ngoài ra trong đàm phán kinh doanh còn có những câu mệnh lệnh, cam kết và hứa hẹn cũng thường xuyên được sử dụng trong các ngôn ngữ đàm phán thông

dụng. Cách sử dụng ngôn ngữ, các cử chỉ, điệu bộ của họ không quá nhẹ nhàng nhưng cũng không quá nóng nảy trong đàm phán.

Những vấn đề về nội dung, giờ giấc làm việc:

Người Phương tây muốn biết trước nội dung cuộc gặp, vai trò và quyền hạn, và thậm chí cả thân thế sự nghiệp của khách. Họ thường định trước thời lượng cho các cuộc gặp gỡ (các cuộc tiếp xã giao thường kéo dài 30 - 45 phút và hiếm khi quá 1 tiếng) và không ngại ngừng chủ động kết thúc khi hết giờ, nhất là khi họ có việc bận tiếp sau đó, hoặc thấy cuộc gặp không mang lại lợi ích gì.

Người Phương Tây thường rất đúng giờ. Sự chậm trễ được hiểu là thiếu quan tâm, coi thường đối tác hoặc kém cỏi trong sắp xếp thời gian. Ngược lại, đến sớm có thể làm bên chủ bối rối do chưa sẵn sàng tiếp đón hoặc được hiểu là quá sốt ruột hoặc không có việc gì tốt hơn để làm. Nói chung, nên đến vào đúng thời gian ghi trên giấy mời hoặc đã hẹn. Cũng vì muốn tiết kiệm thời gian, nên các cuộc gặp làm việc với người Phương Tây là ngắn, tập trung và đi thẳng vào vấn đề. Người Phương Tây thích nói chuyện làm ăn trước, sau đó mới nói đến chuyện cá nhân và các chuyện khác. Trong các cuộc họp hoặc gặp gỡ làm việc, người Phương Tây có thể cắt ngang lời nhau để hỏi hoặc nêu ý kiến của mình. Thói quen này có thể bị coi là bất lịch sự trong một số nền văn hóa Châu Á. Do vậy, các nhà kinh doanh nước ngoài không nên ngạc nhiên khi bị người Phương Tây cắt lời để hỏi hoặc nêu ý kiến của họ.

Trong văn hóa của người Phương Tây, sự độc lập của cá nhân được đánh giá cao. Sẽ không ngạc nhiên nếu các đối tác Phương Tây đến tham dự đàm phán với một thành viên duy nhất và thành viên này có đầy đủ thẩm quyền để ra mọi quyết định. Cũng vì thế, không quá ngạc nhiên khi một doanh nhân Phương Tây cực kỳ khó chịu vì đối tác Phương Đông của mình, sau 1 tuần đàm phán, lại tuyên bố “phải gọi điện thoại hỏi sếp ở nhà đã”. Người Phương Tây thường coi điều này như là sự thiếu tôn trọng trong đàm phán.

Văn hóa tặng quà ở châu Âu

Doanh nhân châu Âu hầu như ít để ý đến việc tặng quà trong kinh doanh. Chỉ các nước như Cộng hòa Czech, Phần Lan, Liên bang Nga, Ukraina có để ý đến việc chọn quà và tặng quà cho đối tác. Một số quốc gia khác, việc tặng quà không được thực hiện ngay

lần đầu gặp gỡ nhưng có thể diễn ra ở những lần sau, đó là Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha. Các nước Anh, Pháp, Ý và Hungary không có tục lệ tặng quà trong giao tiếp kinh doanh, đàm phán. Tuy nhiên, một món quà là bữa ăn tối lại có thể được chấp nhận ở Anh và Hy Lạp.

Đối với các đối tác tới từ những quốc gia châu Âu và những quốc gia chịu ảnh hưởng văn hóa châu Âu, họ không có truyền thống tặng quà sâu đậm, bạn không nên thường xuyên tặng quà như một phần quan trọng trong mối quan hệ của bạn. Song chuyện này không có nghĩa là một món quà nhân một dịp đặc biệt là không thích hợp. Thói quen của người châu Âu là không tặng quà ngay lần đầu gặp mặt, hoặc tặng quà như một thói quen, trong tất cả những lần gặp mặt.

Xét chung trong quan hệ đối với những đối tác đến từ tất cả các nền văn hóa, bạn đều có thể phát triển mối quan hệ giữa hai bên bằng cách mời họ một bữa ăn thân mật, hoặc một buổi nhạc kịch tại nhà hát, hay nhân dịp một sự kiện thể thao nào đó, như là một trận đấu của đội bóng họ yêu thích. Cách làm này rất thông dụng và cả hai bên đều có thể mời nhau khi người này tới nước người kia hoặc là khi cả hai người cùng tham dự một cuộc hội thảo quốc tế tại một địa điểm thứ ba nào đó.

Danh mục quà tặng thường dùng hoặc kiêng dùng

1. Vật phẩm sắc nhọn

Đối với nhiều nền văn hóa, những vật có lưỡi sắc là tượng trưng cho sự chia cắt tình bạn hay các mối quan hệ. Do đó bạn không nên chọn quà là dao, kéo, hoặc đồ dùng để mở thư. Tốt nhất là bạn nên chọn những món quà khác không phải đồ sắc nhọn để tặng đối tác, hơn là mạo hiểm tặng một vật như vậy.

2. Những sản phẩm làm tại địa phương nơi bạn tới gặp đối tác

Giả như bạn đang đi công tác ở một quốc gia có một loại sản phẩm nổi tiếng nào đó, hãy nhớ là nhất quyết bạn không được dùng sản phẩm đó làm quà, kể cả nó được ghi là làm tại một nơi khác.

Ví dụ như bia và rượu của Đức; rượu của Pháp và Ý; vodka của Nga và Ba Lan; kéo của Phần Lan; những tặng phẩm trên quá thông dụng không thể loại trừ trường hợp đối tác của bạn biết rõ về những tặng phẩm này hơn cả bạn.

3. Những sản phẩm điện tử hoặc dụng cụ văn phòng

Những món tặng phẩm phù hợp với một chuyên viên hay một thành viên của công ty đối tác có thể là các sản phẩm điện tử như bút laser, PDA, máy tính (casino chẳng hạn), và những quyển sổ ghi chép địa chỉ.

4. Những đồ văn phòng phẩm hoặc để bàn

Đó có thể là bút máy chất lượng cao, hoặc một bộ bút máy hoặc bút chì, một hộp đựng danh thiếp, cặp da thật đẹp, hoặc cặp đựng tài liệu bằng da.

Nếu người đối tác của bạn có dùng thuốc lá, bạn có thể tặng một chiếc gạt tàn thật đẹp.

5. Rượu

Bạn có thể tặng một chai rượu thật ngon và chất lượng cho đối tác, nếu đó là người hay uống rượu. Nhưng đối với đối tác đến từ những nước nổi tiếng về rượu thì bạn không nên tặng sản phẩm này.

6. Sô cô la

Sô cô la luôn là một lựa chọn tuyệt vời để dành tặng người đối tác của bạn khi bạn tới nhà thăm họ. Đó là một món quà thú vị dành tặng người chủ nhà. Bạn cũng có thể tặng món quà này cho những nhân viên của mình, những người đã chung sức với bạn. Bởi vì sô cô la có rất nhiều cỡ hộp, nên bạn có thể thỏa mái lựa chọn kích cỡ cho phù hợp. Song cũng nên chú ý khi đối tác của bạn là người kiêng ăn sô cô la.

7. Hoa

Chưa bao giờ hoa lại nằm ngoài danh mục quà tặng cả, và do đó khi được mời tới nhà của một đối tác, bạn hãy mang theo một bó hoa thật đẹp, hoặc bạn cũng có thể gửi bó hoa trước khi bữa tiệc tối diễn ra, ngoài ra bó hoa cũng có thể được gửi đi như một lời cảm ơn đối tác của bạn vào ngày hôm sau. Bạn nên nói với người bán hoa rằng bó hoa là một món quà nhỏ và cả lý do cũng như phong cách đối tác của bạn cho họ biết, vì như thế họ có thể giúp bạn chọn được bó hoa ưng ý mà không dễ gây hiểu nhầm.

Như ở Châu Âu chẳng hạn, truyền thống xưa kia của châu Âu vẫn luôn là tặng hoa với số hoa lẻ, ngoại trừ con số 13, con số xui xẻo theo quan niệm của họ.

Trong một số nền văn hóa, màu sắc của hoa cũng có thể gắn với ý nghĩa lãng mạn hay đám tang, và bạn nên cẩn thận không chọn những bó hoa này khi tới dự một bữa tối với đối tác. Hoa hồng đỏ thường gắn với ý nghĩa lãng mạn. Thường dùng trong đám

tang là các loại hoa như hoa huệ, hoa cúc đại đóa, hoa hồng trắng, hoa cúc vạn thọ, hoa cẩm chướng, hoa đại, hoa thạch nam, và hoa màu trắng hoặc màu tím. Ở một số nước Latin, hoa vàng lại tượng trưng cho sự khinh miệt.

Xét cho cùng, những ấn tượng tốt đẹp khi giao thiệp luôn mang lại cho bạn những mối quan hệ làm ăn khăng khít và bền chặt, hơn nữa sự khéo léo, cẩn thận và rộng lượng của bạn sẽ được đối tác đánh giá thông qua món quà bạn trao cho họ. Đôi khi chỉ một món quà hợp ý, hợp sở thích của đối tác, thể hiện sự tinh tế và thực sự quan tâm của bạn đối với họ sẽ mang lại cho bạn những cuộc làm ăn vô cùng thành công. Vì đã không ít những ví dụ thành công trong làm ăn là chỉ nhờ vào một món quà nhỏ.

Người châu Âu trong các buổi đàm phán kinh doanh

Nguyên tắc đầu tiên bạn cần phải ghi nhớ khi tiến hành gặp mặt, đàm phán với đối tác châu Âu chính là “luôn luôn đúng giờ hẹn”. Người châu Âu luôn coi trọng vấn đề giờ giấc, vì thế trong mọi cuộc hẹn, họ đều chủ động đến sớm hoặc đúng giờ, chứ không bao giờ đến muộn bởi họ cho rằng, đến muộn tức bạn đã không có sự tôn trọng với đối phương.

Luôn luôn đúng giờ hẹn là một nguyên tắc giao tiếp người châu Âu chú trọng.

Thứ hai, màn chào hỏi chung của người châu Âu là bắt tay cả với nam lẫn nữ. Nếu là người nước Anh thì bạn chỉ cần bắt tay một lần duy nhất khi được giới thiệu, còn nhìn chung đa số người châu Âu sẽ chào hỏi bằng cách bắt tay trước và sau mỗi lần gặp mặt, đàm phán kinh doanh.

Về nghi thức gọi tên, ở châu Âu áp dụng nguyên tắc sử dụng tước hiệu rồi mới đến tên họ. Chứ không gọi tên riêng cho đến khi được yêu cầu rõ ràng, cụ thể. Ngoài ra, danh hiệu học vị cũng được nhiều người châu Âu thường xuyên sử dụng. Do đó, bạn phải chú ý trong khâu giới thiệu và xem qua danh thiếp của đối tác khi họ gửi cho bạn.

Về thời gian gặp mặt đàm phán, doanh nghiệp bạn nên lên lịch trước với ít nhất 2 tuần để các đối tác châu Âu có sự chuẩn bị giúp cuộc họp được diễn ra đúng giờ và đi sát vào vấn đề đơn vị bạn mong muốn.

Giao tiếp người châu Âu trong các bữa tiệc chiêu đãi

Ở Châu Âu, việc ăn tối tại các nhà hàng sang trọng là một phần quan trọng quyết định đến phần trăm thành bại trong cuộc đàm phán kinh doanh của đơn vị bạn. Vì thế, bạn cần phải nhớ nguyên tắc “không được từ chối” trong các bữa tiệc chiêu đãi.

Đặc biệt, tính hào phóng trong các bữa tiệc cũng được người châu Âu đánh giá cao, nên nếu có thể bạn hãy yêu cầu được thanh toán trong bữa tiệc chiêu đãi giữa hai bên. Bên cạnh đó, trong bàn tiệc, thay vì uống cạn ly rượu bạn chỉ nên nhấp một chút để nhâm nhi sau mỗi lần chạm cốc. Và trong bữa ăn bạn không nên bàn chuyện công việc, hãy để việc làm đó được diễn ra ngay sau bữa ăn.

Trang phục giao tiếp với đối tác châu Âu

Khi giao tiếp với các đối tác châu Âu, bạn cần phải có sự chỉnh chu trong ăn mặc. Ở châu Âu, trang phục công sở truyền thống chiếm ưu thế trong các cuộc gặp mặt, giao tiếp, đàm phán kinh doanh.

Giao tiếp người châu Âu bạn cần phải có sự chỉnh chu trong ăn mặc.

Nếu bạn làm nam giới, một bộ vest lịch lãm có thắt caravat chỉnh tề sẽ gây thiện cảm trong mắt đối tác. Còn đối với nữ giới, nên kết hợp áo vest và váy hợp thời trang nhưng kín đáo cũng đã toát lên sự thanh lịch và sang trọng của bạn trước đối phương.

Lưu ý khi giao tiếp với đối tác của một số nước châu Âu

Nếu bạn có cơ hội giao tiếp với đối tác của một số nước như Anh, Ailen, Scotland, Pháp, Đức,... thì cần lưu ý một số điểm sau:

Đối với người nước Scotland, nước Anh và nước Ailen

Tuyệt đối không nói về những vấn đề chính trị nhạy cảm như Vương quốc Anh rời khỏi liên minh EU,... Nhìn chung cả ba nước này đều có sự chỉnh chu trong ăn mặc, giao tiếp và luôn có thói quen làm việc đúng giờ. Trong quá trình ăn uống, nếu kiêng kỵ việc bàn bạc về công việc, bạn có thể trò chuyện về các lĩnh vực họ yêu thích như văn chương, bóng đá, lịch sử hay du lịch.

Đối với người nước Pháp

Trong các cuộc gặp mặt, giao tiếp họ luôn chú ý đến sự trang trọng và lễ nghi, đặc biệt họ rất ít khi sử dụng tên thân mật. Người Pháp thường tận dụng các bữa ăn tối để trao đổi những vấn đề quan trọng trước khi đi đến quyết định cuối cùng. Một số chủ đề mà

người Pháp rất thích nghe khi trò chuyện với nhau như ngôn ngữ, thời trang, lịch sử, rượu vang, cảnh quan,...

Đối với người nước Đức

Người Đức có thói quen bắt tay thật chặt khi gặp mặt, luôn luôn đúng giờ và chỉ gọi tên thân mật của đối phương khi đã quen. Người Đức cũng không có thói quen bàn bạc công việc trong các bữa ăn, không xỏ tay vào vạt áo trong quá trình dùng bữa ăn. Chủ đề người Đức thường ưa thích khi trò chuyện là các món ăn, ô tô, bóng đá.

Trong kinh doanh, người Đức càng đề cao sự kỷ luật và ngăn nắp hơn bao giờ hết. Họ không hoan nghênh những sự kiện bất ngờ hay ai đó cố tỏ ra hài hước, với họ mọi thứ đều phải được lên kế hoạch cẩn thận và thường rất ít có thay đổi xảy ra sau khi thỏa thuận.

Các kỹ sư ở Đức rất được xem trọng. Bằng chứng là các công ty có xu hướng được lãnh đạo bởi các chuyên gia kỹ thuật hơn là luật sư hoặc những người có nền tảng tài chính. Công nhân ở tất cả các cấp cũng được đánh giá rất cao về năng lực và sự siêng năng, thay vì kỹ năng giao tiếp. Giao tiếp với đồng nghiệp cũng như người ngoài có xu hướng trực tiếp và không phải lúc nào cũng ngoại giao.

Khi làm việc với doanh nhân châu Âu, nên lưu ý một số điểm sau:

Các doanh nhân châu Âu là những người có tính cách mạnh mẽ, tự tin, thẳng thắn và đề cao chủ nghĩa cá nhân, vì thế, khi ký hợp đồng nên đảm bảo rằng trong cuộc họp có sự tham gia của người ra quyết định. Họ rất ghét nghe câu “Để tôi xin ý kiến cấp trên đã”.

Doanh nhân châu Âu rất quý trọng thời gian, vì thế, tránh nói chuyện vòng vo, dài dòng và nên đi thẳng vào trọng tâm vấn đề một cách nhanh chóng.

Nên thảo luận hợp đồng thật chi tiết và thực hiện chính xác các điều khoản. Đừng nên thay đổi hợp đồng khi đã thỏa thuận.

Tuyệt đối nên tránh nói về các vấn đề liên quan đến chính trị, tôn giáo tín ngưỡng hay sắc tộc.

Doanh nhân châu Âu thường không thích những khoảng lặng trong quá trình đàm phán, vì thế, nên tránh tạo ra những khoảng lặng này.

Khi đàm phán, bạn nên chuẩn bị bản thuyết trình chi tiết, bài bản. Các doanh nhân châu Âu có thể không cần con số chính xác, nhưng mọi thứ phải theo trình tự nhất định, rõ ràng.

Doanh nhân châu Âu cũng có thể sẵn sàng chấp nhận việc thỏa hiệp về giá cả và nhượng bộ đối tác, nhưng lại đòi hỏi đối tác phải thực thi chính xác các điều khoản mà hai bên đã thỏa thuận.

Vì thế nên cố gắng tuân thủ các nguyên tắc đàm phán.

VII. Quan hệ Việt Nam và EU

Việt Nam và Liên minh Châu Âu thiết lập quan hệ ngoại giao vào năm 1990. Sau hơn 30 năm kể từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao, quan hệ Việt Nam và EU đã có những bước phát triển nhanh chóng cả về chiều rộng và chiều sâu, vững chắc trên các lĩnh vực chính trị, kinh tế, thương mại, đầu tư, hợp tác phát triển, cũng như giáo dục, khoa học công nghệ,...

Việt Nam hội tụ nhiều yếu tố thuận lợi, phù hợp với các động lực của EU và là một trong những lựa chọn hàng đầu của EU trong phát triển quan hệ với ASEAN và Đông Á. Quan hệ hợp tác toàn diện giữa Việt Nam và EU liên tục phát triển tốt đẹp trong hơn 30 năm qua. Kim ngạch thương mại song phương đạt tốc độ tăng trưởng ấn tượng ngay cả trong giai đoạn khủng hoảng, thương mại hàng hóa tăng hơn 4 lần, thương mại dịch vụ tăng hơn 2 lần. EU là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, là nhà viện trợ ODA lớn nhất, là nhà đầu tư hàng đầu, có mặt trong mọi lĩnh vực kinh tế quan trọng của Việt Nam. Về hợp tác phát triển, các nước EU đã dành cho Việt Nam nhiều khoản viện trợ ODA, trong đó phần lớn là viện trợ không hoàn lại để thực hiện nhiều dự án quan trọng về y tế, công nghiệp, nông nghiệp, bảo vệ môi trường, cung cấp nước sạch, hỗ trợ cải cách hành chính, xóa đói giảm nghèo, văn hóa, giáo dục - đào tạo...

Quan hệ Việt Nam với Liên minh Châu Âu đã chuyển từ hình thái mang tính chất chính trị - ngoại giao là chủ yếu sang hình thái hợp tác năng động, vừa song phương, vừa đa phương; từ tiếp nhận viện trợ là chủ yếu chuyển dần sang hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư, khoa học - kỹ thuật... trên cơ sở hai bên đều có lợi. Quan hệ hợp tác Việt Nam - EU lại có thêm điều kiện để phát triển khi sự hợp tác ASEAN - EU và hợp tác Á - Âu được quan tâm thúc đẩy.

1. Cơ sở pháp lý cho phát triển quan hệ Việt Nam - EU

Cơ sở pháp lý về quan hệ chính trị - ngoại giao

Ngày 27 tháng 6 năm 2012, Việt Nam và EU, đã ký chính thức Hiệp định Đối tác và Hợp tác toàn diện EU - Việt Nam (PCA). Hiệp định gồm 8 chương (Bản chất và Phạm vi; Hợp tác phát triển; Hòa bình và An ninh; Thương mại và Đầu tư; Hợp tác pháp luật; Hợp tác trong phát triển kinh tế xã hội và các lĩnh vực khác; Thể chế; Các điều khoản cuối cùng), 65 điều và các phụ lục đính kèm, quy định các nguyên tắc cơ bản của quan hệ Việt Nam - EU, xác định nội dung, phạm vi và hình thức hợp tác, tạo khuôn khổ hợp tác toàn diện giữa hai bên trong tất cả các lĩnh vực, từ hợp tác phát triển, thương mại- đầu tư, đến hợp tác tư pháp, bảo vệ hòa bình, an ninh quốc tế, hợp tác chuyên ngành...

Phạm vi điều tiết của PCA là tất cả các nội dung trong phạm vi thẩm quyền của Liên minh Châu Âu trong mọi lĩnh vực. Hợp tác về kinh tế đối ngoại, trong đó có thương mại, đầu tư, phát triển bền vững, ứng phó với biến đổi khí hậu, là những lĩnh vực mà thẩm quyền thuộc về Liên minh Châu Âu, đây sẽ là lĩnh vực mà quan hệ song phương giữa Việt Nam với các nước thành viên của EU vẫn chịu sự điều tiết chính của những thỏa thuận giữa Việt Nam và EU mà PCA là khuôn khổ chính.

Cơ sở pháp lý của hợp tác kinh tế Việt Nam - EU

EVFTA và EVIPA là khung khổ pháp lý quan trọng cho sự phát triển quan hệ hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và EU trong giai đoạn tới. EVFTA và EVIPA được Nghị viện Châu Âu phê chuẩn vào ngày 12 tháng 2 năm 2020. Đến ngày 8 tháng 6 năm 2020, Quốc hội Việt Nam đã phê chuẩn EVFTA và EVIPA. EVFTA chính thức có hiệu lực từ ngày 1 tháng 8 năm 2020.

EVFTA là một Hiệp định toàn diện, chất lượng cao, cân bằng về lợi ích cho cả Việt Nam và EU, đồng thời phù hợp với các quy định của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Hiệp định gồm 17 Chương, 2 Nghị định thư và một số biên bản ghi nhớ kèm theo với các nội dung chính là: thương mại hàng hóa (gồm các quy định chung và cam kết mở cửa thị trường), quy tắc xuất xứ, hải quan và thuận lợi hóa thương mại, các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm (SPS), các rào cản kỹ thuật trong thương mại (TBT), thương mại dịch vụ (gồm các quy định chung và cam kết mở cửa thị trường),

đầu tư, phòng vệ thương mại, cạnh tranh, doanh nghiệp nhà nước, mua sắm của Chính phủ, sở hữu trí tuệ, thương mại và Phát triển bền vững, hợp tác và xây dựng năng lực, các vấn đề pháp lý-thể chế. Các nội dung khác liên quan tới thương mại hàng hóa: Việt Nam và EU cũng thống nhất các nội dung liên quan tới thủ tục hải quan, SPS, TBT, phòng vệ thương mại..., tạo khuôn khổ pháp lý để hai bên hợp tác, tạo thuận lợi cho xuất khẩu, nhập khẩu của các doanh nghiệp.

Trong khuôn khổ EVIPA, hai bên cam kết sẽ dành đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc với đầu tư của nhà đầu tư của bên kia, với một số ngoại lệ, cũng như sự đối xử công bằng, thỏa đáng, bảo hộ an toàn và đầy đủ, cho phép tự do chuyển vốn và lợi nhuận từ đầu tư ra nước ngoài, cam kết không trưng thu, quốc hữu hóa tài sản của nhà đầu tư mà không có bồi thường thỏa đáng, cam kết bồi thường thiệt hại phù hợp cho nhà đầu tư của bên kia tương tự như nhà đầu tư trong nước hoặc của bên thứ ba trong trường hợp bị thiệt hại do chiến tranh, bạo loạn....

Theo nghiên cứu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, EVFTA được dự báo sẽ giúp kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU tăng thêm khoảng 42,7% vào năm 2025 và 44,37% vào năm 2030 so với không có Hiệp định. Đồng thời, kim ngạch nhập khẩu từ EU cũng tăng nhưng với tốc độ thấp hơn xuất khẩu, cụ thể là khoảng 15,28% vào năm 2020; 33,06% vào năm 2025 và 36,7% vào năm 2030.

2. Thực trạng quan hệ Việt Nam - EU giai đoạn 2010 - 2020

Quan hệ chính trị ngoại giao Việt Nam - EU

Về cơ chế hợp tác

Ủy ban Hỗn hợp Việt Nam - EC: Trong khuôn khổ Hiệp định khung 1995, Ủy ban Hỗn hợp Việt Nam - EC được thành lập, là diễn đàn trao đổi về tình hình thực hiện các chương trình hợp tác giữa Việt Nam và EU. Hiện hai bên đang phối hợp thành lập Ủy ban Hỗn hợp Việt Nam - EU để triển khai PCA, thay thế Ủy ban Hỗn hợp Việt Nam - EC.

Tham vấn chính trị thường niên cấp Thứ trưởng Ngoại giao: Kể từ năm 2012, Việt Nam và EU thỏa thuận tổ chức Tham vấn chính trị cấp Thứ trưởng Ngoại giao hàng năm, luân phiên tại Hà Nội và Brussels (Bi). Nội dung trao đổi tập trung vào ba nội dung chính: (1) quan hệ song phương; (2) các vấn đề toàn cầu và (3) tình hình khu vực.

Cơ chế đối thoại về nhân quyền Việt Nam - EU: Từ tháng 12/2011, cơ chế đối thoại nhân quyền được tiến hành mỗi năm một lần, luân phiên giữa Hà Nội và Brussels. Phiên đối thoại đầu tiên được tổ chức vào tháng 1/2012 tại Hà Nội. Phiên Đối thoại lần thứ 6 diễn ra vào 8-9/12/2016 tại Brussels.

Thăm cấp cao: Trong nhiều chuyến thăm cấp cao giai đoạn từ 2012 đến nay phải kể đến chuyến thăm chính thức EU và các nước Bỉ, Italy của Tổng bí thư Nguyễn Phú Trọng vào tháng 1/2013. Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng gặp gỡ Chủ tịch Hội đồng Châu Âu Herman Van Rompuy và Chủ tịch Ủy ban Châu Âu Jose Manuel Barroso.

Tiếp đó, nhận lời mời của Tổng thống Cộng hòa Pháp Emmanuel Macron, ngày 25/3/2018, Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng và Đoàn đại biểu cấp cao Việt Nam đã đi thăm chính thức Cộng hòa Pháp. Chuyến thăm chính thức Cộng hòa Pháp của Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng là cuộc gặp gỡ cấp cao đầu tiên giữa hai nước từ khi Pháp có Tổng thống mới và diễn ra vào dịp kỷ niệm 45 năm quan hệ ngoại giao (1973-2018). Từ ngày 14-21/10/2018, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã tham dự Hội nghị cấp cao Á - Âu (ASEM) lần thứ 12, Hội nghị thượng đỉnh Đối tác vì các mục tiêu Tăng trưởng xanh toàn cầu (P4G) và thăm chính thức Cộng hòa Áo, Vương quốc Bỉ, Vương quốc Đan Mạch, thăm làm việc tại Liên minh Châu Âu.

Về hợp tác trong khuôn khổ đa phương

Việt Nam và EU phối hợp tại các diễn đàn đa phương và tổ chức quốc tế, đặc biệt là trong khuôn khổ hợp tác ASEAN - EU, ASEM và Liên hợp quốc, trong giải quyết các vấn đề toàn cầu như biến đổi khí hậu, phát triển bền vững, an ninh năng lượng, chống khủng bố, chống phổ biến vũ khí hủy diệt hàng loạt, di cư bất hợp pháp... Ngày 1/12/2020 vừa qua, ASEAN và EU đã tiến hành Hội nghị Ngoại trưởng ASEAN-EU lần thứ 23 theo hình thức trực tuyến. Trong khuôn khổ Hội nghị, ASEAN và EU chính thức tuyên bố nâng cấp quan hệ đối tác đối thoại lên thành quan hệ đối tác chiến lược, sự kiện quan trọng này có sự đóng góp không nhỏ của Việt Nam là Chủ tịch ASEAN năm 2020.

Quan hệ thương mại, đầu tư Việt Nam - EU

Quan hệ thương mại

Kim ngạch thương mại song phương giữa Việt Nam với EU đã tăng 2,3 lần trong giai đoạn 2011-2019 từ mức 24,4 tỉ USD năm 2011 lên mức 56,44 tỉ USD vào năm 2019. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường EU tăng 2,59 lần từ mức 16,6 tỉ USD năm 2011 lên mức 41,54 tỉ USD năm 2019. Không chỉ có kim ngạch xuất khẩu liên tục tăng mà kim ngạch nhập khẩu hàng hóa EU cũng tăng trưởng liên tục từ mức 7,8 tỉ USD năm 2011 lên mức 14,9 tỉ USD năm 2019. Trong giai đoạn 2011-2019, thặng dư thương mại giữa hai bên gia tăng liên tục, nếu như năm 2011 thặng dư thương mại là 8,8 tỉ USD thì đến năm 2019 con số này đã lên đến 26,64 tỉ USD.

Thời gian qua, đại dịch Covid-19 cùng những biến động của thị trường đã tác động đáng kể đến hoạt động xuất nhập khẩu của EU với các đối tác thương mại, trong đó có Việt Nam. Trong 12 tháng năm 2020, kim ngạch hai chiều giữa Việt Nam và EU-27 đạt 49,78 tỷ USD, giảm 0,1% so với cùng kỳ năm 2019, chiếm tỉ trọng 9,13% trên tổng kim ngạch xuất nhập khẩu. EU cũng là thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam. Năm 2020, xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang thị trường này đạt 35,13 tỷ USD, chủ yếu sang các thị trường truyền thống như Hà Lan, Đức, Pháp, Ý, Áo, Bỉ, Tây Ban Nha, Ba Lan, Thụy Điển và Slovakia. Ở chiều ngược lại, Việt Nam cũng tích cực nhập khẩu hàng hoá của EU. Kim ngạch nhập khẩu năm 2020 từ châu Âu của Việt Nam đạt 14,64 tỷ USD, tăng 4,27% so với cùng kỳ năm 2019.

Theo số liệu thống kê, 8 tháng đầu năm 2021, trao đổi thương mại hàng hóa của Việt Nam với EU đạt 36,87 tỷ USD. Kim ngạch xuất khẩu đạt 25,81 tỷ USD, tăng 13,5% so với cùng kỳ năm 2020. Trong khi đó, kim ngạch nhập khẩu từ thị trường EU đạt 11,06 tỷ USD, tăng 18,2%.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang EU là điện thoại các loại và linh kiện, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, giày dép, dệt may, rau quả, thủy sản, gạo, cà phê... trong khi các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu chủ yếu từ EU là linh kiện, phụ tùng ô tô, ô tô nguyên chiếc các loại, hàng điện gia dụng và linh kiện, chất thơm, mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh.

Trên thực tế, chỉ 5 tháng sau khi EVFTA có hiệu lực, nhiều mặt hàng nông, lâm nghiệp xuất khẩu chủ lực của Việt Nam đã có mức tăng trưởng đáng kể so với cùng kỳ năm 2019, cụ thể như: (i) sản phẩm từ cao su đạt 61 triệu USD tăng 56,91%; (ii) gạo

đạt 5,2 triệu USD tăng 3,73; (iii) sản phẩm mây, tre, cói và thảm đạt 70,5 triệu USD tăng 33,75%; (iv) rau quả đạt 63,8 triệu USD tăng 12,5%.

Nếu nhìn từ ngành hàng cụ thể, dệt may có thể là minh chứng tốt cho tác động tích cực của EVFTA. 6 tháng đầu năm, dệt may Việt Nam xuất khẩu 18,79 tỷ USD giá trị hàng hoá, tăng 21,27% so với cùng kỳ năm 2020 và tăng 4,23% so với cùng kỳ năm 2019. Trong bối cảnh dịch bệnh đang bùng phát mạnh, kết quả này rất khả quan và ngành dệt may Việt Nam đã có tăng trưởng bất phá. Trong đó, thị trường EU có khởi sắc rõ rệt với kim ngạch xuất khẩu đạt 2,263 tỷ USD, tăng 4,85% so với cùng kỳ năm trước. Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU đã tác động tích cực đến xuất khẩu của ngành sang EU. Nếu không có hiệp định này, con số xuất khẩu chỉ đạt khoảng 700-800 triệu USD.

Có thể nói, sau 31 năm thiết lập quan hệ ngoại giao, EU đã trở thành một trong những đối tác quan trọng hàng đầu của Việt Nam trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là kinh tế, thương mại, đầu tư, đóng góp tích cực vào quá trình phát triển kinh tế - xã hội và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Phát triển quan hệ với khối Liên minh đã giúp ngành Công Thương triển khai hiệu quả chủ trương đa dạng hoá thị trường, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế khu vực và thế giới có nhiều diễn biến phức tạp, khó lường.

Trong thời gian tới, tình hình thị trường sẽ tiếp tục có những thay đổi; quá trình toàn cầu hóa, khu vực hóa sẽ ngày càng mạnh mẽ và thiết thực hơn, với việc mở rộng tự do hóa thương mại và thực thi cam kết trong các FTA thế hệ mới, trong đó có EVFTA, chắc chắn sẽ mở ra những cơ hội mới trong phát triển thị trường xuất khẩu. Theo dự báo, khi EVFTA có hiệu lực, đến năm 2035, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang EU sẽ tăng khoảng 18%, tương đương 8 tỷ Euro. Các nước EU sẽ gia tăng nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm nông thủy sản, rau quả nhiệt đới, trái mùa và hữu cơ, cũng như các mặt hàng công nghiệp chủ lực của Việt Nam như dệt may, da giày, đồ gỗ... Tuy nhiên, EU cũng là một thị trường khó tính, đòi hỏi đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn kỹ thuật cao đối với hàng hóa nhập khẩu. Đây có thể được nhìn nhận như thách thức xen lẫn cơ hội để các doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực sản xuất nội tại, gia tăng sức cạnh tranh, phát triển xuất khẩu theo hướng bền vững, tiến sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Quan hệ đầu tư

Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến tháng 9/2021, EU có 2.242 dự án (tăng 164 dự án so với cùng kỳ năm 2020) từ 26/27 quốc gia thuộc EU còn hiệu lực tại Việt Nam với vốn đầu tư đăng ký đạt 22,24 tỷ USD (tăng 483 triệu USD so với cùng kỳ năm 2020), chiếm 5,58% tổng vốn đầu tư đăng ký của các nước và vùng lãnh thổ vào Việt Nam và chiếm 6,57% số dự án.

Xu thế đầu tư của EU chủ yếu vẫn tập trung vào các ngành công nghiệp công nghệ cao. Tuy nhiên, gần đây có xu hướng phát triển tập trung hơn vào các ngành dịch vụ (bưu chính viễn thông, tài chính, văn phòng cho thuê, bán lẻ), lĩnh vực năng lượng sạch, công nghiệp phụ trợ, chế biến thực phẩm, nông nghiệp công nghệ cao, dược phẩm,...

Một số tập đoàn lớn của EU đang hoạt động có hiệu quả tại Việt Nam phải kể đến như Shell Group (Hà Lan), Total Elf Fina (Pháp - Bỉ), Daimler Chrysler (Đức), Siemen, Alcatel Comvik (Thụy Điển)...

Trong những năm qua, đầu tư của EU vào Việt Nam chứng kiến sự tăng trưởng ấn tượng trên cả hai phương diện số lượng cũng như chất lượng, cụ thể:

Về số vốn đầu tư, tính lũy kế đến ngày 31/12/2019, EU có 2.375 dự án (tăng 182 dự án so với năm 2018) từ 27/28 quốc gia thuộc EU còn hiệu lực tại Việt Nam với tổng vốn đầu tư đăng ký 25,49 tỉ USD (tăng 1,19 tỉ USD) chiếm 7,70% số dự án của cả nước và chiếm 7,03% tổng vốn đầu tư đăng ký của các nước. Trong đó Hà Lan đứng đầu với 344 dự án và 10,05 tỉ USD, chiếm 39,43% tổng vốn đầu tư của EU tại Việt Nam (tăng 26 dự án và 692,76 triệu USD vốn đầu tư). Vương quốc Anh đứng thứ hai với 380 dự án và 3,72 tỉ USD tổng vốn đầu tư, chiếm 14,58% tổng vốn đầu tư (tăng 29 dự án và 210,10 triệu USD vốn đầu tư). Pháp đứng thứ ba với 563 dự án và 3,60 tỉ USD tổng vốn đầu tư, chiếm 14,13% tổng vốn đầu tư (tăng 23 dự án nhưng giảm 72,07 triệu USD vốn đầu tư).

Về lĩnh vực đầu tư, EU đã đầu tư vào 18/21 ngành, trong đó tập trung ở lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo (chiếm 36,3% tổng vốn đầu tư, chủ yếu ở các ngành, như lọc hóa dầu 11%, dệt may 6,94%, điện tử 6,4%, chế biến thực phẩm 5,6%, ô-tô và phương tiện vận tải 5,2%); sản xuất, phân phối điện, khí (20,7%), bất động sản (11%). Thông tin và truyền thông (6,6%).

Về địa bàn đầu tư, các nhà đầu tư EU đã có mặt tại 54 tỉnh, thành của Việt Nam, tuy nhiên tập trung chủ yếu ở các thành phố lớn với kết cấu hạ tầng phát triển, có cảng biển, sân bay, như Thành phố Hồ Chí Minh (15,1%), Bà Rịa - Vũng Tàu (15%), Hà Nội (14,8%), Quảng Ninh (9%), Đồng Nai (8,3%), Bình Dương (6,9%).

Về đầu tư từ Việt Nam vào EU

Mặc dù EU là một trong những nhà đầu tư lớn nhất tại Việt Nam nhưng đầu tư Việt Nam sang EU là không nhiều và chủ yếu tập trung vào một số nước như: Hà Lan, Séc, Đức. Tuy nhiên đây cũng là bước tiến rất lớn của các doanh nghiệp Việt Nam cả về tầm nhìn cũng như tiềm lực khi đã mạnh dạn đầu tư các dự án sang EU. Tính lũy kế đến ngày 31/12/2019, Việt Nam có 78 dự án đầu tư sang 10 nước thành viên EU như: Anh, Ba Lan, Bỉ, Bồ Đào Nha, Đức, Hà Lan, Pháp, Cộng hòa Séc, Tây Ban Nha và Slovakia với tổng vốn đăng ký đạt khoảng 320,20 triệu USD.

Dự báo 5 mặt hàng có triển vọng xuất khẩu tốt sang thị trường EU thông qua Hiệp định EVFTA

Tổng quan

Theo nghiên cứu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, EVFTA sẽ giúp kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU tăng thêm khoảng 20% vào năm 2020, 42,7% vào năm 2025 và 44,37% vào năm 2030 so với không có Hiệp định. Căn cứ vào năng lực sản xuất các ngành hàng chủ lực của Việt Nam và cam kết giảm thuế của EU trong EVFTA, dự báo top 5 các sản phẩm xuất khẩu chủ lực có cơ hội tăng trưởng mạnh nhờ EVFTA là thủy sản, rau quả, đồ gỗ, giày dép và dệt may.

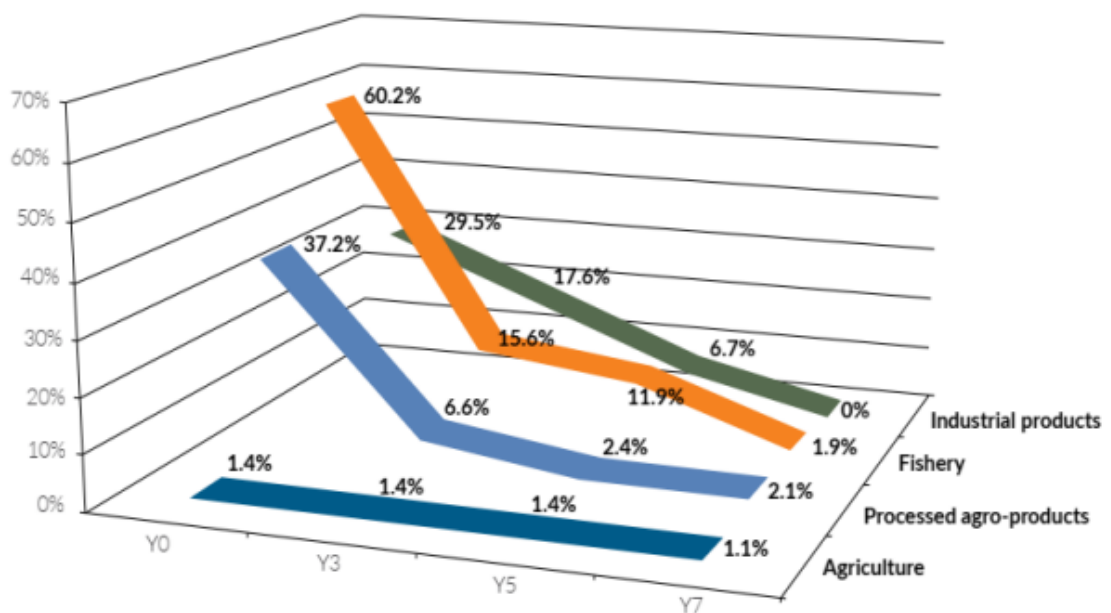
Đây là 5 ngành hàng Việt Nam có thế mạnh về sản xuất và được EU cam kết giảm thuế. Tuy nhiên, muốn tăng trưởng, mở rộng thị phần xuất khẩu tại EU, các doanh nghiệp và cơ quan quản lý cần chú trọng vào những vấn đề sau :

1. Đảm bảo quy tắc xuất xứ khi xuất khẩu vào EU: các quy định về truy xuất nguồn gốc của các nước nhập khẩu hàng hóa ngày càng chặt chẽ và khắt khe hơn, nguy cơ hàng Việt Nam bị "mượn danh" xuất sang EU cũng từng được các chuyên gia kinh tế cảnh báo. Điều này gây ra nhiều hệ lụy khiến hàng hoá Việt Nam xuất vào EU có thể bị áp thuế chống bán phá giá cao. Do đó, các doanh nghiệp cần chú trọng vào các vấn đề đảm bảo quy tắc xuất xứ khi xuất khẩu vào EU ;

2. Hết sức chú trọng vấn đề an toàn, vệ sinh thực phẩm, đáp ứng các tiêu chuẩn và quy trình quản lý do EU quy định;
3. Coi trọng trách nhiệm xã hội, minh bạch hóa thông tin về lao động, môi trường sản xuất;
4. Đối với hàng thủy sản ngoài những lưu ý trên cần hết sức tuân thủ các quy tắc IUU về chống đánh bắt cá bất hợp pháp, không khai báo và không đăng ký.

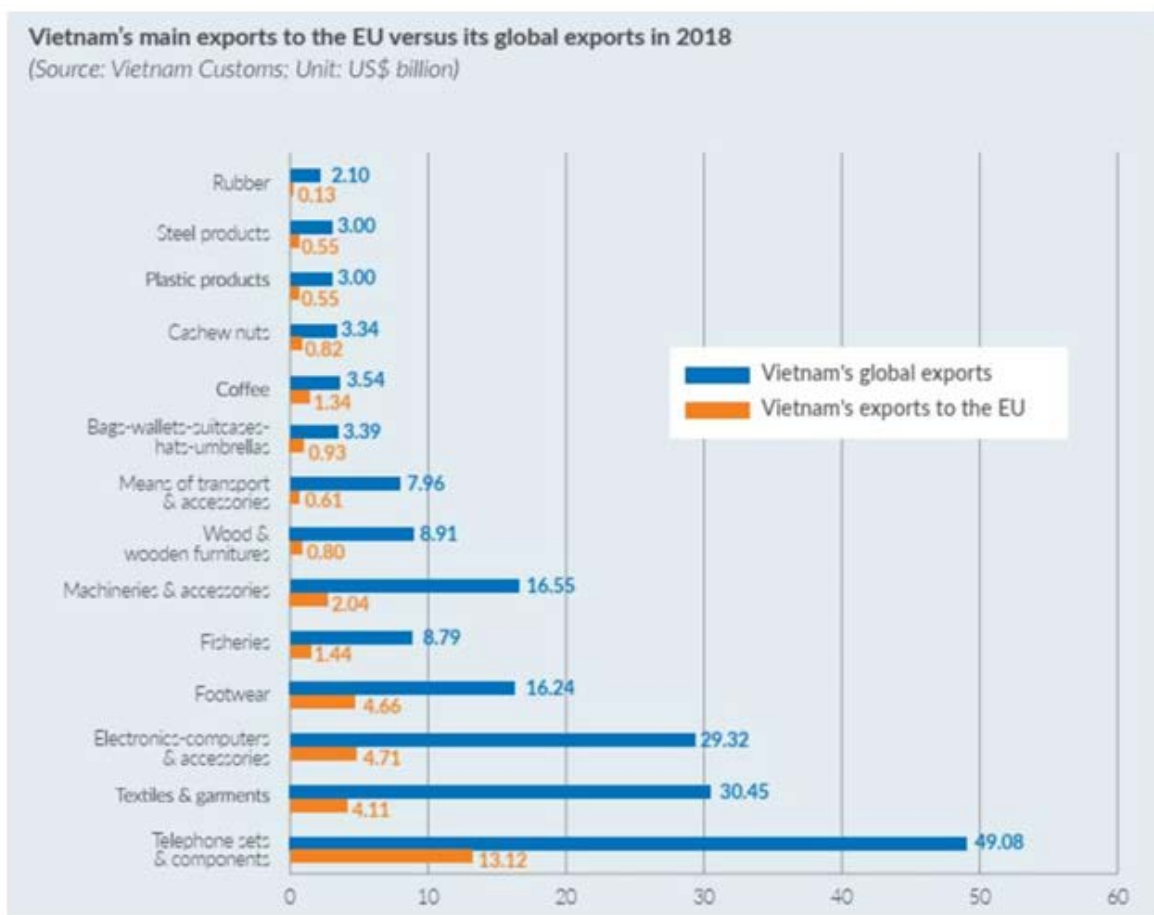
EVFTA sẽ gỡ bỏ ngay 85,6% số dòng thuế, tương đương với 70,3% kim ngạch hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang EU. Lộ trình cụ thể như sau:

Tariff elimination by the EU for Vietnam's products
(Value in % per accumulated)



Nguồn: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-vietnam-agreement/>

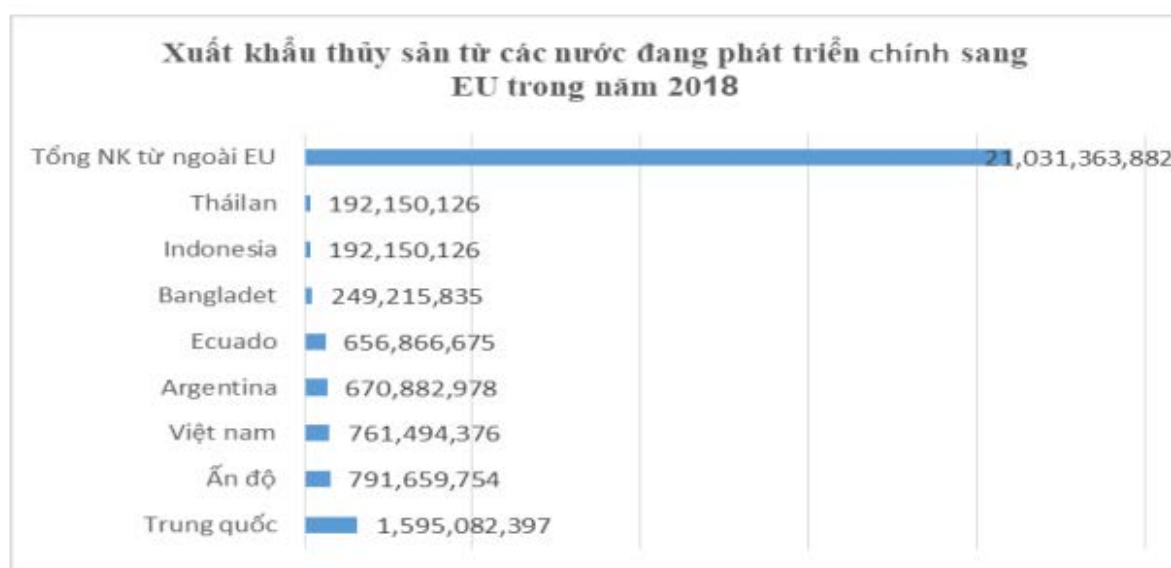
Nhìn lại tình hình xuất khẩu của Việt Nam sang EU năm 2018



Có thể dự báo các mặt hàng có triển vọng tăng khá khi EVFTA có hiệu lực như sau :

Ngành hàng thủy sản (HS.03)

Thủy sản Việt Nam sẽ có cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu, tăng khả năng cạnh tranh so với các đối thủ chưa có FTA với EU như Ấn Độ, Thái Lan, Bangladesh, Indonesia; thu hút đầu tư nước ngoài, hiện đại hóa công nghệ chế biến và nâng cao chất lượng sản phẩm.



ĐVT: euro- Nguồn: Eurostat

EU đang là thị trường xuất khẩu thủy sản đứng thứ hai của Việt Nam, chiếm tỷ trọng 17% tổng giá trị xuất khẩu thủy sản. Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam, riêng sản phẩm tôm sang EU chiếm 22% tỷ trọng, cá tra chiếm 11% và 30-35% tỷ trọng các mặt hàng hải sản khác.

Việt Nam là nước xuất khẩu lớn thứ ba mặt hàng này vào EU trong số các nước đang phát triển và tăng nhẹ từ năm 2016 tới nay. Năm 2016 trị giá xuất khẩu mặt hàng này đạt 683 triệu euro, chiếm 3,42%, đến năm 2018 tăng lên đạt 761 triệu euro, chiếm 3,62% nhập khẩu mặt hàng này của EU từ các nước ngoài EU.

Từ nhiều năm nay, chỉ số tiêu dùng thủy sản tại thị trường EU tăng cao hơn hẳn so với thị trường nội địa, do người tiêu dùng có xu hướng chuyển sang ăn thủy sản nhiều hơn trong bữa ăn hàng ngày. Tại thị trường EU, siêu thị bán lẻ là kênh chính, chiếm thị phần lớn nhất trong khâu phân phối các sản phẩm thủy sản. Người tiêu dùng rất coi trọng thông tin nhãn mác sản phẩm, bao bì, chất lượng,... Phần lớn (khoảng 70%) thủy sản là dùng tại nhà, phần còn lại sử dụng tại nhà hàng.

EVFTA sẽ tạo ra hiệu ứng tích cực đối với tôm. Sản phẩm cá tra hiện đang chịu mức thuế 9% sẽ được giảm về 0% với lộ trình 3 năm.

Khi hiệp định EVFTA có hiệu lực, các sản phẩm hải sản (hàu, điệp, mực...) sẽ được giảm thuế nhập khẩu ngay về 0% từ mức 20%. Các sản phẩm mực, bạch tuộc đông lạnh hiện đang chịu mức thuế 6-8% sẽ giảm ngay về 0%, cá cừ kiểng từ 7,5% về 0%.

Với ưu đãi về thuế quan so với các nước chưa có FTA, ngành thủy sản Việt Nam kỳ vọng sẽ tăng trưởng khá trong những năm tới đây. Tuy nhiên để đạt mục tiêu tăng trưởng thì các doanh nghiệp thủy sản cần đặc biệt chú trọng thực hiện và đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn về lao động và môi trường, các vấn đề liên quan đến phát triển bền vững, tuân thủ quy định về IUU.

Các doanh nghiệp cần tăng cường hợp tác, chú trọng liên kết chuỗi để nâng cao năng suất, chất lượng, kiểm soát tốt an toàn vệ sinh thực phẩm; Cần xây dựng và phát triển thương hiệu tập thể, kiểm soát chặt chẽ các hoạt động nuôi, chế biến và phân phối. Đồng thời, áp dụng công nghệ tự động hóa, sẽ giúp kiểm soát chất lượng và truy xuất nguồn gốc, cần chủ động tìm hướng hợp tác với các đối tác nước ngoài, đổi mới công nghệ, đầu tư dây chuyền chế biến sâu, tăng giá trị cho sản phẩm, tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Ngành Rau quả (HS.08)

EU cam kết mở cửa rất mạnh cho rau quả Việt Nam trong EVFTA bằng việc xóa bỏ ngay 94% trong tổng số 547 dòng thuế rau quả và các chế phẩm từ rau quả khi Hiệp định có hiệu lực, trong đó có nhiều sản phẩm là thế mạnh của Việt Nam như vải, nhãn, chôm chôm, thanh long, dưa, dưa...; 24 dòng thuế (chiếm 4,4%) chuyển thành “phí thâm nhập thị trường” (entry price), gồm nhóm dưa chuột tươi và ướp lạnh, chanh.; 08 dòng thuế chuyển sang chế độ hạn ngạch, chủ yếu ở một số sản phẩm trong nhóm nấm chi agaricus, bắp ngọt; và 01 dòng thuế duy trì thuế nhập khẩu.

Phần lớn các dòng thuế EU cam kết xóa bỏ ngay hiện đều đang có mức thuế MFN trung bình là trên 10%, cá biệt có những sản phẩm rau quả đang chịu thuế trên 20%.

Như vậy, mức cam kết này của EU sẽ tạo ra lợi thế lớn về giá cho rau quả Việt Nam, đặc biệt trong cạnh tranh nhập khẩu vào EU với các nước có cùng ngành hàng về quả chưa có FTA với EU như Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia, Indonesia,...

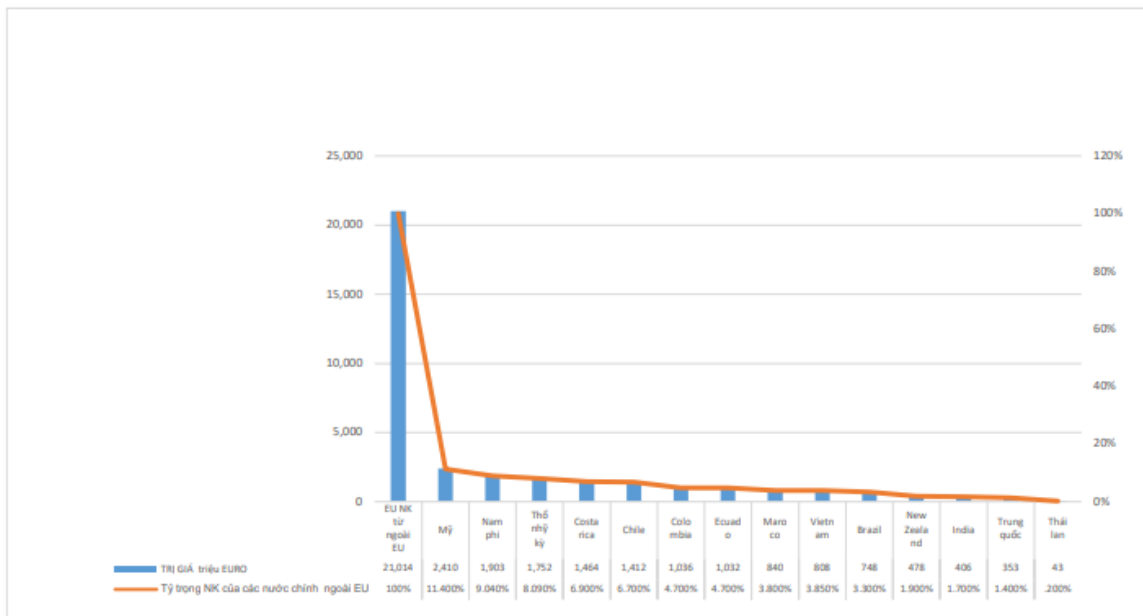
Với lộ trình loại bỏ thuế tương đối dài áp dụng cho phần lớn các sản phẩm rau quả, EVFTA cho người sản xuất, kinh doanh rau quả Việt Nam đủ thời gian thích ứng với việc không còn hàng rào thuế.

Sản phẩm thuộc mã số HS.08 của Việt Nam xuất sang EU tăng đều qua các năm. Từ 195,7 triệu euro năm 2010, tăng lên 808,9 triệu euro năm 2018, chiếm 3,7% nhập khẩu

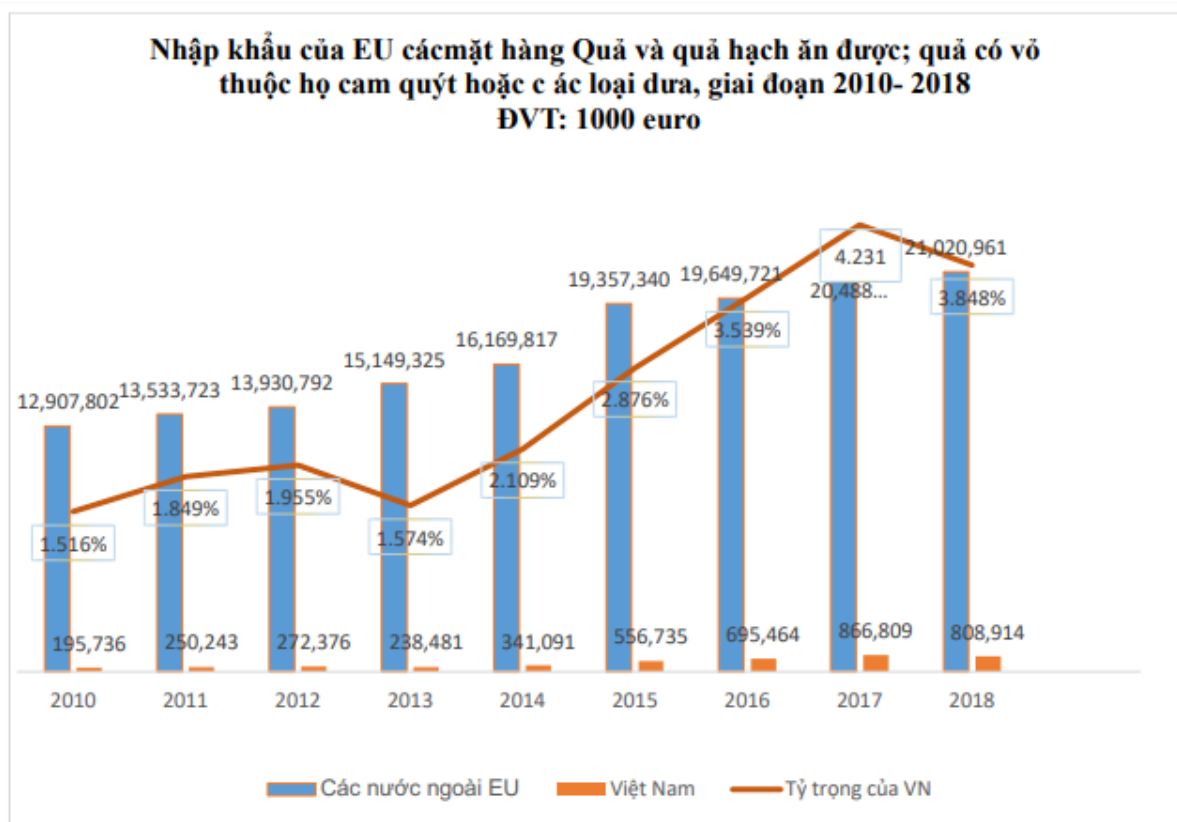
của EU mặt hàng này từ các nước đang phát triển, cao hơn các nước có cùng mặt hàng cạnh tranh như Trung Quốc, Thái Lan, Ấn Độ. Tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 30% kể từ năm 2013- 2017, tuy năm 2018 có giảm nhẹ khoảng 7% so với 2017.

Các nước xuất khẩu chính sang EU trong năm 2018 các loại quả và quả hạch ăn được, quả có vỏ thuộc họ cam quýt hoặc dứa các loại (HS.08)

Các nước XK chính sang EU trong năm 2018 các loại quả và quả hạch ăn được, quả có vỏ thuộc họ cam quýt hoặc dứa các loại (HS08)



Nguồn: Eurostat



Nguồn: Eurostat

Rào cản:

EU là thị trường xuất khẩu lớn với những yêu cầu, tiêu chuẩn cao. Trong khi đó, quá trình sản xuất, đặc biệt là bảo quản sau thu hoạch các sản phẩm nông sản nói chung, mặt hàng rau quả nói riêng của Việt Nam còn nhiều bất cập. Hệ thống sản xuất vẫn tương đối manh mún, khó kiểm soát, chưa đủ điều kiện để đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật đặt ra. Hiện sản xuất rau quả của Việt Nam áp dụng theo tiêu chuẩn VietGap đã làm tương đối tốt ở khâu gieo trồng, sản xuất. Tuy nhiên, để mở rộng thị trường xuất khẩu, các doanh nghiệp Việt Nam phải áp dụng GlobalGap hoặc EuroGap.

Hiện rau quả tươi Việt Nam chủ yếu bán trong các cửa hàng nhỏ lẻ Châu Á, chưa có mặt trong các siêu thị lớn. Như vậy có thể thấy, việc mở và giữ được thị trường cho từng loại rau quả tại thị trường EU là không hề đơn giản.

Rau quả Việt Nam từ sản phẩm thứ yếu, dần vươn lên chiếm vị trí cao trong bảng kim ngạch các mặt hàng xuất khẩu nông sản. Nhiều sản phẩm rau quả của Việt Nam đang đứng trước thời cơ lớn. Nhu cầu thị trường lúc nào cũng rộng mở, từ bình dân đến cao cấp, từ dễ tính đến khắt khe. Với thị trường EU, cần xác định phải luôn đáp ứng được yêu cầu ở mức độ gần như khắt khe nhất.

Việc đáp ứng các quy tắc xuất xứ hay vượt qua được các rào cản kỹ thuật, kiểm dịch động thực vật là các vấn đề đáng quan ngại đối với nhiều doanh nghiệp. GlobalGap hiện là tiêu chuẩn tối thiểu để các sản phẩm vào được các siêu thị ở EU, vì thế DN Việt phải đảm bảo đáp ứng tiêu chuẩn này. Đồng thời, nên từng bước phát triển sản phẩm hữu cơ vì ngày càng nhiều người tiêu dùng EU thích các sản phẩm thực phẩm được sản xuất và chế biến bằng phương pháp tự nhiên.

Cụ thể, EU đã đặt ra mức dư lượng tối đa (MRLs) đối với thuốc trừ sâu trong và trên thực phẩm. Việc tuân thủ nghiêm ngặt các MRLs và ngăn ngừa vi khuẩn lây nhiễm là những điều kiện tiên quyết để vào thị trường châu Âu.

Đối với nhóm rau củ và rau quả tươi cần phải có sự liên kết chặt chẽ hơn giữa nhà XK với người sản xuất đảm bảo nguyên liệu đạt chuẩn VSATTP của EU; Cần thiết phải triển khai hệ thống truy nguyên liệu xuất khẩu và vùng sản xuất phải đạt chuẩn VietGAP.

Đồ gỗ nội thất (HS.94)

Các nước thuộc EVFTA là khu vực có tiềm năng lâm nghiệp lớn nhất thế giới như diện tích rừng 520 triệu ha, tổng sản lượng gỗ khai thác của EU là 518,3 triệu m³, tổng giá trị tiêu dùng đồ gỗ của EU đạt khoảng 95 tỷ USD, công nghệ và thiết bị chế biến gỗ của EU đứng hàng đầu với các thiết bị hiện đại nhất. Việt Nam ký kết Hiệp định EVFTA là cơ hội vàng cho doanh nghiệp gỗ Việt Nam phát triển sản xuất kinh doanh với tốc độ tăng trưởng cao và bền vững.

Kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ, đồ nội thất (HS 94) vào EU năm 2018 là 1,1 tỷ euro trong khi dung lượng thị trường này khoảng 27,1 tỉ euro trong năm 2018, chiếm 3,85% nhập khẩu từ các nước ngoài EU nên tiềm năng phát triển là rất lớn khi EVFTA được đưa vào thực thi.

EU là thị trường xuất khẩu lớn thứ 4 của Việt Nam và là thị trường quan trọng của ngành gỗ và sản phẩm gỗ Việt. Ở chiều ngược lại, EU cũng là thị trường chính cung cấp nguồn gỗ nguyên liệu cho Việt Nam. Ngành chế biến gỗ sẽ được hưởng thuế suất 0% cho ít nhất 90 sản phẩm gỗ xuất khẩu từ Việt Nam, đồng thời sẽ được giảm giá máy móc, thiết bị ngành gỗ nhập khẩu từ EU. Các doanh nghiệp Việt Nam cũng được lợi từ nguồn hàng hóa, nguyên liệu nhập khẩu từ EU. Hiệp định EVFTA cũng sẽ tạo ra

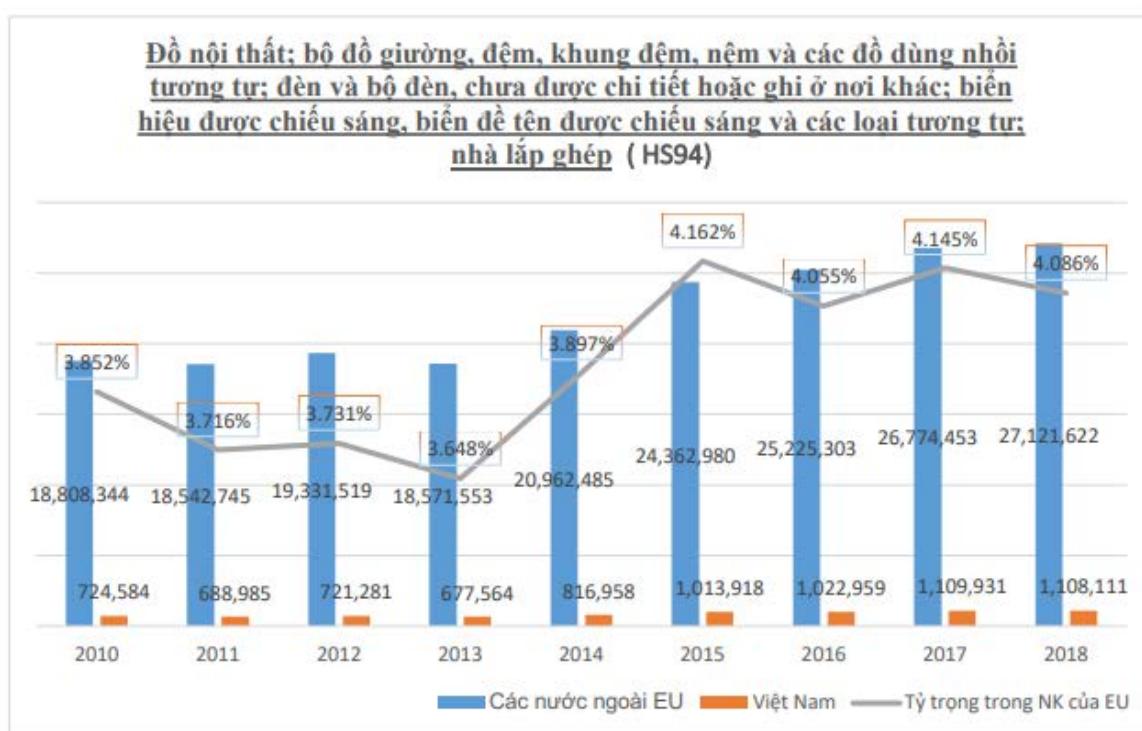
môi trường đầu tư của Việt Nam thông thoáng, thuận lợi hơn, triển vọng xuất khẩu hấp dẫn hơn sẽ thu hút đầu tư FDI từ EU và Việt Nam nhiều hơn,...

Bốn mặt hàng đồ gỗ xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam vào EU gồm: Đồ gỗ ngoài trời, ghế gỗ, đồ nội thất phòng ngủ và đồ nội thất văn phòng.

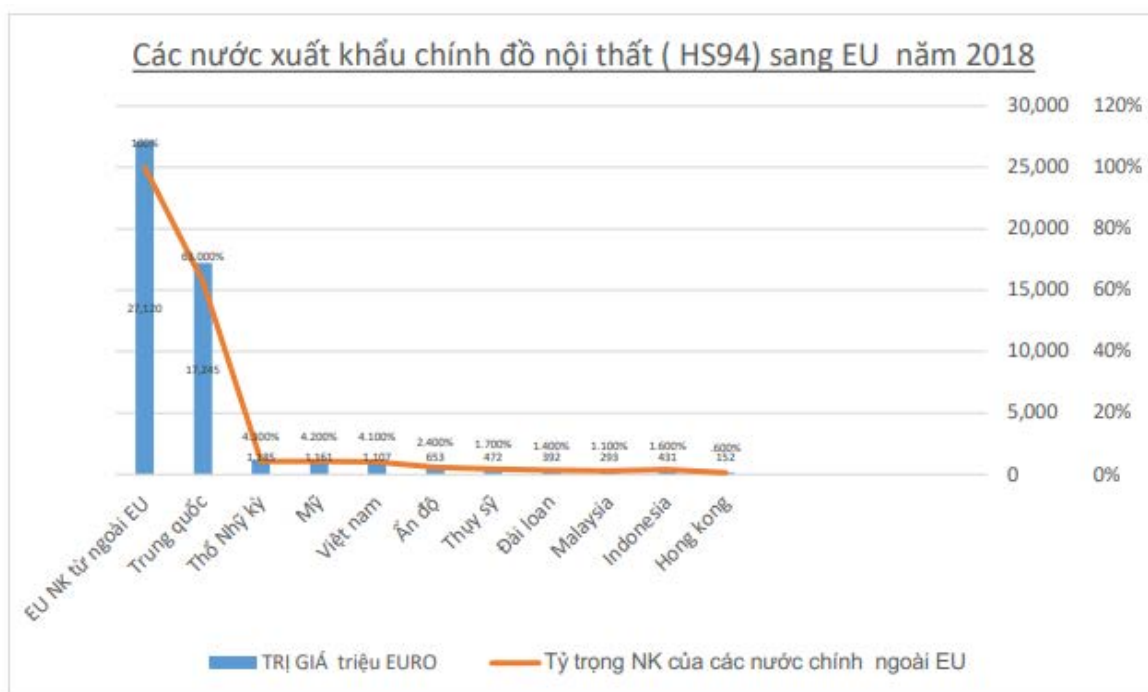
Trong khối EU, các quốc gia quan trọng nhất đối với thương mại gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam là Anh, Đức, Pháp. Kim ngạch từ 3 thị trường này chiếm 2/3 trong tổng kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ và sản phẩm gỗ của Việt Nam vào EU.

EU không chỉ quan trọng đối với Việt Nam về thị trường tiêu thụ và sản phẩm, mà còn là một trong những nguồn cung nguyên liệu. Gỗ nhập khẩu từ EU vào Việt Nam được sử dụng để chế biến phục vụ xuất khẩu và cả thị trường nội địa. Các mặt hàng gỗ Việt Nam nhập khẩu chính: Gỗ tròn, gỗ xẻ, vơ nia và gỗ dán. Hiện kim ngạch gỗ nguyên liệu từ EU chiếm khoảng 25% tổng kim ngạch và sản phẩm gỗ xuất khẩu của Việt Nam vào EU.

Dự báo nhập khẩu nguyên liệu gỗ từ EU sẽ tăng nhiều hơn trong thời gian tới bởi nguyên liệu nhập khẩu đóng vai trò quan trọng trong ngành chế biến gỗ Việt Nam, nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất ngày càng tăng phục vụ thị trường trong và ngoài nước.



ĐVT: 1000 euro - Nguồn: Eurostat



Nguồn: Eurostat - ĐVT: triệu

Xuất khẩu mặt hàng này (HS 94) của Việt Nam sang EU tăng nhẹ trong những năm gần đây, với trị giá năm 2014 là 815,4 triệu và duy trì trị giá xuất khẩu từ 1-1,1 tỷ euro/năm trong giai đoạn 2015- 2018, chiếm khoảng 4% thị phần nhập khẩu của EU từ các nước ngoài EU.

Năm 2018, Việt Nam xuất khẩu sang EU đạt 1,107 tỷ euro, chiếm 4,1% thị phần nhập khẩu của EU từ các nước ngoài EU, đứng thứ 4 sau Trung Quốc (63%), Thổ Nhĩ Kỳ (4,3%), Mỹ (4,2%).

Thị trường EU còn nhiều tiềm năng cho sản phẩm này của Việt Nam nhưng cũng phải cạnh tranh gay gắt với sản phẩm của Trung Quốc về giá thành, mẫu mã.

VPA/FLEGT - Hiệp định bổ sung cần thiết cho EVFTA

Thị trường EU đòi hỏi rất cao về tính hợp pháp của nguồn gốc nguyên liệu.

VPA/FLEGT (mới kết luận với Việt Nam và Indonesia) - Hiệp định Thương mại song phương được ký kết giữa EU với quốc gia đối tác xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ - nhằm đảm bảo gỗ và sản phẩm gỗ ở tất cả các nguồn, được chế biến và xuất khẩu từ Việt Nam sang thị trường các nước thành viên EU là hợp pháp. Hiệp định này bổ sung cho Hiệp định FTA giữa EU và Việt Nam. Việc thực hiện VPA/FLEGT sẽ góp phần mở

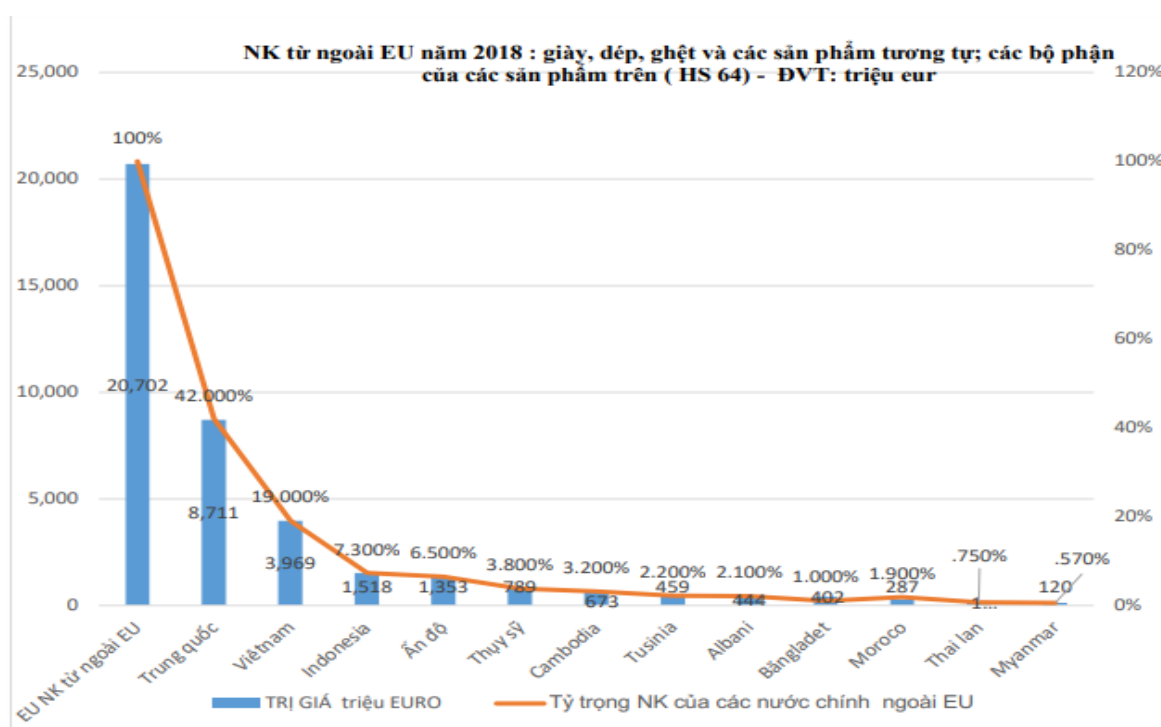
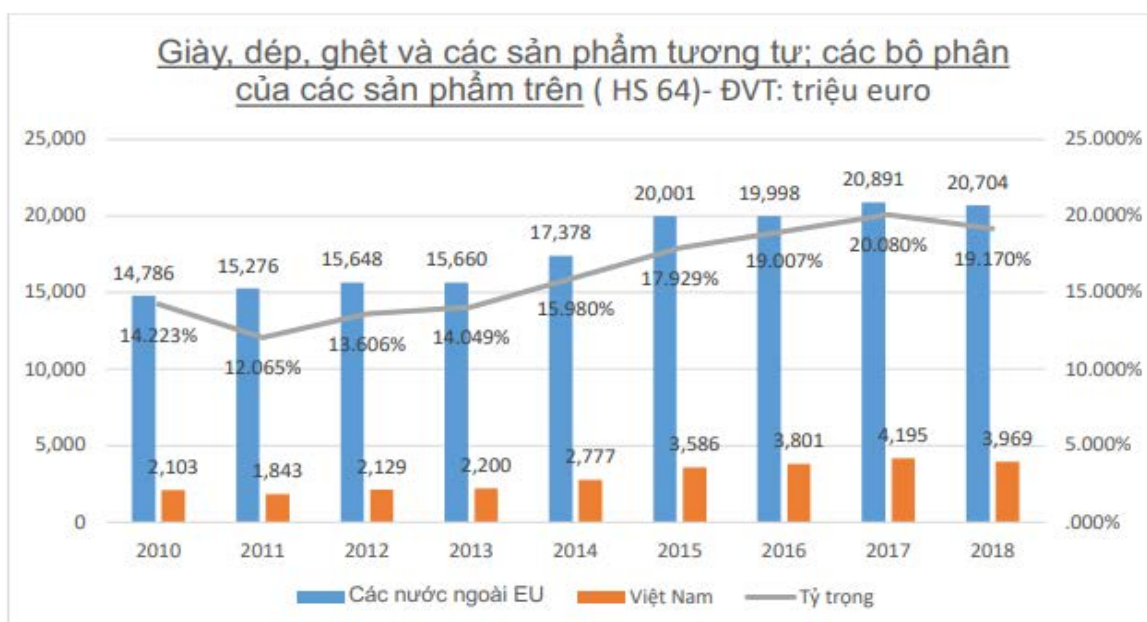
rộng thị trường EU và các thị trường xuất khẩu khác, tăng cường sự phát triển bền vững của ngành lâm nghiệp và công nghiệp gỗ của Việt Nam;

Da giày (HS.64)

Xuất khẩu giày dép sang EU tăng đều hàng năm. Năm 2011 đạt 1,84 tỷ euro chiếm 12% nhập khẩu của EU từ các nước ngoài EU và tăng lên 4,19 tỷ trong năm 2017, chiếm 20% . Số liệu 2018 của Eurostat cho thấy Xuất khẩu của Việt Nam sang EU đứng thứ 2, chỉ sau Trung quốc với trị giá 3,9 tỷ euro, chiếm 19% tỷ trọng NK từ ngoài EU, tuy giảm nhẹ so với năm 2017.

Trung Quốc hiện là đối thủ cạnh tranh lớn nhất của da giày Việt Nam trên thị trường thế giới. EVFTA sau khi có hiệu lực, sẽ giúp sản phẩm da giày của Việt Nam hưởng chênh lệch thuế từ 3,5- 4,2% so với Trung Quốc khi xuất khẩu vào EU, tạo lợi thế cạnh tranh rất lớn. Thuế suất giảm về 0%, đặc biệt là mức thuế sản phẩm chủ lực giày thể thao, chiếm tới 2/3 tổng lượng giày XK vào EU sẽ giảm ngay chứ không chịu mức bảo hộ 7 năm như giày da. Tương tự, mặt hàng túi xách không bảo hộ nên thuế suất cũng sẽ về 0%. Mặt khác, quy tắc xuất xứ quy định trong EVFTA không khác nhiều so với GSP, do vậy doanh nghiệp da giày trong nước hoàn toàn có thể đáp ứng được. Chắc chắn dòng đơn hàng dịch chuyển về Việt Nam sẽ rất nhiều, quan trọng là doanh nghiệp tiếp nhận thế nào.

Khi EVFTA có hiệu lực, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ đầu tư phát triển sản xuất nguyên phụ liệu để hưởng ưu đãi theo xuất xứ. Nhờ đó, Việt Nam có thể cải thiện được nguồn cung nguyên phụ liệu trong nước, tăng tỷ lệ nội địa hóa sản phẩm.



Khó khăn

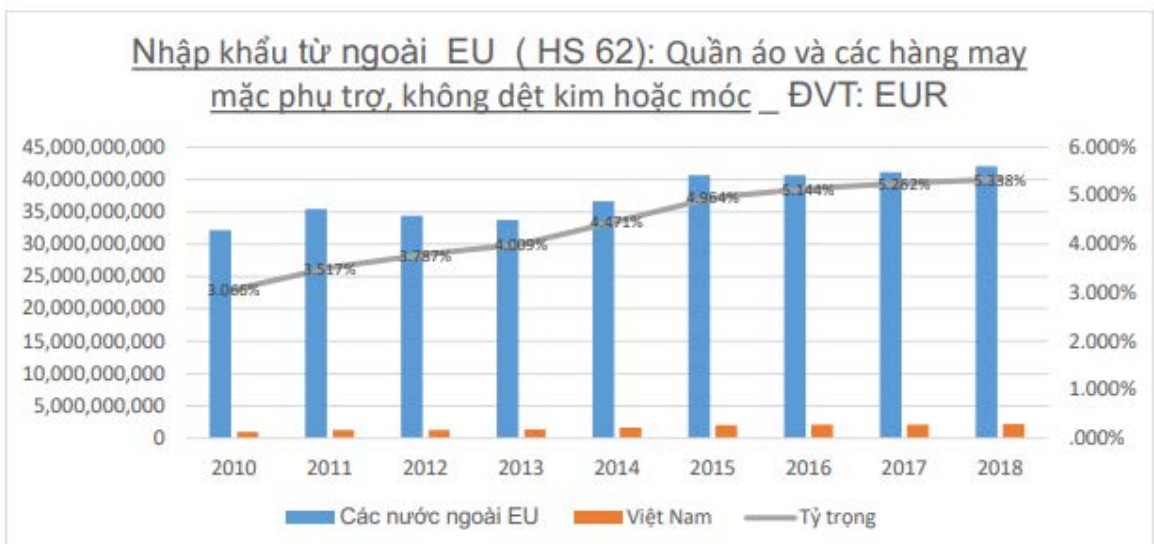
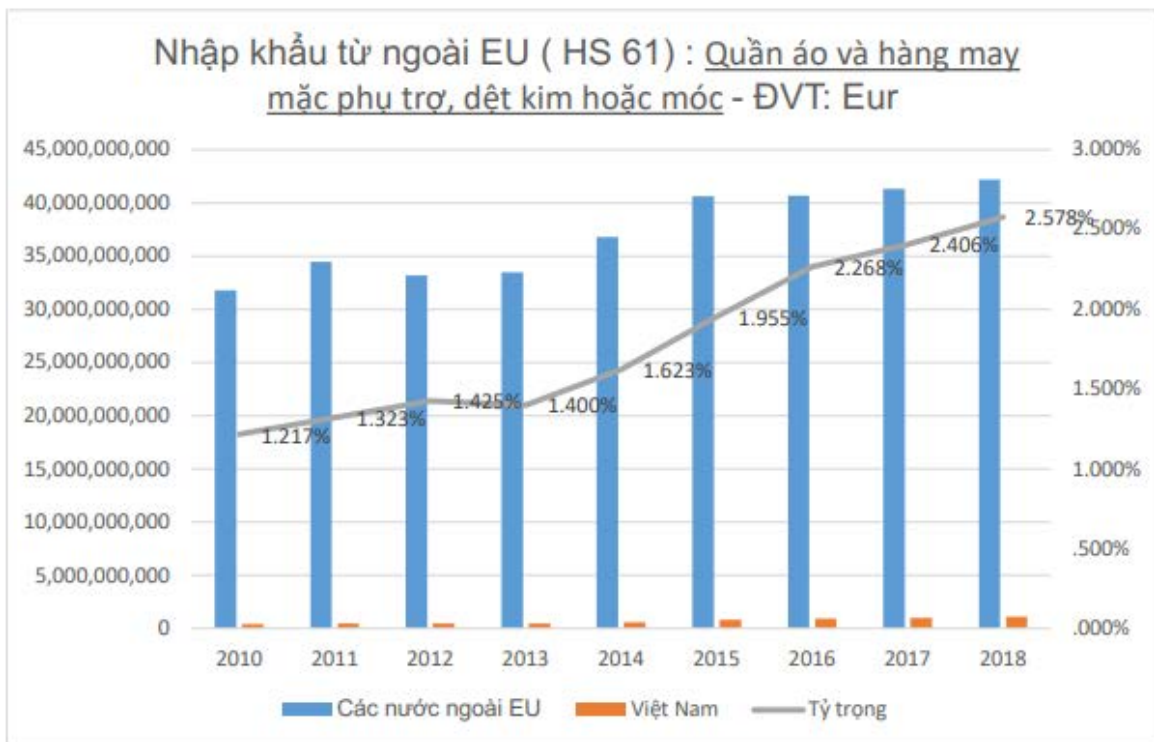
Điều đầu tiên phải kể đến là tỷ lệ sản xuất gia công của ngành da giày Việt Nam còn cao, chiếm tới 70%, nên lợi nhuận thấp và hạn chế sự năng động của doanh nghiệp.

Mặt khác, các rào cản kỹ thuật áp đặt từ phía EU cùng với các yêu cầu về trách nhiệm xã hội, bảo vệ môi trường và tuân thủ các thủ tục để được hưởng lợi thuế FTA cũng làm tăng chi phí cho doanh nghiệp.

Dệt may (HS.61, 62, 63)

Nhập khẩu hàng may mặc châu Âu tăng từ 125 tỷ euro năm 2013 lên 165,8 tỷ euro năm 2018, với tốc độ tăng trung bình hàng năm là 6,0% và dự kiến sẽ tiếp tục tăng vừa phải trong những năm tới. Nhập khẩu từ các nước đang phát triển đạt khoảng 100 tỷ euro, chiếm 64% tổng số nhập khẩu mặt hàng này của EU.

EU là thị trường lớn thứ 2 của Việt Nam với mức tăng trưởng hàng năm 7% -10%, chỉ đứng sau Mỹ. Năm 2010 xuất khẩu hàng may mặc sang EU đạt 1,38 tỷ euro, tăng lên 3,51 tỷ trong năm 2018 (HS.61,62,63).



Tỷ trọng hàng Việt nam (HS 61 và 62) trong nhập khẩu của EU

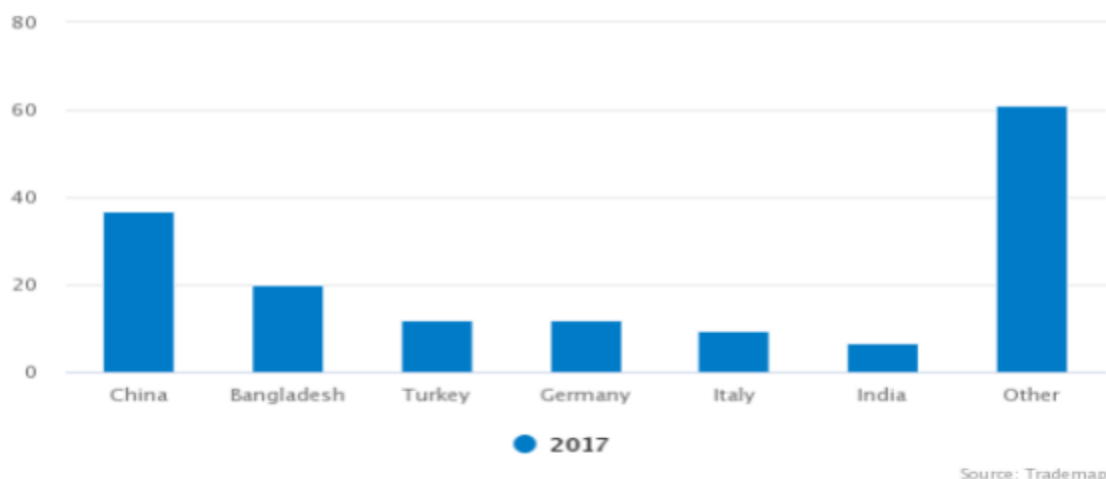
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
India	Knitted garments	3.6%	3.4%	3.1%	3.3%	3.5%	3.7%	3.7%	3.9%
	Woven garments	3.3%	3.2%	3.0%	3.1%	3.1%	3.1%	3.1%	3.0%
Vietnam	Knitted garments	0.8%	0.9%	0.9%	0.8%	0.9%	1.0%	1.0%	1.1%
	Woven garments	1.8%	2.2%	2.2%	2.3%	2.5%	2.7%	2.7%	2.8%

Thị phần khối lượng hàng dệt may Trung quốc trong tổng nhập khẩu của EU

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Knitted garments	29%	29%	25%	26%	24%	22%	21%	22%
Woven garments	35%	37%	32%	31%	29%	27%	27%	26%

Trong năm 2017, thị phần nhập khẩu của Châu Âu đến từ Trung Quốc chiếm 22% hàng dệt kim và 26% hàng dệt may. Năm 2011, tỷ lệ này lần lượt đạt tới 29% và 37%, nhưng giảm dần sau đó. Bangladesh đã trở thành nhà cung cấp hàng may mặc lớn thứ hai cho châu Âu trong nhiều năm nay, cung cấp chi phí sản xuất thấp đặc biệt hấp dẫn đối với người mua châu Âu. Thuế suất là một yếu tố quan trọng để người mua cân nhắc khi lựa chọn nhà cung cấp hoặc quốc gia cung ứng. Một nhóm các quốc gia cung ứng hưởng mức thuế quan bằng 0 là các nước LDC. Trong khi Bangladesh dẫn đầu về xuất khẩu hàng may mặc sang châu Âu trong số các LDC, Campuchia và Myanmar đang tăng nhanh thị phần. Cả hai quốc gia hiện đang hưởng lợi từ sự gần gũi với Trung Quốc, nơi cung cấp hầu hết nguyên liệu, vì họ thiếu nguồn cung cấp bông địa phương và hầu như tất cả các nguyên liệu khác. Do đó, về lâu dài, cạnh tranh sẽ tăng lên với Trung Quốc, nơi có chuỗi cung ứng hoàn chỉnh. Bangladesh, Ấn Độ và Thổ Nhĩ Kỳ cũng được hưởng lợi từ chuỗi cung ứng nội địa tiên tiến.

Các nhà cung cấp hàng may mặc chính sang Châu Âu năm 2017



Trung Quốc, Bangladesh và Thổ Nhĩ Kỳ cùng nhau chiếm 44% sản lượng hàng may mặc của châu Âu. Các nhà cung cấp hàng đầu khác từ các nước đang phát triển là Ấn Độ (4.2%), Campuchia (3.2%), Việt Nam (2,8%), Pakistan (2,2%) và Morocco (2,1%).

Các nguồn cung từ Đức chủ yếu là tái xuất hoặc các sản phẩm nhập khẩu từ các nước đang phát triển vì Đức là một trung tâm thương mại quan trọng của châu Âu không có nhiều địa phương sản xuất. Mặc dù nguồn cung của Ý có thể bao gồm một số sản xuất trong nước, quốc gia này cũng tái xuất sản phẩm từ nước ngoài.

Châu Âu là thị trường tiềm năng cho hàng may mặc từ các nước đang phát triển nói chung và Việt nam nói riêng. Sản xuất của Châu Âu ngày càng giảm trong khi cầu tăng đặc biệt phân khúc hàng chất lượng. Các nhà sản xuất ngoài EU cần thay đổi để đáp ứng với xu thế “ tìm nguồn cung cấp gần” ở Châu Âu hiện nay.

Tiềm năng xuất khẩu hàng dệt may Việt Nam sang thị trường EU còn rất lớn. Với dân số 500 triệu người, hàng năm, thị trường EU có nhu cầu nhập khẩu trên 100 tỷ USD

hàng may mặc. Hiện thuế suất xuất khẩu hàng dệt may sang EU đang bình quân là 9,6%, nhưng tới đây, khi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) có hiệu lực thì thuế suất sẽ giảm dần về 0% (trong vòng 7 năm). Đây thực sự là cơ hội rất lớn đối với dệt may Việt Nam.

Khó khăn, Rào cản

Dệt may Việt Nam phải cạnh tranh quyết liệt với sản phẩm cùng loại của Trung Quốc, Bangladesh, Thổ Nhĩ Kỳ, Ấn Độ, Campuchia. Cùng với đó, quy tắc xuất xứ từ vải trở

đi đánh vào khâu yếu của dệt may Việt Nam, khi Việt Nam phải nhập đến 80% vải cho may xuất khẩu, trong đó khoảng 50% từ Trung Quốc, 18% từ Hàn Quốc, 15% từ Đài Loan.

Mặt khác, EU là thị trường khó tính, có yêu cầu cao về chất lượng, với các quy định nghiêm ngặt về lao động, môi trường (quy định REACH) mà không phải doanh nghiệp Việt Nam nào cũng có thể đáp ứng được.

Ở chiều ngược lại, EVFTA sẽ mở cửa cho hàng hóa của EU vào Việt Nam. Đây cũng là thách thức bổ sung đối với ngành may mặc Việt Nam ở phân khúc khách hàng có thu nhập cao nhưng lại tạo nhiều cơ hội hợp tác mới vì các doanh nghiệp EU có thế mạnh về thiết kế thời trang, tài chính và phân phối nhưng lại rất thiếu công nhân lành nghề mà ngành dệt may Việt Nam có thể đáp ứng được.

Dự báo tại một số thị trường cụ thể

Thị trường Áo

Dệt may (HS.61, 62)

Các rào cản chính là:

- Hiện thuế suất xuất khẩu hàng dệt may sang EU bình quân là 9,6%; sau khi EVFTA có hiệu lực, thuế suất sẽ giảm dần về 0% trong vòng tối đa 7 năm.
- Đơn hàng của nhà nhập khẩu EU nhỏ, thời trang nên không nhạy cảm về giá và chủ yếu là gia công.
- Quy tắc xuất xứ là yếu tố quan trọng nhất trong EVFTA. Để được hưởng mức thuế quan ưu đãi lý tưởng từ Hiệp định, doanh nghiệp phải tuân thủ quy định về quy tắc xuất xứ. Theo đó, hàng dệt may Việt Nam phải đảm bảo nguồn gốc xuất xứ hoàn toàn của Việt Nam hoặc phải sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc EU và các nước có FTA song phương với EU (ví dụ: Hàn Quốc, Nhật Bản).

Theo số liệu năm 2017 của UN Comtrade, Áo nhập khẩu mặt hàng này gần 6,4 tỷ USD. Trong đó, thị phần của Việt Nam mới chiếm trên 2,5% trong tổng kim ngạch nhập khẩu. Các đối thủ cạnh tranh chính là: Đức (với thị phần 19%), Trung Quốc (18%), Bangladesh (12%), Italia (7%), Thổ Nhĩ Kỳ (5%), Ba Lan (3%), Ấn Độ (3%).

Nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	2.933.383	3.279.431	3.392.635	3.355.160	3.086.871
Nhập khẩu từ Việt Nam	42.824	46.421	65.950	80.379	77.029

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 8 về nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61) sang Áo trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 77,029 triệu USD, giảm 4% so với năm 2019, chiếm 2,5% trong tổng nhập khẩu quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61) sang Áo.

Với thị phần lên tới 17,8% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Áo, Đức là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 548,169 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Trung Quốc chiếm 17% với trị giá xuất khẩu 523,484 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng này tại thị trường Áo trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 19%/năm, trong khi đó con số này của Đức chỉ tăng 2%/năm, Trung Quốc tăng 0%/năm, Bangladesh tăng 5%/năm, Thổ Nhĩ Kỳ tăng 1%/năm, Ý tăng 1%/năm, Cambodia giảm -1%/năm, Myanmar tăng 27%/năm, Ả Rập Saudi là quốc gia có tốc độ tăng trưởng rất cao 130%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Áo trong nhóm hàng này là HS.6109 đạt 14,997 triệu USD, kế đến là HS.6104 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 14,517 triệu USD, HS.6110 đạt 11,944 triệu USD,...

Các công ty bán lẻ chủ chốt của Áo là: C&A Europe, Fussl Modestrasse, H&M, Industria de Diseno Textil,...

Nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	2.851.853	3.107.629	3.395.173	3.328.518	3.091.474
Nhập khẩu	97.604	104.957	142.280	146.157	136.154

từ Việt Nam					
--------------------	--	--	--	--	--

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 6 về nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62) sang Áo trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 136,154 triệu USD, giảm -7% so với năm 2019, chiếm 4,4% trong tổng nhập khẩu quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62) sang Áo.

Với thị phần lên tới 21,3% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Áo, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 658,259 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Đức chiếm 19,6% với trị giá xuất khẩu 607,022 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng này tại thị trường Áo trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 10%/năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc chỉ tăng 3%/năm, Đức tăng 1%/năm, Bangladesh tăng 6%/năm, Ý giảm -3%/năm, Thổ Nhĩ Kỳ tăng 5%/năm, Myanmar là quốc gia Đông Nam Á có tốc độ tăng trưởng rất cao 34%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Áo trong nhóm hàng này là HS.6212 đạt 32,915 triệu USD, kế đến là HS.6204 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 25,359 triệu USD, HS.6202 đạt 20,262 triệu USD...

Da giày, giày dép (HS.64)

Trung Quốc hiện là đối thủ cạnh tranh lớn nhất về hàng da giày với Việt Nam trên thị trường thế giới. Sau khi có hiệu lực, EVFTA sẽ giúp sản phẩm da giày của Việt Nam hưởng chênh lệch thuế từ 3,5 - 4,2% so với Trung Quốc khi xuất khẩu vào EU, tạo lợi thế cạnh tranh rất lớn.

Mặt khác, quy tắc xuất xứ quy định trong EVFTA không khác nhiều so với GSP, do vậy doanh nghiệp da giày trong nước hoàn toàn có thể đáp ứng được. Tuy nhiên, ngay từ đầu năm 2019, cơ chế tự chứng nhận xuất xứ được đưa vào áp dụng, trước hết là cho những doanh nghiệp, mặt hàng đang được hưởng ưu đãi GSP, sau đó là đến EVFTA. Sự thay đổi này khá lớn bởi doanh nghiệp da giày trong nước vẫn làm theo thông lệ truyền thống, do đó sẽ mất một thời gian để làm quen. Đây chỉ là khó khăn tạm thời; một khi đã quen doanh nghiệp sẽ không gặp nhiều trở ngại trong áp dụng những thủ tục này.

(ĐVT: Ngàn USD)	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	1.673.681	1.784.702	1.983.713	1.980.967	1.814.017
Nhập khẩu từ Việt Nam	169.963	172.049	210.358	239.556	237.522

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 3 về nhóm hàng giày dép sang Áo trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 237,522 triệu USD, giảm -1% so với năm 2019, chiếm 13,1% trong tổng nhập khẩu giày dép của Áo.

Với thị phần lên tới 17,5% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Áo, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 317,395 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Đức chiếm 14,1% với trị giá xuất khẩu 256,177 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng giày dép tại thị trường Áo trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 11%/năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc chỉ đạt 3%/năm, Lào là quốc gia Đông Nam Á có tốc độ tăng trưởng rất cao 87%/năm và tiếp theo là Myanmar với tốc độ tăng trưởng 29%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Áo trong nhóm hàng này là giày mũ vải (HS.6404) đạt 108,170 triệu USD, kế đến là giày mũ da (HS.6403) với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 77,809 triệu USD, giày đế và mũ giày bằng nhựa hoặc cao su (HS.6402) đạt 43,262 triệu USD,...

Các đối tác tiềm năng tại Áo có thể được tham khảo tại:

- <https://www.europages.co.uk/companies/Austria/shoes.html>
- <https://www.europages.co.uk/companies/Austria/footwear.html>

Cà phê (HS.0901)

Rào cản lớn nhất đối với thâm nhập thị trường châu Âu nói chung là việc cà phê của Việt Nam bị phụ thuộc vào kênh phân phối và công ty chế biến lớn của châu Âu, đặc biệt tại Đức, Thụy Sĩ và Italia. Đồng thời, các thương hiệu cà phê hòa tan của Việt Nam hầu như chưa được phổ biến, không thâm nhập được các chuỗi siêu thị và phân phối, vì vậy người tiêu dùng hầu còn ít biết đến. Sau khi EVFTA có hiệu, thuế suất

nhập khẩu đối với các mặt hàng cà phê sẽ giảm từ mức 7,5 - 10% hiện nay xuống còn 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực. (Hiện nay, theo biểu GSP chỉ có các mặt hàng cà phê chưa chế biến được hưởng thuế suất nhập khẩu 0%).

(ĐVT: Ngàn USD)	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	422.532	445.612	443.569	430.641	424.974
Nhập khẩu từ Việt Nam	5.944	8.685	6.551	7.748	6.883

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 7 về nhóm hàng cà phê (HS.0901) sang Áo trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 6,883 triệu USD, giảm -11% so với năm 2019, chiếm 1,6% trong tổng nhập khẩu cà phê của Áo.

Với thị phần lên tới 40,6% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Áo, Đức là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 172,586 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Thụy Sĩ chiếm 24,8% với trị giá xuất khẩu 105,253 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng cà phê tại thị trường Áo trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 6%/năm, trong khi đó con số này của Đức chỉ đạt 1%/năm, Trung Quốc có tốc độ tăng trưởng rất cao 29%/năm và tiếp theo là Bồ Đào Nha với tốc độ tăng trưởng 119%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Áo trong nhóm hàng này là HS.0901 đạt 6,883 triệu USD, kế đến là HS.9404 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 6,88 triệu USD, HS.0909 đạt 0,356 triệu USD, HS.0906 đạt 0,211 triệu USD...

Thị trường Áo bị chi phối bởi các công ty phân phối cà phê lớn như Neumann Kaffee Gruppe, ECOM, Olam, Volcafe, LDC, Suílcana, ADM, Mondelez, Mercon, Nestle, JDE, ... Ngoài ra, các đối tác tiềm năng khác tại Áo có thể được tham khảo tại:

<https://www.europages.co.uk/companies/Coffee%20and%20tea/Austria/coffee.html>

Trang sức giả từ kim loại (HS.7117)

Sau khi EVFTA có hiệu lực, thuế suất nhập khẩu đối với trang sức giả từ kim loại sẽ giảm ngay từ 4% về 0%, đây sẽ lợi thế cạnh tranh lớn đối với hàng tương tự từ Thái

Lan hoặc Trung Quốc. Tuy nhiên, lâu nay các chính sách ưu đãi, hoa hồng dành cho người mua, chất lượng và số lượng hàng ổn định,... của Thái Lan hoặc Trung Quốc đang tốt hơn Việt Nam khá đáng kể.

(ĐVT: Ngàn USD)	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	328.784	292.256	306.024	382.285	185.164
Nhập khẩu từ Việt Nam	25.244	34.564	33.847	51.377	20.857

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 3 về nhóm hàng trang sức giả từ kim loại (HS.7117) sang Áo trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 20,857 triệu USD, giảm -59% so với năm 2019, chiếm 11,3% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Áo.

Với thị phần lên tới 42,8% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Áo, Thái Lan là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 79,307 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Trung Quốc chiếm 26,3% với trị giá xuất khẩu 48,776 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng này tại thị trường Áo trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 4%/năm, trong khi đó con số này của Thái Lan giảm -6%/năm, Trung Quốc giảm -11%/năm và tiếp theo là Hồng Kông với tốc độ tăng trưởng 38%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Áo trong nhóm hàng này là HS.7117 đạt 20,857 triệu USD, kế đến là HS.7116 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 10,560 triệu USD, HS.7112 đạt 1,796 triệu USD, HS.7110 đạt 0,396 triệu USD...

Các đối tác tiềm năng tại Áo có thể được tham khảo tại:

- <https://www.europages.co.uk/companies/Austria/jewellery.html>
- <https://www.globalblue.com/destinations/the-best-austrian-jewellery-labels/>

Tôm cua chưa chế biến (HS.0306)

Đối với mặt hàng tôm cua chưa chế biến, Việt Nam chưa nổi trội hơn các đối thủ cạnh tranh khác như Ấn Độ, Bangladesh,... Sau khi EVFTA có hiệu lực, thuế suất hải quan đối với đa số các mặt hàng tôm cua chưa chế biến sẽ giảm đáng kể từ mức hiện hành là

6 - 20% về 0% ngay (còn đối với một số dòng, thuế suất nhập khẩu sẽ được cắt giảm theo lộ trình 3 hoặc 5 năm). Đây sẽ là lợi thế rất lớn trong cuộc cạnh tranh thị phần với Ấn Độ, Bangladesh - các nước cũng đang được hưởng chế độ ưu đãi GSP như Việt Nam.

(ĐVT: Ngàn USD)	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	39.967	42.412	42.934	46.419	38.370
Nhập khẩu từ Việt Nam	6.148	8.007	7.937	8.710	7.720

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn nhất về nhóm hàng tôm cua chưa chế biến (HS.0306) sang Áo trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 7,72 triệu USD, giảm -11% so với năm 2019, chiếm 20,1% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Áo.

Với thị phần lên tới 19,2% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Áo, Đức là nước cung ứng lớn thứ 2 sau Việt Nam với giá trị 7,38 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 3 là Ấn Độ chiếm 17,3% với trị giá xuất khẩu 6,641 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng này tại thị trường Áo trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 8%/năm, trong khi đó con số này của Đức giảm -3%/năm, Ấn Độ giảm -2%/năm và tiếp theo là Bangladesh với tốc độ tăng trưởng giảm -11%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Áo trong nhóm hàng này là HS.0306 đạt 7,72 triệu USD, kế đến là HS.0304 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 3,7 triệu USD, HS.0303 đạt 0,333 triệu USD, HS.0307 đạt 0,105 triệu USD...

Các sản phẩm tôm cua chưa chế biến chủ yếu được phân phối thông qua các chuỗi siêu thị lớn như Metro, Billa / REWE, Hofer, SPAR, ALDI, Merkur,... cũng như được vận chuyển tới các nhà hàng. Ngoài ra, các đối tác tiềm năng khác tại Áo có thể được tham khảo tại: <https://www.europages.co.uk/companies/Austria/seafood.html>

Thị trường Slovenia

Dệt may (HS.61, 62)

Các rào cản chính là:

- Hiện thuế suất xuất khẩu hàng dệt may sang EU bình quân là 9,6%. Sau khi EVFTA có hiệu lực, thuế suất sẽ giảm dần về 0% trong vòng tối đa 7 năm.
- Đơn hàng của nhà nhập khẩu EU nhỏ, thời trang nên không nhạy cảm về giá và chủ yếu là gia công.
- Quy tắc xuất xứ là yếu tố quan trọng nhất trong EVFTA. Để được hưởng mức thuế quan ưu đãi lý tưởng từ Hiệp định, các doanh nghiệp phải tuân thủ quy định về quy tắc xuất xứ.

Theo đó, hàng dệt may Việt Nam phải đảm bảo nguồn gốc xuất xứ hoàn toàn của Việt Nam hoặc phải sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc EU và các nước có FTA song phương với EU (ví dụ: Hàn Quốc, Nhật Bản).

Nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	304.951	345.784	352.437	393.455	327.618
Nhập khẩu từ Việt Nam	3.263	5.206	5.505	7.205	6.195

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 11 về nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61) sang Slovenia trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 6,195 triệu USD, giảm -14% so với năm 2019, chiếm 1,9% trong tổng nhập khẩu quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61) sang Slovenia.

Với thị phần lên tới 19,4% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Slovenia, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 63,643 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Bangladesh chiếm 17,6% với trị giá xuất khẩu 57,727 triệu USD đứng thứ 3 là Ý chiếm 14,5% với trị giá xuất khẩu 47,586 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng này tại thị trường Slovenia trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 17%/năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc chỉ tăng 2%/năm, Bangladesh giảm -2%/năm, Ý tăng 24%/năm, Thổ

Nhĩ Kỳ tăng 2%/năm, Đức tăng 4%/năm, Áo giảm -4%/năm, Cambodia tăng 4%/năm, Myanmar là quốc gia Đông Nam Á có tốc độ tăng trưởng rất cao 48%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Slovenia trong nhóm hàng này là HS.6109 đạt 1,361 triệu USD, kế đến là HS.6110 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 1,288 triệu USD, HS.6104 đạt 1,036 triệu USD,...

Các công ty bán lẻ chủ chốt của Slovenia là: Mercator, Tus, Sportina & XYZ,... Các đối tác tiềm năng khác tại Slovenia có thể được tham khảo tại:

<https://www.europages.co.uk/companies/Slovenia/textiles%20%20&%20%20clothing.html>

Nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	244.605	291.113	308.947	265.999	241.640
Nhập khẩu từ Việt Nam	8.315	9.224	10.320	10.062	8.542

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 7 về nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62) sang Slovenia trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 8,542 triệu USD, giảm -15% so với năm 2019, chiếm 3,5% trong tổng nhập khẩu quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62) sang Slovenia.

Với thị phần lên tới 29,9% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Slovenia, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 72,152 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Bangladesh chiếm 11,2% với trị giá xuất khẩu 27,181 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng này tại thị trường Slovenia trong suốt thời kỳ 2016-2020 chỉ tăng 1%/năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc giảm -3%/năm, Bangladesh giảm -4%/năm, Thổ Nhĩ Kỳ tăng 17%/năm, Đức tăng 7%/năm, Bosnia and Herzegovina tăng 16%/năm, Myanmar là quốc gia Đông Nam Á có tốc độ tăng trưởng rất cao 56%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Slovenia trong nhóm hàng này là HS.6201 đạt 1,619 triệu USD, kế đến là HS.6202 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 1,583 triệu USD, HS.6204 đạt 1,465 triệu USD, HS.6203 đạt 1,226 triệu USD...

Da giày (HS.64)

Trung Quốc hiện là đối thủ cạnh tranh lớn nhất đối với hàng da giày của Việt Nam trên thị trường thế giới. EVFTA sau khi có hiệu lực, sẽ giúp sản phẩm da giày của Việt Nam hưởng chênh lệch thuế từ 3,5 - 4,2% so với Trung Quốc khi xuất khẩu vào EU, tạo lợi thế cạnh tranh rất lớn. Mặt khác, quy tắc xuất xứ quy định trong EVFTA không khác nhiều so với GSP, do vậy doanh nghiệp da giày trong nước hoàn toàn có thể đáp ứng được.

Tuy nhiên, ngay từ đầu năm 2019, cơ chế tự chứng nhận xuất xứ được đưa vào áp dụng, trước hết là cho những doanh nghiệp, mặt hàng đang được hưởng ưu đãi GSP, sau đó là đến EVFTA. Sự thay đổi này khá lớn bởi doanh nghiệp da giày trong nước vẫn làm theo thông lệ truyền thống, do đó sẽ mất một thời gian để làm quen. Đây chỉ là khó khăn tạm thời; một khi đã quen doanh nghiệp sẽ không gặp nhiều trở ngại trong áp dụng những thủ tục này.

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	239.828	274.678	298.048	284.759	265.759
Nhập khẩu từ Việt Nam	23.492	28.377	35.073	40.277	45.209

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 2 về nhóm hàng giày dép sang Slovenia trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 45,209 triệu USD, tăng 12% so với năm 2019, chiếm 17% trong tổng nhập khẩu giày dép của Slovenia.

Với thị phần lên tới 24,8% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Slovenia, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 65,778 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 3 là Ý chiếm 11,3% với trị giá xuất khẩu 30,095 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng giày dép tại thị trường Slovenia trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối cao 18%/năm, trong khi đó con số

này của Trung Quốc chỉ tăng 2%/năm, Myanmar là quốc gia Đông Nam Á có tốc độ tăng trưởng rất cao 60%/năm và tiếp theo là Lào với tốc độ tăng trưởng 58%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Áo trong nhóm hàng này là giày mũ vải (HS.6404) đạt 25,915 triệu USD, kế đến là giày mũ da (HS.6403) với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 10,571 triệu USD, giày đế và mũ giày bằng nhựa hoặc cao su (HS.6402) đạt 8,208 triệu USD,...

Các đối tác tiềm năng tại Slovenia có thể được tham khảo tại: <https://www.europages.co.uk/companies/Slovenia/footwear.html>

Cà phê (HS.0901)

Rào cản lớn nhất đối với sự thâm nhập thị trường châu Âu nói chung là việc cà phê của Việt Nam bị phụ thuộc vào kênh phân phối và công ty chế biến của châu Âu, đặc biệt tại Đức, Thụy Sĩ và Italia. Đồng thời, các thương hiệu cà phê hòa tan của Việt Nam hầu như chưa được phổ biến, không thâm nhập được các chuỗi siêu thị và phân phối, vì vậy người tiêu dùng hầu còn ít biết đến. Sau khi EVFTA có hiệu, thuế suất nhập khẩu đối với các mặt hàng cà phê sẽ giảm từ mức 7,5 - 10% hiện nay xuống còn 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực. (Hiện nay, theo biểu GSP chỉ có các mặt hàng cà phê chưa chế biến được hưởng thuế suất nhập khẩu 0%).

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	51.194	65.867	86.929	76.832	70.338
Nhập khẩu từ Việt Nam	741	2.030	3.298	1.816	1.220

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 9 về nhóm hàng cà phê (HS.0901) sang Slovenia trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 1,22 triệu USD, giảm -33% so với năm 2019, chiếm 1,7% trong tổng nhập khẩu cà phê của Slovenia.

Với thị phần lên tới 30,6% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Slovenia, Ý là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 221,496 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Brazil chiếm 22,6% với trị giá xuất khẩu 15,927 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng cà phê tại thị trường Slovenia trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 19%/năm, trong khi đó con số này của Ý chỉ đạt 8%/năm, Brazil có tốc độ tăng trưởng khá 14%/năm và tiếp theo là Côte d'Ivoire với tốc độ tăng trưởng cao nhất 222%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Slovenia trong nhóm hàng này là HS.0901 đạt 1,22 triệu USD, kế đến là HS.9404 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 0,411 triệu USD, HS.0910 đạt 0,5 triệu USD, HS.0906 đạt 0,3 triệu USD...

Các công ty phân phối và chế biến cà phê lớn ở Slovenia gồm: Droga Kolinska, Droga Portoroz (thuộc công ty ED&F Man Coffee của Anh), Atlantic Grupa, DonCafe (thuộc Strauss International của Israel), Franck, Kraft Foods,...

Vali, túi xách, cặp từ da (HS.4202)

Trung Quốc hiện là đối thủ cạnh tranh lớn nhất đối với mặt hàng vali, túi xách da của Việt Nam. Sau khi có hiệu lực, EVFTA sẽ giúp sản phẩm này của Việt Nam hưởng chênh lệch thuế từ 3 - 10% so với Trung Quốc khi xuất khẩu vào EU, tạo lợi thế cạnh tranh rất lớn. Mặt khác, quy tắc xuất xứ quy định trong EVFTA không khác nhiều so với GSP, do vậy doanh nghiệp da giày trong nước hoàn toàn có thể đáp ứng được.

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	49.898	53.495	70.812	75.295	47.921
Nhập khẩu từ Việt Nam	2.092	2.421	3.574	4.422	3.684

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 4 về nhóm hàng vali, túi xách, cặp từ da (HS.4202) sang Slovenia trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 3,684 triệu USD, giảm -17% so với năm 2019, chiếm 7,7% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Slovenia.

Với thị phần lên tới 51,4% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Slovenia, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 24,621 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Ý chiếm 8,9% với trị giá xuất khẩu 4,277 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng này tại thị trường Slovenia trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng khá cao 26%/năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc chỉ tăng 0%/năm, Ý tăng 2%/năm, Đức tăng 2%/năm, Bulgariacó tốc độ tăng trưởng khá cao 55%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang trong nhóm hàng này là HS.4202 đạt 3,684 triệu USD, kế đến là HS.4203 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 0,109 triệu USD, HS.4021 đạt 0,007 triệu USD,...

Các đối tác tiềm năng tại Slovenia có thể được tham khảo tại:

<https://www.europages.co.uk/companies/Slovenia/leather.html>

Cá phi lê tươi hoặc đông lạnh, chưa chế biến (HS.0304)

Sau khi EVFTA có hiệu lực, thuế suất hải quan đối với đa số các mặt hàng này, bao gồm cả cá basa và cá rô phi, sẽ giảm đáng kể từ mức hiện hành là 5,5 - 18% về 0% theo lộ trình 3 - 7 năm. Đây sẽ là lợi thế rất lớn trong cuộc cạnh tranh thị phần với các nước chưa ký FTA với EU như Argentina, Trung Quốc, Ấn Độ,...

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	16.127	19.580	21.721	23.222	22.485
Nhập khẩu từ Việt Nam	1.909	2.668	2.309	3.102	4.184

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn nhất về nhóm hàng cá phi lê tươi hoặc đông lạnh, chưa chế biến (HS.0304) sang Slovenia trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 4,184 triệu USD, tăng 35% so với năm 2019, chiếm 18,6% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Slovenia.

Với thị phần 13,5% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Slovenia, Tây Ban Nha là nước cung ứng lớn thứ 2 sau Việt Nam với giá trị 3,032 triệu USD trong năm 2020, đứng thứ 3 là Ý chiếm 10% với trị giá xuất khẩu 2,258 triệu USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng này tại thị trường Slovenia trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 4%/năm, trong khi đó con số

này của Tây Ban Nha 0%/năm, Ý tăng 12%/năm và tiếp theo là Ấn Độ với tốc độ tăng trưởng tăng khá cao 45%/năm, Indonesia là quốc gia Đông Nam Á tăng với tốc độ tăng trưởng rất cao 191%/năm.

Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Slovenia trong nhóm hàng này là HS.0304 đạt 4,184 triệu USD, kế đến là HS.0306 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 0,41 triệu USD, HS.0303 đạt 0,23 triệu USD, HS.0307 đạt 0,14 triệu USD...

Các đối tác tiềm năng tại Slovenia có thể được tham khảo tại:

- <https://www.food1.com/seafood-suppliers/slovenia>
- <https://www.europages.co.uk/companies/Slovenia/fish.html>

Tây Ban Nha

Dệt may (HS.61. 62, 63)

Dệt may là mặt hàng xuất khẩu quan trọng thứ 2 của Việt Nam sang Tây Ban Nha (sau điện thoại và linh kiện). Xuất khẩu sang Tây Ban Nha, theo số liệu của Hải quan nước này, đạt 441 triệu Euro năm 2017 và 498 triệu Euro năm 2018. Tuy nhiên hiện thị phần của hàng dệt may Việt Nam chỉ chiếm trên 2% nhập khẩu hàng dệt may hàng năm của Tây Ban Nha.

Xuất khẩu mặt hàng này thời gian qua gặp một số thách thức sau:

- Cạnh tranh xuất khẩu từ một số nước như Ấn Độ, Indonesia, Bangladesh, Maroc, Thổ Nhĩ Kỳ... và đặc biệt là từ Trung Quốc.
- Các doanh nghiệp Việt Nam thường không đáp ứng được các đơn hàng nhỏ lẻ với số lượng nhỏ do không muốn tốn kém chi phí đầu tư ban đầu, không muốn thay đổi hoạt động của mình sang bán hàng mới, hoặc không đáp ứng được yêu cầu về chất lượng.

Theo quy định của EVFTA, trong vòng 5 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, EU sẽ xóa bỏ thuế quan với 77,3% kim ngạch xuất khẩu của ta, 22,7% kim ngạch còn lại sẽ được xóa bỏ sau 7 năm. Cam kết này của EU được đưa ra phù hợp với khả năng đáp ứng yêu cầu về quy tắc xuất xứ “2 công đoạn” (từ vải trở đi) của ngành dệt may Việt Nam (tức là để được hưởng thuế quan ưu đãi theo Hiệp định EVFTA thì hàng dệt may của Việt Nam phải được làm từ vải có xuất xứ Việt Nam). Ngoài ra, EU cũng chấp

nhận linh hoạt với quy tắc này như cộng gộp xuất xứ từ Hàn Quốc hay những nước mà cả ta và EU có FTA (như Nhật Bản và một số nước ASEAN).

Những yếu tố trên, cộng với xu thế dịch chuyển đầu tư từ Trung Quốc sang Việt Nam, sẽ tạo điều kiện để xuất khẩu dệt may sang EU và Tây Ban Nha còn tăng cao thời gian tới.

Tây Ban Nha có rất nhiều doanh nghiệp dệt may. Khoảng trên 100 doanh nghiệp đã nhập khẩu từ Việt Nam. Các doanh nghiệp đối tác tiềm năng nhất tại địa bàn là tập đoàn Inditex (sở hữu các thương hiệu Zara, Massimo Dutti, Bershka, Oysho, Pull and Bear.), tập đoàn Punto Fa, S.L., (sở hữu thương hiệu MANGO).

Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	7.547.013	7.883.071	8.430.663	8.723.529	7.533.401
Nhập khẩu từ Việt Nam	93.971	107.878	134.127	138.733	118.668

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 14 về nhóm hàng HS.61 sang Tây Ban Nha trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 118,668 triệu USD, giảm 14% so với năm 2019, chiếm 1,6% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Tây Ban Nha.

Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	9.330.994	10.019.573	10.842.760	10.732.860	8.673.908
Nhập khẩu từ Việt Nam	355.670	358.818	418.958	398.711	290.113

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 10 về nhóm hàng HS.62 sang Tây Ban Nha trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 290,113 triệu USD, giảm -27% so với năm 2019, chiếm 3,3% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Tây Ban Nha.

Các mặt hàng dệt đã hoàn thiện khác; bộ vải; quần áo dệt và các loại hàng dệt đã qua sử dụng khác, vải vụn (HS.63)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	1.349.589	1.398.145	1.420.433	1.371.466	3.530.772
Nhập khẩu từ Việt Nam	24.359	23.811	24.311	25.637	28.272

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 14 về nhóm hàng HS.63 sang Tây Ban Nha trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 28,272 triệu USD, tăng 10% so với năm 2019, chiếm 0,8% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Tây Ban Nha.

Giày dép (HS.64)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	3.320.371	3.529.759	3.684.030	3.882.266	3.171.201
Nhập khẩu từ Việt Nam	360.576	376.850	381.786	525.353	323.950

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 2 về nhóm hàng HS.64 sang Tây Ban Nha trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 323,950 triệu USD, giảm -24% so với năm 2019, chiếm 10,2% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Tây Ban Nha.

Khác với dệt may, hiện nay Việt Nam đã là nước xuất khẩu giày dép đứng thứ hai vào Tây Ban Nha, chỉ sau Trung Quốc. Tuy nhiên xuất khẩu của Trung Quốc rất lớn, chiếm khoảng 31,8% thị phần nhập khẩu của Tây Ban Nha.

Với EVFTA, EU cam kết giảm thuế xuống 0% đối với 42,1% kim ngạch xuất khẩu của ta ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Sau 03 năm và 07 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực thì tỷ lệ này sẽ lần lượt là 73,2% và 100%. Vì vậy, việc cắt giảm thuế cộng với xu thế dịch chuyển đầu tư từ Trung Quốc sang Việt Nam sẽ thúc đẩy xuất khẩu giày dép sang EU và Tây Ban Nha thời gian tới.

Trương tự dệt may, Tây Ban Nha có rất nhiều doanh nghiệp giày dép. Các doanh nghiệp đối tác tiềm năng tại địa bàn là tập đoàn Inditex, tập đoàn Punto Fa, S.L., Calzados Bestard Sa, Calzados Fal Sa, Callaghan...

Thủy sản (HS.03)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	6.254.305	6.857.587	7.306.337	6.722.696	6.080.059
Nhập khẩu từ Việt Nam	73.859	49.532	49.070	43.644	31.447

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 36 về nhóm hàng HS.03 sang Tây Ban Nha trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 31,447 triệu USD, giảm - 28% so với năm 2019, chiếm 0,5% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Tây Ban Nha.

Các nước xuất khẩu thủy sản truyền thống sang Tây Ban Nha là các nước Nam Mỹ, các nước khu vực Địa Trung Hải, một số nước châu Âu và châu Phi. Ngay ở khu vực châu Á, thủy sản Việt Nam cũng phải chịu cạnh tranh quyết liệt từ Trung Quốc và Ấn Độ.

Với EVFTA, EU sẽ xóa bỏ thuế quan đối với 86,5% kim ngạch xuất khẩu của ta trong vòng 3 năm, 90,3% trong vòng 5 năm và 100% trong vòng 7 năm. Đối với cá ngừ đóng hộp, EU dành cho Việt Nam hạn ngạch thuế quan 11.500 tấn.

Như vậy ngoài những mặt hàng bị không chế hạn ngạch, Việt Nam có tiềm năng đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng khác như tôm, nhuyễn thể, các sản phẩm thủy sản chế biến.

Đồ nội thất; bộ đồ giường, đệm, khung đệm, nệm và các đồ dùng nhồi tương tự; đèn và bộ đèn... (HS.94)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	4.192.023	4.422.961	4.796.015	4.631.777	4.207.848
Nhập khẩu từ Việt Nam	47.067	59.089	60.592	58.166	60.551

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 12 về nhóm hàng HS.94 sang Tây Ban Nha trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 60,551 triệu USD, tăng 4% so với năm 2019, chiếm 1,4% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Tây Ban Nha.

Xuất khẩu nhóm hàng này chịu cạnh tranh từ nhiều nước trong EU, các nước khu vực Địa Trung Hải, và đặc biệt là từ Trung Quốc (chiếm gần 30% thị phần nhập khẩu của Tây Ban Nha).

Hiện nay nhóm hàng này của Việt Nam xuất khẩu sang EU chịu thuế suất ở các mức khác nhau từ 0 đến 5,6%. Việc xóa bỏ thuế quan, cộng với xu thế dịch chuyển đầu tư từ Trung Quốc sang Việt Nam có thể tạo triển vọng đẩy mạnh xuất khẩu nhóm hàng này.

Đồ chơi, thiết bị trò chơi và dụng cụ, thiết bị thể thao; các bộ phận và phụ kiện của chúng (HS.95)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	2.623.016	3.347.366	3.304.316	3.209.981	2.946.057
Nhập khẩu từ Việt Nam	15.354	19.344	22.629	23.397	90.873

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 8 về nhóm hàng HS.95 sang Tây Ban Nha trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 90,873 triệu USD, tăng 288% so với năm 2019, chiếm 3,1% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Tây Ban Nha.

Tương tự nhóm hàng Chương 94, xuất khẩu nhóm hàng này chịu cạnh tranh từ nhiều nước trong EU, các nước khu vực Địa Trung Hải, Mỹ, Đài Loan. và đặc biệt là từ Trung Quốc (chiếm trên 60% thị phần nhập khẩu của Tây Ban Nha).

Hiện nay nhóm hàng này của Việt Nam xuất khẩu sang EU chịu thuế suất ở các mức khác nhau từ 0 đến 4,7%. Việc xóa bỏ thuế quan, cộng với xu thế dịch chuyển đầu tư từ Trung Quốc sang Việt Nam có thể tạo triển vọng đẩy mạnh xuất khẩu nhóm hàng này.

Bulgaria

Theo số liệu thống kê và thực tế tại địa bàn, 5 mặt hàng triển vọng nhất của Việt Nam tại thị trường Bungari bao gồm: lốp xe làm từ cao su; sản phẩm từ dừa và hạt điều; sản phẩm

da giày; ốc vít từ sắt thép; sản phẩm từ nhựa và chất dẻo. 5 mặt hàng này đều có kim ngạch xuất khẩu đạt trên 1 triệu USD sang thị trường Bungari, cụ thể:

Kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng tiềm năng từ Việt Nam sang Bungari trong năm 2020 (đơn vị: ngàn USD; nguồn Trademap)

HS Code	Mặt hàng	Giá trị xuất khẩu
3907	Các polyaxetal, các polyete khác và nhựa epoxit, dạng nguyên sinh, các polycarbonat, nhựa alkyd, các este polyallyl và các poly este khác, dạng nguyên sinh	5.993
4011	Lớp loại bơm hơi bằng cao su, chưa qua sử dụng	5.183
8714	Các loại xe dành cho người tàn tật, có hoặc không lắp động cơ hoặc cơ cấu đẩy cơ khí khác	6.674
9403	Đồ nội thất khác và các bộ phận của chúng	3.948
5503	Xơ staple tổng hợp, chưa chải thô, chưa chải kỹ hoặc chưa gia công cách khác để kéo sợi	3.757

Các mặt hàng nói trên được đánh giá là có tiềm năng tại thị trường sau khi ký kết EVFTA do (ngoài việc được ưu đãi về thuế):

- Nhu cầu về những sản phẩm này cao (như lớp xe từ cao su dùng cho một số nhà máy lắp ráp xe mà châu Âu đầu tư tại Bungari).
- Thị hiếu tiêu dùng tại thị trường phù hợp (các sản phẩm từ hạt điều, hạt sây khô được bán tại khắp các hệ thống siêu thị và người tiêu dùng ưa chuộng).
- Tại thị trường không có nhà sản xuất mà chủ yếu nhập khẩu để sử dụng (như loại nắp nhựa, hộp nhựa được làm từ nhựa và chất dẻo).
- Tuy rằng cùng chung theo tiêu chuẩn do EC ban hành nhưng thị trường tại Bungari khá dễ tính, không đòi hỏi/yêu cầu khắt khe đối với các sản phẩm nhập khẩu nếu so với việc cùng đưa sang thị trường Tây Âu.

Tuy nhiên có một số rào cản nhất định khi thâm nhập thị trường:

- Một số sản phẩm bán tại các đơn vị kinh doanh nhỏ lẻ, không phải hệ thống siêu thị. Tuy nhiên các đơn vị kinh doanh nhỏ lẻ này lại nhập khẩu sản phẩm rải rác, không tập trung qua đơn vị đầu mối hay các mối sản xuất tập trung dẫn tới việc khó tạo ra kênh nhập khẩu lớn.
- Thị trường Bungari không phải là thị trường cao cấp nên rất quan tâm, chú ý tới giá thành sản phẩm nên nếu hàng của Việt Nam có giá thành không hấp dẫn sẽ khó có nhiều cơ hội tìm kiếm thêm nhà nhập khẩu mới.
- Tại Bungari sử dụng tiếng bản địa nên các sản phẩm đều phải có thêm tem/mác dán bằng tiếng Bungari. Sẽ là một yêu cầu cần lưu ý đối với những nhà xuất khẩu trực tiếp.

Do không có số liệu cụ thể của các mặt hàng này nên không thể đưa ra đánh giá về dung lượng thị trường cũng như thị phần của Việt Nam tại địa bàn. Tuy nhiên qua khảo sát và đánh giá, các mặt hàng nói trên của Việt Nam chiếm khoảng 5-7% thị phần.

Các đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam trong những mặt hàng đó gồm: Ấn Độ, Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ (về da giày); Thái Lan, Hy Lạp (về dưa, hạt điều); Trung Quốc (ốc vít từ sắt thép).

Các doanh nghiệp đối tác tiềm năng tại địa bàn chủ yếu là các hệ thống siêu thị có kênh phân phối như Metro, Billa, Lidt, Fantatisko. Ngoài ra có một số các nhà nhập khẩu nhỏ lẻ phân phối lại khác nhưng không đảm bảo được độ tin cậy cũng như về khối lượng/số lượng hàng hóa.

Ba Lan

Dệt may (HS.61, 62, 63)

Tổng kim ngạch nhập khẩu dệt may của Ba Lan đạt khoảng 11,73 tỷ USD. Trong đó 10 đối thủ cạnh tranh xuất khẩu hàng dệt may vào Ba Lan là: Trung Quốc (chiếm gần 25,7%), Bangladesh (23,6%), Đức (11,9%), Thổ Nhĩ Kỳ (8,3%), Cambodia (4,2%), Ấn Độ (4,1%), Myanmar (2,2%), Italia (2,1%), Pakistan (2,1%). Thuế nhập khẩu hàng dệt may vào Ba Lan đang ở mức 12-15%, bị cạnh tranh mạnh mẽ với các nước này, đặc biệt là Trung Quốc.

Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61)

(ĐVT: Ngàn USD)	2016	2017	2018	2019	2020
-----------------	------	------	------	------	------

Nhập khẩu từ thế giới	2.728.071	3.048.896	3.875.571	4.047.089	4.838.205
Nhập khẩu từ Việt Nam	22.112	29.208	58.210	62.399	95.112

(Nguồn: Trademap)

Tiềm năng của dệt may Việt Nam tại thị trường: Trong năm 2020, Việt Nam xuất khẩu đạt khoảng 95,112 triệu USD chiếm khoảng 2% tổng dung lượng thị trường. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng hiện tại khá cao, đạt khoảng 44%/năm trong giai đoạn 2016-2020 và tăng 52% so với năm 2019 và còn nhiều cơ hội khi 50% dòng thuế sẽ giảm xuống 0% và 50% còn lại theo lộ trình 7 năm.

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 10 về nhóm hàng HS.61 sang Ba Lan trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 95,112 triệu USD, tăng 52% so với năm 2019, chiếm 2% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Ba Lan. Trong giai đoạn 2016-2020, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng tương đối cao 44%/năm.

Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62)

(ĐVT: Ngàn USD)	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	2.880.649	3.202.355	4.255.836	4.234.356	5.310.861
Nhập khẩu từ Việt Nam	91.755	106.424	147.389	142.438	178.717

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 7 về nhóm hàng HS.62 sang Ba Lan trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 178,717 triệu USD, tăng 25% so với năm 2019, chiếm 3,4% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Ba Lan. Trong giai đoạn 2016-2020, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng tương đối cao 18%/năm.

Các mặt hàng dệt đã hoàn thiện khác; bộ vải; quần áo dệt và các loại hàng dệt đã qua sử dụng khác, vải vụn (HS.63)

(ĐVT: Ngàn USD)	2016	2017	2018	2019	2020
-----------------	------	------	------	------	------

Nhập khẩu từ thế giới	909.309	937.466	1.083.445	1.130.703	1.575.207
Nhập khẩu từ Việt Nam	16.581	16.823	20.845	20.905	22.908

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 11 về nhóm hàng HS.63 sang Ba Lan trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 22,908 triệu USD, tăng 10% so với năm 2019, chiếm 1,5% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Ba Lan. Trong giai đoạn 2016-2020, tốc độ tăng trưởng của Việt Nam khá cao 9%/năm.

Da giày (HS.64)

Tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng gia dầy của Ba Lan năm 2020 đạt xấp xỉ 3,3 tỷ USD. Trong đó 10 khu vực/thị trường cạnh tranh lớn nhất là các nước Trung Quốc, Đức, Việt Nam, Ý, Indonesia, Ấn Độ, Bangladesh, Cambodia, Bồ Đào Nha, Bỉ.

Tiềm năng da giày Việt Nam: Việt Nam xuất khẩu khoảng 480,732 triệu USD trị giá các mặt hàng giày dép vào Ba Lan, chiếm 14,6% tổng kim ngạch nhập khẩu của Ba Lan. Đây là mặt hàng còn nhiều tiềm năng xuất khẩu vào Ba lan trong thời gian tới.

Giày dép (HS.64)

(ĐVT: Ngàn USD)	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	1.567.768	1.906.207	2.799.637	3.055.444	3.302.208
Nhập khẩu từ Việt Nam	182.114	204.370	374.545	410.816	480.732

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 3 về nhóm hàng HS.64 sang Ba Lan trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 480,732 triệu USD, tăng 17% so với năm 2019, chiếm 14,6% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Ba Lan. Trong giai đoạn 2016-2020, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao với 30%/năm.

Nông sản

Tổng kim ngạch nhập khẩu nông sản của Ba Lan đạt 11 tỷ USD trong đó Rau quả tươi (5,60 tỷ USD), Rau quả chế biến sẵn (0,85 tỷ USD), Cà phê, chè, gia vị (0,52 tỷ USD), Các loại nông sản khác (4,45 tỷ USD)

Các đối thủ cạnh tranh chính của nông sản Việt Nam là Đức, Brazil, Italia, Ấn Độ, Trung Quốc, Kenya, Hà Lan, Srilanka, Việt Nam

Tiềm năng của nông sản Việt Nam tại Ba Lan: Thị phần nông sản của Việt Nam tại Ba Lan đạt khoảng 5,5% tổng kim ngạch NK nông sản của Ba Lan. Trong đó, một số sản phẩm xuất khẩu chính như:

- Cà phê: 105 triệu USD trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Ba Lan là 515 triệu USD, đạt 21,5%
- Trà: 2,5 triệu USD trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Ba Lan là 114 triệu USD, đạt 1,5%
- Hạt tiêu: 21,5 triệu USD trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Ba Lan là 55,1 triệu USD, đạt 39,0%
- Gạo: 2,2 triệu USD trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Ba Lan là 100 triệu USD, đạt 2,2%

Dự báo năm 2019 và các năm tiếp theo, Ba Lan tiếp tục tăng cường nhập khẩu các loại hàng nông sản trong đó có việc tăng cường nhập khẩu từ Việt Nam, dự kiến đạt 15% tăng trưởng nhập khẩu từ Việt Nam.

Thủy sản (HS.03)

Tổng kim ngạch nhập khẩu thủy sản của Ba Lan khoảng 2,4 tỷ USD. Ba Lan nhập khẩu chủ yếu các loại thủy sản để làm nguyên liệu cho các nhà máy chế biến trong nước, các loại thủy hải sản nhập khẩu chủ yếu là: Cá tươi các loại (1,3 tỷ USD), Cá phi lê (678,198 triệu USD), Cá đông lạnh, không tính cá phi lê (322,474 triệu USD), Cá sống 7,185 triệu USD, Tôm, cua, giáp xác: (48,462 triệu USD), các loại khác (23,466 triệu USD)

Các đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam là: Na Uy, Nga, Trung Quốc, Thụy Điển, Iceland, UK, Hoa Kỳ, Đan Mạch, Đức, Ireland, Hà Lan.

Tiềm năng của thủy sản Việt Nam: Việt Nam xuất khẩu thủy sản sang Ba Lan đạt khoảng 31,992 triệu USD, chiếm 1,3% thị phần. Mức tiêu thụ thủy sản bình quân đầu người của Ba Lan khoảng 12,4 kg/người, bằng mức trung bình chung của Châu Âu và

người tiêu dùng Ba Lan có xu hướng chuyển sang tiêu thụ các sản phẩm có thể mạnh của Việt Nam như cá tra, ba sa.

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	1.960.952	2.016.059	2.382.940	2.387.433	2.379.861
Nhập khẩu từ Việt Nam	17.429	20.059	26.864	26.318	31.992

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 12 về nhóm hàng HS.03 sang Ba Lan trong năm 2020, với trị giá xuất khẩu đạt 31,992 triệu USD, tăng 22% so với năm 2019, chiếm 1,3% trong tổng nhập khẩu mặt hàng này của Ba Lan. Trong giai đoạn 2016-2020, Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao với 16%/năm.

Đồ gỗ và các sản phẩm từ gỗ (HS.44)

Tổng kim ngạch nhập khẩu đồ gỗ và sản phẩm gỗ của Ba lan là 2,105 tỷ USD.

Các đối thủ cạnh tranh là Đức, Belarus, Ukraine, CH.Séc, Nga, Slovakia, Trung Quốc, Thụy Điển, Rumani, Áo.

Tiềm năng của đồ gỗ Việt Nam: Hiện tại Việt Nam xuất khẩu vào thị trường này đồ gỗ và sản phẩm gỗ đạt 8,132 triệu USD chiếm 0,4 % thị phần. Trong khi đó, xu hướng tiêu dùng các sản phẩm đồ gỗ tại thị trường Ba Lan có xu hướng tăng đáng kể.

Thụy Điển

Thụy Điển là thành viên của khối EU nên áp dụng chính sách ngoại thương chung của khối. Hiện tại, thuế suất nhập khẩu các mặt hàng trên được EU áp dụng từ 0 - 25%, một số chủng loại áp dụng hạn ngạch thuế quan (TRQ). Trong thời gian qua, một số nước đang phát triển được hưởng quy chế ưu đãi giảm thuế EPA, GSP, hoặc miễn thuế GSP+; các nước chậm phát triển (LDCs) được hưởng quy chế tiếp cận thị trường phi thuế quan và phi hạn ngạch.

Toàn bộ các mặt hàng nông thủy sản nhập khẩu đều chịu sự kiểm soát chặt chẽ theo các quy định cơ bản của EU về dư lượng thuốc; kiểm soát các chất gây bệnh; vệ sinh an toàn

thực phẩm; ghi nhãn hàng hóa; truy xuất nguồn gốc sản phẩm; bảo vệ môi trường và bảo tồn hệ sinh thái; đánh bắt hợp pháp; và sự tuân thủ và trách nhiệm của bên nhập khẩu.

Mặc dù Việt Nam và Thụy Điển đã có quan hệ thương mại từ lâu, nhưng kim ngạch thương mại giữa hai nước còn khiêm tốn và chưa khai thác hết tiềm năng hợp tác song phương. Hiệp định EVFTA có hiệu lực từ ngày 1/8/2020 được kỳ vọng sẽ thúc đẩy quan hệ thương mại giữa 2 nước. Tuy nhiên, dịch Covid-19 bùng phát với diễn biến khó lường và kéo dài khiến Hiệp định EVFTA chưa phát huy được tác dụng như kỳ vọng. Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, trong quý I/2021, kim ngạch thương mại 2 chiều giữa Việt Nam và Thụy Điển đạt 362,1 triệu USD, giảm 3,5% so với cùng kỳ năm 2020. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu đạt 270,55 triệu USD, giảm 7,5%; nhập khẩu đạt 91,55 triệu USD, tăng 8,3%; Việt Nam xuất siêu sang Thụy Điển 181,2 triệu USD, giảm so với mức 207,9 triệu USD của cùng kỳ năm 2020.

Về xuất khẩu: Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Thụy Điển quý I/2021 giảm mạnh hơn so với mức giảm kim ngạch xuất khẩu của 5 tháng cuối năm 2020 và cả năm 2020 chủ yếu do xuất khẩu điện thoại các loại và linh kiện; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện giảm mạnh so với cùng kỳ năm 2020. Trong khi đó, xuất khẩu các mặt hàng tiêu dùng gồm: hàng dệt may, giày dép, túi xách, vali, mũ, ô dù, thủy sản... sang thị trường Thụy Điển trong quý I/2021 tăng trưởng khả quan so với cùng kỳ năm 2020.

Đáng chú ý, số liệu thống kê cho thấy hầu hết các mặt hàng nông sản của Việt Nam chưa khai thác thị trường Thụy Điển. Cho đến nay, trong nhóm hàng nông sản, mới chỉ có mặt hàng cao su xuất hiện trên bảng số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, nhưng với lượng và kim ngạch xuất khẩu rất khiêm tốn.

Dự báo, trong các tháng tới, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường Thụy Điển sẽ dần phục hồi, đặc biệt là đối với các mặt hàng công nghiệp như giày dép, may mặc khi nhu cầu nhập khẩu của thị trường này tăng lên nhờ kinh tế phục hồi rõ nét hơn. Trong các tháng đầu năm 2021, kinh tế Thụy Điển đã có dấu hiệu phục hồi sau khi suy thoái vào cuối năm 2020. Theo đó, chỉ số niềm tin kinh tế của Thụy Điển trong tháng 3/2021 ở mức 105,3, tăng từ mức 103,8 của tháng 2/2021 và tháng có chỉ số niềm tin kinh tế khả quan nhất kể từ tháng 4/2019. Chỉ số niềm tin kinh tế của Thụy Điển tăng trong tháng 3/2021 do các chỉ số cho các ngành sản xuất, xây dựng và dịch vụ tăng. Trong khi đó, chỉ số phụ niềm tin người tiêu dùng không thay đổi so với tháng 2/2021, ở mức 97,1 vào tháng

3/2021. Theo Viện Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia Thụy Điển (NIER), kinh tế Thụy Điển được dự báo sẽ tiếp tục phục hồi trong quý II/2021. Trong quý III/2021, khi hầu hết tất cả người lớn đã được tiêm vắc-xin và tỷ lệ nhiễm bệnh thấp hơn, tiêu dùng hộ gia đình sẽ tăng nhanh và kinh tế nước này sẽ có bước chuyển mình rõ ràng hơn.

Trong dài hạn, hầu hết hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Thụy Điển vẫn còn tiềm năng khi thị phần hàng hóa của Việt Nam vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nhập khẩu của nước này. Theo số liệu thống kê của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), hiện nay chỉ có mặt hàng thủ công nghệ bằng mây, tre, lá của Việt Nam chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nhập khẩu của Thụy Điển, khoảng 40%; tỷ trọng mặt hàng giày dép các loại cao thứ 2 cũng chỉ chiếm khoảng 6%; các mặt hàng khác chỉ chiếm tỷ trọng dưới 2%. Do đó, khi dịch Covid-19 được kiểm soát, nhu cầu tiêu dùng và nhập khẩu hàng hóa của Thụy Điển phục hồi, với những ưu đãi từ Hiệp định EVFTA, hàng hóa của Việt Nam có nhiều tiềm năng tăng trưởng xuất khẩu sang thị trường này.

Trong bối cảnh các nước EU nói chung và Thụy Điển nói riêng đang tích cực triển khai tiêm phòng vắc-xin Covid-19, tình hình dịch bệnh được kỳ vọng sẽ được kiểm soát, các biện pháp hạn chế dần được nới lỏng và kinh tế có bước hồi phục, giao thương trở lại bình thường sẽ tạo thuận lợi hơn nữa cho việc tăng cường xuất khẩu hàng hoá Việt Nam vào thị trường này.

Gạo(HS.10.06)

Trong thời gian qua hầu hết các mặt hàng nông thủy sản, trong đó có tôm, rau quả, một số loại thực phẩm chế biến của Việt Nam được Thụy Điển/EU cho hưởng quy chế GSP tiêu chuẩn nên có điều kiện tiếp cận thị trường với mức thuế quan ưu đãi thấp hơn so với một số đối thủ cạnh tranh khác đến từ Châu Á như Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia,... Các mặt hàng cà phê và hạt điều dưới dạng nguyên liệu thô được áp dụng mức thuế nhập khẩu 0% khi ta xuất khẩu sang thị trường EU/Thụy Điển.

Riêng đối với mặt hàng gạo xuất khẩu của Việt Nam chưa được EU cho hưởng ưu đãi theo Quy chế GSP hiện hành, do vậy mức thuế quan nhập khẩu hiện vẫn khá cao, thông thường là: 30 Euro/tấn đối với gạo lứt; 65 Euro/tấn đối với gạo tằm; và 175 Euro/tấn đối với các chủng loại gạo khác, trong đó có gạo đã xay xát, đã làm bóng hoặc không

Với điều kiện khí hậu và thổ nhưỡng khác biệt, lĩnh vực nông nghiệp chỉ chiếm chưa đầy 2% trong GDP, Thụy Điển là nước nhập khẩu ròng lương thực, trong đó có gạo. Thụy Điển không có điều kiện tự nhiên và xã hội phù hợp cho việc canh tác lúa gạo nên chỉ đơn thuần nhập khẩu ròng các mặt hàng gạo phục vụ cho tiêu dùng và một phần để sản xuất thức ăn chăn nuôi.

Do đặc điểm tập quán tiêu dùng truyền thống là các sản phẩm từ lúa mì, ngũ cốc và khoai tây, thống kê của Phòng Thương mại Thụy Điển cho thấy mức tiêu thụ gạo bình quân đầu người ở Thụy Điển còn rất khiêm tốn, chỉ từ 5,2 đến 5,5 kg/năm. Với thu nhập thuộc diện cao của thế giới, Thụy Điển có xu thế tiêu dùng các sản phẩm gạo đảm bảo các yếu tố về chất lượng, vệ sinh an toàn và hương vị cụ thể như sau: đảm bảo sức khỏe, không chứa độc tố và đáp ứng các biện pháp vệ sinh kiểm dịch; gạo đặc sản có hương vị đặc trưng và mang thương hiệu riêng của các nông trại, nhất là dưới thương hiệu nông trại hữu cơ; gạo được chế biến sẵn cùng với các nguyên liệu khác và đóng gói thành thực phẩm ăn liền; gạo thuộc loại thực phẩm nuôi trồng hữu cơ; và giàu hàm lượng Protein nhưng hàm lượng chất béo và đường cần thấp nhất có thể.

Trong thời gian qua, hạt gạo Việt Nam trên thị trường Thụy Điển luôn đối mặt với sự cạnh tranh mạnh từ các sản phẩm đến từ các quốc gia châu Á như Thái Lan, Ấn Độ, Pakistan, Campuchia,... Một trong những nguyên nhân chính là do các nước này được hưởng mức thuế suất nhập khẩu thấp hơn Việt Nam đối với một số chủng loại gạo. Trong bối cảnh đó, việc thực hiện Hiệp định EVFTA sẽ tạo cơ hội để hạt gạo của Việt Nam trở nên cạnh tranh hơn trong tiếp cận thị trường.

Với nền kinh tế tri thức dựa trên nền tảng công nghệ cao và một hệ thống phúc lợi xã hội toàn diện, Thụy Điển hiện là một trong các quốc gia có mức sống cao nhất thế giới. Với thế mạnh trong lĩnh vực đổi mới, sáng tạo, công nghệ cao... Thụy Điển xuất khẩu sang Việt Nam các mặt hàng chủ lực như máy móc, phụ tùng cho ngành công nghiệp, viễn thông và có nhu cầu nhập khẩu từ Việt Nam các mặt hàng chính là sản phẩm nông nghiệp, giày dép, dệt may, đồ gỗ.

Đánh giá về tiềm năng của các mặt hàng Việt Nam tại thị trường Thụy Điển, Đại sứ Việt Nam tại Thụy Điển cho biết, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Thụy Điển có tính hỗ trợ lẫn nhau, không cạnh tranh trực tiếp, nhất là với các sản phẩm nông nghiệp nhiệt đới và nông sản chế biến mà thị trường EU nói chung và Thụy Điển nói riêng có nhu cầu cao.

Hiện, quy mô xuất khẩu của Việt Nam sang khu vực Bắc Âu chiếm tỷ lệ khá nhỏ, chỉ khoảng 2,5 tỷ USD (chiếm 0,6% thị phần), cho nên tiềm năng xuất khẩu các mặt hàng chủ lực của Việt Nam vào thị trường này là rất lớn. Đặc biệt trong bối cảnh Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu (EVFTA) có hiệu lực từ ngày 01/8/2020 đã từng bước xoá bỏ các rào cản, mở rộng cánh cửa cho hàng hoá Việt Nam thâm nhập vào thị trường Bắc Âu tiềm năng nói chung, Thụy Điển nói chung.

Ngay sau khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực, bất chấp ảnh hưởng tiêu cực của đại dịch Covid-19, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã nhanh chóng tận dụng lợi thế ưu đãi thuế quan để xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp sang EU và Thụy Điển. “Theo EVFTA, EU dành cho Việt Nam hạn ngạch 80.000 tấn gạo (thuế 0%) đối với gạo xay xát và gạo thơm, đồng thời xoá bỏ thuế đối với tám trong thời hạn 5 năm, tạo ra cơ hội lớn để Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu gạo sang EU trong thời gian tới. Từ chỗ vắng bóng trên thị trường Thụy Điển, gạo Việt Nam đã xuất hiện và đang từng bước chiếm lĩnh thị trường này với kim ngạch xuất khẩu tăng gần 10 lần, từ mức khoảng một trăm nghìn USD các năm trước đây lên hơn một triệu USD”.

Ngoài gạo, một số mặt hàng chủ lực khác của Việt Nam cũng có nhiều triển vọng thâm nhập thị trường Thụy Điển như các sản phẩm đồ gỗ, trái cây nhiệt đới đông lạnh, nước cốt dừa, rau đông lạnh, hàng dệt may, giày dép...

Cà phê (HS.09.01)

Với đặc điểm là thị trường hàng ngày tiêu dùng nhiều cà phê và cũng là những loại nông sản trong nước không canh tác được, Thụy Điển nhập khẩu 100% cà phê nguyên liệu thô từ các nước Nam Mỹ như Brazil, Honduras, Peru, Colombia, Nicaragua và Việt Nam về chế biến phục vụ tiêu dùng và xuất khẩu. Bên cạnh đó, Thụy Điển cũng nhập khẩu cà phê thành phẩm, đã chế biến từ Brazil, Colombia, Srilanka và Việt Nam cho tiêu dùng trong nước. Theo đánh giá của Liên hiệp các nhà nhập khẩu Thụy Điển (Svensk Handel), cà phê thành phẩm của ta hương vị còn quá đậm đặc, dễ gây mất ngủ nên chưa thật sự phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng khu vực Bắc Âu.

Hạt điều (HS.20.08.19.10): đây cũng được xem là những nông sản ngoại lai với nhu cầu tiêu dùng khá ổn định. Hạt điều của ta đã được xuất khẩu ngày một tăng sang Thụy Điển nhưng chủ yếu dưới dạng nguyên liệu thô, sơ chế qua. Các đối thủ cạnh tranh với Việt Nam vẫn là Ấn Độ, Pakistan, Trung Quốc và Thái Lan.

Rau quả (HS.07)

Tiêu dùng hàng rau quả tại Thụy Điển ngày càng gia tăng do hướng tới một lối sống ngày càng khỏe mạnh. Thị trường rau quả bị chi phối rất nhiều bởi các yếu tố chất lượng, số lượng, giá cả vì liên quan chặt chẽ đến khẩu vị, dinh dưỡng, và tính thuận tiện. Ngoài ra, những yếu tố liên quan đến an toàn thực phẩm và môi trường rất quan trọng trong toàn bộ quá trình từ nông trại đến siêu thị. Nhu cầu sử dụng và tiêu dùng rau quả được phân thành 4 loại chính: sản phẩm tốt cho sức khỏe, sản phẩm hữu cơ và thương mại lành mạnh, sản phẩm ngoại lai, và sản phẩm tiện dụng, dưới nhiều hình thức sản phẩm như: tươi, sấy khô, xirô, nước ép,....

Do những điều kiện về khí hậu lạnh, Thụy Điển phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu rau quả. Hiện nay các nước đang phát triển từ khu vực Châu Á (Thái Lan, Philippines, Malaysia, Úc, Newzealand, Ấn Độ, Pakistan,...), từ Châu Phi (Nam Phi, Madagasca,...) và từ Châu Mỹ La tinh (Brazil, Peru, Costarica, Ecuador, Panama,...) chiếm khoảng 10% tổng rau quả nhập khẩu vào Thụy Điển, một phần vì nhập khẩu những mặt hàng trái mùa, một phần khác rau quả nhiệt đới phục vụ cho các món ăn Châu Á. Các nhà xuất khẩu mới muốn cạnh tranh được cần phải có ưu thế tương đối về giá, chất lượng, thời gian giao hàng và đảm bảo vệ sinh an toàn.

Thái Lan lâu nay có thêm lợi thế hơn so với các nước khác trong việc xuất khẩu thủy sản vào Thụy Điển vì có đường vận tải hàng không thường xuyên và trực tiếp từ Bangkok đi Stockholm, Thụy Điển và Copenhagen, Đan Mạch. Trong khi các nước đang phát triển khác có lợi thế vì họ đang sẵn có mối quan hệ đối tác thương mại truyền thống với khu vực thị trường này về các loại mặt hàng rau quả tươi, do chưa có các đường bay thẳng đến khu vực Bắc Âu, nên nhiều quốc gia như Nam Phi, Madagaxca đều xuất khẩu sang Thụy Điển và khu vực Bắc Âu chủ yếu qua thị trường trung chuyển là Hà Lan, Bỉ và Đức.

Thủy sản (HS.03)

Thụy Điển là một trong số các quốc gia đánh bắt, chế biến và xuất khẩu thủy sản hàng đầu của châu Âu với khối lượng xuất khẩu trên 85% các mặt hàng cá tươi và ướp lạnh, trong đó có 50% cá hồi, 15% cá trích và 5% cá tuyết. Thụy Điển chủ yếu xuất khẩu thủy sản sang các nước khu vực châu Âu khác và nhập khẩu từ các nước đang phát triển như Trung Quốc, Thái Lan, Việt Nam, Ma Rốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Indonesia, Philippines, Chilê, Newzealand, Colombia,... những mặt hàng thủy sản họ chưa có để tiêu dùng nội địa và

phục vụ công nghiệp chế biến xuất khẩu. Tại Thụy Điển, khoảng 80% nhu cầu nguyên liệu thủy sản thô được nhập khẩu để phục vụ cho công nghiệp chế biến nội địa, bình quân đầu người tiêu dùng trên 25kg thủy sản/năm.

Xu hướng tiêu dùng thủy sản sạch hơn tại Thụy Điển ngày càng gia tăng do hướng tới một lối sống ngày càng khỏe mạnh. Thị trường thủy sản bị chi phối rất nhiều bởi các yếu tố chất lượng và giá cả vì liên quan chặt chẽ đến khẩu vị, dinh dưỡng và tính thuận tiện. Những yếu tố liên quan đến an toàn thực phẩm và bảo đảm môi trường là rất quan trọng trong toàn bộ quá trình từ nông trại đến siêu thị. Nhu cầu sử dụng và tiêu dùng thực phẩm nói chung và thủy sản nói riêng được phân thành 4 nhóm chính: sản phẩm tốt cho sức khỏe, sản phẩm hữu cơ và thương mại lành mạnh, sản phẩm ngoại lai, và sản phẩm tiện dụng.

Trong thời gian qua, Việt Nam có một số mặt hàng thủy sản đông lạnh xuất khẩu nhiều hơn vào thị trường Thụy Điển, trong đó chủ yếu bao gồm: cá tra, cá ngừ, tôm, cá diêu hồng và thủy sản nhuyễn thể. Các nước như Thái Lan, Bangladesh, Trung Quốc và Indonesia hiện là các đối thủ cạnh tranh đối với Việt Nam, đặc biệt là đối với mặt hàng tôm nước ấm và thủy sản nhuyễn thể đông lạnh.

Pháp

Nhóm hàng giày dép (HS.64)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	7.458.303	7.992.853	8.568.334	8.457.344	7.502.712
Nhập khẩu từ Việt Nam	1.064.950	1.192.695	1.262.839	1.301.688	1.231.094

(Nguồn: Trademap)

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 3 về nhóm hàng giày dép sang Pháp trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 1,231 tỷ USD, giảm 5% so với năm 2019, chiếm 16,4% trong tổng nhập khẩu giày dép của Pháp.

Với thị phần lên tới 21,5% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Pháp, Trung Quốc là nước cung ứng hàng đầu với giá trị 1,61 tỷ USD trong năm 2020, đứng thứ 2 là Ý chiếm 17,4% với trị giá xuất khẩu 1,309 tỷ USD.

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng giày dép tại thị trường Pháp trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 4%/năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc chỉ đạt -3%/năm và Ý -3%/năm, Philippines là quốc gia Đông Nam Á có tốc độ tăng trưởng khá cao 49%/năm. Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Pháp trong nhóm hàng này là giày mũ vải (HS.6404) đạt 644,049 triệu USD, kế đến là giày mũ da (HS.6403) với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 378,466 triệu USD, giày đế và mũ giày bằng nhựa hoặc cao su (HS.6402) đạt 201,198 triệu USD...

Nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	11.322.934	11.772.114	12.683.699	12.376.212	11.027.206
Nhập khẩu từ Việt Nam	489.347	558.155	630.217	614.727	632.806

Nguồn: Trademap.org

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 4 về nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62) sang Pháp trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 632,806 triệu USD, tăng 3% so với năm 2019, chiếm 5,7% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Pháp.

Năm 2020, Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc (HS.62) của Pháp, giá trị xuất khẩu nhóm hàng này của Trung Quốc sang Pháp đạt 3,076 tỉ USD, chiếm tỷ trọng 27,9% trong tổng giá trị nhập khẩu của Pháp.

Các nhà cung cấp lớn khác gồm có: Bangladesh 1,1 tỉ USD (10%), Ý khoảng 0,929 tỉ USD chiếm 8,4%, Việt Nam 632,806 triệu USD (5,7%), Tunisia 559,76 triệu USD (5,1%) và Thổ Nhĩ Kỳ 559,76 triệu USD (4,8%).

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.62) tại thị trường Pháp trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 6%/năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc chỉ đạt -3%/năm, Bangladesh 2%/năm và Ý -5%/năm, Myanmar là quốc gia Đông Nam Á có tốc độ tăng trưởng khá cao 40%/năm. Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Pháp trong nhóm hàng này là HS.6210 đạt 194,53 triệu USD, kế đến là HS.6204 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 95,736 triệu USD, HS.6202 đạt 80,372 triệu USD, HS.6203 đạt 80,221 triệu USD,...

Nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	10.375.846	10.854.942	11.796.521	11.584.604	10.253.183
Nhập khẩu từ Việt Nam	303.302	371.131	476.277	504.192	499.689

Nguồn: Trademap.org

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 5 về nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61) sang Pháp trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 499,689 triệu USD, giảm 1% so với năm 2019, chiếm 4,9% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Pháp.

Năm 2020, Trung Quốc là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61) của Pháp, giá trị xuất khẩu nhóm hàng này của Trung Quốc sang Pháp đạt 2,534 tỉ USD, chiếm tỷ trọng 24,7% trong tổng giá trị nhập khẩu của Pháp.

Các nhà cung cấp lớn khác gồm có: Bangladesh 1,528 tỉ USD (14,9%), Ý khoảng 781,428 triệu USD chiếm 7,6%, Thổ Nhĩ Kỳ 758,93 triệu USD (7,4%) và Việt Nam 499,689 triệu USD (4,9%),

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc (HS.61) tại thị trường Pháp trong suốt thời kỳ 2016-2020 tăng tương đối khá 14%/năm, trong khi đó con số này của Trung Quốc chỉ đạt -4%/năm, Bangladesh 4%/năm, Ý 1%/năm và Thổ Nhĩ Kỳ 1%/năm, Myanmar là quốc gia Đông

Nam Á có tốc độ tăng trưởng khá cao 63%/năm. Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Pháp trong nhóm hàng này là HS.6110 đạt 101,99 triệu USD, kế đến là HS.6109 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 94,383 triệu USD, HS.6104 đạt 85,788 triệu USD, HS.6112 đạt 32,694 triệu USD,...

Nhóm hàng cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác (HS.03)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	5.027.823	5.419.709	5.589.809	5.335.297	4.926.730
Nhập khẩu từ Việt Nam	108.903	110.601	105.981	89.711	63.885

Nguồn: Trademap.org

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 18 về nhóm hàng cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác (HS.03) sang Pháp trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 63,885 triệu USD, giảm -29% so với năm 2019, chiếm 1,3% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Pháp.

Năm 2020, Norway là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác (HS.03) của Pháp, giá trị xuất khẩu nhóm hàng này của Norway sang Pháp đạt 800,678 triệu USD, chiếm tỷ trọng 16,3% trong tổng giá trị nhập khẩu của Pháp.

Các nhà cung cấp lớn khác gồm có: UK đạt 659,071 triệu USD (13,4%), Tây Ban Nha đạt 322,325 triệu USD chiếm 6,5%, Ecuador đạt 248,309 triệu USD (5%), Iceland đạt 227,979 triệu USD (4,6%), Trung Quốc đạt 212,244 triệu USD (4,3%) và Hoa Kỳ đạt 202,720 triệu USD (4,1%),...

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác (HS.03) tại thị trường Pháp trong suốt thời kỳ 2016-2020 giảm tương khá nhiều -12%/năm, trong khi đó con số này của Norway giảm -2%/năm, UK tăng 1%/năm, Tây Ban Nha tăng 2%/năm, Ecuador tăng 1%/năm, Iceland tăng 4%/năm, Trung Quốc giảm -1%/năm và Hoa Kỳ giảm -3%/năm, Srilanka có tốc độ tăng trưởng khá cao 49%/năm. Trong năm 2020, các

sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Pháp trong nhóm hàng này là HS.0306 đạt 36,096 triệu USD, kế đến là HS.0304 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 17,621 triệu USD, HS.0307 đạt 6,647 triệu USD, HS.0303 đạt 3,158 triệu USD,...

Nhóm hàng trà, cà phê và gia vị (HS.09)

<i>(ĐVT: Ngàn USD)</i>	2016	2017	2018	2019	2020
Nhập khẩu từ thế giới	2.907.535	3.418.951	3.503.327	3.319.701	3.424.227
Nhập khẩu từ Việt Nam	115.673	120.114	98.561	79.501	67.989

Nguồn: Trademap.org

Việt Nam là nước cung ứng lớn thứ 9 về nhóm hàng trà, cà phê và gia vị (HS.09) sang Pháp trong năm 2020 với trị giá xuất khẩu đạt gần 67,989 triệu USD, giảm -14% so với năm 2019, chiếm 2% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Pháp.

Năm 2020, Thụy Sĩ là nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng trà, cà phê và gia vị (HS.09) của Pháp, giá trị xuất khẩu nhóm hàng này của Thụy Sĩ sang Pháp đạt 1,444 tỉ USD, chiếm tỷ trọng 42,2% trong tổng giá trị nhập khẩu của Pháp.

Các nhà cung cấp lớn khác gồm có: Đức đạt 356,62 triệu USD (10,4%), Hà Lan đạt 263,762 triệu USD chiếm 7,7%, Bỉ đạt 195,991 triệu USD (5,7%), Ý đạt 148,459 triệu USD (4,3%), Brazil đạt 134,800 triệu USD (3,9%), Madagascar đạt 119,675 triệu USD (3,5%) và Tây Ban Nha đạt 84,934 triệu USD (2,5%),...

Mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của Việt Nam về nhóm hàng trà cà phê và gia vị (HS.09) tại thị trường Pháp trong suốt thời kỳ 2016-2020 giảm tương khá nhiều - 14%/năm, trong khi đó con số này của Thụy Sĩ tăng 6%/năm, Đức tăng 10%/năm, Hà Lan tăng 31%/năm, Bỉ giảm -2%/năm, Ý giảm -1%/năm, Brazil giảm -6%/năm, Madagascar giảm -4%/năm và Tây Ban Nha tăng 7%/năm, Lào là quốc gia Đông Nam Á có tốc độ tăng trưởng khá cao 52%/năm. Trong năm 2020, các sản phẩm chính xuất khẩu của Việt Nam sang Pháp trong nhóm hàng này là HS.0901 đạt 51,618 triệu USD, kế đến là HS.0904 với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 14,07 triệu USD, HS.0909 đạt 0,66 triệu USD, HS.0908 đạt 0,588 triệu USD,...

3. Đánh giá quan hệ Việt Nam - EU giai đoạn 2010-2020

Về hợp tác chính trị ngoại giao

Hợp tác chính trị ngoại giao giữa Việt Nam và EU ngày càng được thắt chặt với những chuyến thăm cấp cao, trao đổi đoàn các cấp và các cơ chế hợp tác song phương và đa phương thường xuyên và hiệu quả.

Việt Nam và EU cũng chia sẻ nhiều lợi ích song trùng, phối hợp chặt chẽ tại các diễn đàn, cơ chế đa phương, cùng đóng góp tích cực thúc đẩy hợp tác đa phương và trật tự quốc tế dựa trên luật lệ vì hòa bình, ổn định và phát triển, đẩy mạnh tự do hóa thương mại và đầu tư, ứng phó với các thách thức toàn cầu...

Quan hệ chính trị ngoại giao giữa Việt Nam và EU đã có những tiến triển thay đổi về thực chất, bình đẳng cùng có lợi. Ngoài ra một loạt các nước thành viên chủ chốt của EU đều là đối tác chiến lược của Việt Nam, càng khẳng định quan hệ chính trị ngoại giao giữa hai bên đã bước sang một giai đoạn mới.

Việt Nam và EU đã ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong ASEM đưa Diễn đàn này có những đóng góp thiết thực cho liên kết Á - Âu, Việt Nam cũng ngày càng thể hiện vai trò quan trọng trong hợp tác EU - ASEAN.

Tuy nhiên trong quan hệ chính trị ngoại giao với EU nói chung và với các đối tác chiến lược đôi khi hai bên còn bị cản trở bởi vấn đề nhân quyền, cư trú chính trị...

Về quan hệ hợp tác kinh tế

Hợp tác kinh tế là điểm sáng với việc EU trở thành đối tác thương mại lớn thứ ba, nhà cung cấp viện trợ không hoàn lại lớn nhất và một trong những nhà đầu tư hàng đầu của Việt Nam và Việt Nam là đối tác thương mại lớn thứ hai của EU trong ASEAN. Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực Việt Nam sang thị trường EU trong thời gian qua đang có xu hướng gia tăng ở những nhóm hàng công nghiệp và chế tạo.

Đầu tư của các nước EU vào Việt Nam gia tăng đáng kể trong những năm qua và đã đóng góp vào sự phát triển kinh tế của Việt Nam thông qua cung cấp nguồn vốn cho đầu tư phát triển; thúc đẩy xuất khẩu, cải thiện cán cân thương mại; giúp chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tích cực; thúc đẩy doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực quản trị và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Trong số 27 thành viên EU, quan hệ thương mại chủ yếu vẫn tập trung vào 10 quốc gia phát triển hơn, cho thấy ta vẫn chưa khai thác hết các tiềm năng, đặc biệt là các thị trường truyền thống thuộc các nước Đông Âu.

Trong lĩnh vực đầu tư, vốn FDI từ EU vào Việt Nam còn chưa ổn định và chưa tương xứng với tiềm năng về vốn, công nghệ và kỹ thuật của các nhà đầu tư EU. Số lượng dự án FDI có quy mô lớn trong các lĩnh vực là lợi thế của các nước EU, đồng thời là lĩnh vực mà Việt Nam quan tâm thu hút, như các dự án công nghệ cao, công nghệ nguồn, công nghệ xanh, năng lượng tái tạo, nông nghiệp công nghệ cao, tài chính ngân hàng,... vẫn còn ít. Về chiều ngược lại, đầu tư từ Việt Nam sang các nước châu Âu còn quá khiêm tốn và chủ yếu tập trung ở các nước Đông Âu như Ba Lan, Séc, Hungary, là các đối tác truyền thống từ thời trong hệ thống khối SEV và có cộng đồng người Việt làm ăn sinh sống ở đây.

4. Bối cảnh mới và một số xu thế phát triển hợp tác Việt Nam - EU tới 2030

Bối cảnh mới với sự trỗi dậy của Trung Quốc, sự điều chỉnh chính sách của Mỹ dưới thời Tổng thống Donald Trump, dẫn tới chiến tranh thương mại Mỹ - Trung, sự trỗi dậy của Nga, Ấn Độ, những bất ổn ở châu Âu, châu Á, Bắc Phi - Trung Đông, những vấn đề toàn cầu nổi lên về biến đổi khí hậu, sự phát triển của khoa học công nghệ và Cách mạng Công nghiệp 4.0, đại dịch Covid-19 hiện nay,... Những nhân tố này tác động mạnh mẽ tới tăng trưởng kinh tế, tới thương mại, đầu tư toàn cầu, gia tăng các vấn đề về cả an ninh truyền thống và phi truyền thống,... đang đặt ra những cơ hội và thách thức mới tới sự phát triển của các quốc gia dân tộc trên thế giới cũng như Việt Nam và EU.

Diễn biến của cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung ngày càng quyết liệt trong bối cảnh nền kinh tế thế giới tê liệt vì đại dịch Covid-19 và là yếu tố ảnh hưởng lớn tới tăng trưởng kinh tế EU. Do vai trò của Trung Quốc đối với nền kinh tế toàn cầu hiện nay cũng đã khác hẳn so với những năm đầu thế kỉ XXI, Trung Quốc đã là nền kinh tế lớn thứ 2, là nhà xuất khẩu lớn nhất thế giới với 2.524 tỉ USD năm 2019 chiếm 13,7% và là nhà nhập khẩu thứ hai về hàng hóa chế tạo với 1.674 tỉ USD chiếm 9,1% thị phần toàn cầu. Sự cạnh tranh quyết liệt giữa Mỹ và các cường quốc EU với Trung Quốc không chỉ trong lĩnh vực thương mại và đầu tư mà đang lan sang nhiều lĩnh vực công nghệ cao, đặc biệt là máy tính và công nghệ thông tin.

Quan hệ kinh tế thương mại giữa EU với Mỹ và Nga cũng có nhiều động thái mới. Ngày 19/6/2020, EU tiếp tục áp đặt lệnh trừng phạt kinh tế đối với Nga tới 31/1/2021 về vấn đề liên quan tới Ucraina và việc thực hiện các cam kết Minsk (từ 31/12/2015).

Trong tình hình dịch Covid-19 gia tăng, căng thẳng trong quan hệ kinh tế thương mại giữa EU và Mỹ cũng không giảm nhiệt. Tháng 10/2019 phía Mỹ đã áp thuế 10-25% lên hàng hóa châu Âu sau phán quyết của WTO ủng hộ Mỹ trong tranh chấp giữa hai bên về hỗ trợ của EU đối với Airbus và ngành hàng không châu Âu.

Tác động của Đại dịch Covid-19 tới kinh tế toàn cầu và EU

Báo cáo của OECD cho thấy, dịch Covid-19 bùng phát từ tháng 3/2020, sau đó đã lan ra khắp toàn cầu và số người bị nhiễm cũng như tử vong tăng rất nhanh. Đây là lần đầu tiên thế giới trải qua dịch bệnh ở cấp độ toàn cầu, và gây ra khủng hoảng kinh tế sâu sắc trong thế kỷ. Tất cả các lĩnh vực kinh tế đều chịu tác động nặng nề, gây nên đứt gãy trong các chuỗi cung ứng, làm suy giảm cầu về hàng hóa dịch vụ, suy giảm mạnh cả về thương mại và đầu tư, đặc biệt lĩnh vực du lịch quốc tế hoàn toàn đóng băng.

Covid-19 gây ra làn sóng nợ nần trên toàn cầu

Trước khi xảy ra đại dịch Covid-19, từ quý III năm 2019, nợ toàn cầu đã lên mức 253 nghìn tỉ USD, chiếm khoảng 320% GDP toàn cầu, trong đó 70% thuộc về các nước phát triển, còn lại 30% là các nền kinh tế mới nổi. Về cơ cấu, 29% là nợ của các doanh nghiệp phi tài chính, 27% nợ chính phủ, 24% nợ của các công ty tài chính và 19% là nợ của các hộ cá thể. Nợ của các nền kinh tế mới nổi gần như tăng gấp đôi so với năm 2010 và chủ yếu là các khoản vay của doanh nghiệp nhà nước. Covid-19 làm cho khả năng trả nợ cũng như vay các khoản mới của cả doanh nghiệp tư nhân và nhà nước trở nên căng thẳng hơn, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp, du lịch, bán lẻ, dịch vụ ăn uống bị đóng cửa hoặc dừng hoạt động hàng loạt. Lĩnh vực hàng không dự báo sẽ thua lỗ khoảng 113 tỉ USD trong năm 2020.

Các dự báo về kinh tế toàn cầu ngày càng u ám và hoàn toàn chưa thể lường hết tác động của Covid-19. Tháng 6/2020, OECD đưa ra dự báo kinh tế thế giới sẽ sụt giảm 6% so với 2019 và thất nghiệp sẽ lên tới 9,4% so với mức 5,4% của năm 2018. Tuy nhiên đây là kịch bản không tính tới làn sóng dịch Covid-19 thứ hai, nếu điều này xảy ra thì GDP toàn cầu sẽ sụt giảm tới 7,6% và sẽ chỉ hồi phục ở mức 2,8% trong năm

2021. So với khủng hoảng tài chính năm 2008-2009 thì khủng hoảng do Covid-19 gây ra cú sốc tới cả cung và cầu, tới mọi lĩnh vực và ở khắp mọi nơi.

Ngày 7/7/2020 Ủy ban Châu Âu cho biết Covid-19 gây ra những tác động tiêu cực tới kinh tế xã hội EU vượt xa mức dự báo trước đây. Các nước Pháp, Italy và Tây Ban Nha chịu tác động nặng nề nhất với mức suy giảm tới hơn 10% GDP trong năm 2020.

Kinh tế EU rơi vào tình trạng “ngủ đông” do dịch Covid-19 gây ra. Lĩnh vực xuất nhập khẩu cũng sụt giảm mạnh do thương mại toàn cầu suy yếu, các đối tác chủ chốt đều tăng trưởng âm, chiến tranh thương mại và chủ nghĩa bảo hộ gia tăng, du lịch dịch vụ gián đoạn.

Báo cáo mùa hè 2020 của EU dự báo GDP cả khối sẽ sụt giảm 8,3%, còn Khu vực đồng tiền chung châu Âu giảm tới 8,7% GDP trong năm 2020 và sẽ tăng trưởng ở mức tương ứng 5,8% và 6,1% GDP trong năm 2021.

Rõ ràng Học thuyết “Nước Mỹ trước tiên”, mà Chính quyền Donald Trump theo đuổi và sự cạnh tranh chiến lược ngày càng tăng giữa Trung Quốc và Mỹ, đã làm đảo lộn trật tự thế giới hậu Chiến tranh Lạnh. Việc Tổng thống Joe Biden nhậm chức trong bối cảnh nước Mỹ chia rẽ sâu sắc có thể giúp xoa dịu tình trạng căng thẳng và đưa Mỹ trở lại vai trò lãnh đạo của mình trong các thể chế đa phương, nhưng thế giới rõ ràng đã thay đổi một cách sâu sắc trong vài năm qua. Đấu trường quốc tế ngày càng mang tính đa cực với tình trạng thiếu cân xứng, hiện tượng siêu kết nối và sự xuất hiện ngày càng nhiều các bên tham gia - một số mang tính xây dựng, một số mang tính phá vỡ - tranh giành ảnh hưởng với nhau. Tình trạng gián đoạn do dịch Covid-19 gây ra đã khiến nhiều xu hướng trở nên rõ hơn và căng thẳng trở nên trầm trọng hơn. Sự cạnh tranh chiến lược giữa Mỹ và Trung Quốc sẽ vẫn căng thẳng và phức tạp.

Xu thế phát triển của Liên minh Châu Âu tới 2030

Trong bối cảnh như vậy, EU một mặt tăng cường đoàn kết nội khối vượt qua dịch bệnh cũng như các hệ lụy của Brexit, bằng việc thông qua gói cứu trợ khổng lồ 1.824,3 tỉ Euro trong đó ưu tiên hàng đầu là ứng phó với dịch Covid-19 với các nội dung chính là tái thiết lại EU sau dịch Covid-19, tập trung vào đầu tư, chuyển đổi số và tăng trưởng xanh.

EU tăng cường nhất thể hóa lĩnh vực an ninh đối ngoại

Tháng 12/2017, Hội nghị Thượng đỉnh EU với 25/27 thành viên (trừ Đan Mạch và Malta) đã nhất trí khởi động Thỏa thuận hợp tác cấu trúc thường trực về quốc phòng (Permanent Structured Cooperation - PESCO). Mục tiêu của PESCO là nhằm phối hợp, thúc đẩy hợp tác quân sự, công nghiệp quốc phòng và phối hợp trong các chiến dịch bên ngoài lãnh thổ EU. Với PESCO, châu Âu không chỉ độc lập hơn về công nghệ và năng lực sản xuất mà còn hỗ trợ lẫn nhau trong mua sắm vũ khí, trang thiết bị quân sự, hậu cần với giá rẻ hơn. Việc triển khai PESCO cũng sẽ giúp EU cải thiện vị thế của mình trong lĩnh vực an ninh quốc phòng, tham gia có trách nhiệm vào xử lý khủng hoảng ở các khu vực trên thế giới.

EU tăng cường quyền hạn trong đàm phán các FTA thế hệ mới

Nhằm thúc đẩy quá trình đàm phán ký kết các FTA thế hệ mới, ngày 22/05/2018, bộ trưởng thương mại các nước EU đã nhất trí với phương pháp tiếp cận mới trong việc ký kết và phê chuẩn các FTA, theo đó một hiệp định có thể được phê duyệt mà không cần sự phê chuẩn của nghị viện các quốc gia thành viên. Những cải cách này cũng đã giúp cho quá trình đàm phán và triển khai FTA với Việt Nam và một số nước Đông Á nhanh hơn.

EU tăng cường vai trò trong cuộc chiến ứng phó với biến đổi khí hậu

Với những nỗ lực không mệt mỏi của EU và nước Pháp, Thỏa thuận Paris tại COP 21 ngày 12/12/2015 là một thỏa thuận lịch sử vì lần đầu tiên tất cả 196 bên tham gia Công ước khung của Liên hợp quốc về chống biến đổi khí hậu (UNFCCC) đã quyết định cùng bước trên con đường chung để chia sẻ và cùng gánh vác trách nhiệm trong quá khứ, hiện tại và tương lai.

EU điều chỉnh chính sách đối ngoại đối với Châu Á - Thái Bình Dương và ASEAN

Tháng 9/2018, Chiến lược kết nối EU - châu Á được EU công bố như một phản ứng mạnh mẽ trước các chính sách “Nước Mỹ trên hết” của Tổng thống Mỹ Donald Trump và sáng kiến “Vành đai, Con đường” (BRI) của Trung Quốc, nhằm phát huy vai trò và ảnh hưởng nổi trội về kinh tế của EU ở châu Á trong bối cảnh khu vực này đang phát triển nhanh, năng động nhất thế giới, góp phần tạo ra môi trường phát triển ổn định trên lục địa Á - Âu thông qua hợp tác và tăng cường hiểu biết lẫn nhau.

Ngay lập tức chiến lược này đã được vận dụng vào kế hoạch hành động EU - ASEAN giai đoạn 2018-2022. Trước hết là tại Hội nghị Ủy ban Hợp tác chung EU - ASEAN tổ

chức hôm 20/2/2019 tại Jakarta, Indonesia, hai bên đã bàn tới một Hiệp định Vận tải Hàng không Toàn diện liên khu vực đầu tiên trên thế giới, cũng như thiết lập một Quan hệ Đối tác Toàn diện về Kết nối EUASEAN.

EU điều chỉnh chính sách ứng phó với đại dịch Covid-19

Ngày 21/7/2020 Hội nghị thượng đỉnh Liên minh Châu Âu thông qua gói hỗ trợ trị giá 1.824,3 tỉ Euro, được gọi là Khung tài chính đa phương MFF (Multiannual Financial Framework) với nhiều mục tiêu trong đó ưu tiên hàng đầu là ứng phó với dịch Covid-19 vì thế hệ kế cận với các nội dung chính là tái thiết lại EU sau dịch Covid-19, tập trung vào đầu tư, chuyển đổi số và tăng trưởng xanh. Giải pháp thiết thực được tập trung là hội tụ, hồi phục và chuyển đổi với nội dung cụ thể là khắc phục những tổn thất do dịch Covid-19 gây ra, cải tổ kinh tế, tu chỉnh xã hội.

Quỹ phục hồi của EU lên tới 750 tỉ Euro tập trung khắc phục thiệt hại do Covid-19 gây ra, triển khai theo bảy chương trình: 672.5 tỉ Euro cho chương trình hồi phục kinh tế trong đó 329 tỉ dưới dạng cho vay và 312,5 tỉ tài trợ; Chương trình phản ứng của EU 47.5 tỉ Euro; Chương trình chân trời (Horizon) EU: 5 tỉ Euro; Chương trình đầu tư EU: 5.6 tỉ Euro; Chương trình phát triển nông thôn EU: 7.5 tỉ Euro; Quỹ chuyển đổi: 10 tỉ Euro; Quỹ cứu trợ: 1,9 tỉ Euro.

Khung tài chính dài hạn của EU giai đoạn 2021-2027 lên tới 1074.3 tỉ Euro được dự trù cho các lĩnh vực: Thị trường thống nhất, đổi mới và số hóa; Gắn kết, hồi phục và tăng cường giá trị; Nguồn lực tự nhiên và môi trường; Di cư và quản lý biên giới; An ninh và quốc phòng; Các nước láng giềng và thế giới; Hành chính công EU.

Như phát biểu của Chủ tịch Hội đồng Châu Âu Charles Michel trước Nghị viện Châu Âu ngày 23/7/2020: “Đây là một quyết định phi thường, đưa ra một kế hoạch mạnh mẽ, huy động mọi nguồn lực, cùng nhau đầu tư và cải cách, đổi mới lời thề hôn ước của EU cho 30 năm tiếp theo. Chúng tôi muốn tuyên bố với mọi công dân châu Âu về một liên minh tin tưởng, đoàn kết và mạnh mẽ, chúng tôi muốn cho toàn thế giới thấy rằng đây là EU, một EU mạnh mẽ, đầy vị thế”.

Dự báo xu thế phát triển hợp tác Việt Nam - EU tới 2030

Từ những dự báo trên có thể nhấn mạnh những nét chính trong xu thế hợp tác giữa Việt Nam và EU giai đoạn 2020-2030:

Thứ nhất, nền kinh tế Việt Nam được dự báo sẽ tăng trưởng khá cao và mô hình tăng trưởng ngày càng được cải thiện theo hướng đáp ứng các yêu cầu của quá trình hội nhập quốc tế dù phát triển theo kịch bản nào và điều này sẽ tạo ra thế và lực mới cho EU trong việc thúc đẩy quan hệ thương mại-đầu tư giữa Việt Nam với EU trong tương lai.

Thứ hai, việc thúc đẩy chiến lược châu Á của EU đã cho thấy rõ quan điểm của EU trong việc thúc đẩy hợp tác toàn diện với các nước trong khu vực châu Á, đặc biệt là khối các nước ASEAN mà trong đó Việt Nam là quốc gia có vị chiến lược, cửa ngõ của cả khu vực. Chính vì vậy, chắc chắn chiến lược này sẽ thúc đẩy EU đẩy mạnh hợp tác toàn diện với Việt Nam trong tương lai, đặc biệt trên phương diện thương mại-đầu tư.

Thứ ba, khi cạnh tranh chiến lược Mỹ-Trung gia tăng, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại, điều này có thể tạo ra cơ hội cho Việt Nam thu hút được nhiều đầu tư từ các doanh nghiệp của EU. Điều này giúp cả Việt Nam và EU giảm bớt sự phụ thuộc vào Trung Quốc

Thứ tư, trong xu thế phát triển của Cách mạng Công nghiệp 4.0, EU có nhiều lợi thế trong phát triển kinh tế số, sẽ tận dụng lợi thế này trong các FTA thế hệ mới trong cả thương mại và đầu tư. Việt Nam cũng không muốn bị bỏ lại phía sau, tụt hậu xa hơn nữa về trình độ phát triển trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghệ 4.0 sẽ tạo động lực cũng như áp lực cho Việt Nam thúc đẩy quan hệ thương mại - đầu tư với các nước phát triển EU thông qua các khuôn khổ PCA, EVFTA và EVIPA để được tiếp cận những công nghệ mới, kỹ năng quản lý mới và tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Thứ năm, EU đang đi đầu trong lĩnh vực ứng phó với biến đổi khí hậu thông qua những thành công của COP 21, sẽ tạo cơ hội cho việc thúc đẩy quan hệ thương mại các sản phẩm xanh, thân thiện môi trường, thúc đẩy đầu tư giữa Việt Nam với EU theo hướng chuyển giao các công nghệ hiện đại, trong năng lượng tái tạo, sản xuất xanh, tiêu dùng xanh, các công nghệ số trong xây dựng giao thông thông minh, đô thị thông minh hướng tới phát triển bền vững.

Thứ sáu, lợi thế đi trước trong ký kết các hiệp định EVFTA và EVIPA đang tạo ra cơ hội lớn cho Việt Nam vượt lên, cải thiện khả năng cạnh tranh trong Cộng đồng Kinh tế ASEAN, tham gia sâu vào các chuỗi giá trị trong khu vực.

Thứ bảy, vai trò ngày càng quan trọng của hợp tác khoa học công nghệ và giáo dục đào tạo, trên cơ sở tự do hóa dịch chuyển các nguồn lực từ hàng hóa, vốn, công nghệ và sức lao động trong EVFTA và EVIPA để tăng cường hợp tác giữa các trường đại học, các viện nghiên cứu vừa tăng cường triển khai các nghiên cứu triển khai vừa đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng cho nhu cầu về nguồn lực cho cả Việt Nam và châu Âu, qua đó có thể tăng cường về hợp tác lao động trong điều kiện mà EU đang phải đối mặt với già hóa dân số, còn Việt Nam đang hụt hẫng về nguồn nhân lực cho Cách Mạng Công nghiệp 4.0.

Thứ tám, trong xu thế du lịch và dịch vụ phát triển, công nghiệp văn hóa đang trở thành xu thế phát triển nhanh trên toàn cầu vừa tăng cường kết nối, vừa tạo nên sự đa dạng và phát triển văn hóa bản địa, việc tăng cường giao lưu văn hóa và hợp tác du lịch, ngoại giao nhân dân... cũng là xu thế chủ đạo và quan hệ Việt Nam - EU cũng như với các thành viên chủ chốt sẽ cũng gia tăng theo xu hướng này

Thứ chín, từ hợp tác chính trị ngoại giao sang hợp tác kinh tế thương mại phát triển, làm gắn kết sâu sắc lợi ích của các bên sẽ dẫn tới hợp tác thực chất trong các vấn đề an ninh cả truyền thống và phi truyền thống.

Thứ mười, trong hợp tác đa phương trong khuôn khổ ASEM, tổ chức này đang đứng trước nhu cầu phải đổi mới, nâng tầm hợp tác nhằm khẳng định vai trò không thể thiếu trong cấu trúc đa cực đang định hình. Đây cũng là diễn đàn để Việt Nam tăng cường vai trò và ảnh hưởng của mình cũng như phát triển hợp tác với EU trong các lĩnh vực này.

Thứ mười một, Việt Nam cần nỗ lực tận dụng lợi thế đi trước trong thực thi FTA với EU để nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường gắn kết chuỗi giá trị, hiện đại hóa logistic để có thể trở thành cầu nối giữa ASEAN và EU.

Thứ mười hai, tác động nặng nề và khó dự báo của dịch Covid-19 tới thế giới đòi hỏi nhân loại phải có những thay đổi lớn lao để thích ứng với hoàn cảnh trong mọi lĩnh vực, hợp tác toàn diện Việt Nam - EU trong giai đoạn tới cũng sẽ có những điều chỉnh phù hợp với xu thế này.

Tổng hợp một số quy định của EU ban hành trong Quý III/2021 liên quan đến tiếp cận thị trường

Đây là những quy định mới mà EU ban hành trong quý III/2021 và được cho là có tác động đáng kể đến thị trường:

- Quy định (EU) 2021/1110, ngày 6 tháng 7 năm 2021, V/v sửa đổi Phụ lục II và III của Quy định (EC) số 396/2005 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng liên quan đến mức dư lượng tối đa đối với ametoctradin, bixafen, fenazaquin, Spinetoram, tefluthrin và thiencarbazon-methyl trong hoặc trên một số các sản phẩm thực phẩm. Sửa đổi này áp dụng từ 27/1/2022.

Xem chi tiết mức dư lượng quy định cho từng mặt hàng cụ thể tại: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Quy định (EU) 2021/1703 ngày 13/7/2021 sửa đổi Quy định (EU) 2020/692 liên quan đến các yêu cầu đối với sức khỏe động vật khi các sản phẩm có nguồn gốc động vật trong các sản phẩm tổng hợp nhập vào EU. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Ngày 14/7/2021, Ủy ban Châu Âu đã ban hành Đề xuất Quy định của Nghị viện và hội đồng Châu Âu về thiết lập cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (a carbon border adjustment mechanism - CBAM). CBAM sẽ có hiệu lực đầy đủ vào ngày 1/ 1 / 2026. Từ ngày 1/1/2023, các điều khoản chuyển tiếp sẽ áp đặt nghĩa vụ báo cáo đối với nhà nhập khẩu khi họ nhập khẩu Hàng hóa có liên quan. Dưới nghĩa vụ này, nhà nhập khẩu cần phải báo cáo với Cơ quan quốc gia nhập khẩu tổng khối lượng Hàng hóa Liên quan được nhập khẩu và phát thải bao hàm liên quan và bất kỳ giá carbon phải trả tại nước xuất xứ.

Tham khảo đầy đủ Đề nghị Quy định này tại: <https://ec.europa.eu/.../carbon border adjustment...>

- Ngày 15/7/2021, Ủy ban Châu Âu ban hành Quy định thực thi mới số 2021/1165 (Commission Implementing Regulation (EU) 2021/1165) về việc ban hành danh mục các sản phẩm, các chất được phép sử dụng trong sản xuất hữu cơ. Quy định mới này thay thế Quy định của Ủy ban Châu Âu (EC) số 889/2008 về việc Quy định chi tiết về sản xuất hữu cơ và dán nhãn các sản phẩm hữu cơ liên quan đến sản xuất, dán nhãn và kiểm soát hữu cơ (Regulation (EC) No 889/2008). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Ngày 10/8, EU ra thông báo sửa đổi quy định số 1881/2006 liên quan đến quy định mức tối đa của chất cadmium có trong một số thực phẩm nhất định như rau, củ quả và gạo, thịt.

Xem chi tiết qua đường link sau: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Quy định (EU) số 2021/1378, ngày 19/8/ 2021 đưa ra các quy tắc nhất định liên quan đến giấy chứng nhận cấp cho các nhà khai thác, nhóm các nhà khai thác và nhà xuất khẩu ở các nước thứ ba liên quan đến việc nhập khẩu các sản phẩm hữu cơ và chuyển đổi vào Liên minh và thiết lập danh sách các cơ quan kiểm soát và cơ quan kiểm soát được công nhận phù hợp với Quy định (EU) 2018/848 của Nghị viện Châu Âu và của Hội đồng.

Chi tiết tham khảo tại: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Quy định số 2021/1408 Ngày 27/8/021 về việc sửa đổi quy định (EC) No 1881/2006 quy định mức tối đa chất tropane alkaloids trong một số loại thực phẩm.

Xem cụ thể tại đường link này: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2021/1408/oj>

- Quy định (EU) 2021/1531, ngày 17/9/021 quy định các chất aclonifen, acrinathrin, Bacillus pumilus QST 2808, ethirimol, penthiopyrad, picloram và Pseudomonas sp. strain DSMZ 13134 có trong một số sản phẩm thực phẩm.

Xem đường links sau để rõ: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Quy định (EU) số 2021/1756, ngày 6/10/2021 về việc sửa đổi Quy định (EU) số 2017/625 liên quan đến các biện pháp kiểm soát chính thức đối với động vật và sản phẩm có nguồn gốc động vật xuất khẩu từ các nước thứ ba sang Liên minh châu Âu để đảm bảo tuân hthư3 với việc cấm sử dụng một số kháng sinh và Quy định (EC) số 853/2004 liên quan đến việc cung cấp trực tiếp thịt từ gia cầm và thịt bò: [https://eur-lex.europa.eu/legal-](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2021.357.01.0027.01.ENG&toc=OJ%3AL%3A2021%3A357%3ATOC)

[content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2021.357.01.0027.01.ENG&toc=OJ%3AL%3A2021%3A357%3ATOC](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2021.357.01.0027.01.ENG&toc=OJ%3AL%3A2021%3A357%3ATOC)

- Quy định (EU) 2021/1784, ngày 8/10/2021, áp đặt thuế chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu nhôm cán phẳng có xuất xứ từ Trung quốc: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Quy định (EU) số 2021/1795, ngày 11/10/2021 về việc sửa đổi Quy định (EC) số 396/2005 về dư lượng tối đa đối với terbuthylazine trongn ngô ngọt, ngô và sorghum:

<https://eur-lex.europa.eu/search.html?scope=EURLEX&text=Regulation+%28EU%29+2021%2F1795+of+the+European+Parliament+and+of+the+Council+of+11+October+2021&lang=en&type=quick&qid=1636016424753>

- Quy định (EU) số 2021/1805, ngày 12/10/2021 áp đặt thuế chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu thép cuộn có xuất xứ từ Trung quốc sau khi xem xét hết hạn theo Điều 11 (2) của Quy định (EU) 2016/1036: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Quy định (EU) 2021/1804, ngày 12/10/2021 sửa đổi Phụ lục II của Quy định (EC) số 396/2005 về mức dư lượng tối đa đối với bentazone trong đậu Hà Lan có vỏ là 0,8mg/kg: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

- Quy định (EU) số 2021/1807 ngày 13/10/2021 tiếp tục sửa đổi phụ lục II, III và IV của quy định No 396/2005 của EU về dư lượng tối đa chất acibenzolar-S-methyl, aqueous chiết xuất từ hạt nảy mầm của cây Lupinus albus ngọt, azoxystrobin, clopyralid, cyflufenamid, fludioxonil, fluopyram, fosetyl, metazachlor, oxathiapiprolin, tebufenozide and thiabendazole ở một số sản phẩm thực phẩm như trái cây tươi hoặc đóng lạnh, dầu của các loại hạt và các loại trái cây có dầu, ngũ cốc, trà, cà phê, thảo dược, gia vị, các sản phẩm có nguồn gốc động vật,...: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/...>

Các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa thuộc các loại trên vào thị trường Bắc Âu nói riêng và châu Âu nói chung cần tuân thủ quy định về mức dư lượng tối đa mới và tiêu chuẩn hài hòa mới của EU.

- Ngày 22/9, Ủy ban Châu Âu đã công bố đề xuất xem xét lại Chương trình Ưu đãi Chung (GSP) của Liên minh Châu Âu trong giai đoạn 2024-2034. Cơ quan điều hành EU khuyến nghị mở rộng danh sách các công ước mà các nước GSP + cần phê chuẩn từ 27 lên 32, đẩy nhanh quá trình rút lại ưu đãi trong trường hợp không tuân thủ và sửa đổi các cơ chế tự vệ hiện tại.

- Tháng 9, EU đưa ra chiến lược Ấn Độ - Thái Bình Dương. EU đang triển khai Global Gateway - được cho là đối trọng với Vành đai và Con đường của Trung Quốc. Pháp và Đức đã phát triển các chiến lược quốc gia về Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương, tạo

tiền đề cho cách tiếp cận toàn khu vực đối với một khu vực trải dài từ Đông Phi đến Châu Đại Dương và Đông Bắc Á. Thông tin chung về Chiến lược hợp tác của EU ở Ấn Độ-Thái Bình Dương tiếp tục nhấn mạnh các mối quan tâm thương mại mới của EU như khả năng phục hồi và đa dạng hóa chuỗi cung ứng.

“EU tiếp tục quan tâm đến cam kết hơn nữa ASEAN và các quốc gia thành viên, bao gồm thông qua việc có thể nối lại các cuộc đàm phán thương mại với Malaysia, Philippines và Thái Lan, khi các điều kiện phù hợp và cuối cùng là đàm phán hiệp định khu vực”; Tài liệu vừa được công bố cho biết EU đang tìm kiếm các thỏa thuận đối tác kỹ thuật số với Nhật Bản, Hàn Quốc và Singapore.

- Hội đồng Công nghệ và Thương mại EU-Hoa Kỳ (TTC) đã họp lần đầu tiên tại Pittsburgh vào ngày 29 tháng 9 năm 2021. Liên minh châu Âu và Hoa Kỳ tái khẳng định các mục tiêu của TTC là: phối hợp các phương pháp tiếp cận đối với các vấn đề công nghệ, kinh tế và thương mại toàn cầu quan trọng; và làm sâu sắc thêm các mối quan hệ kinh tế và thương mại xuyên Đại Tây Dương, dựa trên các chính sách mà các giá trị dân chủ được chia sẻ. Tuyên bố chung được đưa ra sau cuộc họp cũng cho thấy mối lo ngại tiềm ẩn là không thấy sự gia tăng các rào cản thương mại lẫn nhau sau đại dịch.

Tài liệu tham khảo:

1. <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/>
2. Vụ Chính sách đa biên, Bộ Công Thương (2020), Đánh giá tác động của Hiệp định EVFTA tới Việt Nam.
3. Cục Đầu tư nước ngoài (2020), Tình hình thu hút đầu tư nước ngoài năm 2019, tải tại: <http://fia.mpi.gov.vn/chuyenmuc/14/Tinhinhinhdau-tu>
4. Global Economic Effects of Covid-19: <https://crsreports.congress.gov>
5. ASEAN - EU: Nâng cấp quan hệ đúng thời điểm: <http://hdl.vn/vi/thong-tin-lyluan/asean-eu-nang-cap-quan-he-dung-thoidiem.html>
6. Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội: <http://www.vass.gov.vn>
7. Bộ Công Thương Việt Nam: <https://moit.gov.vn>
8. Tạp chí Cộng sản: <https://www.tapchicongsan.org.vn>

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (Investment and Trade Promotion Centre – ITPC) là đơn vị trực thuộc Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

ITPC có nhiệm vụ tham gia xây dựng và góp phần thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố, tham mưu cho Ủy ban nhân dân thành phố các chính sách hỗ trợ, khuyến khích xuất khẩu và đầu tư, triển khai các giải pháp, chương trình xúc tiến thương mại, thu thập thông tin và nghiên cứu về thị trường, cơ hội đầu tư và thông tin kinh tế.

Thực hiện các dịch vụ bồi dưỡng nghiệp vụ, cung cấp các dịch vụ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp mở các văn phòng đại diện thương mại và đầu tư ở trong nước và nước ngoài, các phòng trưng bày, cửa hàng bán sản phẩm.

Tổ chức hoặc hỗ trợ tổ chức các đoàn doanh nghiệp đi khảo sát thị trường, tham dự hội chợ, triển lãm, diễn đàn đầu tư trong nước và nước ngoài.

Tổ chức đón tiếp, bố trí chương trình cho các doanh nghiệp, các tổ chức và cơ quan nước ngoài vào thành phố tìm hiểu môi trường đầu tư và thương mại

Tổ chức hội thảo, hội nghị chuyên đề.

Xây dựng phòng trưng bày giới thiệu sản phẩm xuất khẩu; tổ chức hoặc phối hợp tổ chức các hội chợ và triển lãm hàng xuất khẩu.

Cung cấp hoặc giới thiệu cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp nước ngoài và trong nước: phòng hội nghị, văn phòng làm việc; dịch vụ thư ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.

Thu thập ý kiến của công đồng doanh nghiệp trong nước và nước ngoài về chủ trương, chính sách nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; giải quyết các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp.

Phát triển hợp tác quốc tế với các tổ chức xúc tiến thương mại và đầu tư trong và ngoài nước.

Thu thập khảo sát thông tin và nghiên cứu thị trường trong nước và quốc tế. Cung cấp thông tin về cơ hội đầu tư và giao thương.

Xây dựng cơ sở dữ liệu về tiềm năng của thành phố, hàng hóa, thị trường, xuất nhập khẩu và đầu tư. Phát hành bản tin, các ấn phẩm thương mại và đầu tư. Tổ chức thông tin về thương mại và đầu tư qua mạng.



TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM
92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309. Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn