

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI**

---

**DƯƠNG HOÀNG ANH**

**PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI  
VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á  
ĐẾN NĂM 2030**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ**

**HÀ NỘI - 2019**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI

-----  
DƯƠNG HOÀNG ANH

**PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI  
VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á  
ĐẾN NĂM 2030**

Chuyên ngành: **Quản lý kinh tế**

Mã số: **934.04.10**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ**

Người hướng dẫn khoa học:

- 1. PGS, TS. Hà Văn Sự**
- 2. TS. Thân Danh Phúc**

**HÀ NỘI - 2019**

## LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Luận án “*Phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030*” là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của riêng tôi. Các nội dung nghiên cứu trong luận án là kết quả nghiên cứu do tôi thực hiện, có kế thừa và trích dẫn đầy đủ kết quả nghiên cứu của các tác giả đã công bố. Số liệu sử dụng trong luận án là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng. Những kết luận khoa học của luận án chưa từng được công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả luận án

**Dương Hoàng Anh**

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
MỤC LỤC	ii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC BẢNG	vii
DANH MỤC HÌNH	viii
<b>PHẦN MỞ ĐẦU</b> .....	1
1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU.....	1
2. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN.....	4
3. MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ NGHIÊN CỨU .....	20
4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU .....	21
5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	22
6. ĐÓNG GÓP MỚI CỦA LUẬN ÁN .....	25
7. KẾT CẤU LUẬN ÁN.....	26
<i>Chương 1. MỘT SỐ CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA CÁC QUỐC GIA</i> .....	27
1.1. BẢN CHẤT, VAI TRÒ VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA CÁC QUỐC GIA .....	27
<b>1.1.1. Bản chất, hình thức và đặc điểm của phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia</b> .....	27
<b>1.1.2. Sự cần thiết và vai trò của việc phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia</b> .....	39
<b>1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia</b> .....	42
1.2. NGUYÊN TẮC, YÊU CẦU VÀ NỘI DUNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA CÁC QUỐC GIA .....	47
<b>1.2.1. Nguyên tắc phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia</b> .....	47
<b>1.2.2. Yêu cầu phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia</b> .....	51
<b>1.2.3. Nội dung phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia</b> .....	53

1.3. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VÀ BÀI HỌC CHO VIỆT NAM TRONG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA CÁC QUỐC GIA .....	56
<b>1.3.1. Kinh nghiệm quốc tế trong phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia .....</b>	<b>56</b>
<b>1.3.2. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam .....</b>	<b>63</b>
<i>Chương 2. PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á .....</i>	<i>65</i>
2.1. MỘT SỐ KHÁI QUÁT VỀ KHU VỰC ĐÔNG Á VÀ TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á.....	65
<b>2.1.1. Khái quát về đặc điểm tự nhiên, kinh tế - xã hội của khu vực Đông Á .....</b>	<b>65</b>
<b>2.1.2. Khái quát thực trạng hợp tác thương mại khu vực Đông Á .....</b>	<b>67</b>
<b>2.1.3. Tiềm năng trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á .....</b>	<b>71</b>
2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á GIAI ĐOẠN 2007 ĐẾN NAY.....	76
<b>2.2.1. Khái quát chung về phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á .....</b>	<b>76</b>
<b>2.2.2. Thực trạng chính sách phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước Đông Á .....</b>	<b>81</b>
<b>2.2.3. Thực trạng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với ASEAN....</b>	<b>85</b>
<b>2.2.4. Thực trạng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Hàn Quốc....</b>	<b>90</b>
<b>2.2.5. Thực trạng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Nhật Bản....</b>	<b>99</b>
<b>2.2.6. Thực trạng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc</b>	<b>107</b>
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á GIAI ĐOẠN 2007 ĐẾN NAY.....	115
<b>2.3.1. Kết quả đạt được trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt</b>	

Nam với các nước Đông Á .....	115
<b>2.3.2. Hạn chế và tồn tại trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á .....</b>	<b>120</b>
<b>Chương 3. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á ĐẾN NĂM 2030.....</b>	<b>125</b>
3.1. BỐI CẢNH ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á ĐẾN NĂM 2030 .....	125
<b>3.1.1. Bối cảnh quốc tế và khu vực ảnh hưởng đến phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030 .....</b>	<b>125</b>
<b>3.1.2. Bối cảnh trong nước ảnh hưởng đến phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030 .....</b>	<b>132</b>
<b>3.1.3. Cơ hội và thách thức chủ yếu cho phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030 .....</b>	<b>134</b>
3.2. QUAN ĐIỂM VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á ĐẾN NĂM 2030.....	137
<b>3.2.1. Quan điểm phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030 .....</b>	<b>137</b>
<b>3.2.2. Định hướng phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030 .....</b>	<b>140</b>
3.3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á ĐẾN NĂM 2030.....	142
<b>3.3.1. Giải pháp chung .....</b>	<b>142</b>
<b>3.3.2. Giải pháp với từng đối tác khu vực Đông Á .....</b>	<b>153</b>
<b>3.3.3. Một số giải pháp điều kiện .....</b>	<b>157</b>
KẾT LUẬN .....	160
CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CỦA NGHIÊN CỨU SINH ĐÃ CÔNG BỐ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN.....	161
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	162
PHỤ LỤC.....	177

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

### 1. Danh mục từ viết tắt Tiếng Việt

Từ viết tắt	Nghĩa Tiếng Việt
CCTM	Cán cân thương mại
KN	Kim ngạch
KT-XH	Kinh tế - xã hội
NCS	Nghiên cứu sinh
NK	Nhập khẩu
QHTM	Quan hệ thương mại
TM	Thương mại
TMDV	Thương mại dịch vụ
TMHH	Thương mại hàng hóa
TMQT	Thương mại quốc tế
USD	Đồng đôla Mỹ
XK	Xuất khẩu
XNK	Xuất nhập khẩu
VH-XH	Văn hóa – xã hội

### 2. Danh mục từ viết tắt Tiếng Anh

Từ viết tắt	Viết đầy đủ Tiếng Anh	Nghĩa Tiếng Việt
ACFTA	ASEAN – China Free Trade Area	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc
AEC	ASEAN Economic Community	Cộng đồng kinh tế ASEAN
AFTA	ASEAN Free Trade Area	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN
AKFTA	ASEAN-Korea Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do ASEAN – Hàn Quốc
ASEAN	Association of South East Asian Nations	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
ASEAN 6		Các nước ASEAN 6 bao gồm Brunei, Malaysia, Indonesia,

		Philippines, Thái Lan và Singapore
ATIGA	ASEAN Trade in Goods Agreement	Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN
AJCEP	ASEAN – Japan Comprehensive Economic Partnership	ĐỐI TÁC KINH TẾ TOÀN DIỆN ASEAN – NHẬT BẢN
CEPT	Common Effective Preferential Tariff	Chương trình thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung
CPTPP	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership	Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
EPA	Economic Partnership Agreement	Hiệp định đối tác kinh tế
FDI	Foreign Direct Investment	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FTA	Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do
GDP	Gross Domestic Product	Tổng sản phẩm quốc nội
MFN	Most Favoured Nation	Đãi ngộ tối huệ quốc
NT	National Treatment	Đối xử quốc gia
RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership	Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực
RTA	Regional Trading Agreement	Hiệp định thương mại khu vực
WTO	World Trade Organization	Tổ chức thương mại thế giới
VJEPA	Vietnam – Japan Economic Partnership Agreement	Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam – Nhật Bản
VKFTA	Vietnam – Korea Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc



**DANH MỤC BẢNG**

Bảng 2.1. Số liệu KT-XH cơ bản của một số quốc gia khu vực Đông Á.....	66
Bảng 2.2. Lợi thế so sánh hàng xuất khẩu của Việt Nam qua chỉ số RCA .....	75
Bảng 2.3. Thứ hạng thị trường Đông Á xếp theo giá trị xuất khẩu, nhập khẩu trong quan hệ thương mại với Việt Nam .....	78
Bảng 2.4. Chỉ số tập trung thương mại của Việt Nam với một số nước ASEAN ....	89
Bảng 2.5. Chỉ số bổ sung thương mại của Việt Nam với các nước ASEAN .....	90
Bảng 2.6. XNK hàng hóa Việt Nam – Hàn Quốc phân theo trình độ công nghệ ....	97
Bảng 2.7. Mức độ tập trung thương mại giữa Việt Nam và Hàn Quốc.....	98
Bảng 2.8. XNK hàng hóa Việt Nam – Nhật Bản theo trình độ công nghệ.....	105
Bảng 2.9. Mức độ tập trung thương mại giữa Việt Nam và Nhật Bản.....	106
Bảng 2.10. XNK hàng hóa Việt Nam – Trung Quốc theo trình độ công nghệ.....	113
Bảng 2.11. Mức độ tập trung thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc.....	114

## DANH MỤC HÌNH

Hình 2.1. Số lượng FTA của các quốc gia và vùng lãnh thổ Đông Á, tính đến 2/2019 .....	69
Hình 2.2. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của ASEAN với Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, giai đoạn 2007 – 2018.....	70
Hình 2.3. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với Đông Á và thế giới, giai đoạn 2007-2017 .....	79
Hình 2.4. Kim ngạch XNK Việt Nam – ASEAN, giai đoạn 2007-2017.....	87
Hình 2.5. Thương mại Việt Nam – Hàn Quốc, giai đoạn 2007-2017.....	93
Hình 2.6. Chỉ số bổ sung thương mại (TCI) Việt Nam – Hàn Quốc .....	95
Hình 2.7. Thương mại Việt Nam – Nhật Bản, giai đoạn 2007-2017.....	102
Hình 2.8. Chỉ số bổ sung thương mại (TCI) Việt Nam – Nhật Bản.....	104
Hình 2.9. Thương mại Việt Nam – Trung Quốc, giai đoạn 2007-2017.....	109
Hình. 2.10. Chỉ số bổ sung thương mại (TCI) Việt Nam – Trung Quốc.....	112
Hình 3.1 Định hướng phát triển quan hệ Việt Nam – Đông Á toàn diện, sâu rộng	141

## PHẦN MỞ ĐẦU

### 1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

Mỗi quốc gia, trên con đường phát triển của mình, tùy thuộc hoàn cảnh và điều kiện cụ thể, sẽ có những lựa chọn khác nhau. Đó có thể là sự phát triển dựa vào nội lực, hoặc thông qua mở cửa, gia tăng quan hệ thương mại (QHTM), đầu tư... với bên ngoài. Trong bối cảnh toàn cầu hóa và khu vực hóa phát triển mạnh mẽ hiện nay, hầu hết các quốc gia trên thế giới đều lựa chọn hội nhập. Tuy nhiên, mở cửa và phát triển các QHTM trong khuôn khổ hợp tác song phương hay đa phương chỉ là phương tiện để các quốc gia đạt đến mục tiêu phát triển tối cao của đất nước.

Về lý thuyết, có nhiều nghiên cứu cho thấy cơ sở và lợi ích của phát triển QHTM giữa các quốc gia. Nghiên cứu của Smith (1776), Ricardo (1817), Heckscher-Ohlin (1933) và các nghiên cứu khác đã chỉ ra rằng quan hệ thương mại quốc tế (TMQT) giữa các quốc gia nằm ở sự khác biệt giữa các quốc gia về nhân lực và trình độ sử dụng nhân lực, tài nguyên, công nghệ, trình độ phát triển kinh tế - xã hội (KT-XH) của quốc gia. Phát triển QHTM là phương án tối ưu giúp quốc gia tận dụng được lợi thế để tham gia vào phân công lao động và hợp tác quốc tế. Phát triển QHTM đồng thời cũng góp phần nâng cao hiệu quả của nền kinh tế nhờ chuyên môn hóa, tận dụng được lợi thế của tính kinh tế theo quy mô, đưa đến cho các chủ thể trong nước sự lựa chọn đa dạng hơn về hàng hóa, dịch vụ cũng như giúp chính phủ điều tiết nền kinh tế một cách hiệu quả nhất. Từ phát triển QHTM, những tiền đề của hội nhập về chính trị, kinh tế, văn hóa – xã hội (VH-XH), an ninh quốc phòng... cũng sẽ được tạo dựng và phát triển.

Phát triển QHTM giữa các quốc gia có thể được thực hiện trên các cấp độ và phạm vi khác nhau. Tuy nhiên, việc lựa chọn các đối tác trong khu vực địa lý để phát triển QHTM giúp quốc gia tận dụng được những điểm tương đồng với các quốc gia khu vực để phát triển. Với các nước đang phát triển, kết quả của phát triển QHTM với các nước phát triển trong khu vực có thể dẫn đến việc hình thành mạng lưới sản xuất, gia tăng hợp tác khu vực (Kojima 1978, Krugman 1991). Nghiên cứu thực nghiệm của Yusuf (2003, tr.96-97) chỉ ra rằng “những vấn đề nào không thể được giải quyết trong khuôn khổ đa phương thì có thể được giải quyết thỏa đáng và hiệu quả hơn từ tiếp cận khu vực. Các thành viên trong khu vực có cùng lịch sử, đối mặt về cùng vấn đề, áp dụng chính sách chung, chia sẻ sự hiểu biết chung về các cơ hội kinh tế, thương mại (TM) nên dễ dàng cho hợp tác và phát triển”.

Với Việt Nam, từ chủ trương “*độc lập, tự chủ, đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ đối ngoại*” và phương châm “*Việt Nam muốn là bạn với tất cả các nước*”

trong cộng đồng quốc tế, phấn đấu vì hòa bình, độc lập và phát triển” được nêu ra tại Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII của Đảng đầu những năm 90, trải qua hơn 30 năm đổi mới, Việt Nam đã đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ trong phát triển quan hệ đối ngoại. Tính đến hết năm 2018, Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với 187 nước, xây dựng quan hệ đối tác chiến lược toàn diện với 3 nước và đối tác chiến lược với 13 nước, là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế và khu vực (Hoài Đăng&Quang Anh, 2019). Tuy nhiên, điểm sáng trong quá trình đổi mới phải kể đến là phát triển các QHTM. Việt Nam hiện có QHTM và đầu tư với hơn 230 quốc gia và vùng lãnh thổ, đã ký và thực hiện/sẽ thực hiện 16 hiệp định thương mại tự do (FTA), trong đó có các FTA thế hệ mới. Điều này tạo cho Việt Nam cơ hội mới nhưng đồng thời cũng phải đối diện với những thách thức trong phát triển kinh tế, VH-XH... Từ đây đặt ra một vấn đề muốn tận dụng cơ hội, giảm thiểu thách thức trong phát triển, Việt Nam phải nhận diện đúng và khách quan hiện trạng nền kinh tế, về các cải cách, điều chỉnh có liên quan đến phát triển các quan hệ và tận dụng cơ hội do các mối quan hệ này đưa lại, trong đó có QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á.

Việc tăng cường QHTM với Đông Á được xem là nhu cầu cần thiết trong quá trình phát triển KT-XH của Việt Nam, nhất là khi Đông Á đã nổi lên như một đầu tàu của kinh tế thế giới thời gian qua. Trong QHTM, Việt Nam và các nước Đông Á đã xác lập được khuôn khổ phát triển qua các FTA song phương và đa phương đã ký. Việt Nam đã nâng tầm quan hệ đối tác chiến lược với 12/19 quốc gia/vùng lãnh thổ ở Đông Á. Vị thế của các quốc gia Đông Á với Việt Nam gia tăng, không chỉ ở tầm ảnh hưởng về đường lối đối ngoại mà còn thể hiện rõ trong phát triển TM và đầu tư. Về TM, năm 2018, tổng kim ngạch (KN) xuất nhập khẩu (XNK) của Việt Nam với Đông Á đạt 292,6 tỷ USD, chiếm 60,9% tổng KN XNK của Việt Nam (Bộ Công thương, 2019a). Về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), tổng số dự án đầu tư của các quốc gia/vùng lãnh thổ Đông Á vào Việt Nam còn hiệu lực là 17.472 dự án (chiếm 70,6% tổng dự án còn hiệu lực ở Việt Nam) với tổng vốn đăng ký là 213,3 tỷ USD (chiếm 66,9% tổng vốn đầu tư lũy kế của dự án còn hiệu lực ở Việt Nam (Vietdata, 2019).

Tuy nhiên, bên cạnh thành công, hiện đang nổi lên không ít hạn chế, thách thức trong QHTM Việt Nam với Đông Á. Cụ thể: Chính sách và biện pháp nhà nước sử dụng góp phần thúc đẩy quan hệ với các nước Đông Á và thế giới, đặc biệt là chính sách hội nhập và chính sách thuế XNK. Tuy nhiên, chất lượng nguồn nhân lực và năng suất lao động của Việt Nam còn thấp so với khu vực, cơ sở hạ tầng trong một số ngành dịch vụ như vận tải còn chưa theo kịp trình độ phát triển. Hợp

tác Việt Nam – Đông Á chưa khai thác hết được tiềm năng và thế mạnh của các bên bởi theo các chuyên gia [Phụ lục 2, trang 179] các quan hệ mới chỉ phát triển theo chiều rộng mà chưa đi vào chiều sâu.... Trong khu vực, QHTM của Việt Nam với Đông Á chủ yếu phát triển ở kênh song phương, với Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản. QHTM Việt Nam – Đông Á. Theo thống kê của Bộ Công thương, tỷ lệ tận dụng chứng nhận xuất xứ ưu đãi của Việt Nam trong các FTA đã ký với các nước Đông Á còn thấp (ngoại trừ Hàn Quốc – tỷ lệ năm 2018 là 60%). Đặc biệt, thâm hụt cán cân thương mại (CCTM) của Việt Nam với Đông Á có xu hướng gia tăng, nhất là với Trung Quốc, Hàn Quốc, các nước ASEAN 6. Năm 2018, nhập siêu từ thị trường Đông Á đạt 64,3 tỷ USD, trong đó của ASEAN là 7 tỷ USD, Hàn Quốc là 29,3 tỷ USD, Trung Quốc là 24,2 tỷ USD (Bộ Công thương, 2019a). Những thách thức, bất cập này đòi hỏi các bên cùng tháo gỡ để đưa quan hệ hợp tác TM lên tầm cao đúng với mục tiêu hợp tác cả hai bên cùng mong muốn và hướng tới.

Trong thời gian tới, Đông Á được dự báo sẽ trở thành tâm điểm của sự chuyển dịch vai trò khu vực trong tương quan với các khu vực trên thế giới. Xu hướng hình thành cấu trúc quyền lực khu vực thể hiện trên cả góc độ an ninh-chính trị và kinh tế. Về kinh tế, đó là sự gia tăng vai trò của các cơ chế hợp tác TM song phương và đa phương (Trịnh Thị Hoa & Nguyễn Thị Hằng, 2018). Với nhiều tầng nấc hợp tác, vai trò trung tâm của ASEAN trong hợp tác TM, tài chính ngày càng gia tăng. Vai trò của các nước lớn trong khu vực Đông Á (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc) ngày càng được khẳng định. Điều này có ảnh hưởng lớn đến vị thế và các quan hệ của Việt Nam với khu vực. Vì vậy, một số văn bản định hướng của Việt Nam cho hội nhập và phát triển giai đoạn đến 2030 như Quyết định số 40/QĐ-TTg về “Chiến lược tổng thể hội nhập quốc tế đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”, Quyết định số 2471/QĐ-TTg về “Chiến lược XNK hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030”, Quyết định số 1467/QĐ-TTg phê duyệt “Đề án phát triển các thị trường khu vực thời kỳ 2015-2020, tầm nhìn đến năm 2030” đều chỉ rõ Việt Nam cần tiếp tục triển khai, tận dụng tối đa cơ hội phát triển QHTM với các nước trong khu vực Đông Á nhằm tạo sự kết nối (nhân lực, thể chế, kết cấu hạ tầng) hiệu quả đồng thời giúp Việt Nam đạt mục tiêu cải cách thông qua hội nhập.

Từ những lý do nêu trên, để đạt được mục tiêu đề ra trong hội nhập và phát triển các quan hệ quốc tế, câu hỏi đặt ra là Việt Nam cần phải làm gì và làm như thế nào để phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á. Góp phần giải quyết vấn đề này, nghiên cứu sinh (NCS) lựa chọn đề tài **“Phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030”** để nghiên cứu. Đề tài mang tính cấp thiết, có ý nghĩa thiết thực về cả lý luận và thực tiễn.

## 2. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN

### 2.1. Công trình nghiên cứu về quan hệ thương mại giữa các quốc gia

Có rất nhiều công trình nghiên cứu được xem là kinh điển khi đề cập đến cơ sở và nguồn gốc của phát triển QHTM giữa các quốc gia. Smith. A (1776) trong “*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*” cho rằng các quốc gia đều có lợi khi tham gia vào TMQT và TM dựa trên nguyên lý lợi thế tuyệt đối. Theo đó, mỗi quốc gia nên chuyên môn hóa vào sản xuất các sản phẩm mà họ có lợi thế tuyệt đối sau đó bán những hàng hóa này sang quốc gia khác để đổi lấy các sản phẩm nước ngoài sản xuất hiệu quả hơn. Tuy nhiên, Ricardo. D (1817) trong “*Principles of Political Economy and Taxation*” lại chỉ ra sự khác biệt về chi phí so sánh mới quyết định QHTM giữa hai quốc gia. Lý thuyết chi phí so sánh lần đầu được trình bày có hệ thống trong tác phẩm này của Ricardo và sau đó được phát triển thêm bởi các nhà kinh tế như Mill, Marshall, Taussig... Theo Ricardo, mỗi quốc gia nên chuyên môn hóa vào sản xuất và xuất khẩu (XK) các sản phẩm mà họ có lợi thế so sánh và nhập khẩu (NK) những sản phẩm mà quốc gia bất lợi nhất (về mặt chi phí tương đối). Heckscher và Ohlin (1933) trong “*Inter-regional and International Trade*” đưa ra cách lý giải khác khi cho rằng, lợi thế so sánh phát sinh từ sự khác biệt trong ưu đãi nhân tố sản xuất quốc gia. Mỗi quốc gia có thể có ưu đãi các nguồn lực như lao động, đất đai, vốn khác nhau và nhân tố sản xuất nào càng dồi dào thì chi phí càng rẻ. Theo lý thuyết hai ông đưa ra, mức giá cả tương đối có sự khác biệt giữa các quốc gia bởi: *Thứ nhất*, các quốc gia có sự ưu đãi đầu vào các nhân tố sản xuất khác nhau; *Thứ hai*, hàng hóa khác nhau đòi hỏi đầu vào nhân tố sản xuất có mức thâm dụng khác nhau.

Trong những năm 70 của thế kỷ XX, một số nhà kinh tế lập luận rằng các lý thuyết của Smith, Ricardo, Heckscher-Ohlin không cung cấp lời giải đầy đủ về cấu trúc của TM thế giới bởi các giả định như lợi nhuận không đổi theo quy mô, cùng trình độ công nghệ, cạnh tranh hoàn hảo... dường như không hợp lý trong bối cảnh TMQT ngày nay. Vì vậy, những giả định trong mô hình của Heckscher-Ohlin đã được các nhà kinh tế này thay đổi và phát triển thành lý thuyết TM mới qua các nghiên cứu điển hình của Linder (1961) trong “*An Essay on Trade & Transformation*”, Posner (1961) trong “*International Trade & Technical Change*”, Vernon (1966) trong “*International Investment & International Trade in the Product Cycle*”, Krugman (1979) trong “*Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*”... Điểm nổi bật trong các nghiên cứu này là: *Thứ nhất*, không còn giả định về điều kiện tồn tại cạnh tranh hoàn hảo; *Thứ hai*, kết

hợp tính kinh tế theo quy mô và sự khác biệt hóa sản phẩm trong khuôn khổ cạnh tranh không hoàn hảo; *Thứ ba*, tính đến những nhân tố quan trọng của mô hình TMQT như đổi mới công nghệ, khác biệt hóa sản phẩm...; *Thứ tư*, cho thấy sự tương tác có thể có giữa mô hình TM liên ngành dựa trên sự ưu đãi các nhân tố tương đối và TM nội ngành dựa trên tính kinh tế theo quy mô và khác biệt hóa sản phẩm. Các lý thuyết này được xem là công cụ mạnh để giải thích mô hình TM giữa các nước phát triển và giữa các nước này với các nước đang phát triển. TM giữa các nước phát triển trong lý thuyết được giải thích bởi sự khác biệt ở tính kinh tế theo quy mô giữa các tổ chức độc quyền cũng như mức tiến bộ công nghệ giữa các tổ chức này. TM giữa các nước phát triển với các nước đang phát triển diễn ra bởi các nước phát triển có lợi thế về tính kinh tế theo quy mô và công nghệ cao trong khi các nước đang phát triển tụt hậu về tiến bộ công nghệ và tính kinh tế theo quy mô.

Porter (1990) trong *“The Competitive Advantage of Nations”* cho rằng lợi thế cạnh tranh bắt nguồn từ điều kiện về nhân tố sản xuất, các ngành công nghiệp phụ trợ và có liên quan, điều kiện về cầu, chiến lược và đối thủ. Bốn thuộc tính này được định hình trong môi trường cạnh tranh cho các công ty trong nước, có thể thúc đẩy hay kìm hãm việc tạo lập lợi thế cạnh tranh. Cùng nghiên cứu về năng lực cạnh tranh quốc gia, nghiên cứu của Diễn đàn kinh tế thế giới WEF (1997) trong *“Global Competitiveness Report”* đã chỉ ra 8 nhóm nhân tố xác định khả năng cạnh tranh tổng thể của nền kinh tế một quốc gia, gồm: độ mở nền kinh tế, chính phủ, tài chính, kết cấu hạ tầng, thể chế, quản trị, công nghệ và lao động.

Dựa trên các nghiên cứu kinh điển đã nêu trên, Hoàng Xuân Hòa (2002), Trịnh Thị Thanh Thủy (2007) và Trần Quang Huy (2015) khi xem xét QHTM của Việt Nam với các đối tác thời gian qua đã phát triển và từng bước hình thành cơ sở lý thuyết cho phát triển QHTM giữa các quốc gia.

Hoàng Xuân Hòa (2002, tr.18-20), Trịnh Thị Thanh Thủy (2007, tr.37-38) đều thống nhất 2 hình thức phát triển QHTM là phát triển QHTM dựa trên mối quan hệ hợp tác song phương và đa phương. Trần Quang Huy (2015, tr.27-31) có cách tiếp cận khác với hai tác giả trên khi chỉ ra phát triển QHTM được thực hiện ở cấp độ thể chế và cấp độ thực thể TM. Ở cấp độ thể chế, hoạt động TMQT có sự tham gia của quốc gia và các thực thể công, được hiểu là các quan hệ quốc tế ở cấp độ chính sách TM. Ở cấp độ thực thể, hoạt động TMQT có sự tham gia chủ yếu của thương nhân, bao gồm cả cá nhân và doanh nghiệp. Từ tiếp cận đó, tác giả Trần Quang Huy cho rằng, ở cấp độ thể chế, QHTM gồm: quan hệ liên chính phủ trong lĩnh vực TM; đàm phán và ký kết các quy chế TM song phương và đa phương; hợp tác trong xúc tiến và hỗ trợ TM vĩ mô; cơ chế, chính sách giải quyết các tranh chấp

về TM giữa các bên. Ở cấp độ thực thể, phát triển thương mại hàng hóa (TMHH), thúc đẩy trao đổi dịch vụ, phát triển quan hệ hợp tác đầu tư là 3 nội dung chủ yếu.

Cho dù hướng tiếp cận giải quyết vấn đề là khác nhau song 3 tác giả đã đưa ra được một số tiêu chí và chỉ tiêu đánh giá sự phát triển QHTM. Các chỉ tiêu tập trung vào: KN và tốc độ tăng KN XNK, CCTM, cơ cấu mặt hàng XNK, cơ cấu thị trường XNK, tỷ trọng của XK và NK trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP)... Các chỉ tiêu định tính thể hiện ở việc mở rộng và phát triển QHTM của quốc gia với các nước, gia tăng vị thế và uy tín của quốc gia, tác động của phát triển QHTM đến TMQT, đến CCTM, đến phát triển KT-XH đất nước và thu hút FDI...

Nguyễn Thị Hồng Nhung và cộng sự (2005) đã xác định 2 yếu tố ảnh hưởng đến phát triển QHTM là xu hướng biến động các mối quan hệ quốc tế bên ngoài và sự điều chỉnh chính sách bên trong của mỗi quốc gia. Tuy nhiên, các tác giả cũng nhấn mạnh sẽ rất khó để tách riêng các yếu tố tác động lên QHTM song phương với các yếu tố tác động lên quan hệ kinh tế nói chung bởi giữa các lĩnh vực này luôn có quan hệ tương hỗ, bổ sung cho nhau. Phạm Thị Cải và cộng sự (2008) chia các nhân tố tác động đến sự phát triển QHTM thành hai nhóm: nhóm nhân tố bên ngoài – nhân tố mang tính toàn cầu, khu vực; nhóm nhân tố bên trong – điều kiện nội tại trong phát triển của từng quốc gia. Những nhân tố này cũng được đề cập trong nghiên cứu của Viện kinh tế tế giới (2004). Nghiên cứu của Dương Phú Hiệp & Vũ Văn Hà (2004) có chỉ rõ thêm một số nhân tố quốc tế mới tác động đến quan hệ giữa các quốc gia như: Toàn cầu hóa kinh tế, kinh tế tri thức, gia tăng hợp tác TM khu vực, sự thay đổi thái độ của các nước trong khu vực đối với vấn đề an ninh kinh tế và chính trị, tác động từ các hiểm họa môi trường, dịch bệnh....

## **2.2. Công trình nghiên cứu về hội nhập và phát triển kinh tế thương mại giữa các quốc gia trong khu vực địa lý**

Nói đến các nghiên cứu về hội nhập và phát triển QHTM giữa các quốc gia trong cùng khu vực địa lý không thể không nhắc đến Viner. Viner (1950) trong “*The Customs Union Issue*” lần đầu tiên đề cập đến lý thuyết Liên minh thuế quan. Viner cho rằng sự ra đời của liên minh thuế quan với các quy định bảo vệ TM nhiều hơn cho các quốc gia thành viên có thể cải thiện hoặc làm xấu đi sự phân bổ các nguồn lực và phúc lợi của các quốc gia thành viên nói riêng và trên phạm vi thế giới nói chung. Lý thuyết Liên minh thuế quan được xây dựng trên những giả định chặt như cạnh tranh hoàn hảo trên cả thị trường hàng hóa và thị trường nhân tố sản xuất. Tác động của Liên minh thuế quan có thể là tác động tĩnh đến hiệu quả sản xuất và phúc lợi của người tiêu dùng hoặc tác động động đến tỷ lệ tăng trưởng của các quốc gia thành viên trong dài hạn. Hai khái niệm được xem là nền tảng trong lý thuyết



của Viner được xây dựng dựa trên các luồng TM: chuyển hướng TM, tạo lập TM. Trong đó, tạo lập TM có tác động tích cực, chuyển hướng TM có tác động tiêu cực với phúc lợi quốc gia. Một số nghiên cứu của các nhà kinh tế sau này như Meade (1955; tr.50-51, tr.67-82) trong “*Trade and Welfare*”, Johnson (1965) trong “*An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions*”, Lipsey (1957, tr.40-46) trong “*The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare*”, đã phát triển lý thuyết của Viner khi xem xét trên các khía cạnh cụ thể từ phân tích mô hình tĩnh của Viner về tác động của hội nhập kinh tế: tác động với sản xuất và tiêu dùng của Liên minh thuế quan, mở rộng TM với tạo lập và chuyển hướng TM, chuyển hướng TM và phúc lợi, cắt giảm thuế nhỏ hay lớn, hội nhập kinh tế giữa các quốc gia cạnh tranh và bổ sung, TM giữa các quốc gia có mức thu nhập giống và khác nhau.

Balassa (1961) trong “*The Theory of Economic Intergration*” nghiên cứu tác động động của hội nhập. Lý thuyết động về hội nhập kinh tế của Balassa chứng minh rằng phân tích tĩnh của tạo lập và chuyển hướng TM là không đủ để phân tích đầy đủ phúc lợi đạt được từ hội nhập kinh tế. Những tác động động chủ yếu của hội nhập kinh tế gồm: tăng tính cạnh tranh giữa các quốc gia thành viên, tính kinh tế theo quy mô được mở rộng, sự thay đổi nhanh chóng về công nghệ, ảnh hưởng của hội nhập đến cấu trúc thị trường và cạnh tranh, tăng năng suất, rủi ro và bất định, điều kiện TM... Trong tác phẩm này, Balassa (1961, tr.174) lần đầu tiên đưa ra khuôn khổ cho hội nhập khu vực, bắt đầu từ khu vực mậu dịch tự do, liên minh thuế quan, thị trường chung, liên minh kinh tế, hợp nhất kinh tế toàn diện.

Trong tác phẩm “*Historical pattern of Economic Growth in the Developing Countries*”, Akamatsu (1962) sử dụng mô hình đàn nhạn bay (Flying-Geese Development Pattern) để mô tả quá trình công nghiệp hoá của một nước phát triển nhưng sau đó được mở rộng phạm vi áp dụng cho công nghiệp hoá, phát triển mạng lưới sản xuất và hợp tác trong khu vực. Trong mô hình, Nhật Bản được xem như con nhạn đầu đàn, tiếp theo là các nền kinh tế mới công nghiệp hoá, các nước Đông Nam Á và Trung Quốc. Các nước này được ví như một đàn nhạn và bay theo một trình tự nhất định theo hình chữ V. Kojima (1978) đã bổ sung, hoàn thiện và sử dụng tên mới là “Mô hình chu kỳ rượt đuổi sản phẩm” (Catching-up product cycle). Kojima đưa luận điểm lý thuyết này vào chiến lược hợp tác vùng của Nhật Bản với mô hình cơ bản là các nước kém phát triển hơn có thể học từ các nước tiên tiến thông qua NK sản phẩm và sản xuất hàng hoá cho nhu cầu trong nước, XK hàng hoá đó ra nước ngoài và cuối cùng là nhập trở lại sản phẩm từ các nước kém phát triển hơn. Sự hợp tác và phát triển vùng theo mô hình này có thể mô tả qua ba nhóm

nhận bay theo thứ tự rượt đuổi là: Nhật Bản, các nước công nghiệp mới, các nước ASEAN 4 (trương ứng với lợi thế so sánh của các nước này trong vùng). Các ngành công nghiệp cũng chuyển biến tương ứng với các lợi thế so sánh trên: từ các ngành sử dụng nhiều lao động sang các ngành sử dụng nhiều tri thức và công nghệ. Trong mô hình, mỗi con nạc đều nhận được từ Nhật Bản một cơ cấu công nghiệp tương tự như của Nhật Bản nhưng với độ trễ thời gian lớn hơn và đến một thời gian nhất định cơ cấu công nghiệp và TM vùng có tính bổ sung lẫn nhau cũng sẽ được hình thành (Dương Minh Tuấn, 2012).

Paul Krugman (1991) trong “*Geography and Trade*” đưa ý tưởng không gian vào phân tích các hoạt động TMQT. Lý thuyết không gian kinh tế đề cập đến vị trí địa lý của các ngành công nghiệp, lợi ích kinh tế của việc hội tụ các hoạt động sản xuất (còn gọi là các liên kết) hay cụm kinh tế (cụm công nghiệp), chi phí vận tải, TMQT và sự phát triển... Tiến bộ khoa học – kỹ thuật làm giảm chi phí vận tải và thông tin đã khuyến khích phân tán các hoạt động kinh tế về mặt không gian mà không làm gián đoạn quá trình sản xuất. Khi chi phí vận tải và thông tin liên lạc thấp, nhiều ngành công nghiệp sử dụng lao động được dịch chuyển từ các nước phát triển (khu vực trung tâm) sang các nước đang hoặc kém phát triển. Lúc này, các nước phát triển hay các khu vực trung tâm chỉ tập trung sản xuất và thực hiện các công đoạn kỹ thuật cao, sử dụng nhiều chất xám. Sự dịch chuyển này góp phần phân công lại lao động cũng như cơ cấu lại hoạt động công nghiệp và hệ thống sản xuất của khu vực và thế giới. Kết quả là mạng lưới sản xuất nội khu vực và liên khu vực được hình thành. Mạng sản xuất giúp hội nhập nguồn lực toàn thế giới với nhân công rẻ, nguyên liệu dồi dào, công nghệ sản xuất tiên tiến... và giúp doanh nghiệp tăng cơ hội tiếp cận các thị trường khác (kể cả thị trường của các nước tham gia mạng lưới và thị trường các nước lân cận), đạt tính kinh tế theo quy mô. Đây là yếu tố thúc đẩy TM và đầu tư trong khu vực và quyết định sự tăng trưởng toàn khu vực.

### **2.3. Các công trình nghiên cứu về quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước Đông Á**

*Đến nay, đã có rất nhiều công trình của các học giả trong và ngoài nước về Đông Á, với những cách tiếp cận khác nhau. Tuy nhiên, nghiên cứu về phát triển QHTM của Việt Nam với các nước Đông Á thì chưa có nhiều. Các nghiên cứu chủ yếu tập trung ở luồng TMHH hai chiều của Việt Nam và Đông Á.*

#### **2.3.1. Nghiên cứu về quan hệ thương mại Việt Nam – Đông Á**

Các nghiên cứu thuộc nhóm này tập trung vào xem xét QHTM của Việt Nam với Đông Á trong khuôn khổ sáng kiến hợp tác khu vực Đông Á.

Báo cáo “*Đánh giá tác động của Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực*”

*(RCEP) đối với nền kinh tế Việt Nam*” của MUTRAP (2005, tr.7-8) hướng vào mục tiêu đánh giá tác động của RCEP đối với nền kinh tế Việt Nam và xác định các bước chuẩn bị cả ở cấp chính sách và doanh nghiệp nhằm đảm bảo rằng việc thực thi RCEP sẽ mang lại lợi ích (ròng) tối đa cho Việt Nam. Trong khuôn khổ kịch bản giả định trước, MUTRAP sử dụng mô hình CGE để mô phỏng tác động có thể xảy ra đến với các ngành kinh tế chủ yếu và khẳng định RCEP sẽ mang lại những cơ hội mới cho Việt Nam thông qua việc cải thiện tiếp cận các thị trường đầu tư và XK của ASEAN và các đối tác; mở cửa để nhập hàng hóa rẻ hơn; tham gia vào chuỗi giá trị và sản xuất khu vực và tăng cường hợp tác kỹ thuật và vị thế của Việt Nam trong giải quyết tranh chấp; giảm chi phí giao dịch và tạo dựng môi trường kinh doanh thân thiện hơn. Cùng nghiên cứu về tác động của RCEP, Trương Quang Hoàn (2013, tr.25-31) cho rằng việc hình thành RCEP góp phần duy trì vai trò trung tâm của ASEAN trong mạng lưới liên kết khu vực. Riêng với Việt Nam, tham gia RCEP, Việt Nam phải đối mặt với các vấn đề như tác động đến tăng trưởng, đầu tư, TM và phúc lợi xã hội; cải thiện và nâng cao sức cạnh tranh trên các cấp độ; xử lý xung đột quốc gia khi tham gia vào các FTA. Trước thách thức đó, tác giả đề xuất cải thiện hệ thống hạ tầng nhằm nâng cao khả năng kết nối giữa các quốc gia trong khu vực, cải cách đồng bộ hệ thống pháp luật, có những bước chuẩn bị cần thiết đặc biệt là rào cản kỹ thuật, phù hợp với cam kết RCEP nhằm tạo thời gian cho doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực cạnh tranh. Bùi Thị Hằng Phương (2016) làm rõ hơn cơ hội XK hàng hóa Việt Nam vào thị trường từng thành viên RCEP. Trong nghiên cứu, tác giả sử dụng chỉ số cường độ TM và chỉ số tương đồng XK để tính toán. Nguyễn Tiến Dũng (2016, tr.8-9) cũng cho thấy kết quả tương tự như 3 nghiên cứu trên khi khẳng định thị trường khu vực RCEP có vai trò quan trọng với XK của Việt Nam, đặc biệt ở nhóm sản phẩm chế tạo, gồm cả dệt may và giày dép. Với cơ cấu TM có tính bổ sung gia tăng, tham gia RCEP có tác động chuyển dịch cơ cấu XK từ nhiên liệu và nguyên liệu thô sang hàng hóa tiêu dùng và hàng hóa vốn.

### **2.3.2. Nghiên cứu về quan hệ thương mại Việt Nam – ASEAN**

Nghiên cứu của Trung tâm dữ kiện – Tư liệu Thông tấn xã Việt Nam (2007; tr.305-311) về “*Vai trò của Việt Nam trong ASEAN*” khẳng định vị trí, vai trò đã được thiết lập của Việt Nam trong ASEAN, với những đóng góp tích cực và hiệu quả của Việt Nam trong hợp tác, phát triển quan hệ nội khối. Nghiên cứu rút ra kết luận: Về TM và đầu tư, ASEAN đã vươn lên trở thành một trong những đối tác hàng đầu của Việt Nam và là thị trường tiềm năng cho doanh nghiệp Việt Nam hướng tới; Trong quan hệ với các đối tác bên ngoài, đặc biệt trong khuôn khổ ASEAN+3, QHTM và đầu tư của các nước này với Việt Nam không ngừng gia

tăng. Cùng quan điểm này, ấn phẩm của Bộ Công thương (2013, tr.407-428) nhấn mạnh việc cần lấy ASEAN làm bàn đạp cho hội nhập, thực hiện ổn định kinh tế vĩ mô, qua đó củng cố vị thế vững chắc về TM của Việt Nam trong khối. Một số khuyến nghị để đạt mục tiêu này trong giai đoạn 2015-2020 gồm: chủ động xử lý nhập siêu, hoàn thiện cơ chế đàm phán TMQT và nâng cao nhận thức của cộng đồng về lợi ích hội nhập ASEAN, khuyến khích đầu tư của doanh nghiệp trong và ngoài nước để tham gia vào chuỗi cung ứng khu vực.

Nghiên cứu về thực trạng TM Việt Nam - ASEAN giai đoạn 1995-2015, Trần Văn Hùng (2017, tr.24-30) khẳng định QHTM Việt Nam và ASEAN đã đạt nhiều thành công trong giai đoạn nghiên cứu song phát triển vẫn chưa tương xứng tiềm năng và thâm hụt CCTM của Việt Nam với ASEAN có xu hướng gia tăng. Vì vậy, tác giả đưa ra một số gợi ý về phía nhà nước để nâng cao hiệu quả hoạt động TM bao gồm cải cách hành chính để tạo thuận lợi hóa TM, hỗ trợ doanh nghiệp để giảm chi phí kinh doanh, hỗ trợ thông tin cho doanh nghiệp... Về TM của Việt Nam với các thành viên, Luận án của Nguyễn Thị Hồng Tâm (2016), “*Quan hệ TMHH giữa Việt Nam với một số nước ASEAN phát triển*”, tập trung làm rõ quan hệ TMHH hai chiều của Việt Nam và Thái Lan, Singapore, Indonesia, Malaysia trong giai đoạn 2001 – 2014. Trên cơ sở xem xét cơ cấu TMHH song phương, luận án xác định các tiêu chí đánh giá như KN và tốc độ tăng trưởng XNK, cấu trúc hàng hóa (hàm lượng công nghệ, chất lượng hàng hóa).

Trong bối cảnh hình thành Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC), có khá nhiều nghiên cứu về vấn đề này. Nghiên cứu của Lê Thị Thanh Trúc (2011) và Hà Văn Hội (2013, tr.44-53) được thực hiện trước khi AEC thành lập. Vì vậy, hai tác giả tập trung làm rõ những cơ hội và thách thức đối với TMQT của Việt Nam khi tham gia AEC. Kết luận chỉ ra rằng việc tham gia AEC sẽ có tác động mạnh đến TM Việt Nam khi làm gia tăng khối lượng trao đổi TM, thay đổi và cải thiện cơ cấu XK, tăng cường thu hút FDI. Tuy nhiên, Việt Nam cũng đứng trước thách thức khi nguồn thu ngân sách giảm, đối mặt với cạnh tranh hàng hóa trên thị trường ASEAN và nguy cơ thâm hụt CCTM gia tăng. Cùng nghiên cứu về tác động tham gia AEC đến TM Việt Nam, Hà Công Anh Bảo & Lê Hằng Mỹ Hạnh (2016, tr.17-26) sử dụng một số chỉ số đánh giá cấu trúc như lợi thế so sánh hiển thị, chỉ số Herfindahl, hệ số tương quan Spearman. Hai tác giả khuyến nghị, trong bối cảnh hình thành AEC, với các nước có tương đồng trong cấu trúc ngành XK với Việt Nam như Thái Lan, Indonesia, Philippines, Việt Nam không nên XK toàn bộ sản phẩm có lợi thế so sánh hiển thị mà nên tập trung vào các mặt hàng chủ lực mà đối tác không có lợi thế tương ứng. Vẫn sử dụng chỉ số lợi thế so sánh hiển thị để xem xét, Huỳnh Ngọc

Chuong&Nguyễn Thanh Trọng (2017, tr.31-39) trong “*Lợi thế và xu hướng xuất khẩu của Việt Nam trong quan hệ thương mại với ASEAN*” cho thấy Việt Nam duy trì được 91 nhóm hàng có lợi thế trong giai đoạn 2000-2015. Việt Nam có khả năng tạo lập TM thuận lợi nhất với Singapore, Brunei, Malaysia. Trong khi đó, Indonesia và Cambodia là hai nước có nhiều hàng hóa cạnh tranh trực tiếp nhất với Việt Nam.

### **2.3.3. Nghiên cứu về quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc**

Trong khuôn khổ hợp tác ASEAN, Trương Quang Hoàn (2012, tr.20) khẳng định vấn đề quan trọng khác với ASEAN và Trung Quốc là việc tạo ra động lực mới cho ACFTA khi những lợi ích của ACFTA mang lại gần như đã đến giới hạn. Động lực này có thể đến từ sự mở rộng hợp tác kinh tế TM và xây dựng khu kinh tế dọc biên giới ASEAN với Trung Quốc như hợp tác kinh tế giữa tỉnh Vân Nam, Quảng Đông và các tỉnh phía Bắc Việt Nam, Myanmar, Lào. Trong bối cảnh đó, việc nhìn nhận và đưa ra chính sách phù hợp trong phát triển TM Việt Nam - Trung Quốc là cần thiết. Với chính sách phù hợp, Việt Nam đạt được hai đích: khai thác tiềm năng chưa được khai thác tốt để phát triển TM với Trung Quốc, tạo được khu vực sản xuất có năng suất cao, tạo đà thuận lợi chuyển đổi cơ cấu kinh tế trong nước.

Trần Toàn Thắng (2016) chỉ ra sự phụ thuộc của Việt Nam vào Trung Quốc trong 3 vấn đề: quan hệ trong khuôn khổ song phương&đa phương, phụ thuộc kinh tế và chính trị, phụ thuộc TM. Để làm rõ sự phụ thuộc, tác giả phác họa bức tranh kinh tế Trung Quốc với 10 điểm nhấn chính (giảm tốc tăng trưởng, mô hình tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư cao, công nghiệp giảm tốc, dư thừa sản lượng...). Về phụ thuộc TM, tác giả sử dụng các chỉ số TM để xem xét, đồng thời sử dụng mô hình mô hình trọng lực không gian để phân tích. Các kết luận được tác giả nêu ra gồm 5 điểm: *Thứ nhất*, sự thay đổi về lượng và chất của Trung Quốc thời gian qua dẫn đến những thay trong quan hệ kinh tế, chính trị, điều này có cả tác động hai chiều với kinh tế và TM Việt Nam; *Thứ hai*, phụ thuộc kinh tế, TM cần được nhìn nhận một cách toàn diện; *Thứ ba*, xu hướng phụ thuộc XK giảm do Việt Nam đang thay đổi nhiều về chất lượng XK sang Trung Quốc; *Thứ tư*, phụ thuộc NK lớn nhất trong khu vực và có xu hướng tăng; *Thứ năm*, yếu tố địa chính trị có tác động đến QHTM và tác động mạnh hơn đến quan hệ đầu tư.

Đi sâu về TM Việt Nam – Trung Quốc, có các nghiên cứu của Doãn Công Khánh (2007; 2008), Lê Tuấn Thanh, Hà Thị Hồng Vân (2008; 2015), Nguyễn Văn Lịch (2008b), Bùi Hồng Phương (2009), Hà Hồng Mai (2009), Phan Kim Nga (2010), Phạm Thị Minh Lý và cộng sự (2015), DEPOCEN (2017)... Phan Kim Nga (2010, tr.46-58), Hà Thị Hồng Vân (2015, tr.19-37) chỉ ra đặc trưng trong TM song phương Việt – Trung gồm: gia tăng về quy mô, tăng trưởng không ổn định, mất cân

đôi nghiêm trọng, nhập siêu kéo dài và mức độ ngày càng lớn, tính chất Bắc – Nam trong cơ cấu TM, vị trí về XNK của Việt Nam trong TM với Trung Quốc gia tăng.

Nghiên cứu của Bùi Thị Minh Nguyệt và cộng sự (2016, tr.173-180) và Khổng Văn Thắng (2017, tr.24-32) sử dụng số liệu từ Tổng cục hải quan để phân tích, đánh giá TM Việt – Trung giai đoạn 2005-2015. Từ thực trạng, nhóm tác giả chỉ ra nhân tố thuận lợi trong QHTM hai nước là vị trí địa lý gần gũi, tính bổ sung về cơ cấu kinh tế và TM, đa dạng trong hình thức TM... đã được khai thác hiệu quả. Dù vậy, Việt Nam cần chủ động để giải quyết vấn đề nhập siêu và ứng phó với những rủi ro phụ thuộc kinh tế, TM vào Trung Quốc. Cùng về vấn đề này, Lê Đăng Minh (2016, tr.25) nghiên cứu cả TM biên giới Việt Nam, Trung Quốc và chỉ ra 3 điểm đáng chú ý: Tình trạng buôn lậu khá phổ biến và khó kiểm soát chính xác việc buôn bán tiểu ngạch dọc biên giới giữa hai nước; doanh nghiệp Việt Nam thường bị động do cơ chế chính sách giữa hai nước còn nhiều điểm chưa tương đồng, đặc biệt do phía Trung Quốc thường xuyên thay đổi cơ chế, chính sách TM; trong thời gian dài, chính sách biên mậu và công tác quản lý nhà nước Việt Nam còn khá dễ dãi nên không khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam làm ăn chân chính.

Về cơ cấu TM, nghiên cứu của Phạm Sỹ Thành & Nguyễn Thị Thu Quỳnh (2012, tr.27-33) sử dụng danh mục phân loại TMQT chuẩn SITC để nghiên cứu về cơ cấu TM Việt – Trung giai đoạn 2005-2011. Hai tác giả cho thấy trong TM với Trung Quốc, cơ cấu TM của Việt Nam còn bất hợp lý và thiếu bền vững, phản ánh sự lạc hậu của kinh tế Việt Nam và sự chậm trễ trong điều chỉnh chính sách FDI, chính sách XK. Ha Thi Hong Van (2011) nghiên cứu về TM hàng trung gian giữa Việt Nam và Trung Quốc đoạn 1998-2008 cũng khẳng định cấu trúc TM Việt Nam – Trung Quốc minh họa cho mô hình TM theo chiều dọc (quan hệ Bắc – Nam).

Về vấn đề nhập siêu, Phạm Bích Ngọc (2014, tr.69-73) phân tích và chỉ ra những rủi ro từ nhập siêu trong QHTM với Trung Quốc. Rủi ro này bắt nguồn từ 2 yếu tố: yếu kém của nền kinh tế Việt Nam (chậm chuyển dịch cơ cấu hàng XNK, công nghệ thứ cấp và lạc hậu, thiếu công nghiệp phụ trợ, yếu kém trong quản lý XNK) và quan hệ phụ thuộc của kinh tế Việt Nam vào Trung Quốc. Nguyễn Đình Liêm (2012a, tr.40-56) chỉ ra 5 nguyên nhân cơ bản của tình trạng nhập siêu: (1) cơ cấu trao đổi hàng hóa thể hiện rõ trình độ phát triển kinh tế từng nước, (2) khả năng cạnh tranh hàng XK Việt Nam còn hạn chế, (3) gia tăng nhu cầu máy móc, trang thiết bị, nguyên phụ liệu từ Trung Quốc và sự phụ thuộc vào Trung Quốc, (4) thiếu thông tin về thị trường Trung Quốc, nhất là quy định về QHTM biên giới, (5) đối phó với các hàng rào kỹ thuật của Trung Quốc. Từ các luận chứng về nguyên nhân dẫn tới nhập siêu, tác giả mô phỏng và dự báo nhập siêu của Việt Nam với Trung

Quốc 10 năm tới. Để giảm nhập siêu, tác giả cho rằng nội lực là yếu tố quyết định. Các biện pháp khác gồm có: nâng cao nhận thức chung về sự cần thiết phải giảm nhập siêu; phát triển mạnh các ngành công nghiệp phụ trợ, tạo ra nhiều sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường Trung Quốc; nắm chắc tình hình, chính sách, chiến lược phát triển của Trung Quốc; việc xây dựng chính sách của Việt Nam cần hướng vào việc khắc phục hạn chế của các hoạt động TM không lành mạnh. Cùng để giải quyết vấn đề nhập siêu, Nguyễn Văn Lịch (2008a, tr.92-105) đưa ra một số gợi ý để nâng cao khả năng cạnh tranh hàng xuất khẩu Việt Nam, hoàn thiện chính sách quản lý NK, lựa chọn cơ cấu thu hút FDI từ Trung Quốc phù hợp điều kiện thực tiễn Việt Nam, đầu tư phát triển công nghiệp phụ trợ, cải thiện môi trường kinh doanh, ổn định thị trường nhiên liệu đầu vào thay thế cho thị trường Trung Quốc.

Triển vọng và định hướng phát triển QHTM Việt Nam – Trung Quốc được đề cập đến trong các nghiên cứu của Nguyễn Đình Liêm (2011a, 2011b, 2012b), Teng Ma và cộng sự (2017), Doãn Công Khánh (2010), Vũ Lê Thúy Quỳnh (2009)... Teng Ma và cộng sự (2017) khẳng định cùng với sự gia tăng tầm ảnh hưởng của khu vực, phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia trong khu vực cũng dần được nâng lên và quan hệ kinh tế Trung-Việt cũng được tăng cường nhờ sự mở cửa của hai nước. Tuy nhiên, TM hai nước lại có tính cạnh tranh rõ nét trong giai đoạn 2005-2014. Qua phân tích khả năng cạnh tranh hàng XK, hiệu ứng phân chia TM và những thay đổi theo không gian và thời gian của quan hệ địa kinh tế khu vực Châu Á – Thái Bình Dương, các tác giả cho rằng hai bên có điểm tương đồng và khả năng thay thế ở các sản phẩm dệt, may mặc, giày dép trong cơ cấu hàng hóa và đã có một hiệu ứng chuyển hướng TM giữa hai nước với những mặt hàng này song không đáng kể. Từ góc độ địa kinh tế, TM của Trung Quốc ở vành đai Thái Bình Dương có xu hướng ngày càng phân tán. Tuy nhiên, mô hình không gian địa kinh tế của Việt Nam vẫn duy trì sự kết tụ không gian ở mức độ thấp và ổn định trong thập kỷ qua. Đứng trên quan điểm ngoại giao chính trị để xem xét triển vọng quan hệ Trung-Việt, Nguyễn Phương Hoa (2012) cho rằng mục tiêu hợp tác TM chỉ có thể đạt được trên nền tảng của Tuyên bố/Thông cáo chung giữa hai nước.

Từ triển vọng phát triển QHTM song phương, Doãn Công Khánh (2010), Nguyễn Văn Lịch (2008c; 2008d) đưa ra các giải pháp phát triển TM Việt Nam với Trung Quốc. Nguyễn Văn Lịch (2008d, tr.75-105) cho rằng trước hết cần hình thành khung khổ hợp tác trên đất liền, trên biển và hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng; tiếp đó là thực hiện các giải pháp tận dụng cơ hội thông qua đẩy mạnh hợp tác cơ sở hạ tầng, hoàn thiện cơ chế hợp tác với Trung Quốc và ASEAN, hỗ trợ tài chính cho các chương trình hợp tác. Trong khi đó, Doãn Công Khánh (2010, tr.58-

59) lại cho rằng việc hoàn thiện khung khổ pháp lý, chuyển dịch cơ cấu hàng XK, đổi mới phương thức trao đổi TM, mở rộng hình thức hợp tác... là yếu tố cốt lõi để xây dựng hình mẫu quan hệ hợp tác TM hai nước trong thế kỷ XXI.

#### **2.3.4. Nghiên cứu về quan hệ thương mại Việt Nam – Hàn Quốc**

Steinberg (2010) và Jaehyon Lee (2012) đã chỉ ra những thay đổi trong chính sách đối ngoại của Hàn Quốc đối với các quốc gia trong ASEAN, với khu vực Châu Đại Dương và Nam Á. Xét trong quan hệ với Việt Nam, sự thay đổi vai trò của Hàn Quốc trong khu vực có tác động tích cực đến sự phát triển toàn diện với Việt Nam cả về chính trị và kinh tế. Đây là nguồn tham khảo để xác định nhân tố ảnh hưởng và hình thành quan điểm trong phát triển TM của hai quốc gia.

Tran Nhuan Kien & Hong Ryul Lee (2011), Phan Thanh Hoan & Ji Young Jeong (2012) đã phân tích các xu hướng của QHTM giữa Việt Nam và Hàn Quốc giai đoạn 1982-2011 và xác định các hàm ý cho mối quan hệ này trong tương lai. Các kết luận chỉ ra: *Thứ nhất*, cách thức trao đổi TM giữa hai bên không hề thay đổi dù QHTM song phương đã mở rộng không ngừng; *Thứ hai*, xu hướng gia tăng tỷ trọng hàng hóa trung gian trong XK và hàng tiêu dùng trong NK của Hàn Quốc; *Thứ ba*, XK hàng hóa theo trình độ công nghệ từ Hàn Quốc cao hơn Việt Nam; *Thứ tư*, hàng XK Việt Nam không có sự đa dạng; *Thứ năm*, TM song phương chủ yếu là TM giữa các ngành; *Thứ sáu*, mức độ bổ sung cao trong TM hàm ý rằng FTA sẽ đưa đến lợi ích nhiều hơn cho cả hai phía... Cùng vấn đề này, Tran Nhuan Kien và cộng sự (2010, tr.257-279) đã xác định các nhân tố thúc đẩy TM từ bộ dữ liệu của UNSD 2009 và dùng chỉ số lợi thế so sánh hiển thị để phân tích. Các kết luận như trên được rút ra là cơ sở cho phân tích, ban hành chính sách cho phát triển QHTM giữa hai nước. Joon Woo Park (2012) khẳng định sự tương đồng văn hóa, quan hệ truyền thống lâu dài là những nhân tố quyết định thúc đẩy QHTM hai quốc gia.

Các nghiên cứu trong nước về QHTM Việt Nam – Hàn Quốc cũng khá nhiều và được nhìn nhận trên nhiều khía cạnh khác nhau.

Nguyễn Tiến Dũng (2011, tr.219-231) sử dụng mô hình trọng lực để phân tích tác động của FTA ASEAN – Hàn Quốc (AKFTA) với Việt Nam. Tác giả cho rằng với sự bảo hộ cao ở thị trường Hàn Quốc, cắt giảm thuế trong AKFTA đem lại lợi ích cho nhiều mặt hàng XK của Việt Nam, xuất phát từ tính bổ sung trong TM gia tăng. Nông sản, mặt hàng chế tạo sử dụng nhiều lao động có thể được hưởng lợi nhiều nhất. Bất lợi xảy ra với các ngành bảo hộ cao ở Việt Nam như ô tô, điện tử song tác động của AKFTA không phải ngay lập tức vì cắt giảm thuế ở các ngành này chỉ bắt đầu ở giai đoạn 2018-2022. Cùng hướng nghiên cứu này, Phạm Thị Cải và cộng sự (2008, tr.14-26) sử dụng dữ liệu của UNCOMTRADE để xác định chỉ



số tiềm năng phát triển XK một mặt hàng (nhóm hàng) cụ thể giữa hai quốc gia. Tính toán này là cơ sở để đưa ra giải pháp tận dụng cam kết AKFTA trong phát triển TM Việt Nam và Hàn Quốc.

Nghiên cứu QHTM song phương Việt Nam – Hàn Quốc, Nguyễn Hồng Nhung (2010, tr.41-43) đưa ra 4 kết luận: *Thứ nhất*, trao đổi TM hai nước phát triển với tốc độ cao; *Thứ hai*, vị trí của Việt Nam trên thị trường Hàn Quốc được cải thiện; *Thứ ba*, cơ cấu hàng hóa cho thấy sự chênh lệch về trình độ công nghệ; *Thứ tư*, chính sách TM tiếp tục được cải thiện theo hướng thuận lợi hóa hoạt động TM song phương. Báo cáo của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn (2005) lại tập trung vào mảng nông nghiệp. Báo cáo chỉ ra rằng, với hàng nông sản, Hàn Quốc đã trở thành thị trường tiêu thụ đầy tiềm năng của Việt Nam, với quy mô tăng hơn 4 lần trong giai đoạn 1998 – 2004. Báo cáo cũng chỉ rõ những bổ sung của hai bên (Việt Nam: quy mô kinh doanh và đầu tư trong nông nghiệp còn thấp, hàng nông sản phong phú; Hàn Quốc: thu nhập cao, tỷ lệ đầu tư và tiết kiệm cao, sở hữu công nghệ tiên tiến) là yếu tố quan trọng giúp đạt những lợi ích trong TM song phương. Cùng chuỗi thời gian trong giai đoạn nghiên cứu này, Nguyễn Thị Hồng Nhung và cộng sự (2005) cũng xác định 3 yếu tố thúc đẩy và 2 yếu tố gây trở ngại trong phát triển QHTM song phương những năm đầu thế kỷ XXI. Các yếu tố thúc đẩy gồm: tiềm năng phát triển và lợi thế của từng quốc gia về vốn, công nghệ, lao động, tài nguyên; thực hiện các cam kết về tự do hóa TM trong khuôn khổ WTO; xu hướng chuyển dịch cơ cấu hàng hóa XNK mang tính bổ sung rõ rệt giữa hai nước. Hai yếu tố có thể tác động làm chậm lại sự phát triển QHTM song phương là nhân tố Trung Quốc (khi sự phát triển mạnh của Trung Quốc làm cho dòng vốn FDI vào châu Á bị chệch hướng, trong đó bao hàm cả dòng vốn đầu tư từ Hàn Quốc); chiến lược FTA chính phủ Hàn Quốc theo đuổi làm gia tăng thêm sự ưu tiên cho các mục tiêu khác.

Nguyễn Hoàng Giáp và cộng sự (2009) tiếp cận dưới góc độ ngoại giao kinh tế và chỉ ra sự chuyển hướng trong chính sách đối ngoại của Hàn Quốc với Đông Á. Trong sự chuyển hướng đó, Việt Nam được xem như đối tác quan trọng của Hàn Quốc trong khu vực. Điểm lưu ý trong nghiên cứu là các tác giả chỉ rõ 3 vấn đề mấu chốt Việt Nam cần xác định cho phát triển quan hệ lâu dài, bền vững giữa hai bên là: quan hệ đối tác toàn diện Việt-Hàn; lợi ích về an ninh, chính trị, kinh tế là cơ sở cho quan hệ lâu dài, bền vững; yếu tố lịch sử của quan hệ Việt – Hàn. Dưới góc độ tiếp cận đối tác chiến lược trong bối cảnh quốc tế, khu vực, cải cách ở Hàn Quốc và đổi mới ở Việt Nam, Nguyễn Hoàng Giáp và cộng sự (2011) đã nghiên cứu và phân tích mối quan hệ Việt Nam – Hàn Quốc trên các lĩnh vực: đối ngoại, kinh tế - TM, khoa học – giáo dục, văn hóa. Trên cơ sở đó, các tác giả chỉ rõ triển vọng phát triển

quan hệ song phương, đưa ra kiến nghị tăng cường quan hệ hợp tác chiến lược. Cũng đề cập đến triển vọng quan hệ Việt Nam - Hàn Quốc, Ngô Xuân Bình và cộng sự (2012) trên quan điểm hệ thống đã có cách nhìn đa chiều với mục tiêu hướng đến xử lý các vấn đề trọng tâm trên tất cả các khía cạnh kinh tế TM, văn hóa, khoa học kỹ thuật và công nghệ, giáo dục. Những yếu tố ảnh hưởng đến phát triển quan hệ Việt Nam – Hàn Quốc được tác giả xác định gồm: khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2008, quan hệ giữa các nước lớn, hợp tác và phát triển khu vực, xu hướng tự do hóa TM và toàn cầu hóa, điều chỉnh chính sách đối ngoại của Hàn Quốc.

Một số công trình khác liên quan đến QHTM Việt Nam – Hàn Quốc được liệt kê sau đây song nội dung về thực trạng QHTM chỉ như một tiêu mục hoặc chỉ được phân tích một cách khái quát: Trần Quang Minh (2007; 2012), Quang Thị Ngọc Huyền (2008), Lưu Ngọc Trinh (2008), Nguyễn Tiến Dũng (2011), Chu Thăng Trung (2012), Bùi Huy Sơn & Đinh Văn Thành (2016).

### ***2.3.5. Nghiên cứu về quan hệ thương mại Việt Nam – Nhật Bản***

Trần Quang Minh (2013, tr.3-9) cho rằng điều chỉnh trong chính sách đối ngoại và kinh tế với Việt Nam đưa đến sự phát triển mạnh mẽ trong quan hệ 2 nước. Trong TM, tác giả cho rằng, sự điều chỉnh này được thể hiện rõ nhất trong Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam – Nhật Bản (VJEPA). Ngoài ra, sự cải thiện môi trường đầu tư của Việt Nam khi thực hiện xong 4 giai đoạn của Sáng kiến chung Việt – Nhật cũng như động thái tiếp xúc, khảo sát của doanh nghiệp hai nước cũng được tác giả nhìn nhận là lý do làm bùng nổ TM song phương, đưa QHTM lên tầm cao mới. Đặt trong bối cảnh khu vực Châu Á – Thái Bình Dương đang chuyển biến trong bất định, nghiên cứu của CIEM&GraSPP (2017) cho thấy sự chuyển biến trong các mối quan hệ diễn ra theo 2 hướng chủ đạo: sự gia tăng nhanh chóng các FTA (ASEAN+1 FTAs, RCEP) và những kết nối hướng tới hội nhập hiệu quả (MPAC, APEC ACB, các sáng kiến quốc gia như Vành đai con đường của Trung Quốc, sáng kiến quỹ Nhật Bản...). Tuy nhiên, một số yếu tố bất định có ảnh hưởng đến tiến trình hội nhập khu vực như nguy cơ chủ nghĩa bảo hộ quay trở lại, cách tiếp cận khác nhau của các nước lớn trong khu vực trong giải quyết xung đột khu vực, xác định con đường công nghiệp hóa, phân phối thu nhập không đồng đều, tác động của cách mạng công nghiệp lần thứ tư và tác động đến đời sống KT-XH. Trong bối cảnh này, QHTM Việt Nam-Nhật Bản cần được cấu trúc lại. Hàm ý chính sách được các chuyên gia đưa ra là nâng cao năng lực hoạch định và tổ chức thực thi chính sách TM, tăng cường hợp tác với các nhà đầu tư nước ngoài (trong đó định hướng và tiến tới hợp tác thực chất hơn ở hai lĩnh vực công nghiệp chế tạo và công nghiệp chế biến), có chính sách cụ thể giúp doanh nghiệp trong nước tham gia

sâu hơn vào các chuỗi giá trị khu vực.

Về QHTM Việt Nam – Nhật Bản, Trần Anh Phương (2009) sử dụng cách tiếp cận hệ thống và lịch sử để phản ánh thực trạng phát triển QHTM Việt Nam – Nhật Bản trong tổng hòa các mối quan hệ của hai quốc gia 35 năm (1973-2008). Với tiếp cận khác, Nguyễn Thị Minh Hương (2011) sử dụng hệ thống phân loại SITC để xem xét cơ cấu TM hai chiều Việt Nam - Nhật Bản giai đoạn 2000-2009. Mô hình được tác giả sử dụng trong phân tích cơ cấu TM là mô hình “Tỷ lệ xuất khẩu thuần”. Phân tích của tác giả cho thấy bức tranh tổng thể về thực trạng cơ cấu TM song phương, thể hiện qua chủng loại hàng hóa trao đổi ngày càng đa dạng. Tuy nhiên, các mặt hàng Việt Nam XK sang Nhật còn nghèo nàn, không đa dạng. Các nhóm hàng có tỷ lệ XK thuần gần với 1 (Việt Nam xuất siêu) là hàng công nghiệp nhẹ, thực phẩm, hàng nguyên liệu thô, trong khi các mặt hàng có tỷ lệ XK thuần gần với -1 lại là những mặt hàng Nhật Bản có lợi thế cao như phương tiện vận tải, hóa chất, nguyên liệu chế biến thô, nguyên vật liệu phục vụ sản xuất. Trong nghiên cứu của mình, Dương Minh Tuấn (2013, tr.22-30) lại tập trung vào mảng TMHH. Tác giả khảo sát thực trạng TMHH hai chiều Việt Nam - Nhật Bản giai đoạn 2001-2010. Có 3 kết luận được tác giả rút ra: *Thứ nhất*, quy mô và KN TMHH hai nước gia tăng song tỷ trọng hàng NK Việt Nam trong tổng KN NK của Nhật Bản còn rất thấp, ở mức 1%; *Thứ hai*, cơ cấu hàng hóa XNK cải thiện theo chiều hướng tích cực với việc giảm dần hàng nguyên liệu thô và gia tăng mặt hàng có hàm lượng kỹ thuật; *Thứ ba*, QHTM chưa gắn liền và chưa phát huy được hiệu quả tương hỗ với các hình thức hợp tác khác như đầu tư, viện trợ phát triển. Tác giả cho rằng cần hướng vào phát huy những ưu đãi trong các FTA đã ký, tận dụng khả năng vay vốn ưu đãi từ phía Nhật Bản, thu hút đầu tư sản xuất hàng XK, đẩy mạnh chuyển giao công nghệ, NK dây chuyền công nghệ tiên tiến, hiện đại... Khác với Nguyễn Thị Minh Hương, nghiên cứu của Lê Tuấn Lộc (2017, tr.79-91) sử dụng lý thuyết lợi thế so sánh và mô hình đánh giá QHTM qua các chỉ số lợi thế so sánh hiển thị, cường độ TM và TM nội ngành để nghiên cứu QHTM Việt Nam – Nhật Bản giai đoạn 2001-2015. Kết luận cho thấy cường độ TM Việt Nam với Nhật Bản cao phản ánh tầm quan trọng của Nhật Bản với Việt Nam trong QHTM quốc tế. TM hai nước có xu hướng liên ngành khi Việt Nam XK sang Nhật các sản phẩm có lợi thế gồm hàng nông sản, các sản phẩm sử dụng nhiều lao động và NK từ Nhật máy móc thiết bị, nguyên liệu đầu vào. Trong định hướng phát triển QHTM, Phùng Thị Vân Kiều (2011) cho rằng cần tận dụng ưu đãi từ FTA đã ký. Từ những đánh giá và xem xét nguyên nhân tồn tại, tác giả đề xuất giải pháp tận dụng ưu đãi trong VJEPA để gia tăng XK sang Nhật Bản giai đoạn đến 2020.

Về mô hình phát triển quan hệ Việt Nam – Nhật Bản, Trần Quang Minh & Phạm Quý Long (2011) trong “*Xây dựng đối tác chiến lược Việt Nam – Nhật Bản: nội dung và lộ trình*” đã tập hợp các nghiên cứu về xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược trong phát triển, và trả lời câu hỏi “Cần phải làm gì để trở thành đối tác chiến lược?”. Trong số nghiên cứu, có bài của tác giả Đinh Văn Thành & Phùng Thị Vân Kiều (tr.291-327) về “*Định hướng và giải pháp phát triển QHTM Việt Nam – Nhật Bản tương xứng với tầm quan hệ đối tác chiến lược*” và Trần Quang Minh (tr.328-346) về “*Nhìn nhận QHTM trong tiến trình xây dựng quan hệ đối tác chiến lược Việt Nam – Nhật Bản*” là tập trung vào QHTM. Hai nghiên cứu đều khẳng định phát triển QHTM là yếu tố quan trọng trong tạo dựng và phát triển quan hệ đối tác chiến lược. Vì lẽ đó, các nghiên cứu đều đi sâu phân tích thực trạng TM giữa hai quốc gia trong giai đoạn 1990 - 2009 trên các khía cạnh quy mô, cơ cấu mặt hàng (với các mặt hàng chủ lực của Việt Nam như thủy sản, gạo, rau quả). Từ vấn đề tồn tại trong phát triển, các tác giả đề xuất giải pháp chính sách song lưu ý rằng QHTM ở tầm chiến lược không phải ở quy mô, tốc độ mà nằm ở chỗ QHTM đó phải thực sự phục vụ cho mục tiêu phát triển chiến lược của mỗi quốc gia.

Nghiên cứu về quan hệ Việt Nam và Nhật Bản còn có một số ấn phẩm báo chí hoặc sách tham khảo như: Hồng Vân (2003), Nguyễn Duy Dũng (2005), Trần Anh Phương (2006), Đoàn Tất Thắng (2006), Hải Ninh (2008), Trần Anh Phương (2008); Trần Phương Anh (2009), Hoàng Thị Minh Hoa và cộng sự (2010), Đặng Xuân Thanh (2013), Trần Văn Thọ (2014), Đỗ Thị Thêu (2016)...

#### **2.4. Giá trị khoa học được kế thừa**

NCS kế thừa các giá trị khoa học về lý luận và thực tiễn trong các công trình nghiên cứu được tổng quan ở mục 2.1 đến 2.3. Cụ thể:

*Về lý luận: Thứ nhất*, về cơ sở cho phát triển TM giữa các quốc gia, các nghiên cứu của Smith (1776), Ricardo (1817), Heckscher-Ohlin (1933), Posner (1961), Vernon (1966)... đã chỉ ra rằng QHTM giữa các quốc gia nằm ở sự khác biệt giữa các quốc gia về tài nguyên, lao động, vốn, công nghệ...; *Thứ hai*, nội dung và một số chỉ tiêu để xem xét và đánh giá QHTM giữa các quốc gia được đề cập trong các nghiên cứu gần đây của Hoàng Xuân Hòa (2002), Trịnh Thị Thanh Thủy (2007), Trần Quang Huy (2015)... Theo đó, QHTM có thể được phát triển trên các mối quan hệ hợp tác song phương, đa phương hoặc trên cấp độ thể chế và cấp độ thực thể TM. Các chỉ tiêu đánh giá có thể là định tính (gia tăng vị thế, ảnh hưởng của phát triển QHTM đến TMQT, đầu tư, CCTM...) hoặc định lượng (KN và tốc độ tăng KN XNK, CCTM, cơ cấu mặt hàng và thị trường...); *Thứ ba*, về các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển QHTM giữa các quốc gia, nghiên cứu của Hoàng Xuân

Hòa (2002), Dương Phú Hiệp & Vũ Văn Hà (2004), Phạm Thị Cải và cộng sự (2008), Trần Quang Huy (2015) chia thành các nhân tố bên trong, bên ngoài (khu vực và quốc tế) và xác định một số nhân tố mới như kinh tế tri thức, các vấn đề mới phát sinh như môi trường ô nhiễm, dịch bệnh...; *Thứ tư*, xác định vai trò của nhà nước trong việc nâng cao lợi thế cạnh tranh và phát triển QHTM trong nghiên cứu của Porter (1990), Diễn đàn kinh tế thế giới (1997); *Thứ năm*, xác định những lợi ích của hội nhập và phát triển QHTM với các quốc gia trong khu vực trong nghiên cứu của Viner (1950), Balassa (1961) cũng như mô hình và kết quả hội nhập khu vực trong nghiên cứu của Balassa (1961), Kojima (1978), Krugman (1991). Các lợi ích gồm gia tăng tính cạnh tranh giữa các quốc gia trong khu vực, mở rộng tính kinh tế theo quy mô, thay đổi cấu trúc sản xuất và cấu trúc thị trường, gia tăng năng suất, tạo lập và phát triển mạng lưới sản xuất, mạng lưới hợp tác khu vực... Những giá trị khoa học về lý luận trong các nghiên cứu được NCS kế thừa, phát triển để xây dựng khung lý thuyết trong luận án.

*Về thực tiễn*, thực trạng TM và QHTM của Việt Nam với các nước Đông Á nói chung và với 4 đối tác chính trong khu vực là Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và ASEAN được NCS tổng quan từ các công trình nghiên cứu trong giai đoạn 2004 đến 2017. Một số nghiên cứu sử dụng mô hình (mô hình cân bằng tổng thể, mô hình trọng lực) hoặc sử dụng một số chỉ số thống kê TMQT (chỉ số cường độ TM, chỉ số tương đồng XK...) để tính toán. Tuy nhiên, đa phần các nghiên cứu được thực hiện bằng phương pháp định tính. NCS kế thừa các kết luận và đánh giá về thực trạng TM, QHTM được nêu ra trong các nghiên cứu này và lấy đó làm cơ sở đối sánh với những kết quả NCS tính toán và đánh giá đưa ra trong đề tài luận án.

## **2.5. Khoảng trống nghiên cứu**

Qua nghiên cứu tổng quan khoảng 100 công trình nghiên cứu trong và ngoài nước liên quan đến phát triển QHTM Việt Nam với các nước Đông Á, NCS cho rằng: các công trình nghiên cứu có ý nghĩa về mặt lý luận và thực tiễn (như mục 2.4 NCS đã trình bày). Tuy nhiên, về vấn đề nghiên cứu NCS lựa chọn trong luận án, các công trình được NCS tổng quan mới chỉ tiếp cận hoặc giải quyết ở mức độ và phạm vi nhất định. Vì vậy, vẫn còn một số khoảng trống cần được nghiên cứu để làm rõ và hoàn thiện hơn trong vấn đề NCS lựa chọn. Cụ thể:

*Thứ nhất*, về góc độ tiếp cận vấn đề. Các nghiên cứu cả về lý luận và thực tiễn về QHTM của Việt Nam với các nước có góc độ tiếp cận khác nhau, từ kinh tế, lịch sử đến chính trị, ngoại giao. Đặc biệt, trong một số công trình nghiên cứu gần đây có nội dung nghiên cứu gần với đề tài luận án, Trịnh Thị Thanh Thủy (2007) tiếp cận từ góc độ lịch sử kinh tế, Hoàng Xuân Hòa (2002) và Trần Quang Huy

(2015) tiếp cận từ góc độ TM. Tuy nhiên, trong luận án, NCS giải quyết vấn đề dưới góc độ tiếp cận quản lý kinh tế.

*Thứ hai*, khoảng trống về nội dung nghiên cứu. Cơ sở lý luận về nguồn gốc và lợi ích của TMQT đã được làm rõ, đặc biệt trong các công trình nghiên cứu kinh điển về TMQT. Tuy nhiên, bản chất của QHTM, phát triển QHTM lại chưa được nhiều tác giả nghiên cứu hoặc làm rõ. Trong một số nghiên cứu gần đây, Hoàng Xuân Hòa (2002), Trần Quang Huy (2015) không đưa ra khái niệm mà chỉ đề cập đến hình thức của QHTM và xem xét nội dung của các mối QHTM song phương, đa phương. Vì vậy, khi nghiên cứu vấn đề này, cần làm rõ thêm khái niệm, đặc điểm, hình thức của phát triển QHTM giữa các quốc gia cũng như các nguyên tắc và yêu cầu đối với quốc gia khi phát triển QHTM. Đặc biệt, với tiếp cận quản lý kinh tế, cần chỉ rõ nhà nước cần làm gì để phát triển hoặc làm sâu sắc thêm các QHTM.

Khung lý thuyết cho phát triển TM giữa các quốc gia đã khá hoàn chỉnh. Tuy nhiên, khung lý thuyết nghiên cứu trong trường hợp cụ thể của một nước đang phát triển thì chưa có. Việc kế thừa và bổ sung khung lý thuyết nghiên cứu trong trường hợp một nước đang phát triển như Việt Nam với những đặc thù về kinh tế, xã hội, TM... cũng là khoảng trống nghiên cứu trong luận án.

*Thứ ba*, về không gian nghiên cứu. Có nhiều nghiên cứu về Đông Á và quan hệ Việt Nam với Đông Á. Tuy nhiên, các nghiên cứu mới chỉ tập trung vào một nước (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc) hoặc với ASEAN. Chưa có công trình nghiên cứu nào nghiên cứu về QHTM của Việt Nam với cả khu vực Đông Á.

Trong các nghiên cứu về QHTM Việt Nam với các nước/nhóm nước cụ thể trong khu vực Đông Á, các tác giả chủ yếu nghiên cứu và làm rõ thực tiễn của TMHH hai chiều của Việt Nam với các đối tác TM này. Khía cạnh thực tiễn của phát triển QHTM chưa được đề cập nhiều trong hầu hết các công trình nghiên cứu NCS tổng quan.

### 3. MỤC TIÊU VÀ NHIỆM VỤ NGHIÊN CỨU

#### 3.1. Mục tiêu nghiên cứu

Trên cơ sở những lý luận và thực tiễn về quản lý phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á, luận án đề xuất giải pháp về phía nhà nước nhằm phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030.

#### 3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, luận án có nhiệm vụ:

*Thứ nhất*, hệ thống hóa và luận giải có chọn lọc một số cơ sở lý luận và kinh nghiệm thực tiễn về quản lý phát triển QHTM giữa các quốc gia, bao gồm: bản chất

và sự cần thiết của phát triển QHTM giữa các quốc gia, nội dung và tiêu chí đánh giá phát triển QHTM giữa các quốc gia, bài học kinh nghiệm trong phát triển QHTM giữa các quốc gia.

*Thứ hai*, phân tích và đánh giá thực trạng phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á trong giai đoạn 2007-2017, từ đó chỉ ra những kết quả đạt được, những hạn chế tồn tại và nguyên nhân.

*Thứ ba*, xem xét bối cảnh quốc tế, khu vực và trong nước, xác định quan điểm, định hướng và đề xuất giải pháp phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030.

#### 4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

##### 4.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận án là những vấn đề lý luận và thực tiễn của QHTM giữa Việt Nam và các nước Đông Á

##### 4.2. Phạm vi nghiên cứu

*Thứ nhất*, phạm vi về không gian.

Phạm vi không gian nghiên cứu của luận án là khu vực Đông Á. Có nhiều cách phân chia khu vực Đông Á nhưng trong luận án, NCS sử dụng cách phân chia được đề cập trong ấn phẩm của ADB (2010, tr.1). Theo đó, Đông Á gồm Đông Bắc Á và Đông Nam Á.

Khu vực Đông Á có 19 quốc gia và vùng lãnh thổ. Tuy nhiên, luận án chỉ nghiên cứu QHTM của Việt Nam với các quốc gia trong khu vực có liên kết, hợp tác TM chính thức với Việt Nam. Đây đồng thời là các đối tác lớn, có tầm ảnh hưởng đến QHTM, đầu tư và các quan hệ quốc tế khác của Việt Nam. Các đối tác này là Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc và ASEAN.

*Thứ hai*, phạm vi nội dung nghiên cứu.

Phát triển QHTM giữa các quốc gia có nhiều nội dung và liên quan đến nhiều vấn đề kinh tế, chính trị, văn hóa... và được xem xét ở các góc độ khác nhau. Việc phát triển QHTM phụ thuộc vào các cấp từ trung ương đến địa phương, thậm chí cả doanh nghiệp và người dân. Tuy nhiên, xuất phát từ mục tiêu, đối tượng nghiên cứu, luận án nghiên cứu nội dung phát triển QHTM từ chủ thể là nhà nước.

Theo chức năng quản lý nhà nước, trách nhiệm quản lý phát triển QHTM thuộc về cơ quan lập pháp (quốc hội), hành pháp (chính phủ, thủ tướng chính phủ, bộ ngành), tư pháp (viện kiểm sát, tòa án). Tuy nhiên, xuất phát từ thực tiễn quản lý ở Việt Nam, luận án tập trung vào chức năng quản lý của các cơ quan hành pháp như chính phủ, các Bộ ngành là cơ quan quản lý trung ương với 2 nội dung quản lý chủ yếu là: Nhà nước tạo lập khuôn khổ cho phát triển QHTM giữa các quốc gia,

trên cả hai góc độ song phương và đa phương; Nhà nước sử dụng công cụ/biện pháp thúc đẩy phát triển QHTM.

QHTM giữa các quốc gia gồm quan hệ song phương và đa phương. Trong luận án, QHTM của Việt Nam với tư cách một quốc gia độc lập, có chủ quyền với từng nước Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc và với từng thành viên ASEAN là QHTM song phương. QHTM đa phương được tiếp cận trong luận án gồm: QHTM của Việt Nam với cả khối ASEAN; QHTM của Việt Nam với tư cách thành viên của ASEAN trong các mô hình hợp tác ASEAN + 1, ASEAN + 3; quan hệ của Việt Nam với các nước Đông Á trong khuôn khổ các sáng kiến hợp tác khu vực và diễn đàn hợp tác đa phương trong khu vực.

QHTM và phát triển QHTM của Việt Nam với Đông Á trong luận án được NCS giới hạn ở lĩnh vực TMHH.

*Thứ ba, phạm vi thời gian nghiên cứu*

Luận án nghiên cứu thực trạng phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á và kết quả của các quan hệ này trong giai đoạn 2007 đến nay. Mốc thời điểm 2007 được chọn nghiên cứu bởi năm 2007 đánh dấu sự kiện Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO và sự kiện này có ảnh hưởng lớn đến phát triển các QHTM quốc tế của Việt Nam. Thời điểm sau 2007 cũng là thời điểm đánh dấu nỗ lực hình thành cộng đồng kinh tế ASEAN, hợp tác Đông Á, ký kết/ thực thi các FTA của Việt Nam với Đông Á. Số liệu và dữ liệu trong luận án chủ yếu trong giai đoạn 2007-2017. Tuy nhiên, do yếu tố khách quan, một vài số liệu và dữ liệu nghiên cứu có thể được cập nhật đến năm 2018 và 2019 hoặc chỉ dừng ở năm 2017.

Các kiến nghị, giải pháp phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á áp dụng cho giai đoạn đến năm 2030.

## 5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 5.1. Phương pháp luận và cách tiếp cận nghiên cứu của luận án

#### 5.1.1. Phương pháp luận

NCS sử dụng phương pháp duy vật biện chứng và lịch sử làm nền tảng trong nghiên cứu đề tài luận án.

#### 5.1.2. Phương pháp tiếp cận nghiên cứu

*Tiếp cận từ lý thuyết đến thực tiễn:* Luận án hệ thống và làm rõ những vấn đề lý thuyết về phát triển QHTM giữa các quốc gia: bản chất, đặc điểm, nội dung, tiêu chí đánh giá... Trên cơ sở đó, luận án phân tích và đánh giá thực trạng phát triển QHTM Việt Nam – Đông Á giai đoạn 2007 đến nay theo nội dung và tiêu chí đánh giá đã được xác định ở lý thuyết.

*Tiếp cận theo nguyên lý nhân – quả:* mọi kết quả đều có nguyên nhân của nó.



Nghiên cứu về thực trạng phát triển QHTM, từ việc chỉ ra các kết quả đạt được, những hạn chế, tồn tại, NCS tìm ra nguyên nhân của những thành công và hạn chế, tồn tại đó. Đây là cơ sở cho việc đề xuất các giải pháp.

*Tiếp cận hệ thống:* Luận án tiếp cận QHTM là một bộ phận trong tổng thể các mối quan hệ quốc tế của quốc gia. Phát triển QHTM có mối quan hệ tương tác với các vấn đề đầu tư, chuyển giao công nghệ... cũng như có liên quan đến các vấn đề kinh tế, chính trị, xã hội khác trong quá trình vận động phát triển để đạt mục tiêu của quốc gia. Ngoài ra, tiếp cận theo hướng này trong luận án nhằm nghiên cứu, chỉ ra bản chất và những căn cứ, sự tương tác qua lại giữa các yếu tố bên trong và bên ngoài, sự chuyển hóa giữa cơ hội và thách thức... từ đó có thể nhận diện rõ hơn cơ hội và thách thức trong phát triển QHTM giữa các quốc gia.

*Tiếp cận từ chủ thể nghiên cứu là nhà nước:* Các QHTM quốc tế có liên quan đến nhiều chủ thể khác nhau song nói đến chủ thể phát triển QHTM của quốc gia với các quốc gia khác phải nói đến nhà nước. Theo Phan Huy Đường & Phan Anh (2017), bộ máy nhà nước được tổ chức thành các cơ quan nhà nước để thực hiện chức năng và nhiệm vụ quản lý, bao gồm cơ quan lập pháp, cơ quan hành pháp, cơ quan tư pháp. Quản lý phát triển QHTM của nhà nước được thực hiện qua các công cụ chủ yếu như chiến lược, kế hoạch, pháp luật, công cụ và chính sách kinh tế TM. Dưới góc độ tiếp cận này, luận án sẽ chỉ rõ nhà nước cần phải làm gì để phát triển QHTM với các nước Đông Á và làm thế nào để làm sâu sắc thêm các quan hệ vốn có với các nước Đông Á.

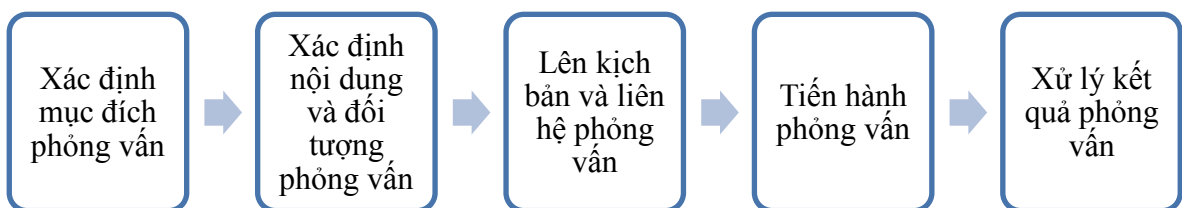
## **5.2. Phương pháp nghiên cứu cụ thể**

### **5.2.1. Phương pháp thu thập dữ liệu**

*- Thứ nhất, phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp*

Để có các dữ liệu thực tế, trung thực, đúng mục đích nghiên cứu, NCS thực hiện thu thập dữ liệu sơ cấp. Dữ liệu sơ cấp được thu thập từ phỏng vấn chuyên sâu các chuyên gia.

Quy trình phỏng vấn chuyên sâu được thực hiện trong luận án như sau:



Về mục đích phỏng vấn: phỏng vấn chuyên sâu chuyên gia trong luận án là

để có cái nhìn khách quan hơn về các đánh giá khi nghiên cứu thực trạng phát triển QHTM của Việt Nam. Đồng thời, phỏng vấn là để ghi nhận những đánh giá và phân tích chuyên sâu của chuyên gia về chính sách, quan điểm, định hướng giải quyết vấn đề.

Về nội dung phỏng vấn: nội dung phỏng vấn căn cứ vào lý thuyết, các kết quả phân tích thực tiễn đang có. Nội dung phỏng vấn xoay quanh các vấn đề: ý kiến chuyên gia về các chính sách, biện pháp nhà nước sử dụng trong phát triển QHTM với Đông Á; nhận định của chuyên gia về các yếu tố tác động thúc đẩy/cản trở trong thực tiễn phát triển QHTM; quan điểm và hướng giải quyết vấn đề. Các câu hỏi dự kiến phỏng vấn có trong Phụ lục 1, trang 178.

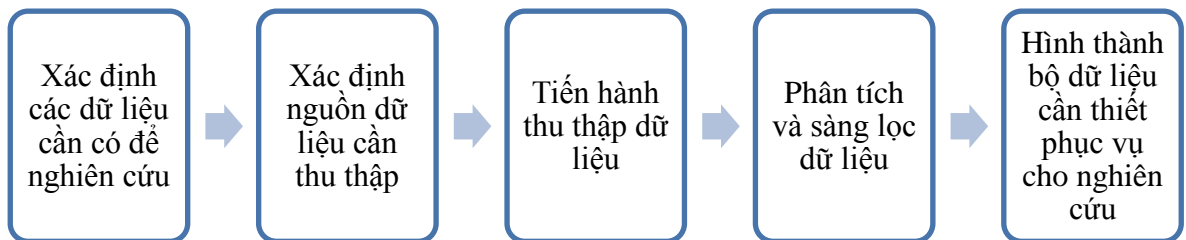
Về đối tượng phỏng vấn: đối tượng phỏng vấn là các chuyên gia, nhà nghiên cứu tại các trường đại học và các cơ sở thực tiễn. Danh sách chuyên gia phỏng vấn có trong phần Phụ lục 2, trang 179.

Tiến hành phỏng vấn: Việc phỏng vấn chuyên gia được thực hiện trong tháng 12 năm 2017 dưới 3 hình thức: phỏng vấn trực tiếp tại nơi công tác của chuyên gia, qua điện thoại, email. Nội dung phỏng vấn được ghi chép đầy đủ.

- *Thứ hai, phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp*

Dữ liệu thứ cấp phục vụ cho nghiên cứu trong luận án gồm những dữ liệu phục vụ xây dựng khung lý thuyết trong nghiên cứu của luận án, kinh nghiệm của các nước, các thông tin và số liệu về thực trạng QHTM của Việt Nam với các nước Đông Á.

Quy trình thực hiện thu thập dữ liệu thứ cấp trong luận án được thực hiện như sau:



Dữ liệu thứ cấp được NCS thu thập từ các nguồn trong nước và ngoài nước:

Dữ liệu trong nước được thu thập từ: (1) Báo cáo tổng kết, dữ liệu công bố theo quý, năm cũng như được đăng tải hàng ngày trên website của các Bộ ngành: Bộ Công thương, Tổng cục Thống kê, Tổng cục hải quan...; (2) Các bài báo, nghiên cứu trên các ấn phẩm Tạp chí nghiên cứu Đông Bắc Á, Tạp chí Thương mại...; (3)

Sách, tài liệu tham khảo liên quan đến luận án được tra cứu, thu thập tại thư viện Trường Đại học Thương mại, Thư viện quốc gia.

Dữ liệu nước ngoài được thu thập chủ yếu từ websites có độ tin cậy như Bản đồ TM thế giới (Trademap), Dữ liệu TM của Liên hợp quốc (UNCOMTRADE), Giải pháp TM hội nhập toàn cầu (WITS) của Ngân hàng thế giới, Tổ chức TM thế giới (WTO), Công thông tin của ASEAN... Các dữ liệu thu thập tại các websites này chủ yếu là các số liệu thống kê TM của các quốc gia Đông Á trong giai đoạn 2007-2017 cũng như các thông tin cập nhật về QHTM của các quốc gia Đông Á.

### **5.2.2. Phương pháp phân tích và xử lý dữ liệu**

Các dữ liệu sơ cấp và thứ cấp được thu thập sẽ được xử lý phục vụ mục tiêu nghiên cứu trong đề tài luận án.

Phương pháp phân tích dữ liệu được NCS sử dụng trong luận án gồm phân tích tổng hợp lý thuyết, phương pháp thống kê mô tả, thống kê so sánh... Các dữ liệu thu thập từ các nguồn sẽ được kiểm tra, đánh giá về sự phù hợp, độ chính xác, tính cập nhật sau đó được NCS lựa chọn để tính toán, phân tích và đưa vào những nội dung phân tích tương ứng trong luận án. Để tính toán chỉ số TMQT, phản ánh kết quả của QHTM trong chương 2, NCS sử dụng phần mềm Excel và tính toán trên website của WITS.

## **6. ĐÓNG GÓP MỚI CỦA LUẬN ÁN**

*Về lý luận:* Luận án đã hệ thống và phát triển một bước những cơ sở lý luận và thực tiễn về phát triển QHTM giữa các quốc gia. Bên cạnh làm rõ bản chất, hình thức và tiêu chí đánh giá phát triển QHTM giữa các quốc gia, luận án tập trung nghiên cứu nguyên tắc, yêu cầu và nguyên lý phát triển QHTM giữa các quốc gia. Trong đó, nguyên lý phát triển QHTM giữa các quốc gia tập trung vào hai nội dung chính là: Nhà nước tạo khuôn khổ cho việc thiết lập QHTM, Nhà nước sử dụng các công cụ/biện pháp để phát triển QHTM. Luận án cũng phân tích những nhân tố khu vực, quốc tế (toàn cầu hóa, xu hướng tự do hóa TM, sự phát triển của khoa học kỹ thuật và công nghệ, sự xuất hiện các vấn đề mới trong quan hệ quốc tế...) và nhân tố trong nước (chính sách hội nhập kinh tế quốc tế của quốc gia, các điều kiện để phát triển QHTM giữa các quốc gia như luật pháp và chính sách trong nước, kết cấu hạ tầng vật chất và hạ tầng xã hội, năng lực cạnh tranh, nguồn nhân lực...) ảnh hưởng đến phát triển QHTM giữa các quốc gia. Ngoài ra, luận án làm rõ cơ sở thực tiễn qua kinh nghiệm của một số quốc gia tiêu biểu được lựa chọn là Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và rút ra bài học với Việt Nam trong phát triển QHTM, đặc biệt với khu vực Đông Á.

*Về thực tiễn:* Trên cơ sở khái quát tiềm năng của Việt Nam trong phát triển

QHTM với các nước Đông Á và thực trạng phát triển QHTM khu vực Đông Á, luận án đi sâu phân tích thực trạng phát triển QHTM Việt Nam với các nước Đông Á giai đoạn 2007 đến nay. Các nội dung phân tích tập trung làm rõ thực trạng phát triển QHTM Việt Nam với Đông Á, chính sách Việt Nam đã áp dụng trong phát triển QHTM với Đông Á. Kết quả phát triển QHTM Việt Nam – Đông Á thể hiện ở việc thúc đẩy phát triển quan hệ với nhiều hình thức và cấp độ, xác lập khuôn khổ cho phát triển, tạo dựng các cơ chế hỗ trợ và thúc đẩy phát triển QHTM, gia tăng quy mô TM, phát triển đa dạng các quan hệ về kinh tế, giao lưu văn hóa, đầu tư... Ngoài ra, luận án cũng chỉ ra hạn chế trong việc tổ chức thực hiện chính sách, phối hợp giải quyết những bất đồng và hạn chế từ thực tiễn phát triển QHTM.

*Những đề xuất, kiến nghị:* Trên cơ sở những luận cứ, lý luận và thực tiễn nghiên cứu với Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản và ASEAN, luận án đề xuất các quan điểm, định hướng và giải pháp nhằm phát triển QHTM Việt Nam – Đông Á đến năm 2030. Trong đó, các giải pháp tập trung vào các nhóm vấn đề: xây dựng khuôn khổ hợp tác toàn diện và đi vào chiều sâu với Đông Á, đẩy mạnh đàm phán với các quốc gia trong khu vực Đông Á, tăng cường trao đổi thông tin hai chiều cấp chính phủ, phát triển nguồn nhân lực, giải quyết vấn đề nhập siêu, phối hợp thực hiện tốt công tác xúc tiến TM... Ngoài ra, để thực hiện giải pháp này, luận án cũng đề xuất một số giải pháp điều kiện như tiếp tục thực hiện đột phá trong đổi mới tư duy hội nhập, nâng cao nhận thức xã hội về hội nhập và phát triển QHTM trong bối cảnh mới, cải thiện môi trường kinh doanh, hoàn thiện pháp luật, tăng cường phân công, phân cấp trong quản lý...

## 7. KẾT CẤU LUẬN ÁN

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục từ viết tắt, danh mục bảng, hình, danh mục tài liệu tham khảo, phụ lục, luận án được kết cấu 3 chương

Chương 1. Một số cơ sở lý luận và kinh nghiệm thực tiễn về phát triển QHTM giữa các quốc gia

Chương 2. Phân tích và đánh giá thực trạng phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á

Chương 3. Quan điểm, định hướng và một số giải pháp phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030

## **Chương 1. MỘT SỐ CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN VỀ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA CÁC QUỐC GIA**

### **1.1. BẢN CHẤT, VAI TRÒ VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA CÁC QUỐC GIA**

#### **1.1.1. Bản chất, hình thức và đặc điểm của phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia**

##### **1.1.1.1. Bản chất của phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia**

###### *a. Thương mại quốc tế*

Về mặt lịch sử, TMQT ra đời sớm nhất trong các quan hệ kinh tế quốc tế và ngày nay nó vẫn giữ vị trí trung tâm trong các quan hệ kinh tế quốc tế. Tuy nhiên, hiện có nhiều cách hiểu khác nhau về TMQT. Đỗ Đức Bình & Nguyễn Thường Lạng (2008, tr.33) định nghĩa TMQT là “việc trao đổi hàng hóa và dịch vụ giữa các chủ thể kinh tế có quốc tịch khác nhau thông qua hoạt động mua bán, lấy tiền tệ làm môi giới”. Cách hiểu này nhấn mạnh đến yếu tố quốc tịch để chỉ ra sự khác biệt giữa hoạt động TM trong nước và quốc tế. Theo Công ước Viên (1980), dấu hiệu về “lãnh thổ” của các bên tham gia QHTM quốc tế chứ không phải dấu hiệu về quốc tịch hay các dấu hiệu khác, sẽ được dùng để xác định tính “quốc tế” của hoạt động TM của các chủ thể. Hoàng Đức Thân & Nguyễn Văn Tuấn (2018, tr.11) lại cho rằng TMQT là “quá trình trao đổi hàng hóa, dịch vụ giữa các nước thông qua buôn bán nhằm mục đích kinh tế và lợi nhuận”. Trong khái niệm này, bản chất của TMQT được tác giả chỉ ra là quá trình phân phối, sử dụng tài nguyên giữa các chủ thể của nền kinh tế, giữa các quốc gia qua trao đổi hàng hóa, dịch vụ, nguồn lực kinh tế nhằm thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng đa dạng của cư dân toàn cầu.

Cơ sở của TMQT xuất phát từ yêu cầu mang tính khách quan trong sự phát triển và quốc tế hóa lực lượng sản xuất mà nền tảng của nó là phân công lao động và trao đổi lợi thế so sánh giữa các quốc gia. Về nội dung, TMQT bao gồm nhiều hoạt động khác nhau. Đỗ Đức Bình & Nguyễn Thường Lạng (2008, tr.33), Hoàng Đức Thân & Nguyễn Văn Tuấn (2018, tr.18-19) đều thống nhất nội dung của TMQT gồm:

*Thứ nhất*, XNK hàng hóa hữu hình, với đối tượng trao đổi là máy móc thiết bị, lương thực thực phẩm, các loại hàng hóa tiêu dùng... Đây là nội dung chủ yếu, giữ vai trò quan trọng trong sự phát triển của mỗi quốc gia và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong TMQT.

*Thứ hai*, XNK hàng hóa vô hình, với đối tượng trao đổi là các dịch vụ, tài sản trí tuệ (phát minh, sáng chế...)... Hoạt động này có xu hướng gia tăng về quy mô và tỷ trọng trong TMQT cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật và áp dụng

những thành tựu khoa học kỹ thuật trong TM.

*Thứ ba*, gia công quốc tế. Đây là hình thức cần thiết trong điều kiện phát triển của phân công lao động quốc tế và do sự khác biệt về điều kiện tái sản xuất giữa các quốc gia.

*Thứ tư*, tái xuất và chuyển khẩu. Trong hoạt động tái xuất, người ta nhập khẩu tạm thời hàng hóa từ bên ngoài vào rồi sau đó XK sang một nước thứ ba. Trong hoạt động này có cả mua, bán nên mức rủi ro có thể lớn và lợi nhuận có thể cao. Ngược lại, chuyển khẩu chỉ là việc cung cấp các dịch vụ vận tải quá cảnh, lưu kho bãi, bảo quản hàng hóa...

*Thứ năm*, XK tại chỗ. Đây là việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho các ngoại giao đoàn, khách du lịch quốc tế...

Theo tiếp cận của WTO, nội dung của TMQT gồm: TMHH, Thương mại dịch vụ (TMDV), TM liên quan đến đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ. Luận án nghiên cứu TMQT theo tiếp cận nội dung này. Trong các nội dung trên, hai lĩnh vực được xem là quan trọng nhất trong TMQT là TMHH và TMDV. Theo Hà Văn Sự (2015, tr.56), “TMHH là lĩnh vực cụ thể của TM, là lĩnh vực trao đổi sản phẩm tồn tại tồn tại ở dạng vật thể” và là lĩnh vực sôi động nhất trong TMQT. TM trong lĩnh vực này thường diễn ra dưới dạng các quan hệ trao đổi, XNK. TMDV quốc tế là việc cung cấp dịch vụ giữa các pháp nhân, thể nhân trong và ngoài nước theo các phương thức khác nhau vì mục đích TM. TM trong lĩnh vực dịch vụ ngày càng thể hiện tầm quan trọng với các quốc gia bởi những lợi ích đem lại cho nền kinh tế và bản thân các chủ thể. Mỗi lĩnh vực TM nêu trên có đặc điểm riêng vì vậy đòi hỏi khung khổ pháp lý và nguyên tắc điều chỉnh riêng. WTO điều chỉnh 4 nội dung này trong các hiệp định: Hiệp định chung về thuế quan và TM (GATT), Hiệp định chung về TMDV (GATS), Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến TM của quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS), Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến TM (TRIMs).

#### *b. Quan hệ thương mại quốc tế*

Theo Từ điển Tiếng Việt của Viện ngôn ngữ (2003, tr.799), quan hệ là “sự gắn liền về mặt nào đó giữa hai hay nhiều sự vật khác nhau, khi sự vật này có biến đổi thì có thể tác động đến sự vật kia”. Trong môi trường toàn cầu với nhiều chủ thể tham gia hiện nay, sự tác động hay tương tác giữa các chủ thể tất yếu hình thành nên các quan hệ khác nhau. Các mối quan hệ giữa các chủ thể này có thể diễn ra trên nhiều lĩnh vực khác nhau của đời sống kinh tế, chính trị, xã hội. Theo EEA&Norway Grants (2016, tr.6), “Quan hệ song phương là quan hệ giữa hai quốc gia, thường đề cập đến các khía cạnh chính trị, kinh tế, lịch sử và văn hóa. Những yếu tố khác của quan hệ song phương bao gồm TM và đầu tư, trao đổi văn hóa cũng

như tri thức chung, nhận thức chung và sự hiểu biết về hai quốc gia và các mối quan hệ đang tồn tại giữa hai quốc gia. Quan hệ đa phương là quan hệ giữa nhiều quốc gia, nhằm giải quyết các vấn đề chung như hòa bình, hợp tác, đấu tranh để tồn tại và phát triển”. Các quốc gia có thể thiết lập mối quan hệ đa phương qua ký kết, thừa nhận các điều ước, công ước, hiệp định, diễn đàn... quốc tế.

Đỗ Đức Bình & Nguyễn Thường Lạng (2008, tr.33) cho rằng, trong tổng thể các mối quan hệ kinh tế quốc tế, QHTM quốc tế được xem là bộ phận quan trọng. QHTM được nhìn nhận đơn giản là trạng thái trao cho một đối tác TM đủ điều kiện để nhận mức thuế thấp và các ưu đãi khác để đổi lấy các lợi ích tương tự. Trịnh Thị Thanh Thủy (2007, tr.20) cho rằng “QHTM là toàn bộ các hoạt động trao đổi, hợp tác giữa các quốc gia, giữa các khối trong lĩnh vực TM dựa trên cơ sở các hiệp định TM, các cam kết, thỏa thuận song phương và đa phương”. Theo cách hiểu này, các hiệp định và các thỏa thuận là cơ sở hình thành các quan hệ trao đổi giữa các quốc gia. Tuy nhiên, bản thân QHTM trong TMQT là một khái niệm rộng, liên quan đến nhiều chủ thể khác nhau, với nhiều hình thức và các lĩnh vực khác nhau. Vì vậy, NCS cho rằng QHTM quốc tế là *tổng thể quan hệ giữa các chủ thể kinh tế diễn ra trong lĩnh vực TMQT, được tạo dựng trên các cấp độ khác nhau, với các hình thức liên kết, hợp tác khác nhau, đem lại lợi ích cho các chủ thể*. Từ cách hiểu này, có thể thấy:

*Thứ nhất*, về chủ thể của các QHTM quốc tế. Chủ thể của các quan hệ này là các quốc gia hoặc các tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân trong các quốc gia đó và các tổ chức kinh tế quốc tế.

- Với chủ thể là các quốc gia và các vùng lãnh thổ kinh tế độc lập, QHTM quốc tế giữa các chủ thể này phát sinh và được thực hiện qua các hiệp định và các thỏa thuận TM được ký kết.

- Với các tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân trong các quốc gia. Đây có thể là các doanh nghiệp, tập đoàn kinh tế trong nước.... Các chủ thể này tham gia vào QHTM quốc tế dựa trên các hiệp định, thỏa thuận của quốc gia đã thiết lập. Quan hệ của các chủ thể này thể hiện qua các hoạt động TM cụ thể. Đó là hoạt động XK, NK.

- Các tổ chức quốc tế hoặc các thiết chế quốc tế như WTO, các khu vực mậu dịch tự do, Hiệp hội ngành hàng quốc tế... cũng là các chủ thể của QHTM quốc tế song có địa vị pháp lý rộng hơn địa vị pháp lý của chủ thể quốc gia. Trong điều kiện hiện nay, các công ty đa quốc gia và xuyên quốc gia cũng được xem là các chủ thể có vai trò quan trọng trong việc định hình các QHTM quốc tế.

*Thứ hai*, về hình thức. Thông thường, có 2 hình thức QHTM phổ biến, đó là:

QHTM song phương và QHTM đa phương. Trong đó: QHTM song phương là QHTM giữa hai quốc gia hoặc giữa các chủ thể kinh tế của hai quốc gia. QHTM đa phương là QHTM với sự tham gia của nhiều hơn hai quốc gia. Các quan hệ này có thể là giữa một quốc gia với một nhóm nước hay khối liên kết. Trường hợp quốc gia là thành viên của một tổ chức hay một khối liên kết, QHTM có thể được nhìn nhận ở 3 khía cạnh: QHTM song phương của quốc gia đó với từng thành viên của khối liên kết, QHTM đa phương của quốc gia đó với cả khối liên kết, QHTM đa phương của quốc gia với tư cách thành viên của khối với các quốc gia khác ngoài khối hoặc với các liên kết khác.

*Thứ ba*, về lợi ích của các quan hệ. Trong QHTM quốc tế, lợi ích thu được từ các quan hệ này có thể là lợi ích trực tiếp về kinh tế, TM như thu nhập, việc làm, tăng trưởng kinh tế... nhưng cũng có thể là các lợi ích gián tiếp về chính trị, quốc phòng... Những lợi ích an ninh, chính trị, kinh tế sẽ là cơ sở cho các quan hệ lâu dài, bền vững. Đây vừa là mục tiêu nhưng đồng thời là động lực thúc đẩy giao lưu TMQT giữa các chủ thể.

*c. Phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia*

Theo Từ điển Tiếng Việt của Viện ngôn ngữ (2003, tr.769), phát triển là “biến đổi hoặc làm cho biến đổi từ ít đến nhiều, hẹp đến rộng, thấp đến cao, đơn giản đến phức tạp”. Trịnh Thị Thanh Thủy (2007, tr.20) cho rằng “Phát triển QHTM giữa các quốc gia gia chính là việc mở rộng và tăng cường các hoạt động hợp tác giữa các quốc gia trên tất cả các lĩnh vực cụ thể của TM”, từ TMHH, TMDV đến TM liên quan đến đầu tư và sở hữu trí tuệ. Tuy nhiên, phát triển không chỉ đơn thuần được nhìn nhận ở sự tăng lên về lượng mà còn thể hiện ở sự biến đổi về chất của sự vật hay hiện tượng. NCS cho rằng, xét về bản chất, phát triển QHTM giữa các quốc gia là *quá trình phản ánh những nỗ lực của các bên tham gia trong QHTM quốc tế nhằm tạo ra sự thay đổi mọi mặt của các QHTM vốn được thiết lập về quy mô, cơ cấu, nội dung, hình thức... hướng đến gia tăng hiệu quả và phát triển bền vững của mối quan hệ này*. Từ khái niệm này, có thể thấy:

*Thứ nhất*, phát triển QHTM giữa các quốc gia nhấn mạnh đến vai trò của nhà nước. Vì vậy, dù TMQT có sự tham gia của nhiều chủ thể khác nhau nhưng phát triển QHTM thì chủ thể là nhà nước. Chủ thể này sẽ thực hiện các biện pháp và ban hành chính sách nhằm thiết lập và thúc đẩy phát triển QHTM giữa các quốc gia trên cả hai góc độ song phương và đa phương.

Trong phát triển QHTM giữa các quốc gia, các tổ chức kinh tế có tư cách pháp nhân trong nước là bộ phận chủ yếu để cụ thể hóa và thực hiện các cam kết, thỏa thuận trong hợp tác TM. Cùng với bộ phận dân cư xã hội, các chủ thể này được



xem là bên thụ hưởng và là “giải pháp” để phát triển QHTM.

*Thứ hai*, phát triển QHTM phụ thuộc chính sách của quốc gia trong từng giai đoạn, phù hợp với trình độ phát triển, đặc điểm KT-XH, lợi thế so sánh của quốc gia trong TMQT và chủ yếu được thể hiện qua chính sách của nhà nước đối với vấn đề hội nhập. Các chính sách chủ yếu bao gồm: chính sách hội nhập, chính sách thương mại, chính sách phát triển nhân lực, chính sách phát triển hạ tầng...

*Thứ ba*, phát triển QHTM giữa các quốc gia, dù ở cấp độ nào cũng cần được thực hiện đồng thời ở cả chiều rộng và chiều sâu, quan tâm đến cả hình thức và nội dung của mối quan hệ đó. Phát triển QHTM theo chiều rộng được hiểu đơn giản là sự gia tăng các QHTM theo không gian và quy mô. Theo đó, QHTM phát triển được thể hiện qua sự mở rộng số lượng mối quan hệ, số lượng đối tác thiết lập QHTM. Phát triển QHTM theo chiều sâu là phát triển về mặt chất của các QHTM. Trong phát triển theo hướng này, QHTM sẽ được mở rộng ra ở các cấp độ, phạm vi, với tính chất, hình thức hợp tác đa dạng. Mặt chất trong phát triển các QHTM cũng được thể hiện qua trình độ phát triển của đối tác thiết lập QHTM, nội dung và mức độ hợp tác với đối tác phát triển đó. Tuy nhiên, suy cho cùng, phát triển các QHTM theo chiều sâu là sử dụng hiệu quả các nguồn lực và khai thác lợi thế trong nước để nâng tầm các quan hệ và đưa các quan hệ đi vào thực chất, đạt được mục tiêu về đối ngoại cũng như phục vụ cho mục tiêu phát triển đất nước.

*Thứ tư*, phát triển QHTM có thể được thực hiện trong cả hàng hóa, dịch vụ, đầu tư. *Trong TMDV*, phát triển QHTM tập trung vào mở cửa thị trường, gia tăng cơ hội tiếp cận thị trường cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trên nền tảng hai nguyên tắc Đối xử quốc gia (NT) và Đãi ngộ tối huệ quốc (MFN). Trong TMDV quốc tế, WTO chia lĩnh vực dịch vụ thành 12 ngành với 155 phân ngành. Vì vậy, các quốc gia khi phát triển QHTM trong lĩnh vực dịch vụ sẽ đàm phán để mở cửa theo các ngành và phân ngành này. Cách tiếp cận “Chọn-Bỏ” mở cửa thị trường dịch vụ là cách tiếp cận trong các FTA hiện nay, tức là mở hết ngoại trừ một số bảo lưu liên quan đến an ninh, cán cân thanh toán... *Trong TMHH*, phát triển QHTM sẽ tập trung vào phát triển hoạt động XNK. Các vấn đề về cắt giảm/xóa bỏ thuế quan, dỡ bỏ các hàng rào phi thuế quan sẽ là vấn đề được quan tâm đầu tiên. Các vấn đề khác liên quan đến TMHH được chú trọng bao gồm hợp tác trong hải quan, tạo thuận lợi hóa TM, quy tắc xuất xứ, phòng vệ TM, rào cản kỹ thuật trong TM, vệ sinh dịch tễ. Chính phủ các quốc gia cũng ban hành các chương trình hay xúc tiến ký các thỏa thuận cụ thể để hỗ trợ chứng nhận hay công nhận chứng nhận tiêu chuẩn và sự phù hợp. *Trong phát triển quan hệ hợp tác đầu tư*: nhà nước sẽ ký kết các hiệp định bảo hộ đầu tư, thực thi các cam kết mở cửa đầu tư cũng như cơ

chế giải quyết tranh chấp nhà nước – nhà đầu tư và sử dụng các biện pháp để tạo điều kiện cho nhà đầu tư nước ngoài. Một số biện pháp như xóa bỏ rào cản đầu tư, hoàn thiện pháp luật về đầu tư, thực hiện chính sách khuyến khích đầu tư như đất đai, khoa học công nghệ, lao động, cơ sở hạ tầng, thuế, tiếp cận tín dụng... cũng sẽ được nhà nước thực hiện.

*Thứ năm*, để phát triển bền vững các QHTM, các quốc gia cần có định hướng xuyên suốt, nỗ lực trong việc tạo ra khung khổ cho hợp tác phát triển cũng như ý chí và sự thống nhất thực hiện của các chủ thể TM trong từng quốc gia. Và như đã nêu ở trên, lợi ích về mọi mặt chính trị, an ninh, kinh tế... đem lại cho các quốc gia chính là cơ sở cho các QHTM được lâu dài, bền vững.

#### ***1.1.1.2. Hình thức của phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia***

QHTM giữa các quốc gia có thể được phát triển theo nhiều hình thức.

- *Theo tính chất của quan hệ*: Theo Hoàng Xuân Hòa (2002, tr.18-20) và Trịnh Thị Thanh Thủy (2007, tr.37-38), phát triển QHTM đã và đang phát triển theo hai hình thức chủ yếu là phát triển QHTM song phương và đa phương.

*Thứ nhất*, phát triển QHTM song phương. QHTM song phương diễn ra giữa hai quốc gia, thường có mối quan hệ gần gũi về địa lý, có trình độ phát triển tương đồng về kinh tế, chính trị hoặc có những điểm có thể bổ sung nhau trong phát triển kinh tế TM trên cơ sở những nguyên tắc chung của TMQT. Đây có thể được xem là bước khởi đầu cho sự tham gia của quốc gia vào các QHTM ở phạm vi rộng hơn - khu vực hoặc toàn cầu. QHTM song phương được phát triển dựa trên việc ký kết các thỏa thuận, hiệp định song phương về trao đổi hàng hóa, thanh toán, vận chuyển, thuế quan... trong khuôn khổ giữa hai quốc gia với nhau. Các nội dung TM thường thấy là cắt giảm thuế quan hoặc thực thi các thỏa thuận có tính chất ưu đãi cho QHTM giữa hai bên phát triển.

*Thứ hai*, phát triển QHTM đa phương. QHTM đa phương cũng dựa trên việc ký kết các hiệp ước, thỏa thuận, cam kết, hiệp định TM đa phương. Tuy nhiên, QHTM ở đây có sự khác biệt ở số lượng các bên tham gia, sự đa dạng của các hình thức hợp tác.

- *Theo cấp độ hợp tác*, hình thức phát triển QHTM giữa các quốc gia gồm:

*Thứ nhất*, đàm phán và gia nhập vào các tổ chức, định chế kinh tế - tài chính và TM toàn cầu. WTO, Ngân hàng thế giới (Worldbank), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) là các ví dụ.

*Thứ hai*, hợp tác trong các hội nghị khu vực, liên khu vực, hợp tác tiểu khu vực/tiểu vùng.

*Thứ ba*, hợp tác trong các diễn đàn khu vực như Diễn đàn kinh tế Á – Âu

(ASEM), Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương (APEC). Mặc dù với các diễn đàn, tính liên kết và ràng buộc lỏng lẻo hơn các hình thức hợp tác khác tuy nhiên, rất nhiều diễn đàn hiện nay đều lồng ghép các nội dung hợp tác và phát triển TM trong đối thoại.

*Thứ tư*, tham gia các liên kết kinh tế khu vực. Theo Béla Balassa (1961, tr.174), có 5 hình thức/cấp độ hội nhập. Đây được xem là khung khổ cho các quan hệ hợp tác kinh tế, TM khu vực nói chung. Cụ thể:

+ Khu vực mậu dịch tự do: Hình thức liên kết phổ biến và đơn giản nhất, theo đó các bên tham gia thỏa thuận cắt giảm hay xoá bỏ hầu hết hàng rào TM cho nhau; tuy nhiên, các thành viên vẫn duy trì chính sách thuế quan riêng với các nước ngoài khu vực.

+ Liên minh Thuế quan: là bước phát triển cao hơn của khu vực mậu dịch tự do trên con đường hội nhập toàn diện về kinh tế và chính trị. Các bên tham gia liên minh không chỉ thỏa thuận xoá bỏ thuế và những hạn chế TM giữa các quốc gia thành viên mà còn áp dụng một chính sách TM chung với bên ngoài.

+ Thị trường chung: Giống như liên minh thuế quan, về mặt lý thuyết, trong thị trường chung, sẽ không có rào cản TM giữa các thành viên và các thành viên áp dụng một chính sách ngoại thương chung. Tuy nhiên, điểm khác biệt ở chỗ, các yếu tố sản xuất như lao động, vốn có thể tự do di chuyển bởi không có hạn chế về di cư, nhập cư, hoặc dòng chảy của vốn qua biên giới giữa các quốc gia thành viên. Việc thiết lập thị trường chung đòi hỏi một mức độ hợp tác và hài hòa nhất định về các chính sách việc làm, chính sách tài chính, tiền tệ.

+ Liên minh kinh tế: là mô hình hội nhập cao hơn thị trường chung, bao hàm sự tự do di chuyển các dòng sản phẩm và yếu tố sản xuất giữa các thành viên, áp dụng chính sách TM chung với bên ngoài; ngoài ra các thành viên trong liên minh có thể hướng đến sử dụng một đồng tiền chung, hài hòa hóa các mức thuế suất của các thành viên, áp dụng chính sách tài khóa và tiền tệ chung.

+ Hợp nhất kinh tế toàn diện: là giai đoạn cuối của quá trình hội nhập, bao hàm sự thống nhất các chính sách tài khóa, tiền tệ, chính sách xã hội... và yêu cầu thiết lập một cơ quan quyền lực siêu quốc gia đưa ra quyết định cho các thành viên.

*Thứ năm*, hợp tác trong khuôn khổ các thỏa thuận hoặc các hiệp định song phương hoặc khu vực. Cụ thể:

+ Thỏa thuận TM tự do từng phần: Các bên tham gia chỉ thực hiện cắt giảm, loại bỏ thuế quan và các hạn chế định lượng trong một lĩnh vực cụ thể.

+ Thỏa thuận TM ưu đãi: Các bên tham gia thực hiện cắt giảm thuế quan và các biện pháp phi thuế ở mức độ nhất định nhằm thúc đẩy TM. Hình thức này thể

hiện sự hội nhập ở mức độ thấp hơn khu vực mậu dịch tự do.

+ Thỏa thuận TM khu vực (RTA): Đây được xem là hành động của Chính phủ để tự do hóa hoặc thuận lợi hóa TM trên cơ sở khu vực. Nội dung chính của các RTA là tự do hóa TM, dành ưu đãi cho hàng hóa nhập khẩu trong khu vực nhiều hơn so với bên ngoài. Các hình thức chủ yếu của RTA gồm thỏa thuận TM từng phần, khu vực mậu dịch tự do, Liên minh thuế quan. Khái niệm khu vực TM tự do truyền thống được hiểu là nhiều nước trong cùng khu vực tập hợp nhau xây dựng một khu vực thông thương không bị hạn chế bởi thuế quan và các rào cản TM nay đã thay đổi khi khái niệm khu vực “mở” được sử dụng rộng rãi.

+ Hiệp định TM song phương: Hiệp định trao đổi hàng hóa và dịch vụ giữa hai quốc gia nhằm thúc đẩy TM và đầu tư. Hai bên sẽ thực hiện cắt giảm hoặc loại bỏ thuế, hạn ngạch nhập khẩu, hạn chế xuất khẩu và các hàng rào TM khác để khuyến khích TM và đầu tư.

+ Hiệp định TM tự do (FTA): Đây là thỏa thuận giữa hai hay nhiều quốc gia, vùng lãnh thổ nhằm tự do hóa TM với một hay một số nhóm hàng nào đó thông qua cắt giảm thuế, áp dụng các quy định tạo thuận lợi cho trao đổi hàng hóa, dịch vụ và đầu tư giữa các thành viên. Có 3 thể hệ FTA đã phát triển: FTA thể hệ thứ nhất chỉ tập trung vào tự do hóa trong TMHH (giảm thuế, dỡ bỏ hàng rào phi thuế); FTA thể hệ thứ hai mở rộng phạm vi sang các lĩnh vực dịch vụ nhất định (xóa bỏ các điều kiện tiếp cận thị trường trong các lĩnh vực dịch vụ liên quan); FTA thể hệ thứ ba tiếp tục mở rộng phạm vi tự do hóa trong TMDV, đầu tư. Ngày nay, trong các FTA thể hệ mới, nội dung cam kết không chỉ đề cập đến lĩnh vực TM mà còn bao gồm cả những vấn đề phi TM (lao động, môi trường, cạnh tranh...), với mức độ cam kết sâu hơn và phạm vi cam kết rộng hơn.

Các FTA này cũng rất đa dạng. Xét theo số lượng đối tác tham gia ký kết, có 2 loại FTA là FTA song phương và FTA đa phương. Trong các FTA đa phương, các FTA có thể được ký giữa 1 nước với 1 liên kết khu vực hoặc giữa các liên kết khu vực với nhau. Xét theo lĩnh vực cam kết, FTA gồm FTA tự do hạn chế hoặc theo diện hẹp, mà thông thường sẽ chỉ điều chỉnh về QHTM hàng hóa và các FTA toàn diện. Với các FTA toàn diện, nội dung hợp tác sẽ là các cam kết mở cửa thị trường toàn diện, bao trùm các vấn đề TM và phi TM.

- *Theo mức độ phối hợp và hợp tác chính sách*, Vũ Xuân Trường và cộng sự (2004, tr.8-9) cho rằng phát triển QHTM gồm 4 hình thức cơ bản là trao đổi thông tin, đối thoại và tham vấn, phối hợp chính sách, thống nhất chính sách. Cụ thể:

*Thứ nhất*, trao đổi thông tin. Trong hình thức này, các quốc gia thông báo cho nhau về mục đích và biện pháp chính sách họ theo đuổi. Các thông tin này được

các bên đối tác sử dụng để điều chỉnh chính sách của mình cho phù hợp.

*Thứ hai*, đối thoại và tham vấn. Hình thức hợp tác này yêu cầu các bên đối tác không chỉ thông báo mà còn phải tham vấn ý kiến và khuyến nghị của đối tác về những chính sách mà họ dự định thi hành.

*Thứ ba*, phối hợp chính sách. Phối hợp là làm thích ứng các luật lệ, quy định nhằm đảm bảo luật lệ, quy định của các bên phù hợp nhau. Sự phối hợp chính sách có thể gồm việc làm hài hòa hay hạn chế sự đa dạng của luật lệ và quy định hành chính quốc gia nhưng cũng có thể dẫn đến việc hội tụ của các mục tiêu cụ thể.

*Thứ tư*, thống nhất chính sách. Trong hình thức hợp tác này, các quốc gia sẽ sử dụng cùng một công cụ chung của cả khối hoặc mỗi quốc gia đều sử dụng công cụ giống nhau.

### **1.1.1.3. Đặc điểm của phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia**

Là một trong những quan hệ mang tính đặc thù trong các quan hệ quốc tế, phát triển QHTM giữa các quốc gia cũng có những đặc điểm riêng:

*Thứ nhất*, phát triển QHTM giữa các quốc gia có thể được xem là sự cụ thể hóa các quan điểm, đường lối đối ngoại của quốc gia. Những quan điểm này sẽ định ra đường hướng và nội dung cụ thể trong việc lựa chọn đối tác, hình thức, nội dung, cấp độ... của các QHTM.

*Thứ hai*, phát triển QHTM là bước đi cụ thể của chính phủ các quốc gia tham gia vào tiến trình hội nhập kinh tế, TM khu vực và quốc tế, tạo ra tiền đề để thúc đẩy các mối quan hệ hợp tác trên các lĩnh vực khác. Quá trình phát triển QHTM không chỉ đơn thuần diễn ra trong TM mà thường được gắn kết với các mối quan hệ khác nhau, trên nhiều lĩnh vực khác nhau và giải quyết mâu thuẫn lợi ích của nhiều chủ thể khác nhau.

*Thứ ba*, phát triển QHTM được xem là sự tự nguyện, chủ động của các quốc gia khi tham gia vào cuộc chơi TM. Tuy nhiên, khi tham gia vào cuộc chơi này, các quốc gia buộc phải tuân thủ luật lệ chung và các quy tắc đã được thiết lập. Cơ sở pháp lý cho sự phát triển quan hệ này nằm ở luật lệ hay những nguyên tắc cơ bản của WTO, cam kết trong các thỏa thuận hay hiệp định song phương các bên đã ký, các thỏa thuận hội nhập khu vực.

*Thứ tư*, trong những năm trở lại đây, QHTM giữa các quốc gia trên thế giới được phát triển với tốc độ nhanh, quy mô ngày càng lớn, phạm vi ngày càng rộng. Vì vậy, phát triển QHTM giữa các quốc gia cũng có sự đa dạng về hình thức, nội dung và diễn ra ở các cấp độ khác nhau. Nội dung của mối quan hệ này có thể được xem xét ở từng lĩnh vực như TMHH, TMDV, đầu tư, sở hữu trí tuệ, giải quyết tranh chấp TM... hoặc trên tất cả các lĩnh vực vừa nêu, tùy theo mục tiêu từng giai đoạn

phát triển của quốc gia. Chủ thể trong các mối quan hệ này có thể là các quốc gia, tổ chức liên kết nhưng cũng có thể là các doanh nghiệp, thương nhân của quốc gia đó – bộ phận hiện thực hóa các cam kết trong thực tiễn.

*Thứ năm*, phát triển QHTM giữa các quốc gia được tiến hành trên cơ sở các QHTM đã được xác lập, từ lợi ích và nhu cầu của bản thân quốc gia đó. Thông thường, các quốc gia có sự gần gũi về địa lý, trong cùng khu vực, cùng các giá trị văn hóa... sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển các mối QHTM. Mặc dù các quốc gia khi thiết lập các quan hệ quốc tế hướng đến các lợi ích khác nhau song lợi ích về kinh tế và TM trong phát triển các quan hệ này có thể được xem là lợi ích trực tiếp. Tuy nhiên, lợi ích cốt lõi hay đôi khi được gọi là lợi ích tối cao chính là nhằm hướng đến sự ổn định và bền vững phát triển KT-XH của quốc gia.

#### ***1.1.1.4. Tiêu chí đánh giá sự phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia***

Trong đánh giá phát triển QHTM giữa các quốc gia, chúng ta có thể sử dụng nhiều tiêu chí đánh giá khác nhau và đứng trên các góc độ khác nhau để xác định chỉ tiêu đánh giá. Hoàng Xuân Hòa (2002, tr.23-25) chia thành các tiêu chí và chỉ tiêu định tính, định lượng, Trần Quang Huy (2015, tr.32-34) chia thành các tiêu chí đánh giá QHTM ở phạm vi thể chế và thực thể. Kế thừa các kết quả nghiên cứu này, NCS phát triển và xác định các tiêu chí đánh giá phát triển QHTM giữa các quốc gia theo chiều rộng và chiều sâu.

*Thứ nhất*, tiêu chí đánh giá phát triển QHTM theo chiều rộng. Theo tiêu chí này, phát triển QHTM được đánh giá ở sự phát triển về số lượng các mối quan hệ:

- + Số lượng đối tác thiết lập QHTM
- + Số lượng cam kết, hiệp định quốc gia đã ký kết.
- + Số lượng cơ chế theo dõi, hỗ trợ phát triển QHTM.

*Thứ hai*, tiêu chí đánh giá phát triển QHTM theo chiều sâu. Theo tiêu chí này, phát triển QHTM được đánh giá ở việc nâng cao chất lượng các mối quan hệ:

+ Cơ cấu đối tác thiết lập QHTM: từ các đối tác có cùng trình độ phát triển đến các đối tác có trình độ phát triển cao hơn, các đối tác có mức độ bổ sung trong QHTM quốc tế.

+ Cơ cấu loại hình, hình thức và tính chất hợp tác: từ sự hợp tác mang tính trao đổi thông tin sang đối thoại, phối hợp chính sách; từ hình thức hợp tác trong các diễn đàn song và đa phương sang hợp tác trong các tổ chức, định chế kinh tế, TM và các liên kết khu vực. Trong quan hệ quốc tế, quan hệ giữa các quốc gia có thể được nâng lên ở các mức độ và hình thức khác nhau. QHTM giữa các quốc gia có thể được phát triển từ các quan hệ đơn thuần về TM lên quan hệ gần gũi, quan hệ toàn diện, quan hệ đối tác, quan hệ chiến lược, quan hệ đối tác chiến lược và đối tác

toàn diện. Sự phát triển các quan hệ này còn được thể hiện trong mối quan hệ đa dạng, lồng ghép với tất cả các vấn đề kinh tế, TM, VH-XH, chính trị, an ninh...

+ Nội dung cam kết, hợp tác cũng như mức độ cam kết (nông, sâu) trong các thỏa thuận, hiệp định đã ký: Nội dung hợp tác được mở rộng trên tất cả các lĩnh vực từ TMHH đến TMDV, đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ... Trong TMHH, nội dung hợp tác không chỉ là vấn đề cắt giảm thuế, giảm hàng rào phi thuế mà còn thể hiện là dỡ bỏ thuế, hàng rào phi thuế, và mở rộng sang các nội dung phi TM như môi trường, cạnh tranh, lao động... Trong TMDV là sự mở rộng cơ hội tiếp cận thị trường cho các nhà cung ứng nước ngoài. Trong đầu tư là những ưu đãi về đầu tư. Mức độ ưu đãi trong các QHTM được thể hiện ở ưu đãi thông thường, ưu đãi MFN hay ưu đãi song phương, khu vực.

+ Sự ảnh hưởng của phát triển QHTM đến phát triển KH-XH đất nước, đến thu hút FDI và viện trợ...

*Để đánh giá sự phát triển QHTM giữa các quốc gia, NCS dựa vào các tiêu chí đã nêu trên. Tuy nhiên, để thấy được QHTM, đầu tư phát triển đến đâu, có thể đánh giá kết quả này thông qua một số chỉ tiêu cơ bản sau:*

+ Về quan hệ đầu tư: số lượng các dự án đầu tư, quy mô và giá trị dòng vốn đầu tư chảy vào trong nước, các yếu tố khác như dịch chuyển luồng lao động có kỹ năng và tay nghề, chuyển giao công nghệ...

+ Về quan hệ TMDV: kim ngạch XNK dịch vụ, tốc độ tăng trưởng về giá trị XNK dịch vụ, cơ cấu và tỷ trọng của từng loại hình dịch vụ và theo từng thị trường...

+ Về quan hệ TMHH: kim ngạch XNK hàng hóa, CCTM, tốc độ tăng trưởng kim ngạch XNK, cơ cấu thị trường XNK, cơ cấu mặt hàng XNK...

Ngoài ra, để đánh giá kết quả phát triển QHTM hàng hóa, luận án sử dụng một số chỉ số cơ bản như: chỉ số mức độ tập trung TM, chỉ số lợi thế so sánh hiển thị, chỉ số chuyên môn hóa XK, chỉ số bổ sung TM, chỉ số định hướng khu vực. Các chỉ số này cho thấy sự thay đổi trong cấu trúc hàng hóa trao đổi trong TM, phản ánh khả năng cạnh tranh của một khu vực kinh tế hoặc các hoạt động TM của một quốc gia thông qua mô tả và đánh giá thực trạng luồng TM hai chiều cũng như dạng thức trao đổi TM giữa các quốc gia. Các chỉ số này cũng giúp xác định vị thế thương lượng và hình thành các chiến lược cho phát triển QHTM giữa các quốc gia. Cụ thể:

*Chỉ số mức độ tập trung TM (Trade Intensity Index – TII)*

$$TII_{ij} = (x_{ij}/X_{iw}) / (x_{jw}/X_{ww})$$

Trong đó:  $x_{ij}$  là tổng KN XK của nước i sang nước j;

$X_{jw}$  là tổng KN NK của nước j;

$X_{iw}$  là tổng KN XK của nước i;

$X_{ww}$  là tổng XK toàn thế giới

Chỉ số TII được dùng để đo lường mức độ tập trung của luồng TM đối với 1 thị trường nào đó. Chỉ số  $TII_{ij}$  cho biết liệu nước XK i có XK nhiều sang nước NK j hơn mức trung bình của thế giới sang nước j hay không. Chỉ số  $TII > 1$  biểu thị XK của nước i sang nước j lớn hơn mức XK trung bình của thế giới sang nước j và ngược lại.

*Chỉ số lợi thế so sánh hiển thị (Revealed Comparative Advantage – RCA)*

$$RCA = \left( \frac{E_{xA}}{E_A} \right) : \left( \frac{E_{xw}}{E_w} \right)$$

Trong đó:  $E_{xA}$  tổng KN XK sản phẩm x của quốc gia A

$E_A$  là tổng KN XK của quốc gia A

$E_{xw}$  là tổng KN XK sản phẩm x của toàn thế giới

$E_w$  là tổng KN XK của toàn thế giới

Chỉ số này cho phép đo lường lợi thế so sánh khi chỉ ra khả năng cạnh tranh XK của một quốc gia về một sản phẩm nhất định trong mối tương quan với mức XK toàn thế giới của sản phẩm đó. Nếu  $RCA \leq 1$  thì sản phẩm đó không có lợi thế so sánh. Lợi thế so sánh biến thiên từ 1 và tăng dần khi đạt đến 2,5. Khi mức  $RCA \geq 2,5$  thì sản phẩm có lợi thế so sánh rất cao. Tuy nhiên, chỉ số RCA chỉ đưa ra kết luận về lợi thế cạnh tranh so với quốc tế mà không tính đến tương quan giữa các nước có cùng lợi thế cạnh tranh. Vì vậy, để cạnh tranh với các quốc gia khác có cùng lợi thế, cần chú ý đến các yếu tố: dịch vụ TM, chất lượng sản phẩm, giá cả..., đặc biệt là chính sách của nhà nước phát huy lợi thế.

*Chỉ số chuyên môn hóa XK (Export Specialization Index – ESI)*

$$ESI_{ijk} = \frac{X_{ijk}/X_{ijt}}{M_{jk}/M_{jt}}$$

Trong đó:  $X_{ijk}$  là XK sản phẩm k của quốc gia i sang quốc gia j

$X_{ijt}$  là tổng XK của quốc gia i sang quốc gia j

$M_{jk}$  là NK sản phẩm k của quốc gia j

$M_{jt}$  là tổng NK của quốc gia j

Giống như chỉ số RCA nhưng chỉ số ESI tham chiếu đến một thị trường cụ thể và cho biết thị trường của nước đối tác trong TMQT đang được xem xét liệu có phải là thị trường tiềm năng cho hàng hóa nghiên cứu hay không. Khi cơ cấu chuyên môn hóa XK một mặt hàng/nhóm hàng của hai đối tác tương tự nhau, hai đối tác đó sẽ cạnh tranh trong TMQT. Ngược lại, hai đối tác đó sẽ có tính bổ sung



TM. Chỉ số ESI thường được sử dụng để đánh giá tiềm năng thu được khi FTA được ký kết giữa hai đối tác.

ESI thể hiện tỷ trọng XK của một nước có tiềm năng để đáp ứng nhu cầu NK của một nước khác trong một mặt hàng hay không. Chỉ số ESI > 1 thể hiện cơ hội chuyên môn hóa mặt hàng/nhóm hàng để XK sang nước khác. Ngược lại, ESI < 1 thể hiện quốc gia không có lợi thế so sánh ở thị trường nước đối tác với mặt hàng/nhóm hàng nghiên cứu.

*Chỉ số định hướng khu vực (Regional Orientation Index – ROI)*

$$ROI_k = \frac{\left(\frac{x_{kij}}{X_{ij}}\right)}{\left(\frac{x_{kiw}}{X_{iw}}\right)}$$

Trong đó:  $x_{kij}$  và  $x_{kiw}$  là KN XK sản phẩm k của nước i đến j và đến thế giới;

$X_{ij}$  và  $X_{iw}$  là KN XK của nước i đến nước j và đến thế giới.

Nếu  $0 < ROI < 1$ : XK nội vùng thấp hơn XK ngoại vùng.

Nếu  $ROI = 1$ : XK nội vùng bằng XK ngoại vùng.

Nếu  $ROI > 1$ : XK nội vùng cao hơn XK ngoại vùng.

*Chỉ số bổ sung TM (Trade Complementarity Index – TCI)*

Chỉ số TCI được sử dụng để đo lường mức độ XK của một quốc gia có phù hợp với mức độ NK của quốc gia kia không. TCI nằm trong khoảng từ 0 đến 100. Sự biến động theo thời gian của chỉ số TCI cho chúng ta hiểu được liệu rằng dữ liệu TM của hai quốc gia càng trở lên/ hay ngày càng ít tương thích. Nếu cấu trúc XNK của hai quốc gia càng giống nhau thì giá trị của TCI càng gần 100. Nếu giá trị TCI bằng 0 tức là không có sự bổ sung trong luồng TM giữa hai quốc gia. Sẽ có 2 chỉ số cho mỗi cặp quốc gia xem xét, nước XK trong trường hợp này và NK trong trường hợp kia và nhiều khi hai chỉ số này hoàn toàn khác biệt.

$$TCI_{ij} = 100 - \frac{\sum_{j=1}^n |M_{ij} - X_{jk}|}{2}$$

Trong đó:  $M_{ij}$  là tỷ trọng hàng hóa j trong tổng NK của quốc gia i;

$X_{jk}$  là tỷ trọng XK hàng hóa j trong tổng XK của quốc gia k

### **1.1.2. Sự cần thiết và vai trò của việc phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia**

Phát triển QHTM giữa các quốc gia là cần thiết. Sự cần thiết này xuất phát từ nhu cầu và những lợi ích của việc phát triển các QHTM với thỏa mãn, đáp ứng các nhu cầu trong nước và thực tiễn phát triển của đất nước.

*Thứ nhất*, tồn tại sự khác biệt giữa các quốc gia về tài nguyên thiên nhiên.

Mỗi quốc gia được thiên nhiên ưu đãi về tài nguyên thiên nhiên và các điều kiện tự nhiên khác nhau và đây được xem là lý do cơ bản đầu tiên để tiến hành các quan hệ trao đổi trong TMQT. Thực tế, có những quốc gia nhỏ về diện tích nhưng lại sản xuất ra một lượng sản phẩm khá lớn hoặc có khả năng chi phối nhất định đến nguồn cung một số nguyên& nhiên liệu đầu vào quan trọng cho quá trình sản xuất. Khai thác các lợi thế về tài nguyên này là hướng phát triển QHTM chủ yếu vốn dĩ được các nước đang phát triển sử dụng.

*Thứ hai*, tồn tại sự khác biệt về nguồn nhân lực và trình độ sử dụng nguồn nhân lực giữa các quốc gia. Có những quốc gia được coi là dồi dào về nguồn lực cho phát triển (tài nguyên, vốn, nhân lực...) nhưng có những quốc gia khác lại khan hiếm về các yếu tố này. Tuy nhiên, cho dù quốc gia có giàu có và phát triển đến trình độ nào đi chăng nữa thì cũng không thể và không đủ khả năng tự sản xuất ra tất cả sản phẩm phục vụ cho nhu cầu hay mong muốn của các chủ thể tiêu dùng trong nước. Thậm chí, ngay cả khi quốc gia đó cố gắng tự sản xuất và huy động mọi nguồn lực cho sản xuất thì có thể cũng sẽ không đạt hiệu quả cao bởi tồn tại sự khác biệt về giá cả hàng hóa và chi phí sản xuất giữa các quốc gia.

Phát triển QHTM dựa trên cơ sở phân công lao động giữa các quốc gia cho phép mỗi quốc gia có thể tận dụng và phát huy tối đa lợi thế của mình. Điều này dẫn đến kết cục là các lực lượng sản xuất của thế giới sẽ được sử dụng và khai thác một cách có hiệu quả hơn.

*Thứ ba*, sự phát triển của khoa học kỹ thuật và công nghệ. Với những tiến bộ của khoa học và công nghệ, chuyên môn hóa sản xuất ngày càng sâu sắc, QHTM không chỉ diễn ra trong phạm vi quốc gia mà sẽ được mở rộng, và thậm chí quan hệ này không còn bị giới hạn về mặt địa lý.

*Thứ tư*, trình độ phát triển kinh tế của các quốc gia. Sự phát triển kinh tế của các quốc gia đặt ra những nhu cầu trong mở rộng và phát triển các quan hệ để đáp ứng nhu cầu phát triển. Trong bối cảnh hợp tác hiện tại, các quốc gia ngày càng trở nên phụ thuộc lẫn nhau thông qua hoạt động TMQT.

Với các lý do nêu trên, có thể thấy việc phát triển các QHTM cũng có vai trò rất quan trọng với sự phát triển của quốc gia. Những vai trò này được nhìn nhận trên nhiều phương diện.

#### *Về phương diện chính trị, ngoại giao*

Phát triển QHTM giữa các quốc gia góp phần thúc đẩy và mở rộng các quan hệ ngoại giao cũng như các quan hệ đối ngoại khác. Thực tế, hoạt động TM và các QHTM thường được thiết lập trước. Cùng với các luồng di chuyển lao động, hàng hóa, dịch vụ giữa các quốc gia, khu vực, TM sẽ tác động và thúc đẩy các quan hệ ở

các lĩnh vực khác.

Phát triển QHTM giúp nâng cao vị thế của quốc gia trên trường quốc tế. Trong điều kiện hiện nay, không một quốc gia nào phát triển mà chỉ dựa trên tiềm lực trong nước và không có quan hệ với bên ngoài. Để tránh bị “gạt ra lề”, bị thua thiệt, các quốc gia thường chủ động tham gia vào cuộc chơi TM toàn cầu, chủ động trong lựa chọn đối tác. Qua phát triển QHTM, quốc gia có cơ hội tham gia vào bàn đàm phán, vạch ra luật chơi, phân chia thị trường thế giới. Những gì đạt được qua quá trình hội nhập và phát triển QHTM này sẽ xóa đi mặc cảm của “các nước nhỏ”, nâng cao uy tín và khẳng định vị thế của quốc gia trong các quan hệ quốc tế.

Từ lợi ích thu được trong phát triển QHTM, kinh tế và TM trong nước phát triển, an ninh quốc phòng của quốc gia cũng được củng cố.

#### *Về phương diện KT-XH*

Phát triển QHTM giữa các quốc gia giúp các quốc gia từng bước tham gia vào phân công lao động và hợp tác quốc tế. Từ đó, quốc gia có điều kiện thuận lợi để khai thác và tận dụng được lợi thế cho sự phát triển và đạt mục tiêu.

Sự phát triển của TMQT sẽ thúc đẩy mở rộng quy mô khai thác và sử dụng không chỉ với nguồn lực quốc gia mà còn cả nguồn lực bên ngoài theo hướng hiệu quả, từ đó nâng cao năng lực sản xuất, phát triển sản xuất theo quy mô lớn, đưa đến tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định.

Phát triển QHTM cũng đồng nghĩa với việc chấp nhận tham gia vào cuộc chơi cạnh tranh toàn cầu. Hoạt động trong môi trường cạnh tranh buộc các chủ thể TM của quốc gia không ngừng đổi mới công nghệ, áp dụng tiến bộ khoa học, tiết kiệm chi phí, sử dụng hiệu quả các nguồn lực... qua đó tạo động lực cho tăng trưởng và phát triển kinh tế bền vững.

Cùng với việc phân bổ nguồn lực khi tham gia vào phân công lao động quốc tế, cơ cấu kinh tế trong nước cũng có sự chuyển dịch theo hướng tối ưu trên cơ sở khai thác lợi thế quốc gia. Các ngành sản xuất sẽ có sự chuyển dịch theo xu hướng chung, từ nông nghiệp sang công nghiệp và dịch vụ. Sự chuyển dịch này và sự mở rộng quy mô của sản xuất cũng làm xuất hiện nhiều ngành nghề mới và đưa đến tác động lan tỏa đến mọi ngành nghề, hoạt động sản xuất trong nền kinh tế. Kết quả tích cực mà quốc gia nhận được là có được cơ cấu ngành nghề tối ưu, phát triển và mở rộng các ngành mũi nhọn, những ngành có lợi thế, hình thành và cơ cấu lại các vùng sản xuất chuyên môn hóa.

Phát triển QHTM giữa các quốc gia góp phần thỏa mãn tốt hơn nhu cầu tiêu dùng trong nước, cả tiêu dùng cho sản xuất và đời sống. Qua TMQT, các quốc gia có thể tiêu dùng nhiều hơn cả về số lượng và chủng loại hàng hóa, với chất lượng

tốt hơn, vượt ra khỏi khả năng sản xuất của bản thân quốc gia.

Một số lợi ích khác của phát triển QHTM giữa các quốc gia là: tăng nguồn thu ngoại tệ thông qua hoạt động XK, gia tăng thu nhập cho người dân, mở ra cơ hội việc làm, nâng cao phúc lợi cho người dân...

### **1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia**

#### **1.1.3.1. Nhân tố khu vực và quốc tế**

*Thứ nhất*, toàn cầu hóa là xu hướng tác động chính đến sự phát triển kinh tế thế giới. Toàn cầu hóa không phải là hiện tượng mới. Theo Hà Văn Sự (2015, tr.140), đây là xu thế tất yếu khách quan, là “sự vận động của các yếu tố sản xuất, vốn, kỹ thuật nhằm phân bổ tối ưu các nguồn lực trên phạm vi toàn cầu, làm gia tăng nhanh các hoạt động kinh tế vượt qua mọi biên giới quốc gia, khu vực và sự phụ thuộc giữa các nền kinh tế thế giới”. Biểu hiện của quá trình này là lực lượng sản xuất, phân công lao động phát triển; sản xuất vượt khỏi phạm vi biên giới quốc gia; gia tăng mạnh các luồng giao lưu quốc tế về TM, đầu tư, vốn, công nghệ, lao động. Toàn cầu hóa cũng góp phần hình thành các thị trường có tính thống nhất ở khu vực và toàn cầu. Động lực chính của toàn cầu hóa là dỡ bỏ rào cản trong TM và sự phát triển của khoa học kỹ thuật. Hai yếu tố này góp phần tạo ra sự thay đổi trong cách thức và phương thức tổ chức sản xuất, kinh doanh toàn cầu để từ đó thúc đẩy các quan hệ, đặc biệt trong TM, đầu tư, di chuyển sức lao động. Việc tham gia vào mạng sản xuất, chuỗi cung ứng và chuỗi giá trị toàn cầu đã trở thành yêu cầu tất yếu đối với các nền kinh tế phát triển theo hướng bền vững và hiệu quả trong bối cảnh phát triển mạnh mẽ của toàn cầu hóa. Sự phụ thuộc lẫn nhau, hội nhập, cạnh tranh và hợp tác giữa các nước, các khu vực vì vậy sẽ càng trở nên phổ biến.

*Thứ hai*, xu hướng tự do hóa TM. Biểu hiện cơ bản của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế là xu hướng tăng cường hợp tác song phương, gia tăng hợp tác, liên kết khu vực và liên khu vực, đẩy mạnh hợp tác đa phương. Thế giới hiện chứng kiến làn sóng tự do hóa TM diễn ra sôi động chưa từng có. Kết quả của làn sóng này là sự ra đời của các RTAs với các dạng thức khu vực mậu dịch tự do và liên minh thuế quan. Đến thời điểm hiện tại, hầu như tất cả các nước trên thế giới đều là thành viên (hoặc đang đàm phán) với ít nhất một RTA hoặc FTA. Có trên 50% tổng giá trị giao dịch TM toàn cầu được tiến hành thông qua các hiệp định hay thỏa thuận TM khu vực (WTO, 2019c). Trong xu hướng tự do hóa TM, các rào cản về thuế, biện pháp phi thuế được dỡ bỏ. Điều này tác động tích cực đến việc thúc đẩy QHTM quốc tế diễn ra. Xu hướng hội nhập khu vực và toàn cầu hiện nay đặt ra thách thức buộc các quốc gia phải tiến hành tự do hóa, mở cửa để hội nhập mạnh hơn và nhanh

hơn. Nếu quốc gia nào đó “lỡ nhịp” thì quốc gia đó có nguy cơ bị tụt lại sau, chịu ảnh hưởng của việc bị ‘gạt ra bên lề”.

*Thứ ba*, tương quan giữa các chủ thể (người chơi) trong QHTM quốc tế. Trong bất kỳ cuộc chơi nào cũng đều có người chơi và người dẫn dắt, chỉ đạo cuộc chơi. Người dẫn dắt cuộc chơi chính là người có tầm ảnh hưởng, có vị thế nhất định để chi phối cuộc chơi và các kết quả của cuộc chơi. Tuy nhiên, khi bối cảnh quốc tế thay đổi, người chơi, người dẫn dắt cuộc chơi và thậm chí cả cách thức chơi cũng có thể bị thay đổi. Trong cuộc chơi TM toàn cầu, từ trước đến nay, các “nước lớn” như Nhật Bản, Mỹ, EU giữ vai trò là người chi phối, tạo luật chơi và dẫn dắt cuộc chơi. Tuy nhiên, trong cuộc chơi ở thời điểm hiện tại, với sự vươn lên mạnh mẽ của các nước đang phát triển, tính chất trên bàn cờ đã thay đổi với nhiều đối trọng, nhiều người chơi và TMQT không chỉ còn phụ thuộc vào Mỹ, EU, Nhật Bản như trước kia. Nhóm các nước mới nổi BRICs (gồm Brazil, Nga, Ấn Độ, Trung Quốc) hay MAVINS (gồm Mexico, Australia, Việt Nam, Indonesia, Nigeria và Nam Phi) và một số quốc gia như Hàn Quốc, Iran, Thổ Nhĩ Kỳ... đã vươn lên trở thành đối trọng và là những nhân tố tích cực trong TM toàn cầu. Tất cả điều này khiến QHTM quốc tế trở nên sôi động hơn bao giờ hết. Trong phát triển QHTM, các quốc gia cần tính đến những điều kiện này. Tuy nhiên, ảnh hưởng đến QHTM giữa các quốc gia không chỉ có chủ thể là các nước lớn, các nền kinh tế mới nổi mà cũng cần tính đến sự phát triển của các công ty/tập đoàn đa quốc gia và xuyên quốc gia. Trong điều kiện các công ty/tập đoàn đa quốc gia chi phối hầu hết các quan hệ quốc tế thì sự phát triển và mở rộng của các công ty này sẽ có cả ảnh hưởng tích cực lẫn tiêu cực đến các luồng TM, đầu tư giữa các quốc gia.

*Thứ tư*, sự phát triển của khoa học kỹ thuật và công nghệ. Đây được xem như những yếu tố quan trọng thúc đẩy quá trình toàn cầu hóa. Thành tựu của cách mạng khoa học kỹ thuật và công nghệ, nhất là công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, năng lượng mới, vật liệu mới đã góp phần đẩy nhanh quá trình quốc tế hóa nền sản xuất của các quốc gia và giữa các quốc gia trên thế giới, thúc đẩy sự phát triển của phân công lao động theo cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Điều này cũng tạo ra nhu cầu gắn kết giữa các quốc gia về TM, đầu tư và các lĩnh vực khác.

*Thứ năm*, xuất hiện các vấn đề mới trong quan hệ quốc tế. Phát triển QHTM giữa các quốc gia cần được xem xét trong tổng thể các mối quan hệ quốc tế. Trong điều kiện các quan hệ quốc tế biến đổi ắt sẽ ảnh hưởng đến định hướng và chiến lược phát triển QHTM giữa các quốc gia. Thực tế, quá trình phát triển của khu vực hóa, toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế TM sẽ làm xuất hiện những vấn đề mới. Những vấn đề như khủng hoảng kinh tế, khủng bố và tội phạm quốc tế, xung đột vũ

trang, đặc biệt là biến đổi khí hậu... đều đặt ra thách thức không nhỏ cho các quốc gia. Nếu các quốc gia đứng đơn lẻ thì khó có thể giải quyết được. Vì vậy, liên kết và phụ thuộc nhau để giải quyết vấn đề nảy sinh từ thực tiễn là nhân tố giúp tăng cường và thúc đẩy sự hợp tác, phát triển QHTM giữa các quốc gia.

*Cuối cùng*, cùng với các xu hướng phát triển của toàn cầu hóa, khu vực hóa, trong khoảng 10 năm trở lại đây, sự phát triển kinh tế, chính trị của một số nước đã có sự thay đổi lớn và có tác động đến các QHTM quốc tế. Các nước lớn, trong đó có Mỹ đã thực hiện chiến lược xoay trục chiến lược sang Châu Á, với việc nhìn nhận vai trò quan trọng của Châu Á – Thái Bình Dương. Vai trò của Liên bang Nga cũng ngày càng được nâng cao trên trường quốc tế, đặc biệt trong việc giải quyết các bất đồng, các mâu thuẫn và tranh chấp giữa các quốc gia.

Với các quốc gia trong khu vực: Dù nền kinh tế chịu tác động mạnh mẽ của thiên tai và kinh tế trỗi sụt song Nhật Bản vẫn thể hiện là nền kinh tế có trình độ phát triển cao nhất ở Châu Á. Nhật Bản vẫn đi đầu trong khoa học ứng dụng và đầu tư vào nghiên cứu & phát triển với tỷ lệ chi cho nghiên cứu & phát triển trong GDP năm 2016 là 3,15%, thứ 4 thế giới (Worldbank, 2019). Trung Quốc cũng có sự vươn lên mạnh mẽ và ngày càng thể hiện là thế lực mới trong phát triển kinh tế, TM toàn cầu. Vai trò và vị thế của ASEAN về kinh tế, chính trị ngày càng được khẳng định, nhất là khi Cộng đồng kinh tế ASEAN ra đời vào cuối năm 2015. Theo Aggarwal, Lee (2011, tr.143-145), tác động của khủng hoảng kinh tế, tài chính toàn cầu cộng thêm những thay đổi mang tính hệ thống trong hơn hai thập kỷ qua cũng cho thấy rõ hơn sự thay đổi trong chính sách của các nước Đông Á. Hàn Quốc và Nhật Bản chuyển hướng từ theo đuổi chủ nghĩa đa phương sang các thỏa thuận khu vực với các cam kết mang tính toàn diện, tự do, linh hoạt song loại trừ lĩnh vực nông nghiệp. Điểm khác biệt trong chính sách của Nhật Bản là trong hợp tác, Nhật gắn kết hợp tác phát triển kinh tế, coi đó là một nội dung quan trọng. Trung Quốc cũng thực hiện chính sách chuyển đổi từ hợp tác khu vực sang liên khu vực, song vẫn chú trọng hợp tác song phương. Tuy nhiên, các FTA của Trung Quốc thường có phạm vi hẹp, đơn giản, loại trừ nhiều vấn đề, ít ràng buộc. Tất cả những yếu tố này đã đang và sẽ có tác động không nhỏ đến QHTM giữa các quốc gia trong khu vực và Việt Nam cũng không phải là ngoại lệ.

### ***1.1.3.2. Nhân tố trong nước***

*Thứ nhất*, đường lối và chính sách đối ngoại, hội nhập quốc tế (kinh tế quốc tế) của quốc gia. Theo Lưu Ngọc Khải & Đặng Công Thành (2016), đường lối đối ngoại là một bộ phận của đường lối lãnh đạo chung của đất nước, ở mỗi giai đoạn phát triển có mục tiêu, yêu cầu, nhiệm vụ cụ thể và góp phần phục vụ đường lối đối

nội. Phát triển quan hệ quốc tế nói chung và trong TM nói riêng bao giờ cũng dựa vào đường lối, định hướng của nhà nước. Trong hội nhập, điều này được thể hiện ở chính sách hội nhập quốc tế. Đây được xem là cơ sở cho các bước đi, giải pháp cụ thể trong hội nhập và phát triển QHTM. Thông thường, để bắt đầu cho phát triển QHTM, chính phủ các nước thường xây dựng chiến lược và chuẩn bị các điều kiện cần thiết để triển khai chiến lược. Nếu định hướng chiến lược đúng đắn, các giải pháp chiến lược cụ thể, phù hợp với hoàn cảnh và điều kiện thực tiễn... thì QHTM của quốc gia với các quốc gia khác sẽ có điều kiện thuận lợi để phát triển

*Thứ hai*, nhóm các điều kiện để phát triển quan hệ giữa các quốc gia. Nhóm nhân tố điều kiện này bao gồm luật pháp và chính sách trong nước, điều kiện về kết cấu hạ tầng vật chất và hạ tầng xã hội, năng lực cạnh tranh, số lượng và chất lượng nguồn nhân lực, vị trí và vị thế của quốc gia, bộ máy tổ chức thực hiện... Cụ thể:

- *Điều kiện phát triển KT-XH của quốc gia*: Phát triển QHTM chịu ảnh hưởng mang tính tích cực của các điều kiện phát triển KT-XH trong nước. Các điều kiện như kinh tế, văn hóa, xã hội, cơ sở hạ tầng... vừa tạo tiền đề cho phát triển đất nước nhưng qua đó cũng sẽ tạo ra nhu cầu mở rộng, phát triển quan hệ với bên ngoài, đáp ứng nhu cầu phát triển của quốc gia.

- *Điều kiện luật pháp*: Mọi hoạt động TM đều diễn ra trong điều kiện môi trường nhất định, trong đó có môi trường luật pháp. Môi trường luật pháp tạo ra khung khổ cho hoạt động TM. Vì vậy, để có thể thực hiện hoạt động TM thông suốt và phát triển, nhà nước cần hoàn thiện môi trường luật pháp. Hướng hoàn thiện là sửa đổi, bổ sung những gì đang có nhưng chưa phù hợp và xây dựng mới nếu chưa có để phù hợp với luật pháp, thông lệ và tập quán quốc tế. Quá trình hoàn thiện luật pháp trong nước cần đảm bảo các yêu cầu như tính toàn diện (bao quát được mọi vấn đề phát sinh), tính đồng bộ, minh bạch và dễ hiểu, tính khả thi và bám sát tình hình thực tế. Trong phát triển QHTM, các quốc gia sẽ tham gia vào các liên kết với nhiều dạng thức khác nhau. Vì vậy, bên cạnh việc hoàn thiện môi trường luật pháp thì việc thể chế hóa các cam kết trong các văn bản pháp luật là điều kiện có tính quyết định để quá trình phát triển này đạt mục tiêu.

- *Nguồn nhân lực trong nước*: Trong các nguồn lực để phát triển quốc gia, nhân lực được xem là yếu tố quan trọng nhất. Trình độ phát triển nguồn nhân lực là thước đo chủ yếu sự phát triển của quốc gia. Trong TM, nguồn nhân lực là yếu tố tiên quyết để tiến hành các hoạt động TM. Số lượng, cơ cấu và chất lượng nguồn nhân lực tác động lớn đến quá trình đầu tư, khai thác và phát huy những lợi thế so sánh của quốc gia, thúc đẩy tăng trưởng và phát triển TM quốc gia. Trong bối cảnh hội nhập, đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực TM, có chính sách khai thác, sử

dụng có hiệu quả nguồn nhân lực góp phần đẩy nhanh tiến trình hội nhập, thâm nhập thị trường, nâng cao sức cạnh tranh nền kinh tế. Tuy nhiên, phát triển nhân lực một mặt cần có tầm nhìn chiến lược phát triển tổng thể, dài hạn nhưng trong từng thời kỳ, cần có những định hướng cụ thể để đánh giá được thời cơ, thách thức... qua đó đưa ra mục tiêu và giải pháp phát triển. Vì vậy, chính sách phát triển nhân lực cho phát triển QHTM cần đưa đến sự thay đổi cả về số lượng lẫn chất lượng của nguồn nhân lực, phát triển cả về thể lực, trí lực, kỹ năng, kiến thức, tinh thần của người lao động.

- *Các thỏa thuận, hiệp định quốc gia đã ký*: Phát triển QHTM thường dựa trên những nền tảng pháp lý nhất định. Một trong những cơ sở của nó là các hiệp định và thỏa thuận TM hiện có. Thông thường, các quốc gia sẽ xem xét cùng các đối tác hoặc thành viên sửa đổi, bổ sung hoặc nâng quan hệ lên một cấp độ mới, theo chiều sâu nhưng vẫn trên khung khổ pháp lý phù hợp với nguyên tắc chung và đảm bảo lợi ích của từng nước/từng thành viên.

- *Chính sách TMQT*: Chính sách TMQT tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong nước thâm nhập và mở rộng thị trường ra nước ngoài, khai thác triệt để những lợi thế so sánh trong nước. Đây còn được xem là công cụ hỗ trợ và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước đứng vững và vươn lên trong hoạt động kinh doanh và là công cụ hữu hiệu để bảo vệ thị trường trong nước. Phát triển QHTM giữa các quốc gia thường được gắn chặt với các chính sách này và được biểu hiện ở các biện pháp hoặc công cụ được sử dụng như thuế quan, biện pháp hạn chế định lượng, biện pháp tài chính, cơ chế tỷ giá, biện pháp hỗ trợ xuất khẩu, biện pháp kỹ thuật. Việc thay đổi hay điều chỉnh các chính sách này theo hướng thuận lợi hóa được xem là bước cụ thể hóa việc thực thi các cam kết của quốc gia đã ký trong quá trình hội nhập và đưa các QHTM phát triển về thực chất.

- *Hạ tầng TM*: Cơ sở hạ tầng TM không chỉ gồm các yếu tố mang tính hữu hình (phần cứng) mà còn gồm hệ thống các dịch vụ (phần mềm). Đây được xem là nguồn lực vật chất quan trọng để tiến hành hoạt động TM bởi nó quyết định đến quy mô, chất lượng, hiệu quả năng suất của hoạt động TM. Cơ sở hạ tầng TM có vai trò nâng cao khả năng hội nhập và hợp tác phát triển QHTM và cạnh tranh của quốc gia. Phát triển cơ sở hạ tầng TM có vai trò và trách nhiệm rất lớn của nhà nước. Trong đó, nhà nước cần tăng cường và hoàn thiện quy hoạch cơ sở hạ tầng phục vụ phát triển KT-XH, từng bước tạo ra sự phù hợp và phục vụ có hiệu quả cho TM. Phát triển cơ sở hạ tầng cần nhiều vốn, vì vậy, cần có chính sách hợp lý để khai thác nguồn vốn đầu tư cả trong lẫn ngoài nước cho đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng.

- *Vị trí địa kinh tế của quốc gia*: Với một số quốc gia, vị trí địa lý được xem



là điều kiện thuận lợi trong phát triển các QHTM. Trong quan hệ quốc tế, thuật ngữ địa kinh tế, địa chính trị được sử dụng để ám chỉ lợi ích đưa đến cho quốc gia từ việc khai thác vị trí địa lý tự nhiên trong phát triển các quan hệ quốc tế, không chỉ giới hạn ở kinh tế, TM.

- *Tổ chức bộ máy thực hiện và năng lực, phẩm chất của công chức trong bộ máy*: Bộ máy nhà nước thực chất là một tổ chức gồm hệ thống các cơ quan hành chính nhà nước để triển khai thực thi pháp luật của nhà nước. Hoạt động của bộ máy này được trực tiếp thông qua từng cơ quan hành chính nhà nước. Hiệu lực, hiệu quả của hoạt động quản lý nhà nước nói chung và trong quản lý phát triển QHTM nói riêng phụ thuộc vào tính hợp lý trong tổ chức bộ máy điều hành và thực hiện, trong phân công, phân cấp, đảm bảo nguyên tắc tập trung dân chủ. Tuy nhiên, vận hành bộ máy tổ chức, thực thi là đội ngũ công chức nhà nước. Vì vậy, trình độ, năng lực, phẩm chất, thái độ thực thi của đội ngũ công chức có ảnh hưởng lớn đến tính hiệu lực và hiệu quả của quản lý phát triển QHTM trên thực tế. Năng lực thực thi công vụ còn bao hàm khả năng kết hợp hài hòa các yếu tố trên trong những điều kiện cụ thể để đạt được hiệu quả công việc cao nhất. Việc xây dựng một đội ngũ công chức chuyên nghiệp, hiện đại đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của việc quản lý phát triển QHTM thông suốt, hiệu lực, hiệu quả là vấn đề hệ trọng của bất cứ quốc gia nào trong bối cảnh hội nhập.

Ngoài các nhân tố trên, còn có thể kể đến một số nhân tố điều kiện khác như: nỗ lực của chính phủ các quốc gia để giải quyết các tranh chấp, bất đồng TM, sức hấp dẫn của thị trường nội địa, lợi thế so sánh của quốc gia, chính sách đầu tư... Các nhân tố này là điều kiện song sẽ tác động trực tiếp hay gián tiếp đến quá trình hình thành và đưa quan hệ giữa các quốc gia ngày càng phát triển sâu, rộng.

## 1.2. NGUYÊN TẮC, YÊU CẦU VÀ NỘI DUNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA CÁC QUỐC GIA

### 1.2.1. Nguyên tắc phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia

Phát triển QHTM tuân theo những nguyên tắc và yêu cầu nhất định. Với một quốc gia, khi tham gia vào các QHTM quốc tế, quốc gia cần tuân theo một số nguyên tắc nhất định để đảm bảo được quyền lợi, lợi ích của quốc gia. Cụ thể như:

- *Nguyên tắc đảm bảo sự bình đẳng về chủ quyền*

Nguyên tắc bình đẳng về chủ quyền được xem là nền tảng tiền đề của các nguyên tắc cơ bản trong các quan hệ quốc tế (Kokott, 2010). Nguyên tắc này ra đời từ giai đoạn loài người chuyển từ chế độ phong kiến sang chế độ tư bản, và là nguyên tắc cơ bản của Luật quốc tế thời kỳ chủ nghĩa tư bản. Dù vậy, phạm vi áp dụng của nguyên tắc này chỉ được giới hạn ở việc điều chỉnh mối quan hệ giữa các

quốc gia nhất định. Ngược dòng lịch sử có thể thấy nguyên tắc bình đẳng về chủ quyền quốc gia cũng được giai cấp tư sản ghi trong Hiến pháp tư sản và được nhìn nhận như một tôn chỉ nhưng trên thực tế, giai cấp này không hề có sự tôn trọng và thực thi đúng tinh thần của nguyên tắc này. Điển hình cho việc không tuân thủ là các cuộc chiến tranh nhằm phân chia lại thị trường thế giới đầu thế kỷ XIX và hai cuộc chiến tranh thế giới lần I và II ở thế kỷ XX. Sau chiến tranh thế giới lần II, Liên hợp quốc ra đời. Với mục tiêu và tôn chỉ là gìn giữ hòa bình, an ninh quốc tế, Hiến chương Liên hợp quốc (1945) Điều 2(1) ghi nhận "*bình đẳng chủ quyền giữa các quốc gia*" là nguyên tắc cơ bản nhất trong hệ thống các nguyên tắc cơ bản của Luật quốc tế.

Quốc gia được coi là thực thể chính trị pháp lý bao gồm các yếu tố cơ bản: bộ máy nhà nước, quyền năng của chủ thể nhà nước, lãnh thổ và dân cư. "Chủ quyền" trong nguyên tắc "bình đẳng chủ quyền quốc gia" được nhìn nhận là một "thuộc tính mang tính chính trị - pháp lý" vốn có của quốc gia. Theo nghĩa trực diện, chủ quyền thể hiện quyền tối thượng của quốc gia trong lãnh thổ của mình và là quyền độc lập của quốc gia trong quan hệ quốc tế. Vì vậy, trong quan hệ quốc tế, mỗi quốc gia có quyền tự quyết về chính sách đối ngoại mà không chịu tác động mang tính áp đặt từ quốc gia khác. Điều này được hiểu là các quốc gia dù giàu hay nghèo, dù lớn hay nhỏ... nhưng khi tham gia vào quan hệ quốc tế đều có quyền độc lập như nhau. Trên phạm vi lãnh thổ quốc gia, quốc gia có quyền tối thượng về lập pháp, hành pháp và tư pháp cũng như có toàn quyền lựa chọn phương thức thích hợp nhất phù hợp thực tế quốc gia để thực thi quyền lực.

Bình đẳng không có nghĩa là "ngang bằng nhau" về tất cả nghĩa vụ và quyền lợi mà cần được hiểu là bình đẳng trong việc tự quyết mọi vấn đề đối ngoại và đối nội của quốc gia. Việc đảm bảo nguyên tắc này là điều kiện tiên quyết để phát triển các quan hệ quốc tế theo hướng ngày một ổn định, tiến bộ nhưng vẫn đảm bảo quyền lợi của quốc gia.

- *Nguyên tắc đảm bảo đôi bên cùng có lợi*

Nguyên tắc bình đẳng chủ quyền giữa các quốc gia giữ vai trò chung cho việc hình thành và phát triển quan hệ quốc tế song việc thiết lập và mở rộng quan hệ quốc tế lại dựa trên nguyên tắc cùng có lợi. Nguyên tắc này vì vậy là động lực kinh tế để thiết lập, phát triển và duy trì về lâu dài các quan hệ kinh tế giữa các quốc gia.

Nền tảng của nguyên tắc cùng có lợi xuất phát từ sự khác biệt trong động cơ, lợi ích của các quốc gia trong các quan hệ quốc tế và yêu cầu các bên phải thực hiện đúng quy luật của thị trường. Đây là một trong những căn cứ cho việc xây dựng và thực thi chính sách đối ngoại của quốc gia khi nó được cụ thể hoá trong những điều

khoản của các hiệp định, nghị định thư... giữa chính phủ các quốc gia và trong các hợp đồng kinh tế giữa doanh nghiệp, tổ chức kinh tế của các quốc gia với nhau.

- *Nguyên tắc không để nước khác can thiệp vào công việc nội bộ*

Nguyên tắc tôn trọng độc lập, chủ quyền, không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau vừa là căn cứ vừa là công cụ pháp lý được sử dụng để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ thể luật quốc tế cũng như giải quyết tranh chấp quốc tế. Nguyên tắc này cũng có thể được sử dụng để làm thước đo giá trị hợp pháp cho mọi nguyên tắc, quy phạm pháp luật của hệ thống pháp luật quốc tế. Văn bản pháp lý của các tổ chức như Liên hợp quốc, ASEAN... đều ghi nhận nguyên tắc này.

Để thực hiện nguyên tắc, các bên tham gia vào các quan hệ quốc tế cần tuân thủ các yêu cầu như: (1) Không được đưa ra những yêu sách, điều kiện gây tổn thất hoặc làm phương hại đến lợi ích của nhau; (2) Không sử dụng vũ lực hoặc dùng vũ lực; không dùng các thủ đoạn (kinh tế, kỹ thuật...) hoặc gây kích động để can thiệp vào công việc nội bộ của nhau; (3) Tôn trọng và tuân thủ các điều khoản đã được thống nhất và ký kết trong các hiệp định, nghị định thư, thỏa thuận giữa chính phủ các quốc gia; tuân thủ các nội dung thống nhất ký kết trong các hợp đồng kinh tế giữa doanh nghiệp, tổ chức kinh tế của các quốc gia với nhau.

*Trong TMQT*, các nguyên tắc được đề cập trong các hiệp định của WTO hiện được coi là căn cứ pháp lý và là nền tảng cho sự phát triển QHTM. Theo đó, các nguyên tắc cơ bản thường được đề cập gồm: QHTM không phân biệt đối xử, minh bạch, có đi có lại, tự do hóa từng bước thông qua đàm phán, cạnh tranh công bằng... Trong đó, nguyên tắc TM không phân biệt đối xử được xem là quan trọng nhất. Ngoài ra, trong phát triển QHTM giữa các quốc gia, cần lưu ý đến một số nguyên tắc khác như giữ vững độc lập chủ quyền, đảm bảo an ninh quốc phòng, đảm bảo lợi ích quốc gia. Cụ thể:

- *Nguyên tắc TM không phân biệt đối xử*

Đây là nguyên tắc cơ bản trong QHTM quốc tế. Nguyên tắc này thể hiện qua 2 quy chế: đãi ngộ tối huệ quốc (MFN – Most Favoured Nation) và đối xử quốc gia (NT - National Treatment) với nội dung chính là dành sự đối xử bình đẳng đối với thương nhân, hàng hóa, dịch vụ... của các bên tham gia hoạt động TMQT.

Quy chế MFN được áp dụng lần đầu vào năm 1860 giữa Pháp và Anh. Từ khi Hiệp định chung về thuế quan và TM (GATT) ra đời năm 1947, MFN trở thành nguyên tắc được sử dụng rộng rãi trong QHTM quốc tế (Đỗ Đức Bình, Nguyễn Thường Lạng, 2008). Quy chế MFN được phát biểu rằng các bên tham gia trong quan hệ TMQT sẽ dành cho nhau những điều kiện ưu đãi không kém hơn những ưu đãi mà mình đã/sẽ dành cho các nước khác.

Thường thì nguyên tắc MFN được quy định trong các hiệp định TM song phương, nhưng khi được áp dụng đa phương với tất cả các thành viên WTO thì nó cũng đồng nghĩa với nguyên tắc bình đẳng và không phân biệt đối xử. Tuy nhiên MFN trong GATT 1947 và WTO không có tính chất áp dụng tuyệt đối, vẫn còn có một số ngoại lệ và miễn trừ. Có hai luồng quan điểm ủng hộ thực hiện MFN trong quan hệ quốc tế bởi họ cho rằng: (1) khi áp dụng MFN sẽ thúc đẩy phát triển TM, giảm chi phí giao dịch, thúc đẩy sự phát triển của sản xuất; (2) việc áp dụng MFN sẽ giảm thiểu nguy cơ phân biệt đối xử giữa các quốc gia. Tuy nhiên, theo Bộ ngoại giao (2000, tr.58-60), trong thực tiễn, nhiều nước kém phát triển có xu hướng không muốn thực hiện MFN triệt để vì cho rằng MFN tạo điều kiện cho các công ty của các nước phát triển chiếm lĩnh thị trường trong nước. Bởi vậy, các nước này luôn đòi hỏi áp dụng ngoại lệ khi thực hiện MFN và quy chế ưu đãi thuế quan phổ cập GSP ra đời chính là để phục vụ mục đích này.

Nguyên tắc đối xử quốc gia được hiểu là một nước dành cho hàng hóa NK, dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ nước ngoài một sự đối xử không kém thuận lợi hơn so với hàng hóa, dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ trong nước. Mục tiêu chính của nguyên tắc này là tạo ra những điều kiện cạnh tranh bình đẳng giữa hàng hóa, dịch vụ NK và hàng hóa, dịch vụ cùng loại trong nước. Tuy nhiên, yêu cầu về đối xử quốc gia chỉ được áp dụng khi một sản phẩm, dịch vụ hay một yếu tố sở hữu trí tuệ đã thâm nhập được vào thị trường nội địa. Do vậy, việc đánh thuế NK và các loại thu hải quan tại cửa khẩu không vi phạm nội dung của nguyên tắc này ngay cả khi nước NK không có một loại thuế hoặc loại thu tương tự đánh vào sản phẩm nội địa.

- *Giữ vững độc lập chủ quyền dân tộc và đảm bảo an ninh quốc phòng*

Nguyên tắc độc lập, chủ quyền, đảm bảo an ninh quốc phòng là nguyên tắc chung cho tất cả các nước khi thiết lập và thực hiện quan hệ đối ngoại. Tuy nhiên, trong QHTM, sự phát triển sẽ gắn với việc mở rộng các luồng di chuyển của vốn đầu tư, hàng hóa, dịch vụ, con người... và đưa đến sự đan xen, thâm nhập vào nền kinh tế với các mức độ và sự tác động khác nhau. Vì vậy, xử lý tốt vấn đề phát sinh liên quan đến các luồng di chuyển này trong TM sẽ đảm bảo cho việc phát triển QHTM giữa các quốc gia cũng như giải quyết thỏa đáng mối quan hệ giữa lợi ích kinh tế và lợi ích chính trị.

- *Đa phương hóa, đa dạng hóa các QHTM*

Đa dạng hóa QHTM bao gồm: đa dạng hóa về lĩnh vực, đa dạng hóa về loại hình quan hệ. Về lĩnh vực quan hệ, nguyên tắc này thể hiện ở việc làm cho QHTM quốc tế mở rộng ra tất cả các lĩnh vực TM, từ TMHH, TMDV, TM liên quan đến đầu tư và sở hữu trí tuệ. Trên cơ sở quan hệ trên các lĩnh vực TM này, các quan hệ

đối ngoại khác về chính trị, ngoại giao, an ninh quốc phòng, khoa học công nghệ, giáo dục sẽ được thúc đẩy. Về loại hình của QHTM, việc phát triển QHTM được thực hiện trên tất cả các cấp độ từ song phương đến đa phương. Theo Phùng Hữu Phú và cộng sự (2016, tr.80), “Đa phương hóa trong phát triển quan hệ là mở rộng quan hệ với tất cả các quốc gia, tổ chức quốc tế, các định chế kinh tế, tài chính mà không có sự phân biệt về chế độ chính trị, xã hội, tôn trọng nguyên tắc cơ bản của luật pháp quốc tế”.

- *Đảm bảo lợi ích quốc gia, hướng đến sự bền vững trong phát triển*

Lợi ích quốc gia là các mục tiêu mà quốc gia theo đuổi để đảm bảo sự tồn tại và phát triển. Lợi ích quốc gia gồm: giữ vững chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ, giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc, bảo đảm an ninh và an toàn cho người dân, đảm bảo các điều kiện về KT-XH cho quốc gia phát triển. Các lợi ích này thường chia thành hai nhóm: nhóm lợi ích phát triển và nhóm lợi ích về an ninh. Nhóm lợi ích an ninh là những mục tiêu đảm bảo cho quốc gia tiếp tục tồn tại. Nhóm lợi ích phát triển bao gồm các lợi ích bảo đảm cho quốc gia ngày càng lớn mạnh, nâng cao vị thế trên trường quốc tế, cải thiện và nâng cao đời sống vật chất lẫn tinh thần của người dân.

Theo Phùng Hữu Phú và cộng sự (2016, tr.177), trên thế giới, một số nước dùng khái niệm “lợi ích sống còn” hay “lợi ích cốt lõi” để chỉ những lợi ích thiết yếu với sự tồn tại và phát triển của quốc gia, trong khi “lợi ích tối quan trọng” “lợi ích quan trọng” để chỉ những lợi ích có mức độ ưu tiên thấp hơn trong chính sách của họ. Bản thân lợi ích quốc gia là mục tiêu của mọi hoạt động của quốc gia, trong cả đối ngoại lẫn đối nội. Tuy nhiên, khái niệm này thường được dùng nhiều trong đối ngoại.

Phát triển các QHTM giúp các quốc gia đạt được mục tiêu về xã hội, kinh tế, an ninh. Tuy nhiên, TM có mối quan hệ đan xen với nhiều lĩnh vực khác và những lợi ích từ TM đem lại là khác nhau. Vì vậy, bên cạnh nguyên tắc QHTM phát triển theo định hướng thì cần nhấn mạnh đến đảm bảo lợi ích quốc gia trong phát triển.

### **1.2.2. Yêu cầu phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia**

Từ những nguyên tắc phát triển QHTM, khi sử dụng các công cụ và biện pháp nhằm phát triển QHTM, các quốc gia cần đảm bảo một số yêu cầu như:

*Thứ nhất*, phát triển QHTM phải hướng đến sự phát triển của quốc gia. Mở rộng, phát triển QHTM được xem là phương tiện để phát triển KT-XH đất nước. Thông qua quá trình này, các quốc gia có thể tham gia sâu hơn vào phân công lao động và hợp tác quốc tế, khai thác lợi thế của đất nước trong phát triển TM.

*Thứ hai*, phát triển QHTM giữa các quốc gia phải góp phần thúc đẩy và nâng cao vị thế của quốc gia. Vị thế ở đây không chỉ được hiểu theo nghĩa hẹp là gia tăng

quy mô TM của bản thân quốc gia đó mà còn được thể hiện trong uy tín TM, vị thế quốc gia trong các thương lượng, đàm phán song phương hay trong các diễn đàn đa phương và khu vực.

*Thứ ba*, phát triển QHTM phải góp phần tạo dựng sự gắn kết và phát triển hợp tác trên các lĩnh vực khác. Hội nhập kinh tế thường đi trước, trong đó TM là mũi nhọn. Từ phát triển QHTM sẽ tác động tích cực đến sự phát triển của các lĩnh vực khác như chuyển giao công nghệ, thu hút FDI, di chuyển sức lao động cũng như các khía cạnh VH-XH...

*Thứ tư*, phát triển QHTM phải đảm bảo tận dụng và khai thác hiệu quả lợi thế quốc gia. Cơ sở của phát triển QHTM là lợi thế so sánh của từng quốc gia. Mỗi quốc gia có những lợi thế riêng về vị trí địa lý, các nguồn nhân tài vật lực... có thể khai thác để phát triển QHTM. Với TMQT, đó có thể là lợi thế so sánh tĩnh và lợi thế so sánh động. Lợi thế so sánh tĩnh là lợi thế hiện có, những lợi thế có được mà không cần phải đầu tư lớn về vốn, tri thức. Theo M. Porter (1990), đây là những lợi thế trời cho, lợi thế cấp thấp. Những lợi thế này thường không vững chắc mà chỉ mang tính trung và ngắn hạn. Nếu không được cải thiện hay cải tạo liên tục thì lợi thế này sẽ mất đi. Lợi thế so sánh động hay còn gọi là những lợi thế cấp cao, những lợi thế phải có đầu tư lớn về vốn, tri thức mới có được. Để có lợi thế này, cần tận dụng nguồn lực tự nhiên và khai thác chúng một cách có hiệu quả bên cạnh chú trọng đầu tư cho tiếp cận cái mới, cải thiện môi trường kinh tế, đầu tư.

Phát triển QHTM đáp ứng yêu cầu này giúp các quốc gia thu hút và khai thác được các nguồn lực trong nước và ngoài nước cho phát triển TM. Tuy nhiên, bản thân quốc gia cần ban hành chính sách và thực hiện biện pháp cụ thể trong khai thác các yếu tố nguồn lực này để đạt hiệu quả cao và phát triển các QHTM một cách bền vững. Nội lực vẫn là yếu tố cốt lõi.

*Thứ năm*, phát triển QHTM giữa các quốc gia cần được dựa trên những thông lệ, cam kết đã có. Đây chính là nền tảng pháp lý để thúc đẩy và mở rộng các QHTM.

*Thứ sáu*, cần chớp thời cơ và khai thác các cơ hội từ hợp tác, phát triển QHTM với các đối tác đem lại. Trong mở cửa và phát triển QHTM, những thách thức từ bối cảnh và môi trường quốc tế không ít nhưng những cơ hội đem lại từ quá trình này không phải nhỏ. Phát triển QHTM đưa đến những cơ hội trong việc khai thác tiềm năng đất nước, đáp ứng nhu cầu trong nước về vốn, khoa học công nghệ... trong quá trình phát triển, khẳng định tiếng nói và vị thế đất nước. Vì vậy, quốc gia cần chuẩn bị đủ các điều kiện cần thiết để khai thác các cơ hội này.

### **1.2.3. Nội dung phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia**

Phát triển QHTM giữa các quốc gia bao gồm nhiều nội dung với các góc độ tiếp cận khác nhau. Theo Hoàng Xuân Hòa (2002, tr.16-18), phát triển QHTM gồm 5 nội dung cơ bản là: phát triển KN XNK, phát triển chủng loại sản phẩm, phát triển thị trường, gia tăng hoạt động dịch vụ, phát triển QHTM quốc tế theo chiều sâu. Trần Quang Huy (2015, tr.27-32) tiếp cận ở hai cấp độ thể chế TM và cấp độ thực thể TM để đưa ra nội dung phát triển. Cấp độ thể chế gồm các nội dung: quan hệ liên chính phủ trong TM, đàm phán và ký hiệp định, hợp tác xúc tiến TM vĩ mô, giải quyết tranh chấp TM. NCS kế thừa các nội dung này trong nghiên cứu.

Trong quản lý phát triển QHTM, tiếp cận theo chức năng của quản lý, phát triển QHTM có nhiều nội dung, bao gồm: Nhà nước định hướng phát triển QHTM thông qua xây dựng chiến lược phát triển, quy hoạch và kế hoạch phát triển; Nhà nước tạo khung khổ cho việc thiết lập các QHTM thông qua việc đàm phán, ký kết các hiệp định TM; Tạo môi trường cho phát triển QHTM thông qua việc sử dụng các công cụ quản lý để thúc đẩy và phát triển các QHTM; Tổ chức bộ máy, phân công phân cấp thực thi cam kết; Thông tin, tuyên truyền, phổ biến văn bản quy phạm và tình hình thực thi chính sách, pháp luật về phát triển QHTM; Xử lý tranh chấp trong QHTM quốc tế.

Tuy nhiên, với mục tiêu và phạm vi nghiên cứu trong luận án, NCS tập trung vào 2 nội dung: nhà nước tạo khung khổ cho việc thiết lập QHTM và nhà nước sử dụng công cụ, biện pháp thúc đẩy, phát triển các QHTM.

*Thứ nhất*, nhà nước tạo khung khổ cho việc thiết lập QHTM.

Khung khổ pháp lý cho các QHTM nhà nước thiết lập được dựa trên nền tảng luật lệ của WTO (điều chỉnh QHTM trên phạm vi toàn cầu), các hiệp định hợp tác TM song phương, hiệp định TM khu vực. Mặc dù WTO không phải là tổ chức duy nhất điều chỉnh các quan hệ quốc tế song với 164 thành viên hiện tại, quy mô TM chiếm đến hơn 98% TMHH và dịch vụ toàn cầu, đây là tổ chức được xem là thiết lập các nền tảng cho các QHTM quốc tế (WTO, 2018). Các QHTM quốc tế hiện tại thường lấy chuẩn WTO để đưa ra các quy định hay nguyên tắc hoạt động, thường ở mức cao hơn WTO, và được gọi là WTO plus.

Nội dung tạo khung khổ cho thiết lập các QHTM do nhà nước thực hiện thể hiện ở các khía cạnh:

+ Đàm phán, ký kết các thỏa thuận hợp tác, FTA song phương và đa phương. Đây được xem là cơ sở để phát triển các QHTM. Với các hiệp định được ký trong khuôn khổ đa phương, QHTM diễn ra ở các khía cạnh: quan hệ của quốc gia thành viên với cả khối và quan hệ giữa các quốc gia thành viên với nhau. Ngoài ra, với tư

cách thành viên của khối, QHTM giữa các quốc gia còn có thể diễn ra giữa khối với các quốc gia hay đối tác bên ngoài. Trong QHTM trên nền tảng cam kết đã ký, các đối tác hoặc quốc gia thành viên phải tuân thủ theo những luật chơi chung được đặt ra và được hưởng những hỗ trợ từ các chương trình hợp tác và cơ chế hỗ trợ cụ thể thúc đẩy phát triển TM trong tổ chức/liên kết.

+ Tham gia vào các diễn đàn, chương trình hợp tác đa phương trong khu vực. Mặc dù không có diễn đàn riêng về TM song trong xu hướng phát triển của các diễn đàn đa phương và khu vực, nội dung hợp tác về kinh tế và TM ngày càng trở thành mối quan tâm và được đưa vào chương trình nghị sự.

*Thứ hai*, nhà nước sử dụng các công cụ quản lý để thúc đẩy và phát triển các QHTM

Thúc đẩy và phát triển các quan hệ hợp tác thực chất là việc nhà nước sử dụng các công cụ, biện pháp để mở rộng và phát triển các quan hệ hiện có trên nền tảng khung khổ pháp lý đã được thiết lập trong QHTM giữa các quốc gia. Các công cụ, biện pháp này liên quan đến cải cách, điều chỉnh chế độ TM trong nước và các lĩnh vực khác có liên quan nhằm đáp ứng việc thực hiện cam kết đã ký; tiến hành điều chỉnh cơ cấu kinh tế, cải cách về kinh tế, xã hội... (đặc biệt hệ thống doanh nghiệp) để nâng cao khả năng cạnh tranh; hài hòa luật pháp; đào tạo và nâng cao chất lượng nguồn lực trong nước...

Nội dung thúc đẩy, phát triển QHTM bao gồm:

+ Nhà nước thành lập các cơ chế theo dõi phát triển QHTM. Mục đích của thành lập cơ chế theo dõi này là hoàn thiện khung pháp lý, tạo ra một kênh đối thoại chính sách quan trọng để góp phần thúc đẩy thuận lợi hóa TM và đầu tư song phương, đa phương, giải quyết kịp thời và hiệu quả những vướng mắc từ thực tiễn QHTM cho các chủ thể kinh tế trong nước. Các cơ chế theo dõi gồm: Ủy ban liên chính phủ, Ủy ban hỗn hợp và tham vấn về chính sách, Tiểu ban TM hỗn hợp (nằm trong Ủy ban TM hỗn hợp).

+ Nhà nước thành lập các cơ chế hỗ trợ TM cho các chủ thể TM trong nước. Cơ chế này sẽ giúp các chủ thể TM trong nước có các thông tin về các cam kết, có điều kiện thuận lợi khi tiến hành các hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ với các đối tác bên ngoài. Các Bộ, ngành sẽ là đầu mối cung cấp thông tin, làm đầu mối liên lạc trong các QHTM và các chương trình hợp tác cụ thể. Ngoài các hiệp định, thỏa thuận khung về hợp tác, chính phủ sẽ đàm phán và ký các thỏa thuận, hiệp định hợp tác khác nhằm tạo điều kiện cho phát triển TM của các chủ thể trong nước như hiệp định về vận tải hàng hóa, hiệp định về tránh đánh thuế hai lần, hiệp định về thanh toán quốc tế...



+ Nâng cấp quan hệ hợp tác qua các cuộc hội đàm, chuyến thăm cấp nhà nước, tuyên bố chung

+ Sử dụng các biện pháp, công cụ chính sách thúc đẩy hợp tác và phát triển QHTM ở tất cả các lĩnh vực cụ thể của TM như TMHH, TMDV, đầu tư. Các chính sách cơ bản nhà nước sử dụng để phát triển QHTM có thể kể đến gồm: chính sách TMQT, chính sách phát triển nhân lực, chính sách phát triển cơ sở hạ tầng, hoàn thiện môi trường luật pháp, quy hoạch xây dựng các khu sản xuất hàng XK...

*Chính sách TMQT:* Theo Hoàng Đức Thân & Nguyễn Văn Tuấn (2018, tr.231), chính sách TMQT là “hệ thống các quy định, công cụ và biện pháp thích hợp mà nhà nước áp dụng để điều chỉnh các hoạt động TM với nước ngoài trong những thời kỳ nhất định nhằm đạt được các mục tiêu đề ra trong chiến lược phát triển KT-XH”. Trong phát triển QHTM, chính sách TMQT có vai trò đặc biệt quan trọng bởi nó tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong nước thâm nhập, mở rộng thị trường ra nước ngoài, khai thác triệt để lợi thế so sánh của nền kinh tế trong nước. Đây còn được xem là công cụ để bảo vệ thị trường nội địa, tạo điều kiện cho doanh nghiệp trong nước đứng vững và vươn lên trong hoạt động kinh doanh.

Chính sách TMQT gồm hai công cụ chủ yếu là thuế quan và công cụ/biện pháp phi thuế quan. Thuế quan là công cụ được sử dụng trong đàm phán TMQT. Việc tăng hay giảm thuế phụ thuộc vào điều kiện phát triển KT-XH của từng quốc gia, cam kết của quốc gia. Thuế quan cũng có sự đa dạng về hình thức như thuế suất thông thường, thuế suất ưu đãi, thuế tuyệt đối, thuế quan tương đối... Tuy nhiên, trong bối cảnh tự do hóa TM hiện nay, bảo hộ bằng thuế quan đã giảm đáng kể và thay vào đó, các quốc gia quan tâm đến các biện pháp phi thuế.

*Chính sách phát triển cơ sở hạ tầng:* Theo Hà Văn Sự (2015, tr.184), cơ sở hạ tầng là tổng thể các công trình vật thể kiến trúc và các yếu tố đảm bảo cho các hoạt động trong nền kinh tế. Cơ sở hạ tầng nói chung và cơ sở hạ tầng thương mại có vai trò quan trọng trong phát triển QHTM. Trong phát triển cơ sở hạ tầng, nhà nước chú trọng đến việc tăng cường và hoàn thiện quy hoạch cơ sở hạ tầng về đường sá, bưu chính viễn thông..., khai thác các nguồn trong nước và nước ngoài cho đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng.

*Chính sách phát triển nhân lực:* Nguồn nhân lực có vai trò quan trọng trong sự phát triển của một quốc gia. Phát triển nguồn nhân lực là nhằm tạo ra nguồn nhân lực với số lượng và chất lượng đáp ứng nhu cầu phát triển KT-XH của đất nước. Trong chính sách phát triển nhân lực cho phát triển QHTM, nhà nước thường tập trung vào phát triển giáo dục đào tạo, chính sách y tế, phúc lợi xã hội, chính sách phát triển thị trường sức lao động...

### 1.3. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VÀ BÀI HỌC CHO VIỆT NAM TRONG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA CÁC QUỐC GIA

#### **1.3.1. Kinh nghiệm quốc tế trong phát triển quan hệ thương mại giữa các quốc gia**

Thực tiễn hội nhập và phát triển QHTM của các quốc gia trên thế giới cho thấy nhiều bài học thành công. Tuy nhiên, với mỗi quốc gia, trong từng thời kỳ và với từng đối tác, chính sách và biện pháp thực thi để phát triển QHTM nhằm đạt mục tiêu là khác nhau. Trong khu vực Đông Á, những quốc gia như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc được xem là điển hình trong hợp tác và phát triển QHTM cũng như tận dụng tốt cơ hội hội nhập để phát triển. Đặc biệt, từ thập niên 90 của thế kỷ XX, trong bối cảnh tự do hóa đa phương gặp khó, Nhật Bản và Hàn Quốc đã có sự thay đổi trong chính sách đối ngoại khi chuyển từ hướng đa phương sang theo đuổi hợp tác song phương và khu vực. Kết quả là quan hệ của các nước này với khu vực Đông Á đã có sự phát triển mạnh mẽ. Cả 3 nước Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc đều đã thực thi chính sách phù hợp để phát triển đa dạng các FTA và tạo thành cơ sở vững chắc cho phát triển QHTM khu vực. Hiện tại, 3 nước đều được xem là nhân tố tích cực cho phát triển QHTM khu vực Đông Á.

Với Việt Nam, nằm trong cùng khu vực Đông Á, Việt Nam cũng chịu tác động của sự chuyển hướng chính sách đối ngoại của 3 nước Đông Bắc Á này. Tuy nhiên, trong phát triển QHTM với khu vực, Việt Nam có thể vận dụng kinh nghiệm Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc đã thực hiện trong thời gian qua với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới cũng như tận dụng các chính sách vẫn đang còn hiệu lực của các quốc gia này để phát triển QHTM với các nước Đông Á.

#### ***1.3.1.1. Kinh nghiệm của Hàn Quốc***

Cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á năm 1997 đã đưa đến sự thay đổi mạnh mẽ trong quan hệ quốc tế của Hàn Quốc. Với sự điều chỉnh chính sách, đến nay, vị thế của Hàn Quốc được nâng lên rõ. Đến nay, Hàn Quốc là nền kinh tế lớn thứ 11 thế giới với tổng thu nhập quốc dân khoảng 1,53 nghìn tỷ USD (Theo dữ liệu Chỉ số phát triển thế giới WDI của Ngân hàng thế giới năm 2017). Hàn Quốc hiện đang có 38 FTA song phương và đa phương với các đối tác, trong đó 16 đã ký và có hiệu lực. Thành công này có được là do chính phủ Hàn Quốc đã:

- Thay đổi tư duy trong quan hệ đối ngoại: Do tác động của khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 1997, mô hình phát triển của Hàn Quốc – mô hình có sự gắn kết giữa chính phủ và khu vực doanh nghiệp được bảo hộ, đã cho thấy sự không phù hợp. Vì vậy, để tái thiết nền kinh tế, chính phủ Hàn Quốc đã thực hiện thay đổi

trong tư duy về các quan hệ đối ngoại. Chính sách tự do hóa TM đa phương trong khuôn khổ các diễn đàn đối thoại đa phương và WTO mà Hàn Quốc theo đuổi trước khủng hoảng đã được chuyển hướng sang đối thoại song phương và khu vực. Đây là lựa chọn hợp lý của Hàn Quốc bởi sau giai đoạn này, QHTM của Hàn Quốc với các đối tác khu vực đã có sự phát triển mạnh mẽ.

- Xây dựng chiến lược ký kết các hiệp định TM tự do nhằm biến Hàn Quốc trở thành trung tâm kinh tế của vùng Đông Bắc Á: Trong sự thay đổi tư duy quan hệ đối ngoại, chính phủ Hàn Quốc xây dựng Chiến lược biến Hàn Quốc trở thành trung tâm của Vùng Đông Bắc Á, thích nghi tốt với môi trường toàn cầu. Báo cáo Chính sách và tầm nhìn KT-XH Hàn Quốc năm 2004 đã nhấn mạnh: "...là một quốc gia phụ thuộc cao vào TM, thúc đẩy FTA với các đối tác TM quan trọng chiến lược có ý nghĩa sống còn trong việc đảm bảo thị trường XK ổn định và vượt qua được các rào cản TM cao trong khu vực. Việc thúc đẩy các FTA giúp duy trì vị trí chiến lược của các công ty trong nước và thu hút FDI". Báo cáo cũng chỉ rõ "Bằng cách tận dụng tối đa tiềm năng địa lý của Hàn Quốc, việc tạo ra một khung khổ mang tính hệ thống cho hợp tác kinh tế giữa Hàn Quốc, Trung Quốc và Nhật Bản là yếu tố căn bản để Hàn Quốc trở thành trung tâm kinh tế của khu vực Đông Bắc Á".

Việc ký kết các FTA có ý nghĩa then chốt đối với một nền kinh tế dựa vào XK như Hàn Quốc. Trong thời gian đầu, Hàn Quốc theo đuổi các FTA cấp độ thấp và sử dụng các kênh hội nhập khu vực để bổ sung cho kênh đa phương. Tuy nhiên, năm 2005, Tổng thống Roh Moo-hyun đã phê duyệt Chiến lược FTA giai đoạn 2005-2012 và chính sách FTA được coi là một trong bảy trụ cột chính sách của chiến lược phát triển đất nước mang tên "*Hàn Quốc năng động – Dynamic Korea*". Thực tiễn thực thi cho thấy 4 chiến lược FTA Hàn Quốc đã theo đuổi: Thứ nhất, theo đuổi đồng thời các cuộc đàm phán FTA với các đối tác mà nước này quan tâm; Thứ hai, tìm kiếm các FTA toàn diện về quy mô, phạm vi cũng như về nội dung, bao gồm các lĩnh vực TM và phi TM như hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ, tiêu chuẩn kỹ thuật để từ đó hướng đến FTA cấp độ cao hơn nhằm tăng cường tự do hóa đa phương và đẩy mạnh cải cách kinh tế trong nước; Thứ ba, Chính phủ xây dựng sự đồng thuận quốc gia và tiến trình minh bạch như là một yếu tố quan trọng cần tính đến trong việc thúc đẩy, tăng cường các FTA; Thứ tư, hướng tới các FTA với khu vực hoặc nền kinh tế lớn như EU, ASEAN, Nhật Bản và thúc đẩy các FTA với các nền kinh tế mới nổi như MERCOSUR, Ấn Độ...

- Xác định đối tác và mục tiêu đạt được khi phát triển QHTM: Về đối tác lựa chọn, Hàn Quốc xác định các đối tác phát triển QHTM là đối tác có quy mô TM

hai chiều cao và có tiềm năng phát triển. Các đối tác này phải có tính bổ sung TM và việc ký kết hợp tác sẽ góp phần phục vụ hiệu quả phát triển kinh tế của Hàn Quốc. Hàn Quốc xác định các thỏa thuận hợp tác được ký sẽ thúc đẩy tính cạnh tranh về lâu dài cho các doanh nghiệp. Giảm thiểu sự phụ thuộc độc quyền hàng hóa, đặc biệt là công nghệ cao, NK từ Nhật Bản và Trung Quốc. Về mục tiêu, Hàn Quốc xác định mục tiêu là nhằm ”đa dạng hóa QHTM với một khu vực thị trường rộng, tìm kiếm sự hỗ trợ trong cơ cấu XNK từ đó hạn chế yếu tố độc quyền của các đối tác TM khác và khai thác tiềm năng cho nhà sản xuất Hàn Quốc tiếp cận thị trường tiêu thụ lớn”

- Xây dựng lộ trình và thực hiện điều chỉnh chính sách phù hợp mục tiêu tiến trình hội nhập: Việc điều chỉnh chính sách trong nước được chính phủ thực hiện theo từng giai đoạn. Trong giai đoạn đầu, chính phủ xác định mục tiêu đàm phán với các đối tác có mức độ và tỷ trọng TM nhỏ trong TM toàn cầu để tiến đến đạt được sự đồng thuận dễ dàng hơn trong mở cửa thị trường. Trong giai đoạn 2004-2009, mục tiêu điều chỉnh chính sách nhằm khai thác và phát huy lợi thế cạnh tranh hàng hóa Hàn Quốc từ các FTA đã ký. Từ 2010 đến nay, Hàn Quốc hướng đến phát triển một mạng lưới FTA toàn diện với các đối tác trong khu vực và đối tác TM lớn. Về luật pháp, Hàn Quốc thực hiện hoàn thiện khuôn khổ luật pháp. Về chính sách TM, Hàn Quốc sửa đổi và hoàn thiện chính sách TM, đặc biệt là hoàn thiện khung biểu thuế. Thuế suất thuế XNK và rào cản phi thuế trong các lĩnh vực như vải, quần áo... được giảm hoặc loại bỏ. Mức thuế được cắt giảm bình quân hiện là 96,7%. Về nhân lực, chú trọng đào tạo nhân sự, tập huấn nhóm tăng cường cho công tác đàm phán và thực thi các hiệp định.

- Nâng cao khả năng cạnh tranh cho các ngành trong nước: Chính phủ xác định các ngành có lợi thế để đầu tư. Các ngành được chú trọng đầu tư trong giai đoạn đầu là các ngành công nghiệp then chốt của quốc gia: công nghiệp xe hơi, bán dẫn, chế tạo máy, điện tử, dệt, hoá chất, đóng tàu và ngành thép với mục tiêu tạo sản phẩm mới có sức cạnh tranh cao trên thị trường quốc tế. Đồng thời, Hàn Quốc cũng xác định các ngành công nghiệp mới giữ vai trò là động lực tăng trưởng cho nền kinh tế đất nước trong tương lai như công nghiệp vũ trụ, máy tính, dầu khí, dược phẩm, công nghiệp phần mềm, bảo hiểm... Một số ngành nghề kinh doanh hoạt động kém hoặc không hiệu quả được loại bỏ. Nội dung, giải pháp nâng cao sức cạnh tranh cũng được thể hiện trong Kế hoạch phát triển đất nước đến năm 2020.

- Xây dựng cơ chế hỗ trợ phát triển QHTM: Thứ nhất, nâng cấp quy mô văn phòng đàm phán thành nhóm đàm phán và Ủy ban đàm phán. Ủy ban này kết hợp

với nhóm tư vấn về các vấn đề tự do hóa TM. Thứ hai, chính phủ thành lập Ủy ban xúc tiến FTA và soạn thảo một lộ trình toàn diện cho chiến lược FTA. Thứ ba, về giải quyết tranh chấp. Chính phủ Hàn Quốc xác định một cơ chế giải quyết tranh chấp trong TM. Hàn Quốc và nước đối tác thống nhất cơ chế đàm phán đồng thời xác lập quy trình giải quyết tranh chấp theo các bước cụ thể. Từ tham vấn 2 bên, nếu không thể giải quyết thì tranh chấp được quyết định bởi Ban hội thẩm do các bên bầu bằng hình thức bỏ phiếu.

- Sử dụng văn hóa như một công cụ hữu hiệu làm bàn đạp để gia tăng tầm ảnh hưởng và thúc đẩy QHTM, đầu tư. Hàn Quốc là một trong số 10 nước XK văn hóa hàng đầu thế giới. Làn sóng Hallyu với sự phổ biến phim ảnh, âm nhạc, ẩm thực... đã đưa văn hóa của Hàn Quốc ra khu vực và thế giới. Chính điều này đã giúp cho Hàn Quốc gia tăng ảnh hưởng của “quyền lực mềm” và thắt chặt mối quan hệ với các đối tác.

### ***1.3.1.2. Kinh nghiệm của Trung Quốc***

Trung Quốc đã có được sự tăng trưởng vượt bậc trong vài thập niên trở lại đây, kể từ khi thực hiện cải cách những năm 70. Hiện tại, Trung Quốc là nền kinh tế có quy mô lớn thứ 2 thế giới với 12,01 nghìn tỷ USD. 17 năm sau khi gia nhập WTO, QHTM của Trung Quốc với các đối tác cũng được nâng lên đáng kể. Trung Quốc đã vượt Mỹ để trở thành nước XK hàng hóa hàng đầu thế giới. Theo thống kê của WTO, năm 2018, TMHH của Trung Quốc đạt 4,62 nghìn tỷ USD, tăng 10%. Trung Quốc chiếm khoảng 30% tăng trưởng kinh tế toàn cầu kể từ năm 2002 và là bạn hàng lớn của hơn 120 quốc gia. Mạng lưới các FTA song phương và đa phương của Trung Quốc trải rộng trên khắp thế giới với 45 FTA, trong đó có 17 FTA đang có hiệu lực. Để đạt được vị thế như hiện tại, Trung Quốc đã:

- Sử dụng công cụ FTA ký với các đối tác để đạt mục tiêu kinh tế và chính trị: Chính phủ Trung Quốc nhận ra rằng việc ký kết FTA là một công cụ hữu ích cho cả lợi ích kinh tế và chính trị quốc tế. Vì vậy, từ khi gia nhập WTO năm 2001, số lượng FTA mà Trung Quốc ký với các đối tác đã có sự gia tăng mạnh mẽ. Các đối tác của Trung Quốc được mở rộng và đa dạng, với nội dung và phạm vi hợp tác rộng hơn. Điều này cho thấy Trung Quốc đang sử dụng FTA như một công cụ chính trị quốc tế trên toàn thế giới. Có thể nói, một trong những mục tiêu của Trung Quốc đối với FTA là xác lập vị thế của một quốc gia hàng đầu trên bàn cờ chính trị thế giới. Cụ thể: Trung Quốc muốn mở rộng thị trường của nước này qua việc thiết lập FTA. Thông qua FTA, tính cạnh tranh của Trung Quốc với các mặt hàng máy móc, điện tử, sản phẩm nông nghiệp cho phép mở rộng hơn nữa thị trường quốc tế của

nước này. Dưới góc độ chính trị thế giới, thông qua FTA, Trung Quốc xây dựng một lộ trình nhằm trở thành một thế lực bá chủ đối trọng với Mỹ. Sự đa dạng của các đối tác FTA trên thế giới cho thấy tầm quan trọng của yếu tố phi kinh tế trong việc hoạch định chính sách FTA của Trung Quốc.

- Thay đổi trong mục tiêu chính sách phát triển QHTM song phương và đa phương: Năm 2005, Chính phủ và Bộ TM Trung Quốc đưa ra Lộ trình ký kết hiệp định TM. Mục tiêu chính trong chính sách FTA Trung Quốc là xác lập vai trò lãnh đạo trong các cơ cấu tổ chức của liên kết kinh tế Đông Á. Bằng cách thúc đẩy FTA với ASEAN và thắt chặt thêm quan hệ đối tác kinh tế gần gũi với Hồng Kông, Macao, Trung Quốc hướng đến phát triển cơ cấu hợp tác kinh tế khu vực theo định hướng của Trung Quốc. Bằng cách thúc đẩy FTA với Nga, Australia, Trung Đông, Trung Á, Châu Phi và Nam Mỹ, Trung Quốc có thể bảo đảm nguồn cung ổn định về tài nguyên và năng lượng cho nước này do Trung Quốc đang phải trải qua tình trạng thiếu năng lượng do sự tăng trưởng quá nóng của đất nước. Chính sách hợp tác với Tổ chức hợp tác vùng Vịnh và Nga phản ánh rõ nội dung chiến lược này của Trung Quốc.

- Thích ứng chính sách với từng đối tác để đạt mục tiêu: Với từng đối tác, Trung Quốc có mục tiêu khác nhau và vì vậy cũng sử dụng các chính sách khác nhau. Với các đối tác có trình độ khoa học kỹ thuật như Hàn Quốc, Nhật Bản, Mỹ, EU, Trung Quốc tập trung vào NK máy móc thiết bị, công nghệ, hàng trung gian có hàm lượng kỹ thuật cao. Việc NK những hàng hóa này có thể dẫn đến thâm hụt CCTM ở một thời điểm nhất định nhưng sẽ đưa đến sự phát triển lâu dài. Với một số đối tác thuộc nhóm phát triển trong ASEAN, Trung Quốc cũng tận dụng cơ hội ký các hiệp định hợp tác để tăng cường QHTM nội vùng.

- Thực hiện thay đổi chính sách trong nước và có hỗ trợ hiệu quả cho các doanh nghiệp: Thứ nhất, hoàn thiện hệ thống luật pháp: thời điểm trước và gia nhập WTO, hệ thống luật pháp của Trung Quốc đã có sự thay đổi mạnh mẽ. Theo Sách trắng do Văn phòng thông tin Hội đồng nhà nước Trung Quốc công bố năm 2018, đến nay, Trung Quốc đã sửa đổi hơn 2.300 luật và quy định của quốc gia để thích ứng và phù hợp với các tổ chức, diễn đàn và các hiệp định đã ký. Con số này với các địa phương là khoảng 190.000 luật (sửa đổi hoặc hủy bỏ) nhằm cải thiện tính minh bạch của chính sách, đảm bảo tuân thủ các quy định của các tổ chức, diễn đàn Trung Quốc tham gia. Mức thuế suất chung cũng đã giảm từ 15,3% xuống còn 9,8%. Hiện tại, chính phủ Trung Quốc đang thực hiện giảm bớt các rào cản với sự phát triển của hệ thống ngoài nhà nước qua việc chuyển đổi chức năng nhà nước

sang mô hình chính phủ kiến tạo. Thứ hai, tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng. Thứ ba, triển khai các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp trong nước. Trung Quốc thực hiện chính sách xúc tiến TM, tạo điều kiện cho doanh nghiệp trong nước thông qua các quỹ hỗ trợ phát triển, hỗ trợ cho các doanh nghiệp đi đầu trong hoạt động xuất khẩu, mở rộng quyền cho các công ty trong nước, cho phép địa phương thành lập công ty ngoại thương để tự chủ trong xuất khẩu. Bên cạnh đó, chính phủ cũng thực hiện biện pháp hạn chế rủi ro như tăng cường dự trữ ngoại tệ nhằm bình ổn tỷ giá, xúc tiến hoạt động hỗ trợ thanh toán từ ngân hàng trung ương cũng như biện pháp kiểm tra, giám định chặt chẽ các mặt hàng XK theo chuẩn quốc tế nhằm nâng cao chất lượng, sức cạnh tranh. Ngân hàng trung ương ký văn bản hợp tác với nhiều ngân hàng nước ngoài để tạo điều kiện thuận lợi về tín dụng cho doanh nghiệp Trung Quốc. Thứ tư, khuyến khích và thu hút đầu tư vào lĩnh vực đòi hỏi công nghệ cao vào các đặc khu kinh tế.

- Chủ động triển khai các sáng kiến, chương trình hợp tác nhằm gia tăng ảnh hưởng và vị thế: Thành công trong kinh tế của Trung Quốc là cơ sở cho sự gia tăng quyền lực mềm của nước này. Vị thế của Trung Quốc trong các quan hệ quốc tế được nâng lên cùng với các sáng kiến, chương trình hợp tác do Trung Quốc khởi xướng: Diễn đàn Châu Á Bắc Ngạo, sáng kiến Vành đai con đường... Điển hình là việc thành lập Ngân hàng đầu tư cơ sở hạ tầng Châu Á (AIIB) với mục tiêu hỗ trợ xây dựng cơ sở hạ tầng khu vực Châu Á – Thái Bình Dương.

### ***1.3.1.3. Kinh nghiệm của Nhật Bản***

Là nền kinh tế lớn, Nhật Bản từ lâu đã theo đuổi chính sách đa phương. Tuy nhiên, sau khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á năm 97, Nhật Bản cũng quan tâm nhiều hơn đến hội nhập khu vực Đông Á và ký các thỏa thuận khu vực và song phương. Đến nay, nền kinh tế lớn thứ 3 thế giới đã có 32 FTA, trong đó có 17 FTA đã ký và có hiệu lực. Nhật Bản hiện được xem là tác nhân tích cực cho hợp tác khu vực Đông Á. Sự thành công trong hội nhập và phát triển QHTM của Nhật Bản có thể được nhìn thấy qua các bài học sau:

- Điều chỉnh tư duy và chính sách hội nhập trong bối cảnh mới của khu vực và quốc tế: Các quan chức Nhật Bản ngay từ đầu đã cho rằng quá trình tự do hóa đa phương quan trọng hơn và xem nhẹ xu hướng chuyển dịch sang chủ nghĩa khu vực. Tuy nhiên, khó khăn của các vòng đàm phán đa phương trong khuôn khổ WTO, sự bùng nổ số lượng các RTA trên thế giới và tác động của khủng hoảng tài chính Châu Á khiến Nhật Bản phải xem xét lại chính sách TM của mình và chú trọng đến các hiệp định song phương và khu vực. Từ những năm 90, chính sách TM của Nhật

đã được bổ sung bằng các sáng kiến tự do hóa TM khu vực và song phương nhằm thích ứng với bối cảnh quốc tế mới. Nhật Bản chủ trương hình thành các hiệp định định đối tác kinh tế (EPA) với nội dung cam kết vượt ra khỏi khuôn khổ WTO. Vì vậy, dù khởi đầu chậm hơn Hàn Quốc, Trung Quốc, song với sự chủ động tham gia và phát huy vai trò trong các tổ chức khu vực và quốc tế, Nhật Bản hiện đã có trong lộ trình chính sách của mình 32 sáng kiến hợp tác và đa phần là song phương. Hiệp định Đối tác Kinh tế Kỹ nguyên mới với Singapore năm 2002 là FTA đầu tiên của Nhật Bản với các đối tác TM trên thế giới.

- Xác định mục tiêu trong hội nhập, phát triển QHTM: Việc ký các hiệp định của Nhật xuất phát từ cả động cơ kinh tế, chính trị và an ninh địa chiến lược. Bên cạnh mục đích thúc đẩy cải cách và tăng trưởng kinh tế, chính sách phát triển QHTM còn tránh cho Nhật rơi vào trạng thái bị phân biệt đối xử trong quan hệ kinh tế quốc tế, gia tăng ảnh hưởng trong bối cảnh một Châu Á đang chứng kiến sự trỗi dậy mạnh của Trung Quốc.

- Thay đổi chính sách TM: Thứ nhất, là nước nghèo tài nguyên, Nhật Bản chủ trương duy trì chế độ tự do TM, thực hiện xúc tiến mở cửa thị trường, cắt giảm và bãi bỏ thuế nhập khẩu và cải thiện hệ thống cấp giấy chứng nhận. Thứ hai, Nhật Bản cũng thực thi nhiều chính sách hỗ trợ XK như: miễn giảm thuế, cho vay với lãi suất ưu đãi, thành lập các tổ chức hỗ trợ XK chuyên tìm kiếm và nghiên cứu thị trường tiềm năng, thành lập ngân hàng XNK để hỗ trợ tín dụng cho các dự án XK có KN lớn. Bên cạnh đó, Nhật áp dụng nhiều chính sách khác nhau để minh bạch thị trường: đặt ra các loại thuế khác nhau áp vào từng mặt hàng nhằm bảo vệ lợi ích hàng hóa nội địa và giảm thiểu rủi ro do bán phá giá, trợ cấp XK ra nước ngoài. Về biện pháp phi thuế, Nhật chủ trương hạn chế quy mô NK và tăng cường hoạt động kiểm soát chất lượng sản phẩm để đảm bảo an toàn cho người dân. Thứ ba, trong phát triển QHTM, Nhật Bản xác định thế mạnh là các sản phẩm công nghệ cao, tiêu tốn ít nguyên liệu và sức lao động và tập trung vào hai ngành điện tử viễn thông và hạ tầng kỹ thuật. Vì vậy, các QHTM được hướng vào các nước đang phát triển ở Đông Nam Á và các nước phát triển Tây Âu và Mỹ.

- Phát huy vai trò của Chính phủ và các cơ quan chính phủ cũng như tổ chức phi chính phủ trong việc kết nối hợp tác và hỗ trợ doanh nghiệp: Hoạt động TM của doanh nghiệp Nhật tại nước ngoài có sự trợ giúp rất lớn từ Phòng TM và công nghiệp, hiệp hội ngành hàng. Chính phủ Nhật quan tâm đến việc thành lập các hiệp hội và tổ chức hỗ trợ cho doanh nghiệp, đặc biệt là hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ. Ngoài ra, chức năng xúc tiến TM còn được kết hợp trong hoạt



động của các bộ ngành và các cơ quan khác thuộc chính phủ. Các cơ quan hoạt động khá hiệu quả của Nhật gồm: Bộ kinh tế, TM và công nghiệp Nhật Bản (METI), Tổ chức xúc tiến mậu dịch Nhật Bản (JETRO), Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA), Tổ chức phát triển quốc tế Nhật Bản (JAIDO)... JETRO hiện có gần 40 văn phòng trong nước và khoảng 75 văn phòng nước ngoài làm nhiệm vụ theo dõi thay đổi về chính sách thuế XNK, thị hiếu tiêu dùng, thăm dò và tìm kiếm đối tác tiềm năng nước ngoài, hợp tác xúc tiến TM...

### **1.3.2. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam**

Việc nghiên cứu kinh nghiệm của Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc trong phát triển QHTM với các quốc gia trong khu vực và thế giới đưa đến cho Việt Nam những bài học trên con đường hoàn thiện thể chế, chính sách nhằm đạt thành công trong hội nhập. Bài học Việt Nam có thể xem xét áp dụng gồm:

*Thứ nhất*, thay đổi tư duy về hội nhập khu vực. Việc thay đổi tư duy hội nhập của các quốc gia được nghiên cứu ở phần trên chủ yếu xuất phát từ những nhân tố bên ngoài. Điều này cho thấy, trong quan hệ quốc tế, ảnh hưởng của môi trường khu vực và quốc tế là rất rõ. Sự thay đổi này nhằm đưa đến sự thích ứng trong quá trình phát triển. Nhật Bản, Hàn Quốc đã cho thấy sự thay đổi trong chính sách với khu vực từ tác động của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 1997. Tư duy theo đuổi chủ nghĩa đa phương đã chuyển sang chủ nghĩa khu vực và ký kết FTA song phương. Đây là một thành công bởi vị thế Đông Á đang lên và việc gia tăng quan hệ với các quốc gia khu vực Đông Á góp phần nâng cao vị thế và phát triển TMQT của các nước này.

*Thứ hai*, bài học về tạo khuôn khổ thiết lập QHTM

+ Xây dựng chiến lược ký FTA để làm nền tảng cho phát triển QHTM. Cả 3 đối tác được nghiên cứu đều xây dựng cho mình chiến lược FTA riêng. Trong chiến lược FTA, các nước này đều xác định rõ các đối tác được lựa chọn, mục tiêu cần đạt: Trung Quốc là vai trò lãnh đạo khu vực, Hàn Quốc là trung tâm của vùng Đông Bắc Á, Nhật Bản là kinh tế, an ninh và địa chính trị. Đây có thể là một bài học tốt cho Việt Nam bởi việc lựa chọn đối tác của Việt Nam thời gian qua vẫn theo chiều rộng. Việt Nam đã có chiến lược tổng thể hội nhập năm 2016 nhưng chưa có chiến lược FTA.

+ Lựa chọn đối tác hợp tác cần lưu ý đến tính bổ sung của các cam kết đã có trong WTO với các cam kết đã và sẽ ký với các đối tác này.

+ Chủ động tham gia vào các chương trình, sáng kiến hợp tác khu vực. Với Việt Nam, qua hơn 30 năm đổi mới, vị thế của đất nước đã được nâng cao trong các

diễn đàn khu vực và quốc tế. Tuy nhiên, để Việt Nam trở thành người dẫn dắt trong hội nhập khu vực có lẽ cần thời gian dài nữa. Vì vậy, nếu như các nước Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc đã rất thành công trong việc tạo ra các diễn đàn hợp tác khu vực cũng như khởi xướng các sáng kiến hợp tác thì Việt Nam, với vị thế của mình cần chủ động tham gia một cách tích cực vào các sáng kiến hợp tác đó. Đây cũng có thể được xem là cơ hội để gia tăng sự kết nối khu vực và đưa các quan hệ khu vực vào thực chất.

*Thứ ba*, bài học trong việc sử dụng công cụ/biện pháp để thúc đẩy và phát triển QHTM

+ Xây dựng lộ trình điều chỉnh chính sách. Điều chỉnh chính sách để nhằm tạo ra sự phù hợp với các thỏa thuận đã và sẽ ký, qua đó tận dụng tốt cơ hội từ hội nhập, phát triển QHTM đưa lại. Điều chỉnh chính sách (đặc biệt là điều chỉnh chính sách TM và hoàn thiện môi trường luật pháp) có thể được thực hiện theo giai đoạn như trong trường hợp của Hàn Quốc hoặc thay đổi chính sách tùy thuộc từng đối tác như trong trường hợp của Trung Quốc.

+ Nâng cao khả năng cạnh tranh cho các ngành trong nước, đặc biệt với các ngành/mặt hàng khai thác được lợi thế trong nước. Trong phát triển QHTM, cần xác định các ngành hàng có lợi thế để thu hút FDI, các ngành hàng mũi nhọn để đẩy mạnh XK. Về bài học này, Hàn Quốc đã làm rất tốt.

+ Phát huy vai trò của chính phủ và các bộ phận chức năng liên quan trong công tác xúc tiến TM và hỗ trợ doanh nghiệp. Cái khó của doanh nghiệp Việt Nam là thiếu thông tin và sự kết nối với đối tác nước ngoài. Vì vậy, học theo cách làm của Hàn Quốc (với KOTRA, KOICA...và thành lập các ủy ban chuyên trách) và của Nhật Bản (với JETRO, JICA...) sẽ giúp các chủ thể trong nước có được kết quả TM tốt hơn.

## **Chương 2. PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á**

### **2.1. MỘT SỐ KHÁI QUÁT VỀ KHU VỰC ĐÔNG Á VÀ TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á**

#### **2.1.1. Khái quát về đặc điểm tự nhiên, kinh tế - xã hội của khu vực Đông Á**

##### **2.1.1.1. Điều kiện tự nhiên khu vực Đông Á**

Theo ADB (2010, tr.1), Đông Á gồm Đông Nam Á, Đông Bắc Á là cách hiểu được sử dụng rộng rãi nhất hiện nay khi đề cập đến khía cạnh hợp tác chính trị và kinh tế trong khu vực. Theo đó, khu vực Đông Á gồm 19 quốc gia và vùng lãnh thổ, nằm ở phía Đông Châu Á, là sự kết hợp từ hai tiểu khu vực Đông Bắc Á và Đông Nam Á. Trong đó: Đông Bắc Á gồm 8 quốc gia và vùng lãnh thổ: Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Mông Cổ, Bắc Triều Tiên, Hồng Kông-Trung Quốc, Macau-Trung Quốc, Đài Loan; Đông Nam Á gồm 11 quốc gia: Thái Lan, Brunei, Cambodia, Indonesia, Lào, Philippin, Việt Nam, Singapore, Myanmar, Malaysia, Đông Timor. Tổng diện tích của khu vực khoảng 16,36 triệu km<sup>2</sup>

Về mặt địa lý, Đông Á gồm hai bộ phận: Đông Bắc Á và Đông Nam Á. Đa số các nước Đông Á đều tiếp xúc với biển Thái Bình Dương. Vì vậy, các nước này có một vị trí địa lý thuận lợi trong các hoạt động TMQT và hội nhập vào nền kinh tế thế giới. (Hoàng Thị Chinh và cộng sự, 2005)

- Đông Bắc Á: Đông Bắc Á gồm hai bộ phận đất liền và hải đảo. Phần đất liền gồm Trung Quốc, bán đảo Triều Tiên, phần hải đảo gồm các đảo và quần đảo (Nhật Bản, Đài Loan). Phần đất liền chiếm khoảng 83,7% diện tích với điều kiện tự nhiên đa dạng, gồm hệ thống núi, sơn nguyên cao, hiểm trở và các bồn địa rộng phân bố ở nửa phía Tây của Trung Quốc. Các vùng đồi, núi thấp và các đồng bằng rộng, bằng phẳng, phân bố ở bán đảo Triều Tiên và phía Đông của Trung Quốc. Phần hải đảo nằm trong “vành đai lửa” Thái Bình Dương nên thường xuyên chịu tác động của động đất, núi lửa. Trên phần đất liền của Đông Bắc Á có 3 con sông lớn: Trường Giang, Hoàng Hà, A Mua, bồi đắp phù sa cho các vùng đồng bằng ven biển.

- Đông Nam Á: Khu vực Đông Nam Á cũng được chia làm hai bộ phận, Đông Nam Á biển đảo và Đông Nam Á lục địa. Đông Nam Á lục địa gồm các dãy núi chạy theo hướng Bắc – Nam hoặc Tây Bắc – Đông Nam, ở ven biển có các đồng bằng châu thổ màu mỡ. Khí hậu đặc trưng trên phần lục địa là khí hậu nhiệt đới, gió mùa với sự đa dạng của các loại động thực vật. Đông Nam Á biển đảo gồm nhiều đảo và quần đảo, có khí hậu xích đạo, nhiệt đới gió mùa.

Các quốc gia Đông Á có nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào, nhất là các khoáng sản như: than, thiếc, đồng, dầu mỏ... Các tài nguyên này tập trung chủ yếu ở Trung Quốc và các nước ASEAN.

### 2.1.1.2. Điều kiện kinh tế - xã hội khu vực Đông Á

Theo thống kê của Worldpopulationreview, quy mô dân số Đông Á đến tháng 2/2019 là hơn 2,3 tỷ người, chiếm 51% tổng dân số Châu Á và 30% tổng dân số thế giới. Đây là khu vực thị trường cung cấp sức lao động và thị trường tiêu thụ sản phẩm lớn của thế giới. Cơ cấu dân cư thể hiện sự trẻ trung, đầy tiềm năng là một trong những thế mạnh của khu vực Đông Á. Dân cư Đông Á có đặc điểm nổi bật là cần cù, chịu khó, ham học hỏi và tiết kiệm. (Hoàng Thị Chinh và cộng sự, 2005)

Các nước Đông Á đều có nền văn hóa nhiều bản sắc, với đặc trưng của văn hóa Á Đông và chịu ảnh hưởng nhiều của Khổng giáo. Trình độ học vấn, trình độ dân trí của khu vực được đánh giá ở mức khá của thế giới và cao so với nhiều khu vực của các nước đang phát triển.

**Bảng 2.1. Số liệu KT-XH cơ bản của một số quốc gia khu vực Đông Á, 2017**

Quốc gia	Diện tích (nghìn km <sup>2</sup> )	Dân số (triệu người) 7/2018	Quy mô nền kinh tế (tỷ USD) <sup>1</sup>	Tuổi thọ (năm)	Tăng GDP (%)	GDP/người (nghìn USD) <sup>2</sup>	XK (tỷ USD)	NK (tỷ USD)
Nhật Bản	377,9	126,2	5.443	85,5	1,7	42.900	688,9	644,7
Hàn Quốc	99,7	51,4	2.035	82,5	3,1	39.500	577,4	457,5
Trung Quốc	9.596,9	1.384,7	23.210	75,8	6,9	16.700	2.216	1.740
Brunei	5,8	0,45	33,9	77,5	1,3	78.900	5,89	5,02
Cambodia	181	16,5	64,2	65,2	6,9	4.000	11,4	14,4
Lào	236,8	7,2	49,3	65	6,9	7.400	3,7	5
Malaysia	329,9	31,8	933,3	75,4	5,9	29.100	187,9	160,7
Indonesia	1.904,6	262,8	3.250	73,2	5,1	12.400	168,9	150,1
Thái Lan	513,1	68,6	1.236	75,1	3,9	17.900	235,1	203,2
Philippin	300	105,9	877,2	69,6	6,7	8.400	48,2	89,4
Việt Nam	331,2	97	648,7	73,9	6,8	6.900	214,1	202,6
Singapore	0,72	5,9	528,1	85,5	3,6	94.100	396,8	312,1

Ghi chú: <sup>1,2</sup> tính theo ngang giá sức mua

Nguồn: CIA The World Factbook (2019), truy cập lần cuối ngày 18 tháng 4 năm 2019, <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/bx.html>>

Xuất phát điểm trong phát triển kinh tế của các nước Đông Á là từ các nước thuộc địa, chịu ảnh hưởng nặng nề của chiến tranh và dựa chủ yếu vào nông nghiệp.

Tuy nhiên, trong quá trình phát triển, các nước Đông Á đạt được nhiều thành công trong việc duy trì tăng trưởng kinh tế và cải thiện mức sống. 10 nền kinh tế đang phát triển của Đông Á hiện đã là các quốc gia có thu nhập trung bình và đã tăng trưởng gấp 3 lần trong vòng 25 năm qua (Nhật Thảo, 2018). Với tốc độ tăng trưởng kinh tế cao so với các khu vực khác (Bảng 2.1), Đông Á hiện là khu vực kinh tế phát triển năng động nhất thế giới, là đầu tàu phát triển kinh tế thế giới.

### **2.1.2. Khái quát thực trạng hợp tác thương mại khu vực Đông Á**

Tiến trình hợp tác TM khu vực Đông Á được thúc đẩy chủ yếu bởi các lực lượng thị trường từ trước những năm 90 của thế kỷ XX. Từ đó đến nay, tiến trình này đã được củng cố thêm bằng các sáng kiến liên quan đến thể chế hợp tác song&đa phương. Tuy nhiên, trong hợp tác, vẫn còn nhiều trở lực cho phát triển. Theo Ngô Thị Tuyết Mai&Nguyễn Như Bình (2016, tr.322-326), đó là những trở lực từ sự khác biệt về trình độ phát triển, sự khác biệt về văn hóa, ngôn ngữ, tín ngưỡng và sắc tộc, sự khác biệt về thể chế chính trị, chủ nghĩa dân tộc. Vì vậy, hợp tác ở Đông Á có điểm khác với những cơ chế hợp tác khác, trong đó yếu tố chính trị đóng vai trò đặc biệt, là động lực thúc đẩy hợp tác kinh tế, TM khu vực. Theo Vũ Xuân Trường và cộng sự (2004, tr.48), trong hợp tác Đông Á, vấn đề lợi ích quốc gia thay vì lợi ích khu vực vẫn là yếu tố chính chi phối chính sách khu vực và chính sách phát triển từng quốc gia. Vì vậy, trong xu hướng tự do hóa hiện nay, các nước Đông Á thúc đẩy hợp tác song phương mạnh hơn đa phương.

*Về khuôn khổ và cơ chế hợp tác:* Trong bối cảnh toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế đang ngày càng phát triển sâu rộng thời gian qua, các quốc gia Đông Á đã tích cực thúc đẩy hội nhập khu vực. Nhiều chương trình, sáng kiến với cơ chế hợp tác đa dạng, phong phú về nội dung hợp tác đã được đề xuất để hỗ trợ cho tiến trình hội nhập khu vực. Cụ thể: Các nước nhất trí việc tăng cường và củng cố mối liên kết kinh tế và TM qua các FTAs hoặc EPAs; Các bên cũng nỗ lực thực thi các sáng kiến về hợp tác khu vực và tiểu khu vực ở tất cả các lĩnh vực, từ kinh tế TM đến VH-XH, tài chính, tiền tệ. Sự nhất trí của lãnh đạo các nước còn được thể hiện ở việc ra tuyên bố chung về mục tiêu thành lập “Cộng đồng Đông Á- EAC” vào năm 2020. Hội nghị thượng đỉnh Đông Á lần đầu tiên đã diễn ra tại Kuala Lumpur vào tháng 12/2005. Nhìn nhận từ thực tiễn hợp tác khu vực Đông Á, đặc trưng dễ nhận thấy là cơ chế ra quyết định đồng thuận và không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau; cơ chế liên kết khu vực là các liên kết liên chính phủ, có chức năng điều chỉnh các quan hệ TM, chính trị an ninh, VH-XH giữa các thành viên.

Trong khuôn khổ hợp tác khu vực, các nước ASEAN là những nước đầu tiên

trong khu vực tham gia vào Thoả thuận thành lập khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) năm 1992. Kể từ đó chính phủ các quốc gia thành viên ASEAN đã có nhiều nỗ lực để giảm dần và xóa bỏ những rào cản TM, giảm thuế quan nhằm phát triển TM nội khối. Đến nay, tiến trình thực thi CEPT/AFTA, sau đó là Hiệp định TMHH ASEAN (ATIGA) 2009 đã thu được kết quả khi Cộng đồng kinh tế ASEAN ra đời vào tháng 12/2015. Trong tiến trình thực hiện kế hoạch giảm thuế về 0% với hàng NK (trừ một số mặt hàng thuộc danh mục loại trừ), các nước ASEAN 6 đã đưa thuế về 0% vào năm 2010 trong khi nhóm CLMV (Cambodia, Lào, Myanmar, Việt Nam) hoàn thành giai đoạn cuối của lộ trình giảm thuế vào năm 2018.

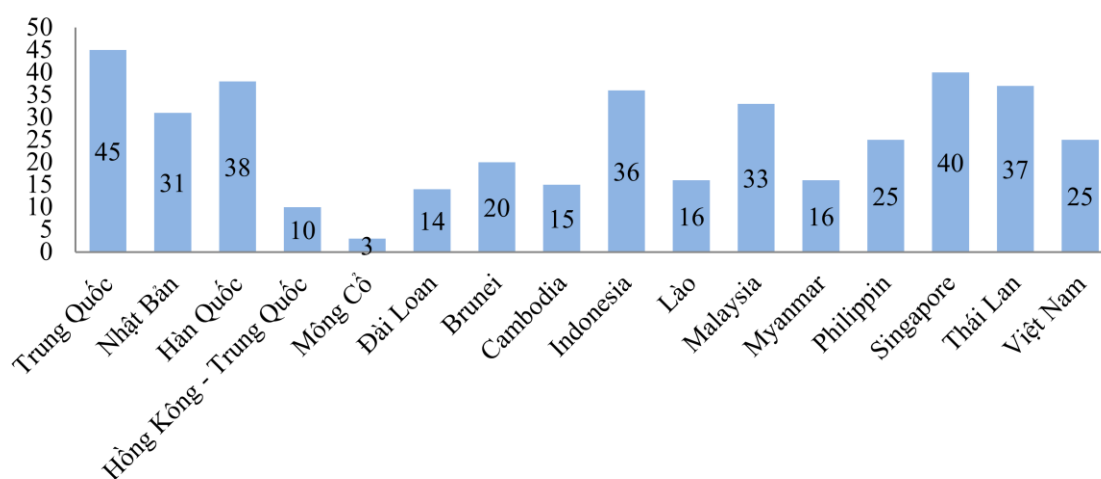
Các nước ASEAN cũng đi tiên phong trong phát triển các FTA của khối với các đối tác bên ngoài theo mô hình hợp tác ASEAN+1 và ASEAN+3. Mục tiêu của ASEAN trong mô hình ASEAN+1 là tăng cường sức mạnh kinh tế của khối và đây là mối quan hệ đối tác vừa mang tính hợp tác, vừa mang tính đấu tranh, cạnh tranh trên phạm vi toàn cầu. Mô hình ASEAN+3, thực chất vẫn là ASEAN+1 với từng đối tác Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc chứ không phải giữa ASEAN và cả 3 nước. Mô hình hợp tác này hướng đến việc hình thành Cộng đồng Đông Á và là đối trọng trong cạnh tranh với các khu vực khác trên toàn cầu và Mỹ. Trung Quốc là quốc gia đầu tiên ký kết FTA với ASEAN vào năm 2002. Các nước Hàn Quốc, Nhật Bản cũng lần lượt có FTA với ASEAN vào năm 2006 và 2008. Tuy nhiên, ngoài ASEAN+3, chưa có một thể chế đa phương nào thuần Đông Á được hiện thực hóa.

Hợp tác phát triển kinh tế, TM khu vực còn được thể hiện qua việc xúc tiến ký kết các FTA/EPA song phương. Nhật Bản đã có các EPA với hầu hết các thành viên ASEAN. Hàn Quốc và Trung Quốc cũng không chậm trễ trong cuộc đua FTA này. Với riêng 3 nước Đông Bắc Á (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc), các nước này cũng tiến hành đàm phán FTA để thúc đẩy quan hệ TM và đầu tư. Tuy nhiên, kể từ vòng đàm phán đầu tiên vào năm 2012, tiến trình đàm phán giữa 3 nước này ít tiến triển.

Ngoài dạng thức hợp tác thông qua ký kết các hiệp định TM khu vực, hợp tác của các nước Đông Á còn được thúc đẩy bởi các sáng kiến hợp tác tiểu khu vực, hợp tác giữa các quốc gia thuộc lưu vực các con sông, tam giác, tứ giác phát triển kinh tế, các diễn đàn đối thoại/hợp tác khu vực... Cụ thể: Chương trình phát triển khu vực Sông Tumen, Hợp tác phát triển kinh tế 3 dòng sông Ayeyawady-Chao Phraya-Mekong, Tứ giác phát triển Sông Mekong, Tam giác tăng trưởng phía Đông (BIMP EAGA), Tam giác tăng trưởng phía Bắc (IMT GT), Tam giác tăng trưởng

phía Nam (IMS GT)...

*Về mức độ hợp tác:* Trong khung khổ phát triển các QHTM khu vực Đông Á 20 năm qua, hầu hết các hiệp định đều có mức độ tự do hóa thấp, nhất là các thỏa thuận và sáng kiến hợp tác tiểu khu vực. Ngoài việc tập trung giải quyết các vấn đề TM truyền thống như cắt giảm thuế quan, dỡ bỏ rào cản phi thuế, kiểm tra, kiểm dịch, giải quyết tranh chấp TM, quy tắc xuất xứ, các vấn đề khác như sở hữu trí tuệ, đầu tư, chính sách môi trường, chính sách cạnh tranh, TM điện tử thường ít khi được đề cập. Vì vậy, năm 2012, ASEAN đã khởi xướng RCEP (gồm 10 thành viên ASEAN và sáu nước đối tác bên ngoài của ASEAN là Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, Australia, New Zealand và Ấn Độ). Sự ra đời của RCEP, dự kiến vào năm 2019 sẽ tạo ra một thị trường mở, một cấp độ tự do hóa cao hơn những gì đã cam kết trong 5 FTA “ASEAN+1”. RCEP cũng hướng đến việc tích hợp các mạng lưới FTA phức tạp của Đông Á và bù đắp cho “hiệu ứng noodle bowl” từ việc phát triển mạnh mẽ về số lượng các FTA trong khu vực. Các FTA phức tạp cũng có thể phá vỡ mạng lưới sản xuất qua biên giới, vốn là trọng tâm để hội nhập thành công của khu vực Đông Á. Việc thiếu tăng cường phối hợp có thể dẫn đến thay đổi khung thời gian cho các nhượng bộ thuế quan, cũng như những ưu đãi của các FTA. Vì vậy, RCEP được thiết kế để đối phó với những trở ngại này (Trung tâm WTO và hội nhập, 2017).



**Hình 2.1. Số lượng FTA của các quốc gia và vùng lãnh thổ Đông Á, tính đến 2/2019**

*Ghi chú:* Số lượng FTA bao gồm các FTA đã ký và có hiệu lực, đã ký nhưng chưa có hiệu lực, đang đàm phán hoặc đề xuất đàm phán. Đông Timor và Triều Tiên không có số liệu

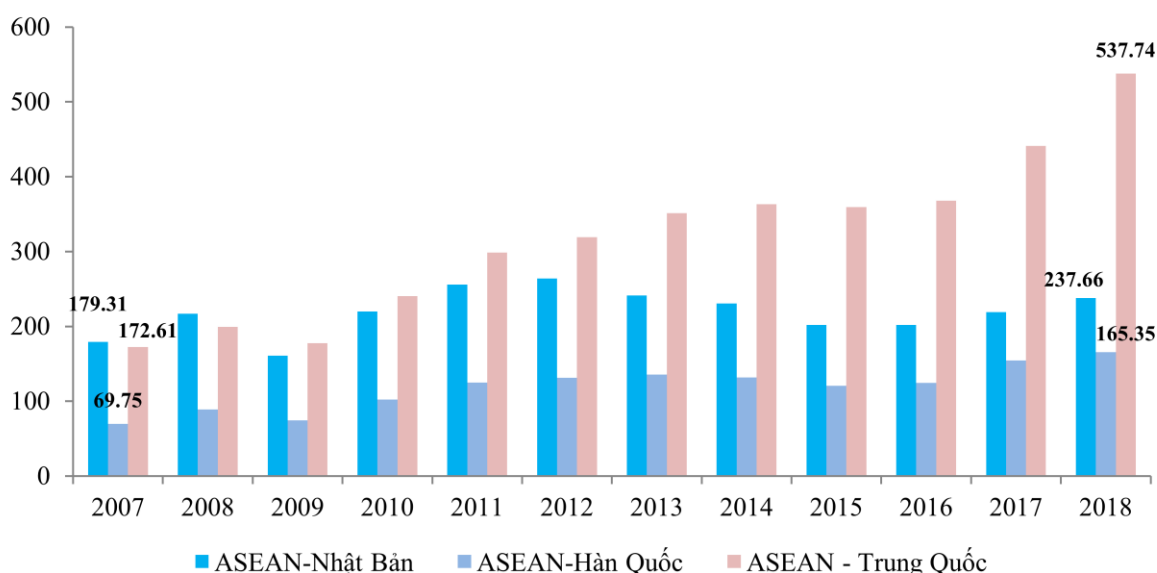
*Nguồn:* ADB (2019), truy cập lần cuối ngày 24/2/2019, <<https://aric.adb.org/fta-country>>

Hợp tác khu vực Đông Á hiện nay có nhiều tác nhân, nổi bật là Hàn Quốc,

Nhật Bản, Trung Quốc song dường như vẫn thiếu đi một thủ lĩnh thực sự để đẩy nhanh cho tiến trình hội nhập và hợp tác khu vực. Cả Nhật Bản và Trung Quốc hiện đều không thể đóng vai trò dẫn đạo trong tiến trình Đông Á, còn ASEAN thì dù đã hình thành cộng đồng nhưng vẫn còn nhiều bất đồng và lỏng lẻo (Bùi Thành Nam, 2016). Tuy nhiên, trong khu vực hiện nay, mô hình “nan hoa và trục” vẫn đang là xu thế được chấp nhận, với trục xoay là ASEAN. Bối cảnh hiện nay cũng cho thấy xu thế ký kết FTA song phương trong khu vực theo tiêu chuẩn WTO+.

Có thể nói, phát triển kinh tế, TM của Đông Á trong môi trường toàn cầu mở đã đưa đến sự tăng trưởng vượt bậc của khu vực. Các QHTM phát triển cũng nhờ sự tác động của xu hướng hội nhập toàn cầu ngày càng tăng của khu vực. Vì vậy, sự tham gia của các quốc gia khu vực vào các liên kết TM cùng với các cam kết trong WTO vẫn sẽ tiếp tục làm sâu sắc hơn khả năng hội nhập kinh tế, TM của khu vực Đông Á trong thời gian tới. Đến nay toàn khu vực đã có trên 400 FTA (Hình 2.1) trong đó, số FTA có hiệu lực và đang thực thi là 173. Hàn Quốc, Trung Quốc, Nhật Bản, Singapore vẫn là các quốc gia có số FTA đã ký lớn nhất.

*Về kết quả hợp tác TM:*



**Hình 2.2. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của ASEAN với Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, giai đoạn 2007-2018**

*Nguồn: Tính toán của NCS từ Trademap (2019), truy cập 15/2/2019,*

*<<https://www.trademap.org/>>*

Quy mô TM khu vực Đông Á có sự gia tăng nhanh. Năm 2018, TM nội khu vực Đông Á đạt khoảng 2,34 nghìn tỷ USD. Trong đó, TM nội khối ASEAN đạt



678,27 tỷ USD; tổng giá trị TM ASEAN-Trung Quốc đạt 537,74 tỷ USD (XK từ ASEAN sang Trung Quốc là 222,77 tỷ USD và NK của ASEAN từ Trung Quốc là 314,97 tỷ USD), Trung Quốc-Nhật Bản đạt 327,64 tỷ USD, Trung Quốc-Hàn Quốc đạt 313,59 tỷ USD và ASEAN-Nhật Bản là 237,66 tỷ USD. Trong QHTM giữa ASEAN với 3 nước Đông Bắc Á, cơ cấu mặt hàng XK tập trung vào nhiên liệu khoáng, máy móc thiết bị điện, máy công cụ, gỗ và sản phẩm gỗ, cao su, nhựa, hàng may mặc. Các mặt hàng NK chủ yếu gồm máy móc thiết bị điện, máy công cụ, phụ tùng xe, sắt thép, nhựa, nhiên liệu khoáng

### **2.1.3. Tiềm năng trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á**

Trong quan hệ với các quốc gia Đông Á, điều kiện thuận lợi nhất của Việt Nam là cùng nằm trong khu vực Đông Á, vì vậy có sự tương đồng về văn hóa, tôn giáo, điều kiện địa lý thuận lợi. Việt Nam và các nước Đông Á có mối liên hệ lịch sử lâu dài và cũng đã thiết lập được mối quan hệ tương đối ổn định và đang trên đà phát triển. Tuy nhiên, nhìn từ những yếu tố ảnh hưởng đến phát triển QHTM quốc tế, có thể kể đến một số yếu tố như: vị trí địa lý, tài nguyên, nguồn nhân lực, văn hóa, trình độ phát triển kinh tế... *Trong từng yếu tố này cũng chứa đựng những điểm thuận lợi/tiềm năng và bất lợi với Việt Nam trong phát triển QHTM với các đối tác Đông Á.*

#### *Thứ nhất, vị trí địa lý của Việt Nam*

Nằm ở bờ Đông Nam của Châu Á, thuộc khu vực Đông Nam Á, Việt Nam có diện tích đất liền nhỏ nhưng lại có vị trí đặc biệt quan trọng trong khu vực. Đây là khu vực kinh tế năng động, giàu tài nguyên nhưng đồng thời cũng là cửa ngõ thông thương của các tuyến vận tải hàng hải từ Bắc xuống Nam, từ Đông sang Tây. Việt Nam cũng nằm trên trục vận tải đường bộ xuyên Á nối liền các quốc gia Tây Nam Á, Nam Á, Đông Á.

Về vận tải biển, có tới 29/39 tuyến đường hàng hải hiện đang hoạt động trên thế giới đi qua vùng biển của Việt Nam. Trung bình mỗi ngày có 250-300 lượt tàu biển vận chuyển qua biển Đông, trong đó, có hơn 50% tàu có trọng tải trên 5.000 DWT, khoảng 15-20% tàu có trọng tải từ 30.000 DWT trở lên, chiếm ¼ lưu lượng tàu hoạt động trên các vùng biển của thế giới. 70% khối lượng dầu mỏ NK và 45% hàng hóa XK của Nhật Bản, khoảng 60% khối lượng hàng hóa XNK của Trung Quốc... đi qua khu vực này. Đặc biệt, nền kinh tế Singapore hầu như phụ thuộc sống còn vào con đường biển Đông. (VLR, 2016)

Việt Nam cũng nằm trên trục vận tải đường bộ và đường sắt xuyên Á từ

Châu Âu sang Trung Quốc nối liền các quốc gia Tây Nam Á, Nam Á và Đông Á. Các quốc gia Cambodia, Lào và các vùng lân cận giáp Việt Nam của Trung Quốc như các tỉnh Quảng Tây, Vân Nam, cũng coi Việt Nam là cửa ngõ đi ra biển. Biên giới đất liền của Việt Nam với các quốc gia láng giềng không phải là biên giới tự nhiên nên sẽ không gây nhiều trở ngại cho vận chuyển và phát triển liên vận quốc tế, từ Trung Quốc xuống phía Nam và từ các nước ASEAN lên phía Bắc. Trong tương lai không xa, nếu dự án xây kênh đào Kra ở Miền nam Thái Lan được thực hiện thì vị thế của Việt Nam và các cảng biển Việt Nam sẽ được nâng lên rõ rệt.

Vị trí địa lý chiến lược về giao thông hàng hải là tiền đề giúp cho Việt Nam có được những điều kiện thuận lợi về kinh tế và chính trị để phát triển các quan hệ đối ngoại, hướng đến tạo dựng một trục TM – sản xuất xuyên suốt toàn khu vực Đông Á. Để tận dụng các lợi thế này, Việt Nam phải xây dựng được hệ thống cảng biển, cơ sở hạ tầng tốt và cải thiện về trình độ quản lý, minh bạch hóa chính sách... Tuy nhiên, đây lại là điểm bất lợi của Việt Nam so với các quốc gia khác trong khu vực. Điều này thể hiện khá rõ trong báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu thời gian qua. Mặc dù thứ hạng năm 2017 tăng lên 55 và điểm trung bình là 4,36 (cao hơn năm 2016) nhưng các tiêu chí về thể chế và hạ tầng của Việt Nam vẫn ở mức rất thấp, tương ứng 3,8 và 3,9/7. Ngoại trừ trụ cột “quy mô thị trường”, các trụ cột khác để đánh giá năng lực cạnh tranh của Việt Nam đều thấp hơn mức trung bình của khu vực Đông Á (WEF, 2017).

#### *Thứ hai, nguồn nhân lực của Việt Nam*

Theo Tổng cục thống kê (2018), tính đến hết năm 2018, dân số Việt Nam đạt khoảng 94,67 triệu người, đứng thứ 14 trên thế giới, trong đó có khoảng 48,7 triệu người nằm trong độ tuổi lao động (khoảng 51,4% dân số cả nước). Việt Nam đang trong giai đoạn cơ cấu dân số vàng. Đây là nguồn lực quan trọng trong phát triển kinh tế và là lợi thế nổi bật của Việt Nam.

Lao động Việt Nam dồi dào, giá nhân công rẻ, người lao động cần cù, chịu khó là những điều kiện thuận lợi cho Việt Nam khi tham gia vào TM mang tính bổ sung với một số quốc gia phát triển ở Đông Á, nhất là ở những ngành hàng sử dụng nhiều lao động như dệt may, giày da, gia công lắp ráp máy móc, linh kiện điện tử. Năng suất lao động của cả nền kinh tế có xu hướng tăng lên. Nếu tính theo giá so sánh của năm 2010, năng suất lao động của toàn bộ nền kinh tế Việt Nam đạt mức tăng trung bình 4,7% giai đoạn 2011-2017 (Tổng cục thống kê, 2017).

Tuy nhiên, lực lượng lao động đông, giá nhân công rẻ chưa hẳn đã đem lại nhiều lợi thế cho Việt Nam khi tham gia vào QHTM khu vực bởi lao động Việt

Nam chủ yếu là lao động thủ công, chưa được đào tạo bài bản. Nguồn nhân lực của Việt Nam, nhất là nhân lực chất lượng cao còn thiếu hụt về số lượng, hạn chế về chất lượng và bất cập về cơ cấu. Mặt khác, dù năng suất lao động của Việt Nam đã tăng lên thời gian qua song vẫn còn thấp nếu so với các quốc gia trong khu vực, bằng khoảng 60% khu vực ASEAN, trong đó: bằng 7% Singapore, 17,6% của Malaysia, 36,5% của Thái Lan, 42,3% của Indonesia, 56,7% của Philippin, 87,4% của Lào và kém Nhật Bản và Hàn Quốc đến 11 lần. Khoảng cách chênh lệch năng suất này đang có xu hướng tăng lên (Tổng cục thống kê, 2017). Chính bởi vậy, trước khi dân số Việt Nam bước qua thời kỳ dân số vàng trong khoảng 10 năm tới, cần có chính sách đầu tư, đào tạo để nâng cao trình độ lao động để có thể tham gia vào các công đoạn thu nhiều giá trị gia tăng cao hơn của mạng lưới sản xuất khu vực Đông Á.

*Thứ ba, yếu tố văn hóa và lịch sử*

Các quốc gia hợp tác với nhau như thế nào phụ thuộc vào mức độ tương đồng và khác biệt về văn hóa, bao gồm cả ngôn ngữ, tôn giáo, thể chế, truyền thống xã hội... Tiến trình mở rộng hợp tác cũng chính là tiến trình gia tăng điểm tương đồng và giảm thiểu bất đồng giữa các nước. Sự gắn gũi về văn hóa Á Đông và chịu ảnh hưởng của Khổng giáo được xem là điều kiện thuận lợi trong phát triển quan hệ Việt Nam với các nước Đông Á.

Ngoài ra, nền văn hóa đặc sắc, lâu đời với hơn 4.000 năm lịch sử cũng là lợi thế của Việt Nam. Các giá trị văn hóa của 54 dân tộc đã đưa đến những bản sắc đa dạng của môi trường văn hóa ở Việt Nam. Lợi thế không thể bắt chước này nếu được khai thác trong hoạt động TM sẽ tạo ra sự khác biệt và có giá trị cao. Đây cũng là yếu tố quan trọng để Việt Nam phát triển ngành dịch vụ du lịch, đặc biệt là du khách từ các nước Đông Á.

*Thứ tư, tài nguyên thiên nhiên*

Sự dồi dào, phong phú về tài nguyên (đất đai, khoáng sản, thủy sản, khí hậu...) là cơ sở cho Việt Nam phát triển đa dạng mặt hàng trong TMQT.

Điều kiện địa lý và địa hình làm cho thổ nhưỡng Việt Nam dù mang tính chất chung của vùng nhiệt đới, nóng ẩm nhưng lại rất đa dạng và phân hóa rõ từ vùng núi cao xuống vùng đồng bằng, từ Đông sang Tây, từ Bắc xuống Nam. Với 14 nhóm đất, Việt Nam đã phát triển đa dạng các loại cây nông nghiệp và công nghiệp quan trọng như cao su, cà phê, chè, cây ăn trái, lúa gạo... Đây cũng là những mặt hàng nông sản XK chủ lực của Việt Nam.

Về nguồn lợi thủy hải sản, nguồn lợi thủy hải sản của Việt Nam khá phong

phù, đa dạng với 2.028 loài cá, trong đó có hơn 100 loài có giá trị kinh tế cao, 300 loài cua, 300 loài thân mềm, 90 loài tôm. Trữ lượng khai thác cá đạt khoảng 3,6 triệu tấn/năm, trong đó lượng cá khai thác ở tầng đáy 1,7 triệu tấn, tầng bề mặt 1,9 triệu tấn. Trữ lượng lớn này đóng góp không nhỏ vào lợi thế cạnh tranh hàng thủy sản Việt Nam và khẳng định vị thế nước XK thủy sản hàng đầu khu vực và thế giới với vị trí thứ 1 Đông Nam Á, thứ 2 ở Châu Á và thứ 4 thế giới (sau Na Uy, Trung Quốc, Nga) về XK thủy sản (Bnews, 2019).

Về tài nguyên khoáng sản, Việt Nam nằm trong vùng kiến tạo địa chất đặc biệt, nơi gặp gỡ của hai vòng cung sinh khoáng của thế giới là Thái Bình Dương và Địa Trung Hải nên rất giàu tài nguyên khoáng sản. Rất nhiều khoáng sản có trữ lượng lớn như than, bôxít, thiếc, sắt, đồng, crom... Trong đó, nguồn tài nguyên quan trọng là dầu mỏ phân bố tập trung ở thềm lục địa và các vùng đồng bằng ven biển.

Tài nguyên phong phú, đa dạng là lợi thế song giá trị XK của Việt Nam còn chưa xứng tầm năng, một phần vì tỷ trọng XK nguyên vật liệu thô, hàng thô hoặc sơ chế trong cơ cấu hàng hóa XK của Việt Nam còn tương đối cao, khoảng 18,7%. Cơ cấu hàng XK của Việt Nam vẫn tập trung chủ yếu vào các mặt hàng nông sản, mặt hàng công nghiệp sử dụng nhiều lao động và các mặt hàng nguyên nhiên vật liệu...(Tổng cục thống kê, 2017). Thêm vào đó, một số mặt hàng lại tập trung vào một thị trường. Ví dụ như cao su, dứa, rau quả, than đá... tập trung chủ yếu vào thị trường Trung Quốc (chiếm trên 70% tổng KN XK các mặt hàng này). Điều này dẫn đến việc phụ thuộc quá lớn vào thị trường Trung Quốc và gây ra bất lợi cho Việt Nam khi thị trường Trung Quốc biến động.

#### *Thứ năm, môi trường kinh tế - chính trị*

Ổn định chính trị được xem là điều kiện có tính then chốt trong phát triển các quan hệ quốc tế. Từ ổn định chính trị sẽ tạo điều kiện mở rộng giao lưu kinh tế, văn hóa, TM, đầu tư. Vấn đề mà các đối tác TM và nhà đầu tư quan tâm là liệu đất nước sẽ có biến động, bất ổn gì không. Với Việt Nam, từ thực tiễn đổi mới và phát triển hơn 30 năm qua, Việt Nam luôn duy trì được môi trường chính trị - xã hội ổn định. Môi trường chính trị ổn định, đường lối đối ngoại rộng mở và đạt được nhiều thành công trong phát triển quan hệ đối ngoại 30 năm qua là lợi thế rất lớn cho Việt Nam trong mở rộng hợp tác quốc tế.

Bên cạnh sự ổn định về chính trị, tốc độ tăng trưởng kinh tế được duy trì ở mức cao trong khu vực cũng được xem là lợi thế của Việt Nam để phát triển QHTM với các nước Đông Á. Tuy nhiên, khoảng cách chênh lệch về trình độ phát triển vẫn chính là trở ngại lớn cho Việt Nam trong quan hệ với các nước Đông Á.

Với các yếu tố đã nêu, thực tiễn quan hệ TMQT cho thấy Việt Nam khai thác khá tốt các yếu tố tài nguyên, nhân lực trong phát triển TM.

**Bảng 2.2 Lợi thế so sánh hàng xuất khẩu của Việt Nam qua chỉ số RCA**

Mã HS	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
HS03	5,02	4,44	2,95
HS08	2,94	3,6	2,18
HS09	8,58	9,34	6,44
HS10	2,59	1,97	1,09
HS11	5,52	4,01	1,39
HS16	4,18	4,1	3,06
HS25	1,87	1,63	1,19
HS40	1,47	1,53	1,41
HS41	1,51	1,39	1,11
HS42	3,9	3,87	3,76
HS43	1,68	2,45	1,92
HS44	1,93	1,58	1,36
HS46	10,57	9,89	8,88
HS50	3,69	3,81	3,59
HS52	3,49	4,27	3,72
HS54	1,95	1,74	1,42
HS59	2,62	2,1	1,66
HS61	5,31	5,06	4,46
HS62	5,8	5,41	4,8
HS63	2,58	2,3	1,72
HS64	9,99	9,61	10,59
HS65	3,49	3,54	3,32
HS85	1,94	2,09	2,51
HS94	2,6	2,44	2,68
HS95	0,75	0,81	1,1
HS99	0,19	0,07	2,22

*Ghi chú: diễn giải cụ thể về mã HS mặt hàng xem [Phụ lục 3, trang 180]*

*Nguồn: Tính toán của NCS từ Trademap (2018), truy cập lần cuối ngày 15 tháng 9 năm 2018, <<https://www.trademap.org/>>*

Nhiều nhóm, mặt hàng của Việt Nam có chỉ số RCA cao và rất cao (Bảng 2.2), cụ thể như HS64 (Giày, dép, ghê và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên), HS46 (liễu gai song mây, sản phẩm làm từ rơm hoặc từ vật liệu

tết bện khác), HS09 (cà phê, chè, gia vị), HS61 (Quần áo & hàng may mặc sẵn, hàng dệt kim, đan). Lợi thế so sánh hàng XK Việt Nam hiện tập trung ở 6 nhóm: sản phẩm nhựa, cao su (HS40), sản phẩm da (HS41-43), nhóm sản phẩm gỗ (HS44-46), nhóm nguyên liệu dệt may (HS50-56), nhóm hàng dệt may (HS57-63), nhóm giấy dếp, mũ (HS64-67). Tuy nhiên, vì lợi thế Việt Nam khai thác chủ yếu là lợi thế so sánh tĩnh nên chỉ số RCA các nhóm hàng này 3 năm trở lại đây cho thấy xu hướng giảm. Đây là thách thức cho QHTM của Việt Nam với các quốc gia khu vực thời gian tới.

## 2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á GIAI ĐOẠN 2007 ĐẾN NAY

### 2.2.1. Khái quát chung về phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á

*Thứ nhất, về tạo khuôn khổ cho việc thiết lập QHTM với các nước Đông Á*

Cơ sở phát triển QHTM Việt Nam với Đông Á thời gian qua được dựa trên các hiệp định song phương và đa phương được ký kết giữa các bên. Trong khuôn khổ ASEAN, Việt Nam và ASEAN đã ký các Hiệp định với Hàn Quốc, Trung Quốc, Nhật Bản. Các hiệp định này tập trung vào các lĩnh vực TMHH, TMDV, đầu tư và bắt đầu có hiệu lực thực thi trong giai đoạn 2007-2010. Việt Nam với tư cách thành viên ASEAN cũng tích cực hợp tác trong khuôn khổ ASEAN khi thực hiện lộ trình cắt giảm thuế ATIGA để hình thành AEC vào năm 2015. Trong khuôn khổ song phương, trong giai đoạn 2007-2017, Việt Nam đã ký 2 hiệp định đối tác kinh tế với Nhật Bản (VJEPA) và Hiệp định TM tự do Việt Nam – Hàn Quốc (VKFTA). Trong đó, VKFTA được xem là một “FTA thế hệ mới” với các nội dung cam kết mang tính toàn diện gồm cả các vấn đề TM và phi TM.

Trong hợp tác Đông Á, Việt Nam cũng tích cực tham gia vào diễn đàn đa phương. Trong ASEAN, Việt Nam tham gia vào các cơ chế hợp tác do ASEAN dẫn đầu (ASEAN-led mechanisms) như ASEAN+3 (ASEAN plus Three – APT), cấp cao Đông Á (EAS), diễn đàn khu vực ASEAN (ARF)... Sự tham gia tích cực này khẳng định vị thế ngày càng nâng lên của Việt Nam trong các quan hệ khu vực.

Ngoài các diễn đàn đa phương, Việt Nam tham gia vào các sáng kiến hợp tác khu vực, đặc biệt với Trung Quốc và ASEAN. Nội dung hợp tác trong các chương trình/sáng kiến có sự đa dạng trên các lĩnh vực, trong đó đều nhấn mạnh đến khai thác lợi thế để phát triển kinh tế, TM, hướng đến sự phát triển bền vững. Cụ thể:

- Chương trình hợp tác Mê Kông – Lan Thương được triển khai từ năm 2016 giữa Trung Quốc với 5 nước ASEAN (Myanmar, Thái Lan, Việt Nam, Lào,

Cambodia) với 3 trọng tâm hợp tác là chính trị an ninh, kinh tế và phát triển bền vững, VH-XH và giao lưu nhân dân.

- Chương trình hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS 6) gồm 2 tỉnh Vân Nam và Quảng Tây của Trung Quốc với 5 nước ASEAN là Việt Nam, Lào, Cambodia, Thái Lan, Myanmar. Mục tiêu của GMS là “xây dựng một Tiểu vùng phát triển thịnh vượng, hội nhập và bình đẳng”. GMS hiện đang triển khai Khung Chiến lược hợp tác 2012-2022. Trong khuôn khổ hợp tác, tính đến tháng 12/2017, các dự án hợp tác trong GMS tại Việt Nam có quy mô khoảng 6 tỷ USD, chiếm khoảng 30% tổng số khoản vay/trợ cấp của GMS. Việt Nam cũng tham gia nhiều sáng kiến khác nhau của hợp tác GMS như Hiệp định tạo thuận lợi giao thông qua biên giới (CBTA) các nước GMS; Nghiên cứu chiến lược ngành giao thông tiểu vùng; Xây dựng Khung chiến lược thúc đẩy TM và đầu tư; Diễn đàn Kinh doanh GMS... GMS hiện là một trong những chương trình thành công nhất về hợp tác và hội nhập khu vực ở châu Á (Diệu An, 2018).

- Các chương trình hợp tác khu vực khác Việt Nam tham gia gồm : Hợp tác trong Ủy hội sông Mê Kông, Hợp tác Mê Kông – Nhật Bản, Hợp tác Mê Kông – Hàn Quốc, Tam giác phát triển Cambodia-Lào-Việt Nam, Hợp tác 4 nước CLMV (Cambodia-Lào-Myanmar-Việt Nam), Khuôn khổ hợp tác kinh tế ACMECS gồm 5 nước Cambodia, Lào, Thái Lan, Việt Nam, Myanmar...

*Thứ hai, về thúc đẩy và phát triển QHTM với các nước Đông Á*

- *Về thiết lập các cơ chế theo dõi, hỗ trợ thương mại:* Trong khuôn khổ thực thi các hiệp định TM được ký kết, ASEAN và các đối tác thiết lập nhiều cơ chế hỗ trợ, hợp tác như: ra các tuyên bố chung, xây dựng chương trình hành động, tiến hành hội nghị thượng đỉnh trong khuôn khổ hợp tác ASEAN với đối tác, tổ chức hội nghị bộ trưởng, thực hiện các cuộc gặp quan chức cấp cao...

Các Bộ, ngành trong nước cũng tích cực tham gia vào quá trình hỗ trợ các chủ thể trong nước thúc đẩy hoạt động TM với các nước Đông Á. Chính phủ và Bộ Tài chính ban hành nghị định và thông tư về biểu thuế XNK và biểu thuế NK ưu đãi để thực hiện các FTA đã ký, theo lộ trình. Bộ Công thương và Cục xúc tiến TM cũng phối hợp với các Trung tâm ASEAN tại Nhật Bản (AJC), Hàn Quốc (AKC), Trung Quốc (ACC), thương vụ tại các quốc gia này và ASEAN để tổ chức chương trình/đoàn xúc tiến đầu tư, TM, tổ chức các hội thảo giao thương... Ngoài ra, Bộ Công thương, Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn cũng tăng cường đàm phán với các đối tác Đông Á liên quan đến công nhận tiêu chuẩn, tạo điều kiện XK nông sản Việt Nam...

Đa số các nước Đông Á đều là thành viên của WTO, vì vậy các tranh chấp phát sinh trong TM thường được giải quyết trên nền tảng luật pháp của WTO hoặc trong khuôn khổ cam kết của các FTA đã ký. Thông thường, cơ chế giải quyết được xác định giữa chính phủ các nước có tranh chấp. Tuy nhiên, trong từng trường hợp cụ thể, các bộ ngành và các bên liên quan sẽ có những thỏa thuận cụ thể.

- *Về thúc đẩy và nâng tầm quan hệ hợp tác:* Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với các nước Đông Á từ rất sớm. Việc nâng tầm quan hệ đối tác với Đông Á hầu hết được thực hiện trong giai đoạn sau 2007. Hiện tại, trong 34 quốc gia có quan hệ đối tác với Việt Nam, có 12 quốc gia Đông Á (gồm 9 quốc gia ASEAN và Hàn Quốc, Trung Quốc, Nhật Bản). Cụ thể: quan hệ đối tác chiến lược toàn diện với Trung Quốc (5/2008); quan hệ đối tác chiến lược với Nhật Bản và Hàn Quốc năm 2009, với Thái Lan, Singapore và Indonesia năm 2013, với Malaysia và Philippin năm 2015; quan hệ đối tác toàn diện với Myanmar năm 2017 và Brunei tháng 3/2019. Lào và Cambodia là hai nước có quan hệ đặc biệt với Việt Nam. Việc thiết lập các quan hệ đối tác thể hiện định hướng phát triển quan hệ của Việt Nam với Đông Á và là cơ sở để thúc đẩy phát triển quan hệ trên tất cả các lĩnh vực chính trị, kinh tế, TM, VH-XH.

*Kết quả của việc thúc đẩy và phát triển QHTM với các nước Đông Á thể hiện ở sự tăng cường các hoạt động trao đổi TM, gia tăng cả về quy mô và giá trị.*

- *Về vị trí của các nước Đông Á trong QHTM với Việt Nam*

**Bảng 2.3. Thứ hạng thị trường Đông Á xếp theo giá trị xuất khẩu, nhập khẩu trong quan hệ thương mại với Việt Nam**

Khu vực	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK
ASEAN	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	6	3	4	3
Trung Quốc	5	1	5	1	6	1	4	1	4	1	3	1	3	1
Nhật Bản	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4
Hàn Quốc	6	3	6	3	5	3	6	3	6	2	5	2	6	2

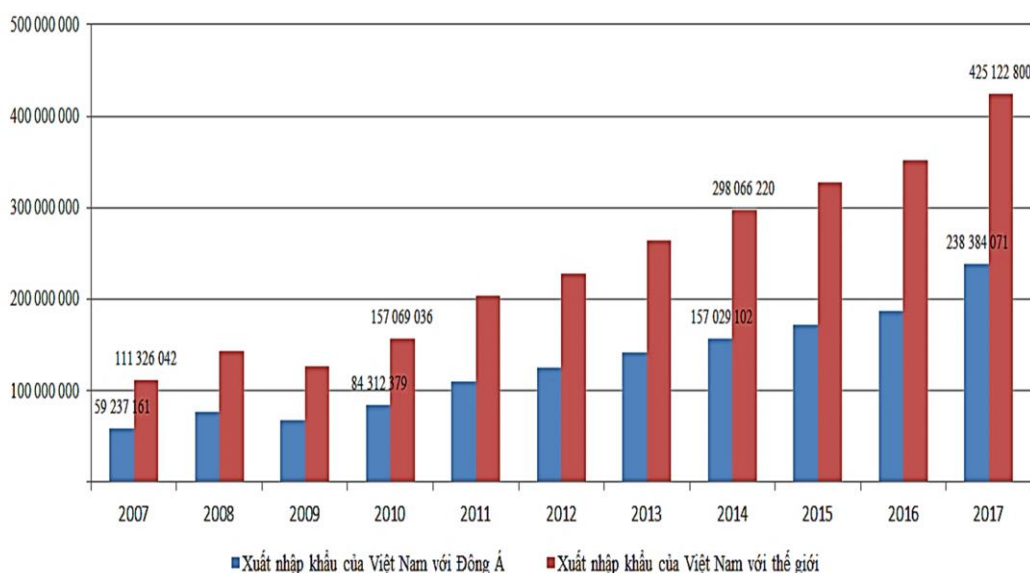
*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2012 đến 2018 và tổng hợp của NCS*

Với Việt Nam, Đông Á là khu vực có vị trí trọng yếu (cả về chính trị lẫn kinh tế); Với Đông Á, Việt Nam là đối tác TM đầy tiềm năng, là thị trường tiêu thụ sản



phẩm, thị trường cung cấp nguyên & nhiên liệu quan trọng. Các nước Đông Á đều có vị trí trong top 5 khu vực thị trường có KN XNK lớn nhất với Việt Nam. Tăng trưởng XK của Việt Nam sang Trung Quốc, Hàn Quốc đạt mức cao nhất so với các thị trường khu vực khác trong 10 năm trở lại đây, tương ứng 21,7% và 21,5% (Cục XNK, 2019). Con số này cao hơn mức trung bình của hàng XK Việt Nam với thị trường Châu Á (15,39%). Nhật Bản và ASEAN có mức tăng khiêm tốn hơn, tương ứng 8,6% và 10,3%.

- Về quy mô TMHH hai chiều giữa Việt Nam với Đông Á



**Hình 2.3 Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với Đông Á và thế giới, giai đoạn 2007-2017**

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 đến 2018 và tổng hợp của NCS*

Quy mô TMHH hai chiều giữa Việt Nam với Đông Á không ngừng gia tăng. Nếu năm 2007, tổng quy mô TM hai chiều Đông Á – Việt Nam mới chỉ đạt 59,24 tỷ USD (chiếm 53,21% tổng TM của Việt Nam) thì sau 10 năm, quy mô này đã tăng lên gấp 4 lần, tương ứng đạt 238,38 tỷ USD (56,07%). Tuy nhiên, nếu xét riêng XK và NK thì chiều hướng tăng trưởng có đôi chút khác biệt. Với XK, tốc độ tăng trưởng về quy mô thường cao hơn so với tăng trưởng NK. Năm 2007, XK Việt Nam sang Đông Á là 19,09 tỷ USD. Con số này vào năm 2010, 2016, 2017 lần lượt là 28,9 tỷ USD, 65,48 tỷ USD và 88,81 tỷ USD. Năm 2011 là năm có tốc độ tăng cao nhất, tăng 42,5% so với năm 2010. Lý giải cho điều này một phần nằm ở sự phục hồi sau khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008- 2009. Trung Quốc và Hàn Quốc là hai đối tác trong khu vực có tốc độ tăng trưởng XK cao nhất trong giai đoạn này, với

mức tăng tương ứng là 21,7% và 21,5% (Bộ Công thương, 2019b). Với NK, Đông Á vẫn là thị trường Việt Nam nhập hàng hóa nhiều nhất. Tỷ trọng NK từ thị trường Đông Á đã tăng từ 63,96% (2007) lên 70,85% (2017). Năm 2007, Việt Nam nhập 40,15 tỷ USD từ Đông Á. Năm 2017, lượng nhập khẩu đã tăng lên 149,58 tỷ USD, gấp 3,73 lần. Theo Bộ Công thương (2019a), TM hai chiều của Việt Nam với Đông Á năm 2018 đạt 292,6 tỷ USD, chiếm 60,9% tổng KN XNK cả nước. Tuy nhiên, nhập siêu từ thị trường Đông Á đạt mức 64,3 tỷ USD, trong đó của ASEAN là 7 tỷ USD, Hàn Quốc là 29,3 tỷ USD, Trung Quốc là 24,2 tỷ USD.

*- Về cơ cấu hàng hóa XNK*

Việt Nam XK sang Đông Á một số sản phẩm như: điện thoại và linh kiện; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; hàng dệt may, giày dép; máy móc thiết bị phụ tùng; hàng thủy sản; đồ gỗ. Đông Á là thị trường cung cấp 3 nhóm hàng hóa chủ yếu cho Việt Nam, đó là: máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; điện thoại các loại và linh kiện.

Trong số 26 nhóm hàng Việt Nam có lợi thế trong Bảng 2.2, có đến ½ nhóm hàng Việt Nam có định hướng XK sang thị trường Đông Á. Chỉ số định hướng khu vực ROI cao với Đông Á ở các nhóm HS11 (bột ngũ cốc), HS44 (gỗ và SP từ gỗ), HS52 (bông), HS10 (ngũ cốc), HS 40 (cao su, SP từ cao su), HS41 (da thuộc và da sống)... [Phụ lục 4, trang 184]. Tuy nhiên, với từng thị trường trong khu vực, chỉ số ROI của các nhóm hàng này khác nhau. Với Trung Quốc là 3 nhóm HS11, HS52 (bông), HS43 (da lông nhân tạo, da lông,). Với Nhật Bản và Hàn Quốc, các nhóm sản phẩm có ROI XK của Việt Nam gần tương tự nhau, đặc biệt ở nhóm HS03 (Cá, động vật thân mềm, động vật giáp xác, động vật thủy sinh không xương sống khác), HS16 (Chế phẩm từ thịt, cá hay động vật giáp xác, thân mềm, động vật thủy sinh không xương sống khác), và nhóm gỗ, dệt may, giày dép như HS44, HS62, HS63, HS65. Với ASEAN, cơ cấu hàng hóa Việt Nam XK tập trung vào các nhóm: HS25 (Lưu huỳnh; muối; thạch cao, vôi và xi măng; đất và đá), HS41, HS54, HS59...

Trong hợp tác với các nước Đông Á, cùng với sự gia tăng quy mô và giá trị TM, hợp tác trên các lĩnh vực khác cũng được thúc đẩy phát triển, đặc biệt là đầu tư nước ngoài. Năm 2007, các nước Đông Á có 6.162 dự án đầu tư có hiệu lực (lũy kế) với tổng vốn đăng ký còn hiệu lực là 49,46 tỷ USD. Trong số này, Hàn Quốc đứng đầu với 1.438 dự án và tổng vốn đăng ký là 9,25 tỷ USD. 10 năm sau, tức năm 2017, tổng số dự án đầu tư của Đông Á vào Việt Nam còn hiệu lực là 17.472 dự án (chiếm 70,6% tổng dự án còn hiệu lực ở Việt Nam) và tổng vốn đăng ký là 213,3 tỷ USD (chiếm 66,9% tổng vốn đầu tư lũy kế của dự án còn hiệu lực ở Việt Nam

(Vietdata, 2019). Năm 2018, số dự án đầu tư của Đông Á vào Việt Nam tăng 1.723 dự án, tăng 10% về tổng vốn đăng ký. Trong tổng số 35,46 tỷ USD vốn đầu tư đăng ký và cấp mới năm 2018, Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore giữ 3 vị trí đầu, tương ứng 8,59 tỷ USD, 7,2 tỷ USD và 5 tỷ USD.

### **2.2.2. Thực trạng chính sách phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước Đông Á**

Trong phát triển QHTM với Đông Á, Việt Nam không có định hướng hội nhập và các chính sách TM riêng cho khu vực. Luật pháp, chính sách hội nhập, chính sách TM, chính sách phát triển hạ tầng, chính sách phát triển nhân lực... với Đông Á được nằm trong hệ thống văn bản pháp luật và chính sách chung của cả nước. Một số chính sách nổi bật để phát triển QHTM với Đông Á của Việt Nam thời gian qua cụ thể là:

#### *Về chính sách hội nhập quốc tế*

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ở Việt Nam chỉ được nâng lên thành chủ trương kể từ sau năm 1986. Tại Đại hội Đảng lần thứ VII năm 1991, lần đầu tiên chủ trương “độc lập, tự chủ, đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ đối ngoại” và phương châm “Việt Nam muốn là bạn với tất cả các nước trong cộng đồng quốc tế, phân đấu vì hòa bình, độc lập và phát triển” về hội nhập kinh tế quốc tế được đưa ra. Năm 1992, Việt Nam khẳng định nội dung của hội nhập quốc tế là bình thường hóa quan hệ với các tổ chức, định chế tài chính như Quỹ tiền tệ quốc tế, Ngân hàng thế giới và phát triển QHTM với các nước trong khu vực, mà trước hết là khu vực Châu Á-Thái Bình Dương. Từ thời điểm đó, có nhiều văn bản định hướng cho hội nhập đã được đưa ra.

Năm 2001, Bộ chính trị ra nghị quyết 07/NQ-TW về hội nhập kinh tế quốc tế. Đây là kim chỉ nam cho hội nhập kinh tế của Việt Nam trong bối cảnh toàn cầu hóa đầu những năm 2000. Trên nền tảng này, trong giai đoạn 2000-2010, Việt Nam đã tích cực trong hội nhập khu vực trong khuôn khổ ASEAN và ASEAN với các đối tác Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản cũng như ký FTA song phương với Nhật Bản. Thời điểm sau khi chính thức trở thành thành viên của WTO năm 2007, Trung ương ra nghị quyết số 08/NQ-TW về “Một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của WTO”. Nghị quyết này xác định các cơ hội và thách thức lớn với Việt Nam trong hội nhập và phát triển QHTM quốc tế. Trong đó chỉ ra các biện pháp lớn cần thực hiện gồm: hoàn thiện pháp luật, nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển đồng bộ các yếu tố của kinh tế thị trường, hiện đại hóa nông nghiệp và phát triển nông thôn, bảo vệ tài

nguyên môi trường, phát triển nhân lực...

Thời điểm 2010, khi Việt Nam xác định những trọng tâm trong phát triển kinh tế là đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế, nâng cao chất lượng và hiệu quả, phát triển kinh tế nhanh, bền vững thì hội nhập và phát triển các QHTM với các quốc gia khu vực Đông Á là một giải pháp giúp đạt mục tiêu trên nền tảng các FTA đã ký. Nghị quyết số 22/NQ-TW về hội nhập quốc tế năm 2013 chỉ rõ hội nhập khu vực cần chủ động và tích cực hơn nữa, thể hiện vai trò của một thành viên có trách nhiệm trong thực hiện cam kết theo tinh thần phát huy tối đa nội lực, nâng cao hiệu quả hợp tác quốc tế. Triển khai nghị quyết này, Việt Nam xây dựng Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết 22, thành lập Ban Chỉ đạo quốc gia về hội nhập quốc tế, cải thiện môi trường thu hút FDI, xây dựng và triển khai chiến lược tham gia các FTA với các đối tác kinh tế - TM quan trọng.

Các quan điểm và định hướng trên đã giúp Việt Nam chủ động hội nhập và đạt được những kết quả đáng ghi nhận trong hợp tác, phát triển quan hệ với các đối tác khu vực Đông Á. Tuy nhiên, nhìn một cách khách quan, hội nhập khu vực Đông Á nói riêng và của Việt Nam nói chung hiện còn bị tác động bởi cách tiếp cận phiến diện, ngắn hạn, cục bộ. Bởi vậy, tận dụng cơ hội từ các cam kết đã ký, đối phó với những thách thức đặt ra từ bối cảnh quốc tế thay đổi còn hạn chế. Hội nhập và phát triển QHTM đòi hỏi sự đổi mới, hoàn thiện về thể chế song đổi mới về luật pháp, cơ chế chính sách chưa được thực hiện đồng bộ (Đỗ Thị Bích Đào, 2018). Vì vậy, từ năm 2016, thủ tướng chính phủ và Ban bí thư đã ký ban hành một số văn bản như Quyết định số 40/QĐ-TTg phê duyệt “Chiến lược tổng thể hội nhập quốc tế đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”, Chỉ thị số 38/CT-TTg ngày 19/10/2017 về “Tăng cường thực hiện và khai thác hiệu quả các FTA đã có hiệu lực”, Chỉ thị số 25/CT-TW ngày 8/8/2018 về “Đẩy mạnh và nâng tầm đối ngoại đa phương đến năm 2030” và Chỉ thị số 26/CT-TTg ngày 4/9/2018 về “Đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế theo hướng hiệu quả hơn”. Các văn bản này có những định hướng cụ thể trong hội nhập kinh tế TM của Việt Nam nói chung và với các nước Đông Á nói riêng trong những năm tiếp theo.

#### *Về chính sách TMQT*

Cùng với hội nhập, chính sách TMQT của Việt Nam cũng có sự điều chỉnh, thay đổi. Trong vòng 30 năm sau mở cửa, từ một nền kinh tế đóng, Việt Nam thực hiện chuyển hướng chính sách TM sang hướng về XK và đã trở thành quốc gia có độ mở TM ở hàng cao nhất thế giới.

Về chính sách thuế XNK: Thuế XNK của Việt Nam đã được điều chỉnh theo

hướng phù hợp các cam kết quốc tế Việt Nam tham gia. Biểu thuế suất với hàng NK được sửa đổi ngày càng phù hợp với hệ thống phân loại hàng hóa của Tổ chức hải quan thế giới và Hệ thống biểu thuế hài hòa (AHTN) trong ASEAN. Trong các FTA đã ký với Đông Á, dù phạm vi các đối tác hạn chế nhưng mức độ tự do hóa thường sâu, mức thuế được cắt giảm thường cao. Tùy từng FTA, Việt Nam cam kết loại bỏ thuế (theo lộ trình nhất định) với hầu hết các dòng thuế (trên thực tế là khoảng 80-99% số dòng thuế). Mức cắt giảm này là cao nếu so sánh với cam kết thuế trong WTO của Việt Nam (cam kết cắt giảm khoảng 1/3 tổng số dòng thuế). Các FTA mà Việt Nam đã ký kết với Đông Á giai đoạn trước 2010 và hiện đang thực thi hầu hết là các FTA thế hệ đầu, tức là chỉ tập trung chủ yếu vào TMHH. Vì vậy, kết quả hội nhập và phát triển TM của Việt Nam với các nước Đông Á thời gian qua thể hiện rất rõ qua các FTA này.

Trong hầu hết các FTA đã ký với Đông Á, Việt Nam cam kết xóa bỏ thuế cho khoảng 90% dòng thuế chiếm khoảng 90% KN NK. Trong đó mức độ tự do hóa cao nhất là trong CEPT/AFTA và ATIGA (xóa bỏ tới 99% dòng thuế) và thấp nhất là AJCEP (xóa bỏ 88,6%). Phương thức cắt giảm thuế theo các FTA được thực hiện theo hai loại - *cắt giảm theo lộ trình từng bước* (không phải giảm đều theo từng năm) ở các hiệp định AFTA, AKFTA, ACFTA; và *cắt giảm dần đều* từng năm để đạt mức thuế suất cuối cùng theo cam kết bao gồm AJCEP, VJEP. Trong tất cả các FTA mà Việt Nam đã tham gia, Việt Nam đều có lộ trình cắt giảm thuế dài hơn so với các nước đối tác. Chẳng hạn như trong ATIGA, ACFTA, AKFTA, các nước ASEAN 6 và Trung Quốc, Hàn Quốc đều phải đưa thuế NK hầu hết các mặt hàng về 0% từ năm 2010, trong khi Việt Nam chỉ phải thực hiện nghĩa vụ này từ năm 2015 hay 2016 (đối với AKFTA)

Về biện pháp phi thuế: Trong tất cả các FTA đã ký với Đông Á, Việt Nam đều cam kết xóa bỏ các biện pháp hạn chế định lượng NK ngoại trừ 4 mặt hàng áp dụng hạn ngạch thuế quan gồm trứng gia cầm, đường, muối, lá thuốc lá. Việt Nam cũng đã ban hành các quy định về an toàn thực phẩm, về động thực vật và các quy định về các tiêu chuẩn/quy chuẩn kỹ thuật trong từng ngành/lĩnh vực. Tuy nhiên, hiệu quả của các quy định này trên thực tế rất hạn chế. Lý do một phần là các tiêu chuẩn bắt buộc còn ở mức thấp (để phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp nội địa), phần khác bởi các cơ chế đảm bảo thực thi thiếu nghiêm khắc (Mutrap, 2014). Với các biện pháp phi thuế, dường như Việt Nam không tạo ra rào cản nào đáng kể nào cho luồng TM từ các nước Đông Á vào Việt Nam.

*Về chính sách phát triển nhân lực*

Nhân lực nói chung và nhân lực TM nói riêng được Đảng xác định là yếu tố quyết định đáp ứng yêu cầu đẩy mạnh công nghiệp hóa và hội nhập. Phát triển nhân lực là một trong ba khâu đột phá của chiến lược chuyển đổi mô hình phát triển KT-XH của đất nước bởi đó là nền tảng phát triển bền vững và tăng lợi thế cạnh tranh quốc gia. Vì vậy, cùng với chủ trương mở rộng các quan hệ quốc tế, chính sách phát triển nhân lực cũng được Đảng đề ra. Trong giai đoạn từ sau năm 2007, định hướng phát triển nhân lực được Đảng đề cập trong Chiến lược phát triển KT-XH 2011-2020 và khẳng định cần “phát triển nhanh nguồn nhân lực, nhất là nguồn nhân lực chất lượng cao, tập trung vào việc đổi mới căn bản và toàn diện nền giáo dục quốc dân, gắn kết chặt chẽ phát triển nguồn nhân lực với phát triển ứng dụng khoa học, công nghệ”. Trên tinh thần đó, Thủ tướng chính phủ ra Quyết định 579/QĐ-TTg năm 2011 về “Phê duyệt chiến lược phát triển nhân lực Việt Nam thời kỳ 2011-2020”, Quyết định 1216/QĐ-TTg năm 2011 về “Phê duyệt Quy hoạch phát triển nhân lực Việt Nam giai đoạn 2011-2020”, Chỉ thị 18/CT-TTg năm 2012 về triển khai thực hiện quy hoạch phát triển nhân lực Việt Nam theo tinh thần Quyết định 579. Với định hướng này, Việt Nam đã thực hiện đổi mới quản lý nhà nước về sử dụng nhân lực, thực hiện nhiều chính sách phát triển giáo dục đào tạo, chính sách đãi ngộ nhân tài, chính sách sử dụng lao động, chính sách đầu tư (đặc biệt từ nguồn ngoài nước) cho phát triển nhân lực. Tuy nhiên, dường như hiệu quả trong thực thi chính sách phát triển nhân lực còn hạn chế. Tỷ lệ lao động qua đào tạo mới chỉ đạt trên 50% tổng lực lượng lao động cả nước. Việt Nam vẫn còn thiếu nhiều nhân lực chất lượng cao như các nhà khoa học, chuyên gia, nhà kinh doanh giỏi, công nhân lành nghề trong mọi lĩnh vực của đời sống xã hội. Quản lý nhà nước, đặc biệt là công tác quy hoạch còn yếu, manh mún, thiếu đồng bộ... (Nguyễn Đình Bắc, 2018).

#### *Về luật pháp*

Nhằm tạo khuôn khổ cho phát triển QHTM, Việt Nam đã có những động thái tích cực hoàn thiện hệ thống luật pháp, đặc biệt pháp luật liên quan đến hoạt động TMQT từ sau năm 2007. Nhiều văn bản luật đã được chỉnh sửa, bổ sung và ban hành trong giai đoạn này: Luật sở hữu trí tuệ sửa đổi 2009, Luật Hải quan, Luật đầu tư năm 2014, Luật thuế xuất nhập khẩu năm 2016, thay cho luật năm 2005, Luật chuyển giao công nghệ 2017, Luật quản lý ngoại thương ban hành năm 2017 trong đó thay thế một số văn bản trước kia liên quan đến tự vệ, trợ cấp, chống bán phá giá - Pháp lệnh số 42/2002/PL-UBTVQH11 về “Tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam”, Pháp lệnh số 20/2004/PL-UBTVQH11 về “Chống bán phá giá hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam”, Pháp lệnh số 22/2004/PL-UBTVQH11 về

“Chống trợ cấp đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam”.

Trong phát triển TM, khuôn khổ luật pháp còn được thể hiện qua các quyết định của Thủ tướng chính phủ, các văn bản liên quan của Bộ Công thương, Bộ Tài chính... Năm 2011, Thủ tướng chính phủ ký phê duyệt Quyết định số 2471/QĐ-TTg về “Chiến lược XNK hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030” và Quyết định số 1467/QĐ-TTg về “Đề án phát triển các thị trường khu vực thời kỳ 2015-2020, định hướng đến năm 2030”. Thủ tướng chính phủ và Bộ Tài chính ra nghị định và thông tư ban hành biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt để thực hiện các FTA với các đối tác Đông Á trong từng giai đoạn.

*Với từng đối tác Đông Á, thực tiễn phát triển QHTM quốc tế có những đặc thù, điều này thể hiện trong khuôn khổ quan hệ được thiết lập, biện pháp nhà nước sử dụng để thúc đẩy và phát triển QHTM cũng như kết quả thu được từ hoạt động TM của Việt Nam với từng đối tác. Vì vậy, ngoài những điểm chung như đã trình bày ở mục 2.2.1 và 2.2.2, các nội dung dưới đây là căn cứ để phân tích, đánh giá và đưa ra giải pháp cụ thể cho từng đối tác.*

### **2.2.3. Thực trạng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với ASEAN**

*Thứ nhất, về thiết lập khuôn khổ cho phát triển QHTM Việt Nam – ASEAN*

QHTM đa phương Việt Nam – ASEAN được xây dựng trên nền tảng của AFTA. Sau khi trở thành thành viên thứ 7 của ASEAN vào 28/7/1995, Việt Nam tham gia vào tiến trình CEPT/AFTA. Trong khuôn khổ này, Việt Nam cam kết cắt giảm mức thuế xuống 0-5% (2006) và xoá bỏ thuế quan vào năm 2015, một số mặt hàng được linh hoạt đến 2018. Tuy nhiên, với mục tiêu theo kịp xu thế hội nhập khu vực, thành lập AEC năm 2015 và yêu cầu cần có một văn kiện hoàn chỉnh đảm bảo tổng hợp đủ nội dung của CEPT/AFTA và các văn bản liên quan khác, ATIGA ra đời năm 2008. Với ATIGA, mức cắt giảm thuế với ASEAN 6 là 2010 và với Việt Nam là 2015, linh hoạt đến 2018. Ngoài ATIGA, ASEAN cũng thiết lập các khuôn khổ hợp tác trên các lĩnh vực dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ..., cụ thể: Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ (AFAS) năm 1995, Hiệp định ASEAN về di chuyển thể nhân năm 2012, Hiệp định đầu tư toàn diện ASEAN (ACIA) năm 2009. Bên cạnh đó là các khuôn khổ về hội nhập tài chính ASEAN, Các thỏa thuận thừa nhận lẫn nhau, Chương trình/sáng kiến hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, Nhóm công tác về sở hữu trí tuệ, Cơ chế một cửa ASEAN... Cũng trong khuôn khổ đa phương, Việt Nam tham gia vào các sáng kiến/diễn đàn khu vực của ASEAN như Diễn đàn khu vực ASEAN (ARF), Diễn đàn Đông Á (EAF)...

Trong quan hệ với các đối tác ngoài ASEAN: Với tư cách thành viên của

ASEAN, Việt Nam cũng tham gia vào tiến trình hợp tác khu vực Đông Á với các đối tác bên ngoài của ASEAN theo các mô hình ASEAN+1, ASEAN+3. Giai đoạn sau năm 2000, ASEAN lần lượt có các FTA với Trung Quốc (ACFTA), Nhật Bản (AJCEP), Hàn Quốc (AKFTA). Tuy nhiên, theo các chuyên gia [Phụ lục 2, trang 180], so với mô hình hợp tác ASEAN với từng đối tác Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc thì tiến trình hợp tác TM của ASEAN với cả 3 nước Đông Bắc Á (như một khối) dường như chưa đạt tiến bộ đáng kể nào. Hiện tại, Việt Nam cũng tham gia cùng ASEAN trong mục tiêu thiết lập quan hệ đối tác toàn diện giữa khối ASEAN với 6 đối tác, gồm: Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, New Zealand, và Ấn Độ trong RCEP.

*Thứ hai, về thúc đẩy và phát triển QHTM Việt Nam – ASEAN*

Chính phủ Việt Nam cùng các Bộ ngành thời gian qua tích cực thực hiện các cam kết trong ASEAN. Ngoài cam kết xóa bỏ thuế theo lộ trình ATIGA đến 2018, Việt Nam cũng triển khai các sáng kiến hợp tác trong ASEAN như: Tầm nhìn cộng đồng ASEAN 2025, xây dựng cơ chế một cửa quốc gia (NSW), cơ chế một cửa ASEAN (ASW), phối hợp với ASEAN hoàn tất việc xây dựng Chỉ số Thuận lợi hóa TM (TFI) để đo lường mức độ thuận lợi TM của từng nước ASEAN, triển khai Sáng kiến về việc xây dựng một cơ chế tự chứng nhận xuất xứ toàn khu vực ASEAN (AWSC), cơ sở dữ liệu TM ASEAN, tham gia sáng kiến hội nhập ASEAN (IAI), các thỏa thuận công nhận lẫn nhau (MRA) về tiêu chuẩn trong các lĩnh vực điện-điện tử, cao su, thực phẩm chế biến sẵn, dược phẩm và thiết bị y tế...

*Kết quả của phát triển QHTM Việt Nam - ASEAN*

*Về quy mô TM Việt Nam – ASEAN:*

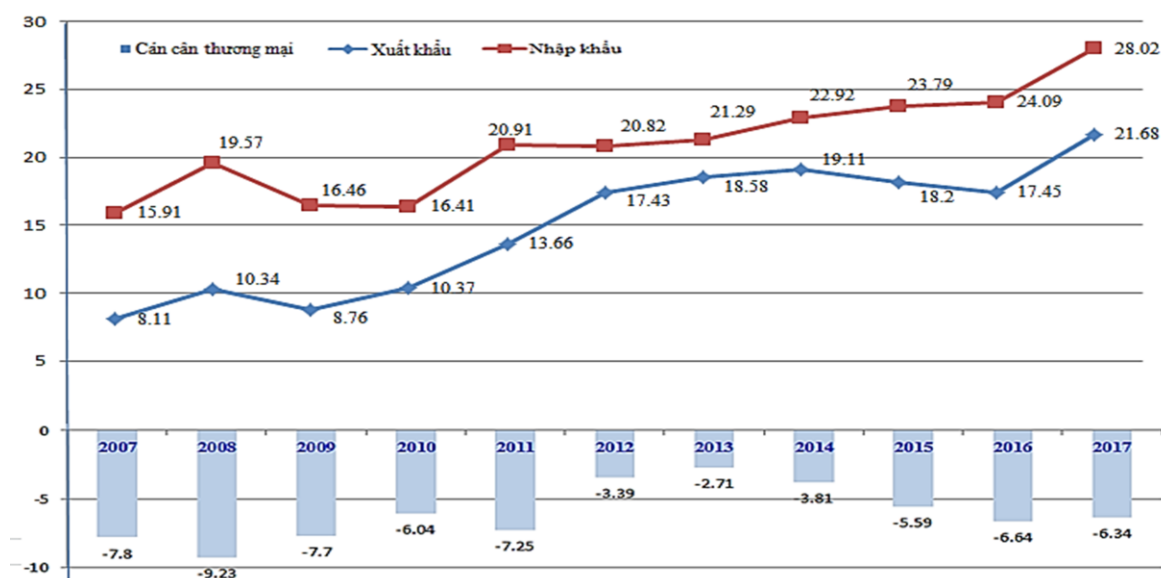
Quy mô TM Việt Nam – ASEAN đã tăng gấp 2 lần trong giai đoạn 2007-2017. Số liệu từ Tổng cục thống kê cho thấy ASEAN luôn nằm ở top đầu các đối tác TM lớn của Việt Nam. Tăng trưởng TM của Việt Nam với ASEAN đạt 8,1%/năm giai đoạn 2007-2016, thấp hơn mức 12,3%/năm giai đoạn 1996-2006. Nếu tính từ năm 1995 thì tổng KN TM hai chiều Việt Nam – ASEAN đã tăng gấp 7 lần. Năm 2017, quy mô TM hai chiều đạt 49,7 tỷ USD (chiếm 11,7% tổng KN XNK của Việt Nam). Theo Bộ Công thương (2019b), năm 2018, tổng KN XNK Việt Nam với ASEAN là 56,5 tỷ USD, tăng 12,9% so với năm 2017. Trong đó, XK Việt Nam sang ASEAN là 24,8 tỷ USD (tăng 13%) và NK từ ASEAN đạt 31,8 tỷ USD (tăng 12,2%). Theo ATIGA, phần lớn thuế các mặt hàng về 0%-5% đã thúc đẩy trao đổi nội khối. Một số mặt hàng Việt Nam XK sang ASEAN có xu hướng tăng mạnh thời gian gần đây là gạo, cà phê, sắt thép các loại, clo và xi măng, sản



phẩm sắt thép. Tuy nhiên, cán cân TM luôn nghiêng chiều thâm hụt về Việt Nam. Ở thời điểm gia nhập ASEAN, thâm hụt TM của Việt Nam với khối là 745 triệu USD, năm 2017 tăng lên 6,3 tỷ USD, năm 2018 là 7 tỷ USD. Mức thâm hụt cao nhất được ghi nhận là năm 2008, khi đó Việt Nam thâm hụt 9,23 tỷ USD với ASEAN.

Trong ASEAN, Việt Nam chủ yếu trao đổi với 4 thị trường là Thái Lan, Malaysia, Singapore, Indonesia. Quy mô XNK từ 4 thị trường này lần lượt chiếm tới 65% và 91% tổng XK, NK của Việt Nam với ASEAN năm 2018. Với các thị trường còn lại như Cambodia, Philippin, Lào, Myanmar, dù quy mô TM nhỏ nhưng lại là thị trường Việt Nam có thặng dư [Phụ lục 5, trang 185].

Trong ASEAN, Thái Lan là nước có quy mô TM lớn nhất với Việt Nam với tổng KN XNK năm 2017 là 17,5 tỷ USD năm 2018 (tăng 15% so với năm 2017), tiếp đến là Malaysia 11,45 tỷ USD, Indonesia 8,45 tỷ USD, Singapore 7,67 tỷ USD, Philippin 4,7 tỷ USD. Tuy nhiên, ngoại trừ Philippin, thâm hụt cán cân TM thường nghiêng về phía Việt Nam với mức thâm hụt lớn nhất đạt 6,5 tỷ USD với Thái Lan năm 2018. Nếu tính từ năm 2010, mức thâm hụt TM với Thái Lan có thể lên đến xấp xỉ 35 tỷ USD.



**Hình 2.4. Kim ngạch XNK Việt Nam – ASEAN, giai đoạn 2007-2017**

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 đến 2018 và tổng hợp của NCS*

Về xu hướng và cấu trúc TM Việt Nam – ASEAN: Cùng với sự gia tăng quy mô XNK giữa Việt Nam và ASEAN, cơ cấu mặt hàng XNK cũng có sự thay đổi [Phụ lục 6, trang 186].

Về XK, top mặt hàng XK chủ yếu trong giai đoạn 2007-2017 vẫn gồm máy

móc thiết bị dụng cụ phụ tùng, máy vi tính và linh kiện, sắt thép. Các mặt hàng có KN XK cao sang ASEAN phải kể đến là dầu thô, gạo, hàng thủy hải sản. Trong thời gian đầu, dầu thô và gạo giữ vị trí thứ 1 và thứ 2 trong XK sang ASEAN nhưng từ sau năm 2014, chỉ còn nằm trong nửa dưới của top 10. Từ thời điểm 2014, hai nhóm điện thoại và linh kiện, máy vi tính, sản phẩm và linh kiện vươn lên trở thành mặt hàng có KN XK lớn nhất sang ASEAN. KN của hai nhóm hàng này chiếm gần 30% tổng giá trị hàng XK sang ASEAN.

Về NK, tỷ trọng cao thuộc về nguyên liệu đầu vào cho sản xuất và gia công; trong đó phải kể đến máy móc thiết bị, xăng dầu, máy vi tính và linh kiện, sắt thép, chất dẻo nguyên liệu, hóa chất. Mặc dù Việt Nam xuất lượng lớn dầu thô sang ASEAN nhưng cũng nhập xăng dầu với giá trị gấp rưỡi giá trị XK dầu thô. Thời gian trở lại đây, xu hướng NK ô tô nguyên chiếc từ ASEAN tăng lên bên cạnh NK linh kiện phụ tùng ô tô do thuế NK giảm khi thực hiện lộ trình ATIGA và sự tăng lên của tầng lớp tiêu dùng trung lưu ở Việt Nam. Năm 2017, Việt Nam nhập 55.073 ô tô nguyên chiếc, trị giá 996,25 triệu USD.

Trong cơ cấu hàng XNK với 3 đối tác hàng đầu khu vực ASEAN của Việt Nam là Malaysia, Thái Lan, Singapore, tỷ trọng hàng công nghệ cao đã tăng đáng kể. Trong 10 năm, XK hàng công nghệ cao từ Việt Nam sang các nước này đã tăng từ mức dưới 10% lên trên 30%, trong đó năm 2017 của Thái Lan, Malaysia, Singapore lần lượt là 39%, 46%, 35%. XK sản phẩm thô với các nước này cũng giảm, giảm mạnh nhất với Singapore, từ 80% (2007) xuống còn 17% (2017). Ở chiều ngược lại, NK hàng công nghệ cao chỉ tăng mạnh từ Singapore, từ 19% năm 2007 lên 33% năm 2017. Tuy nhiên, NK sản phẩm dựa trên lợi thế tài nguyên từ 3 nước này vẫn cao, trên 40% năm 2017. Điều này cũng được lý giải ở việc NK dầu thô từ Singapore năm 2017 chiếm đến 32,8% tổng KN NK vào Việt Nam.

*Về mức độ tập trung TM của Việt Nam với ASEAN:*

Với một số đối tác TM lớn của Việt Nam trong ASEAN, Bảng 2.4 cho thấy đa phần chỉ số tập trung TM lớn hơn 1. Điều đó có nghĩa là TM của Việt Nam với các quốc gia này có tầm quan trọng không chỉ với Việt Nam. Tuy nhiên, dữ liệu trong bảng cũng cho thấy chỉ này đang xu hướng giảm, mặc dù ASEAN vẫn nằm trong top 5 bạn hàng hàng lớn của Việt Nam. Chỉ số tập trung TM với Indonesia và Philippin giảm nhiều nhất trong thời gian qua, hiện còn dao động quanh 2. Chỉ số này của Việt Nam trong chiều XK với Singapore thậm chí còn dưới 1.

**Bảng 2.4. Chỉ số tập trung thương mại của Việt Nam với một số nước ASEAN**

		<b>Quốc gia</b>	<b>Năm 2007</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2017</b>
<b>Tập trung XK của Việt Nam với</b>	<b>Brunei</b>		-	1,19	0,81	0,59
	<b>Singapore</b>		2,45	1,45	1,13	0,76
	<b>Thái Lan</b>		2,08	1,38	1,62	1,72
	<b>Philippin</b>		4,83	6,19	2,96	2,34
	<b>Malaysia</b>		3,09	2,7	2,09	1,82
	<b>Indonesia</b>		4,5	2,24	2,05	1,53
<b>Tập trung NK của Việt Nam với</b>	<b>Brunei</b>		-	0,2	0,76	0,78
	<b>Singapore</b>		5,56	2,07	1,74	1,2
	<b>Thái Lan</b>		5,37	5,1	3,92	3,74
	<b>Philippin</b>		1,81	2,42	1,53	1,42
	<b>Malaysia</b>		2,87	3,06	2,09	2,28
	<b>Indonesia</b>		2,62	2,15	1,82	1,82

Ghi chú: “ - “: chưa đủ dữ liệu để tính toán

Nguồn: NCS tính toán từ dữ liệu của Trademap (2018), truy cập lần cuối ngày 8/7/2019, <<https://www.trademap.org>>

Về các mặt hàng có lợi thế XK trong thời gian tới: Có đến 44/99 mã hàng của Việt Nam có triển vọng XK sang ASEAN trong thời gian tới [Phụ lục 7, trang 189], trong đó top 5 bao gồm HS09 (cà phê), HS64 (giày dép), HS70 (thủy tinh) với chỉ số ESI lần lượt là 9,29, 8,26 và 6,81. Nếu xét về nhóm hàng, 3 nhóm hàng Việt Nam có lợi thế XK cao nhất sang ASEAN thời gian tới là nguyên liệu dệt may, hàng dệt may và nhóm giày dép mũ, sản phẩm da.

Về tính bổ sung trong cơ cấu hàng hóa XNK của Việt Nam với ASEAN: Tính chất mặt hàng trong luồng TM Việt Nam với các thành viên khác của ASEAN có sự khác biệt lớn. Cơ cấu TM của Việt Nam với các nước ASEAN6 (trừ Indonesia) đều mang tính bổ sung tương đối rõ, đặc biệt với Malaysia và Singapore. Đây đồng thời cũng là những bạn hàng lớn của Việt Nam trong ASEAN. Tính cạnh tranh rất cao trong hàng XNK của Việt Nam là Myanmar, Lào, Cambodia, Brunei. Tuy nhiên, các quốc gia này đều có KN TM tương đối nhỏ và Việt Nam đều có thặng dư TM với các nước này. Nếu so sánh chỉ số này của Việt Nam với một số quốc gia khác trong khu vực Đông Á, cơ cấu TM của Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc nhìn chung đều có mức độ bổ sung cao hơn các nước ASEAN.

**Bảng 2.5. Chỉ số bổ sung thương mại (TCI) của Việt Nam với các nước ASEAN**

Nước	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK
<b>Brunei</b>	46,35	12,12	43,34	11,40	41,24	14,21	39,05	14,16
<b>Cambodia</b>	38,08	11,62	33,61	16,06	33,41	16,89	-	-
<b>Indonesia</b>	45,30	42,19	43,44	40,72	42,51	40,82	40,86	39,21
<b>Lào</b>	48,74	21,44	45,73	24,32	42,80	25,97	-	-
<b>Malaysia</b>	58,85	64,97	59,25	66,67	58,93	69,18	58,61	71,82
<b>Myanmar</b>	36,17	21,45	35,41	18,40	33,25	23,07	34,03	21,90
<b>Philippin</b>	-	-	-	-	-	-	51,46	61,81
<b>Thái Lan</b>	51,02	62,53	50,24	63,12	50,28	61,3	-	-
<b>Singapore</b>	53,62	61,87	55,58	63,36	54,19	63,81	53,15	66,32

Ghi chú: “ - “: chưa đủ dữ liệu để tính toán

Nguồn: World Integrated Trade Solution - WITS (2019) và tính toán của NCS với phân loại hàng hóa theo mã HS2007, truy cập ngày 12/7/2019, <<http://wits.worldbank.org>>

#### **2.2.4. Thực trạng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Hàn Quốc**

*Thứ nhất, về thiết lập khuôn khổ cho phát triển QHTM Việt Nam – Hàn Quốc*

Việt Nam và Hàn Quốc vốn có quan hệ gắn bó từ lâu và trải qua nhiều thăng trầm trong quá trình phát triển. Tuy nhiên, phải đến ngày 22/12/1992, khi Bộ trưởng ngoại giao hai nước thay mặt chính phủ chính thức ký hiệp định hợp tác và thiết lập quan hệ ngoại giao ở cấp đại sứ thì quan hệ hai nước mới bước sang giai đoạn mới.

Sau khi thiết lập quan hệ ngoại giao chính thức, lãnh đạo hai nước đã xúc tiến ký các hiệp định cấp chính phủ ở hầu hết lĩnh vực quan trọng: Trong năm 1993, hai bên đã ký 5 hiệp định (Hiệp định hợp tác kinh tế và công nghệ, Hiệp định TM, Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, Hiệp định hàng không, Hiệp định hòa giải các vấn đề TM); Trong năm 1994, hai bên ký tiếp 3 hiệp định (Hiệp định xây dựng, Hiệp định tránh đánh thuế hai lần, Hiệp định hợp tác văn hóa); các hiệp định khác cũng lần lượt được ký các năm sau đó như Hiệp định hợp tác hải quan (1995), Hiệp định hợp tác vận tải biển (1995), Hiệp định hợp tác khoa học công nghệ (1995), Hiệp định sử dụng hòa bình năng lượng hạt nhân (1996), Hiệp định miễn thị thực hộ chiếu ngoại giao, công vụ (1998)...

Tuy nhiên, khuôn khổ hợp tác TM giữa Việt Nam và Hàn Quốc được diễn ra chủ yếu trong AKFTA và VKFTA.

+ Trong khuôn khổ hợp tác của ASEAN với các quốc gia ngoài khối, ngày 13/5/2009, Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện giữa ASEAN và Hàn Quốc đã được ký. Hiệp định tạo tiền đề cho hai bên xúc tiến đàm phán và ký hiệp định về tự do TMHH, dịch vụ, đầu tư để thiết lập AKFTA. Trước đó, một số hiệp định đã được ký gồm: Hiệp định về cơ chế giải quyết tranh chấp ASEAN - Hàn Quốc, ký tháng 12/2005; Hiệp định về TMHH ASEAN - Hàn Quốc, ký tháng 8/2006; Hiệp định về TMDV ASEAN – Hàn Quốc, ký tháng 11/2007; Hiệp định về đầu tư ASEAN - Hàn Quốc, ký tháng 6/2009.

Trong AKFTA, Việt Nam cam kết xóa bỏ thuế NK với khoảng 86% dòng thuế vào năm 2018, 14% dòng thuế còn lại sẽ giảm về 5% ở thời điểm 2021 – thời điểm cuối lộ trình hoặc cắt giảm một phần thuế suất hoặc giữ nguyên thuế suất MFN. Với Hàn Quốc, việc xóa bỏ thuế NK cho Việt Nam theo cam kết trong AKFTA được Hàn Quốc thực hiện từ năm 2010.

+ Trong khuôn khổ hợp tác song phương, chính phủ Việt Nam và Hàn Quốc đã ký VKFTA vào ngày 5/5/2015. Hiệp định có hiệu lực từ 20/12/2015. VKFTA mặc dù là hiệp định song phương nhưng lại là một trong không nhiều các FTA thế hệ mới mà Việt Nam ký kết. Trong ASEAN, Việt Nam là nước thứ 2 có FTA song phương với Hàn Quốc.

Cam kết thuế trong VKFTA về cơ bản được xây dựng trên nền của AKFTA song mức độ tự do hóa cao hơn. Nếu tổng hợp cả cam kết trong AKFTA và VKFTA, có 11.679 dòng thuế Hàn Quốc xóa bỏ cho Việt Nam (chiếm 95,44% biểu thuế, bằng 97,22% tổng KN XK Việt Nam vào Hàn Quốc năm 2012) và khoảng 8.521 dòng thuế được Việt Nam xóa bỏ cho Hàn Quốc (chiếm 89,15% biểu thuế, bằng 92,72% tổng KN XK Hàn Quốc vào Việt Nam năm 2012). So với AKFTA, Hàn Quốc đã mở nhiều hơn cho sản phẩm XK của Việt Nam. Một số sản phẩm vốn được coi là nhạy cảm của Hàn Quốc, với mức thuế cao từ 241-420% như tỏi, gừng, mật ong, khoai lang... cũng được đưa vào diện cắt giảm thuế trong VKFTA. Trong thực thi, hai bên có thể tham vấn và xây dựng các thỏa thuận bổ sung để đẩy nhanh tốc độ cắt giảm hoặc xóa bỏ thuế quan.

#### *Thứ hai, về thúc đẩy và phát triển QHTM Việt Nam – Hàn Quốc*

- Về các cơ chế hỗ trợ, thúc đẩy phát triển QHTM: Để thúc đẩy phát triển QHTM thời gian qua, các Bộ, ngành của Việt Nam đã tăng cường hợp tác với đối tác phía Hàn Quốc. Bộ Công thương, Cục xúc tiến TM thường xuyên phối hợp với

Hiệp hội TM Hàn Quốc (KOTRA), Hiệp hội TM và công nghiệp Hàn Quốc (Kocham), Hiệp hội các nhà nhập khẩu Hàn Quốc (KOIMA), Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Hàn Quốc (KBIZ), Trung tâm ASEAN–Hàn Quốc tổ chức hội thảo, hỗ trợ tiếp cận thị trường. Diễn đàn đầu tư và TM Việt Nam – Hàn Quốc, Đối thoại với doanh nghiệp để tháo gỡ vướng mắc liên quan đến thuế, thủ tục hải quan... cũng được Bộ Công thương, Bộ tài chính chủ trì tổ chức hàng năm. Vụ thị trường Châu Á – Châu Phi, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn và các Bộ liên quan cũng thường xuyên có các thông tin trao đổi về các quy định mới được áp dụng vào hàng hóa khi xuất sang Hàn Quốc. Chính phủ Việt Nam thời gian qua cũng tích cực đàm phán với phía Hàn Quốc và đạt thỏa thuận về hỗ trợ nâng cao năng lực xây dựng, thực thi chính sách, nâng cao sức cạnh tranh trong những lĩnh vực Hàn Quốc có thế mạnh và Việt Nam có nhu cầu hợp tác như nông lâm thủy sản, công nghiệp điện tử, lọc hóa dầu, công nghiệp phụ trợ...

- Về thúc đẩy và nâng tầm quan hệ hợp tác: Năm 2001, Việt Nam và Hàn Quốc ra tuyên bố chung về thiết lập “Quan hệ hợp tác toàn diện trong thế kỷ XXI” trên các lĩnh vực kinh tế, văn hóa, chính trị nhằm xác định khuôn khổ cho thiết lập quan hệ đối tác toàn diện. Tiếp đó, tháng 10/2004, hai bên nhấn mạnh việc “xây dựng lòng tin để tạo ra động lực phát triển, khắc sâu hợp tác toàn diện giữa hai nước trong thế kỷ XXI, thúc đẩy quan hệ hợp tác trong kinh tế, TM và các lĩnh vực khác lên một tầm cao mới”. Tháng 4/2005, trong chuyến thăm của thủ tướng Lee Hae Chan, 2 nước nhất trí thực hiện những giải pháp cụ thể nhằm thúc đẩy, tăng cường hợp tác về kinh tế, TM và các lĩnh vực khác, từ đó thực thi các chính sách đẩy mạnh hợp tác toàn diện.

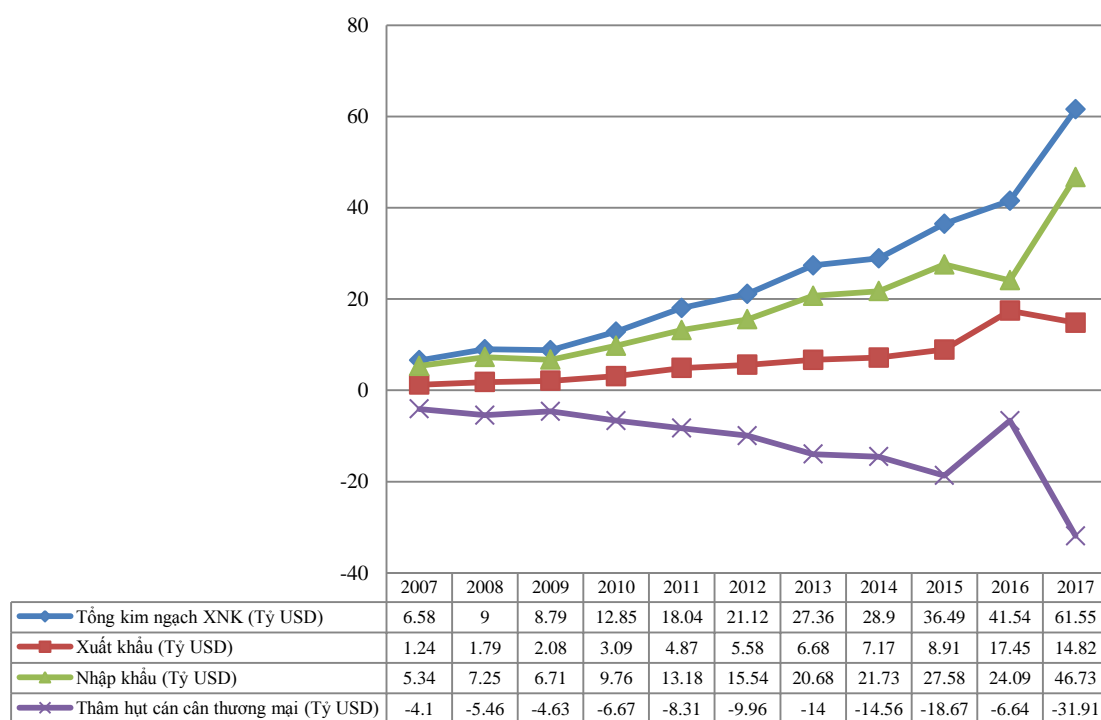
Tháng 10/2009, hai nước ra tuyên bố chung nâng cấp quan hệ thành “Đối tác hợp tác chiến lược vì hòa bình, ổn định và phát triển ở khu vực và trên thế giới”. Tuyên bố chung đưa ra gồm 6 điểm trong đó lãnh đạo hai nước nhất trí xây dựng cơ chế đối thoại mang tính chiến lược ở cấp Thứ trưởng ngoại giao. Cơ chế này có sự tham gia của các bộ, ban ngành liên quan. Lĩnh vực ưu tiên trong hợp tác chiến lược là kinh tế, TM song các lĩnh vực hợp tác khác như chính trị, ngoại giao, an ninh... cũng được quan tâm phát triển để tạo ra sự hợp tác toàn diện, trên mọi lĩnh vực giữa hai nước. Như vậy, trong số các quốc gia thiết lập quan hệ ngoại giao chính thức với Việt Nam đầu những năm 90 thì Hàn Quốc là quốc gia đầu tiên Việt Nam xây dựng quan hệ đối tác chiến lược. Kết quả này phản ánh sự phát triển nhanh, ngoạn mục của quan hệ song phương hai thập kỷ qua cũng như phản ánh nhu cầu tất yếu thay đổi cách nhìn và nội dung hợp tác để theo kịp sự phát triển không ngừng của

mối quan hệ hai nước trong bối cảnh mới.

*Với các chính sách và biện pháp phát triển TM, QHTM song phương Việt Nam – Hàn Quốc đã có sự tăng trưởng vượt bậc giai đoạn 2007-2017.*

*Về quy mô TM Việt Nam – Hàn Quốc:*

Trên nền của VKFTA và AKFTA, TM Việt Nam - Hàn Quốc đã có sự phát triển mạnh mẽ. Quy mô TM hai chiều trong 10 năm từ 2007 đến 2017 đã tăng gấp 9,35 lần, từ mức 6,58 tỷ USD lên 61,55 tỷ USD. Trong đó, tăng trưởng về NK là điểm chính khi nói đến TM song phương. Thời điểm năm 2008, Hàn Quốc là thị trường XK lớn thứ 9, thị trường NK lớn thứ 4 của Việt Nam và nằm trong 10 đối tác TM hàng đầu của Việt Nam. Năm 2009, dù chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, khủng hoảng tài chính, song KN TM hai chiều Việt Nam – Hàn Quốc vẫn đạt xấp xỉ 8,79 tỷ USD; trong đó XK của Việt Nam vào Hàn Quốc tăng 15,69% so với năm 2008. Tăng trưởng đột biến của TM song phương thực sự chỉ bắt đầu từ năm 2015 khi VKFTA bắt đầu có hiệu lực. Tăng trưởng NK từ Hàn Quốc đạt mức kỷ lục: năm 2015 là 27,4%, năm 2017 là 45,5% . Năm 2018, tổng KN XNK Việt Nam - Hàn Quốc đạt 65,7 tỷ USD, tăng 6,3% so với năm 2017. Mặc dù mức nhập còn 29,3 tỷ (giảm 8,9% so với năm 2017) nhưng Hàn Quốc vẫn là thị trường Việt Nam nhập siêu nhiều nhất.



**Hình 2.5. Thương mại Việt Nam – Hàn Quốc, giai đoạn 2007-2017**

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 đến 2018 và tổng hợp của NCS*

*Về thị phần thị trường:* tỷ trọng tổng TM của Việt Nam với Hàn Quốc và ngược lại trong tổng TM từng nước có xu hướng gia tăng. Giai đoạn 2011 đến 2017, tỷ trọng TM Việt Nam với Hàn Quốc đã tăng từ 8,93% lên 14,49%. Sự gia tăng này đưa Hàn Quốc vươn lên vị trí thứ 2 sau Trung Quốc về quy mô TM. Ở chiều ngược lại, tỷ trọng TM của Hàn Quốc với Việt Nam chỉ thực sự tăng mạnh từ thời điểm năm 2014 đến 2017. Năm 2017, TM với Việt Nam chiếm 6,08% tổng TMQT khoảng hơn 1.000 tỷ USD của Hàn Quốc. Riêng về XK, Việt Nam là thị trường XK lớn thứ 3 của Hàn Quốc, chiếm 8,2% tổng XK của Hàn Quốc, đứng sau Trung Quốc và Mỹ. Tuy nhiên, từ thực trạng TM cho thấy quy mô TM hai chiều tăng nhưng nhập siêu có xu hướng tăng nhanh hơn. Năm 2017 và 2018, Hàn Quốc tiếp tục là thị trường Việt Nam có thâm hụt TM lớn nhất.

*Về xu hướng và cấu trúc TM song phương:* luồng XK và NK từ Việt Nam sang Hàn Quốc và ngược lại phản ánh mô hình TM thông thường giữa một nước phát triển và một nước đang phát triển. Hầu hết mặt hàng của Hàn Quốc xuất đều là mặt hàng chế tạo. Qua thời gian, cấu trúc TM hai nước có sự dịch chuyển trong nhóm các sản phẩm sơ chế và chế tạo. Tỷ trọng của nhóm sản phẩm chế tạo trong cơ cấu TM có xu hướng gia tăng.

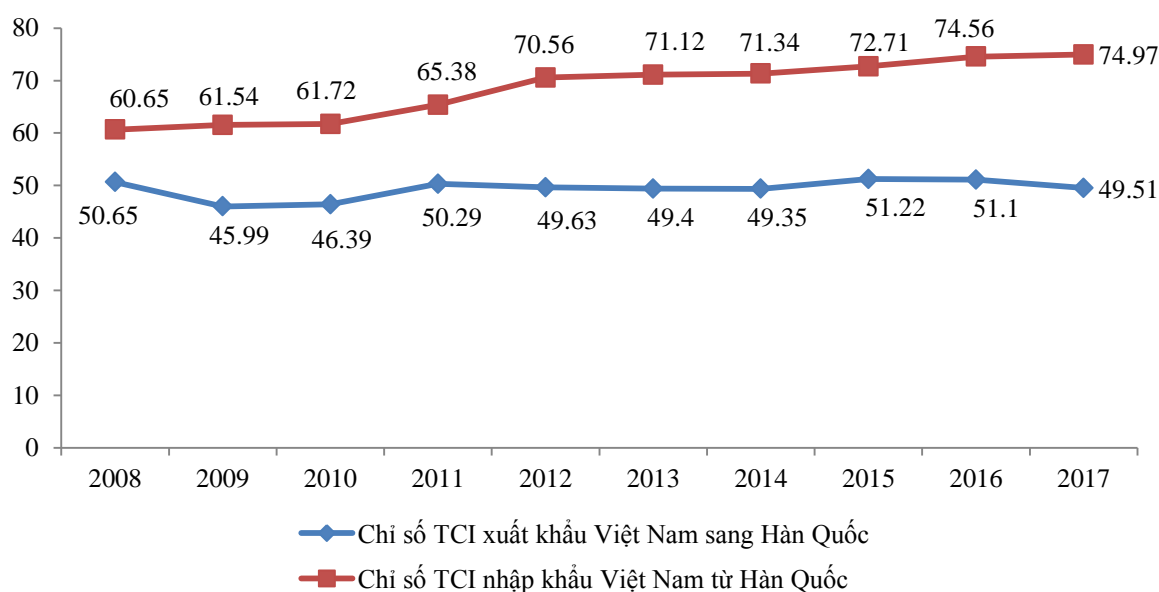
Trong cơ cấu hàng XK của Việt Nam giai đoạn 2007-2017, về cơ bản vẫn là các mặt hàng có thể mạnh truyền thống như giấy dếp, dệt may, thủy sản, đồ gỗ. Tuy nhiên, có thể thấy rõ tính chất của các mặt hàng XK đã có sự thay đổi khi xuất hiện ngày càng nhiều nhóm các sản phẩm chế tạo và tỷ trọng của nguyên liệu thô giảm [Phụ lục 8, trang 190]. Dầu thô là một ví dụ. Năm 2007, Việt Nam xuất sang Hàn Quốc 278 ngàn tấn dầu thô, trị giá 140 triệu USD. Năm 2010, dầu thô vươn lên là mặt hàng có giá trị XK lớn nhất với 572 triệu USD. Tuy nhiên, sau khi đạt mức đỉnh 1 triệu 149 ngàn tấn, trị giá 938 ngàn USD năm 2011, sản lượng và giá trị XK dầu thô sang Hàn Quốc có xu hướng giảm mạnh mẽ, thậm chí ra khỏi top 10 mặt hàng có giá trị XK lớn nhất vào năm 2017. Điều này cũng phù hợp với xu hướng biến động của XK của Việt Nam thời gian gần đây. Với các mặt hàng chế tạo, nhóm sản phẩm điện thoại các loại và linh kiện, máy vi tính và linh kiện có sự gia tăng mạnh về giá trị cùng với sự gia tăng luồng vốn FDI của Hàn Quốc vào Việt Nam thời gian trở lại đây. Năm 2018, các mặt hàng có KN XK cao là: điện thoại và linh kiện (đạt 4,5 tỷ USD, tăng 13,4%); hàng dệt may (đạt 3,3 tỷ USD, tăng 24,9%); máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (đạt 2,5 tỷ USD, tăng 36,8%); máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác (đạt 1,2 tỷ USD, tăng 27,6%); gỗ và sản phẩm gỗ



(937,1 triệu USD, tăng 40,9%); hàng thủy sản (đạt 864,9 triệu USD, tăng 11,2%). Về tỷ trọng của top 10, nếu năm 2007, 2010 và 2014, tổng giá trị của top 10 chỉ chiếm khoảng 70% tổng KN XK của Việt Nam sang Hàn Quốc thì đến nay, tỷ trọng của nhóm này chiếm khoảng 81,1%.

Cơ cấu mặt hàng NK từ Hàn Quốc trong giai đoạn 2007-2017 nhìn chung khá ổn định. Các mặt hàng NK chủ yếu là nguyên liệu phục vụ cho sản xuất hàng XK như vải và nguyên phụ liệu dệt may; chất dẻo và chất dẻo nguyên liệu; điện thoại và linh kiện; máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng; máy vi tính và sản phẩm điện tử, linh kiện. Nhóm các sản phẩm này ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong KN NK từ Hàn Quốc, gia tăng từ 64,6% năm 2007 lên mức 73,6% và 86,9% trong 2 năm 2014 và 2017.

Trong số các mặt hàng NK có sự gia tăng trong thời gian qua phải kể đến sự tăng trưởng mạnh của máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện. Sau 10 năm, quy mô NK nhóm sản phẩm này tăng gần 110 lần so với năm 2007 và giữ vị trí số 1 trong top 10 mặt hàng NK, chiếm 32,8% tổng KN NK hàng hóa từ Hàn Quốc [Phụ lục 9, trang 191]. Năm 2018, KN NK mặt hàng này là 17,3 tỷ USD, tăng 12,6% so với năm 2017. Tiếp sau là 2 nhóm điện thoại và linh kiện & máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng cùng đạt 6,2 tỷ USD nhưng máy móc thiết bị lại giảm 29% về giá trị so với năm 2017 (Bộ Công thương, 2019a).



**Hình 2.6. Chỉ số bổ sung thương mại (TCI) Việt Nam – Hàn Quốc**

Nguồn: World Integrated Trade Solution - WITS (2019) và tính toán của NCS với phân loại hàng hóa theo mã HS2007, truy cập 12/7/2019, <<http://wits.worldbank.org>>

Tính bổ sung trong cơ cấu hàng hóa XNK của Việt Nam với Hàn Quốc (Hình 2.6) hiện có sự thay đổi theo chiều hướng tích cực. Cơ cấu hàng hóa XNK hiện tại có tính bổ sung rõ nét, cơ bản không cạnh tranh trực tiếp. Về phương diện XK, trong 10 năm qua, chỉ số TCI của Việt Nam với Hàn Quốc xoay quanh 50, tức là vẫn ở trạng thái vừa có tính bổ sung và vừa có tính cạnh tranh. Các chỉ số TCI được ghi nhận tích cực từ năm 2015 trở lại đây với mức TCI năm 2015 là 51,22 và TCI năm 2016 là 51,1. Năm 2017, chỉ số này giảm song vẫn nằm sát 50. Về phương diện NK, Hàn Quốc có thể được xem là quốc gia có mức độ bổ sung với hàng hóa NK của Việt Nam rất cao. Từ năm 2008 đến năm 2016, chỉ số TCI thường trên 60. Đặc biệt, từ năm 2011, chỉ này vượt trên 70 và hiện đạt 74,97 – mức cao nhất so với các quốc gia Đông Á. Sự gia tăng này cho thấy mức độ tương thích lớn giữa cơ cấu TM giữa Việt Nam với Hàn Quốc. Điều này cũng phù hợp với xu hướng gia tăng TM hai chiều, đặc biệt là NK hàng hóa từ Hàn Quốc. Chỉ số này tăng cao cũng cho thấy triển vọng mở rộng quan hệ song phương thời gian tới là rất khả quan.

**Bảng 2.6. XNK hàng hóa Việt Nam – Hàn Quốc phân theo trình độ công nghệ**

Nhóm hàng (code)	Cơ cấu mặt hàng XK của Việt Nam sang Hàn Quốc (%)					Cơ cấu mặt hàng NK của Việt Nam từ Hàn Quốc (%)				
	2007	2010	2014	2016	2017	2007	2010	2014	2016	2017
<i>Sản phẩm thô</i> LDC01	44,67	41,47	19,4	9,75	9,77	7,06	4,48	4,86	3,97	3,46
<i>Sản xuất dựa trên</i> <i>tài nguyên</i>	9,43	9,05	8,98	6,28	6,49	19,26	13,27	6,78	6,67	7,32
-Nông nghiệp LDC02	7,26	6,08	6,4	4,56	4,27	2,41	2,64	2,03	1,81	1,63
- Loại khác LDC03	2,17	2,97	2,58	1,72	2,22	16,85	10,63	4,75	4,86	5,69
<i>Sản xuất công</i> <i>nghệ thấp</i>	<b>32,69</b>	<b>38,14</b>	<b>46,91</b>	<b>34,76</b>	<b>31,27</b>	<b>24,06</b>	<b>28,26</b>	<b>20,84</b>	<b>15,18</b>	<b>10,69</b>
- Dệt, may mặc và giấy dếp LDC04	22,59	29,94	40,27	28,72	25,66	14,58	12,36	9	6,38	4,34
- Sản phẩm khác LDC05	10,1	8,2	6,64	6,04	5,61	9,48	15,9	11,84	8,8	6,35
<i>Sản xuất công</i> <i>nghệ trung bình</i>	<b>7,08</b>	<b>5,39</b>	<b>11,69</b>	<b>10,86</b>	<b>10,52</b>	<b>40,24</b>	<b>37,74</b>	<b>34,54</b>	<b>32,2</b>	<b>30,32</b>
- Ô tô LDC06	0,09	0,22	0,68	0,62	0,49	3,88	5,15	2,55	2,3	1,49
- Quy trình LDC07	1,7	1,81	3,24	1,99	1,71	20,29	18,91	14,97	10,94	9,34
- Cơ khí LDC08	5,29	3,36	7,77	8,25	8,32	16,07	13,68	17,02	18,96	19,49

<i>Sản xuất công nghệ cao</i>	<b>6,11</b>	<b>5,93</b>	<b>13,01</b>	<b>38,34</b>	<b>41,94</b>	<b>8,86</b>	<b>15,48</b>	<b>32,73</b>	<b>41,81</b>	<b>48,05</b>
- Điện, điện tử LDC09	5,73	5,86	12,03	36,79	39,55	6,97	13,54	30,66	37,72	40,36
- Sản phẩm khác LDC10	0,38	0,07	0,98	1,55	2,39	1,89	1,94	2,07	4,09	7,69
<i>Sản phẩm chưa được phân loại LDC99</i>	<b>0,02</b>	<b>0,02</b>	<b>0,01</b>	<b>0,01</b>	<b>0,01</b>	<b>0,52</b>	<b>0,77</b>	<b>0,25</b>	<b>0,17</b>	<b>0,16</b>
<b>Tổng</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Ghi chú: Phân loại hàng hóa dựa trên phân loại của Lall, S. (2000) theo mã SITC, rev3 trong The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports 1985-98, Oxford Development Studies 28: 337-369*

*Nguồn: Tính toán của NCS trên dữ liệu của UN COMTRADE (2019), truy cập lần cuối ngày 12/7/2019, <<https://comtrade.un.org>>*

Với cơ cấu hàng hóa của Hàn Quốc có xu hướng chuyển dịch sang hướng bổ sung với Việt Nam (đặc biệt từ thời điểm 2015) nên cơ cấu XNK theo trình độ công nghệ cũng thể hiện rõ điều này (Bảng 2.6). Trong XK, XK sản phẩm thô của Việt Nam giảm rõ rệt, từ xấp xỉ 45% tổng KN XK năm 2007, hiện còn chưa đầy 10%. Đáng kể nhất phải nói đến nhóm hàng XK trình độ công nghệ cao (điện, điện tử) đã tăng từ 5,73% lên 39,55% trong cùng kỳ. Tuy nhiên, nhóm hàng dệt, may mặc, giày dép vốn dựa trên lợi thế về lao động của Việt Nam hiện vẫn chiếm tỷ trọng cao. Trong NK, mặc dù nhập siêu trong TM với Hàn Quốc gia tăng về quy mô nhưng nếu nhìn trong Bảng 2.6 thì cũng không đáng lo ngại bởi tỷ trọng NK hàng công nghệ cao vẫn chiếm đến 48% tổng KN NK từ Hàn Quốc. Nếu tính cả nhóm hàng NK công nghệ trung bình thì con số này lên đến 78,37%. Năm 2017, tỷ trọng hàng công nghệ cao trong cơ cấu hàng XNK của Việt Nam – Hàn Quốc thay đổi mạnh, theo hướng tích cực. XK hàng công nghệ cao từ Việt Nam tăng từ 38,34% năm 2016 lên 41,94% năm 2017. NK hàng công nghệ cao từ Hàn Quốc tăng từ 41,81% năm 2016 lên 48,05% năm 2017. Xuất khẩu sản phẩm thô, sơ chế hoặc dựa trên tài nguyên của Việt Nam giảm còn khoảng 16%.

*Về mức độ tập trung TM:* Chỉ số phản ánh mức độ tập trung TM của Việt Nam và Hàn Quốc cho thấy xu hướng gia tăng trong giai đoạn 2007-2017. Sự gia tăng của chỉ số này cũng phù hợp với thực tiễn QHTM song phương hai nước khi quy mô TM gia tăng nhanh và sự khẳng định vị thế của Hàn Quốc là đối tác TM quan trọng của Việt Nam, đặc biệt với NK. Về phía Việt Nam, cường độ NK của Việt Nam với Hàn Quốc tăng từ 3,11 năm 2007 lên 6,85 năm 2017, tương ứng với

KN NK từ thị trường này tăng từ 5,34 tỷ USD lên 46,73 tỷ USD cùng kỳ. Về phía Hàn Quốc, cường độ XK của Hàn Quốc với Việt Nam cũng tăng tương ứng từ 3,44 năm 2007 lên mức đỉnh 7,1 năm 2017. Tuy nhiên, nếu xem xét kỹ hơn trong TM song phương Việt Nam – Hàn Quốc, ở giai đoạn đầu những năm 1990 đến 2007, chỉ số tập trung TM của Việt Nam và Hàn Quốc lại có xu hướng giảm mạnh từ 7,8 xuống khoảng 3,3 trước khi có giai đoạn tăng trở lại từ sau năm 2007.

**Bảng 2.7. Mức độ tập trung thương mại giữa Việt Nam và Hàn Quốc**

	Năm 2007	Năm 2009	Năm 2011	Năm 2013	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Mức độ tập trung XK của Việt Nam với Hàn Quốc	1,0	1,4	1,73	1,82	2,04	2,49	2,6
Mức độ tập trung NK của Việt Nam với Hàn Quốc	3,11	3,36	4,0	5,21	5,1	5,79	6,85
Mức độ tập trung XK của Hàn Quốc với Việt Nam	3,44	3,48	4,1	5,28	5,14	5,89	7,1
Mức độ tập trung NK của Hàn Quốc với Việt Nam	1,09	1,57	1,8	1,96	2,24	2,72	2,8

*Nguồn: NCS tính toán từ dữ liệu UNCOMTRADE (2019), truy cập lần cuối ngày 12/7/2019, <<https://comtrade.un.org>>*

Về các mặt hàng có lợi thế xuất khẩu sang Hàn Quốc thời gian tới: Trong năm 2017, có 31 trong tổng số 99 nhóm/mặt hàng phân loại theo mã HS có chỉ số ESI > 1 [Phụ lục 10, trang 192]. Các sản phẩm này chủ yếu tập trung trong nhóm sản phẩm vốn có thế mạnh và KN cao của Việt Nam trên thị trường Hàn Quốc như nhóm nguyên liệu dệt may, nhóm hàng dệt may, nhóm giấy dép mũ, với ESI trung bình từ 3 đến 6. Sự suy giảm chỉ số ESI trong một số nhóm được ghi nhận mặc dù hiện các nhóm này vẫn có lợi thế so sánh cao trên thị trường Hàn Quốc: Nhóm cá, động vật giáp xác, động vật thủy sinh không xương sống, động vật thân mềm (HS03) có chỉ số cạnh tranh XK rất cao 25,42 năm 2007 nhưng hiện giảm còn 4,39. Nhóm chế phẩm từ cá, động vật thân mềm, động vật giáp xác (HS16) giảm từ 28,55 xuống 7,34. Sản phẩm làm từ rom, từ các loại vật liệu tết bện khác; các sản phẩm làm bằng liễu gai, song mây (HS46) giảm từ 40,49 xuống 5,37 năm 2017. Nhóm xơ, sợi staple nhân tạo (HS55) giảm từ 25,95 xuống 4,11.

*Về mở rộng và phát triển các quan hệ khác:*

QHTM phát triển cũng kéo theo sự phát triển trong các hoạt động du lịch, xuất khẩu lao động, đầu tư. Trong đó, đầu tư là điểm sáng trong quan hệ giữa hai nước trong việc giải quyết lao động việc làm, đóng góp vào tăng trưởng xuất khẩu. Hàn Quốc hiện dẫn đầu về thu hút FDI tại Việt Nam với hơn 62 tỷ USD tổng vốn đầu tư

đăng ký (tính lũy kế). Nếu tính cả một số dự án quy mô lớn đầu tư qua nước thứ ba, tổng vốn FDI của Hàn Quốc tại Việt Nam đạt khoảng 70 tỷ USD. Năm 2018, tổng vốn đầu tư được cấp mới của Hàn Quốc chiếm khoảng 20,38% tổng vốn đầu tư vào Việt Nam, đứng sau Nhật Bản. Tập đoàn Samsung hiện là nhà đầu tư lớn nhất tại Việt Nam với tổng vốn đăng ký 17,3 tỷ USD. Năm 2017, Samsung tạo ra 1,21 triệu tỷ đồng giá trị sản xuất tính theo giá so sánh, tăng 31% so với 2016; đóng góp 5,43 điểm % vào mức tăng trưởng 14,5% của ngành công nghiệp chế biến chế tạo, 3,8% vào tăng trưởng 9,4% của toàn ngành công nghiệp. XK của Samsung đạt 50 tỷ USD, chiếm 22,7% tổng kim ngạch XK của Việt Nam (Tổng cục thống kê, 2017). Đến nay, Hàn Quốc đã đầu tư vào 19/21 ngành kinh tế của Việt Nam. Hầu hết các công ty lớn của Hàn Quốc trong danh sách FORTUNE 500 đều có dự án đầu tư hoặc kinh doanh tại Việt Nam: công nghiệp điện tử có Samsung, LG, phân phối, bán buôn, bán lẻ có Lorse Shinseghe, E Mart, tài chính- bảo hiểm có Shinda, Woori, KEB, IBK, KB, Hanwha, kinh doanh bất động sản có Daewoo, GS, Posco, Hyundai, năng lượng có Kepco, Doosan Samsung, Taekwang, dịch vụ chất lượng cao, du lịch có Lotte.

### **2.2.5. Thực trạng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam - Nhật Bản**

*Thứ nhất, về thiết lập khuôn khổ cho phát triển QHTM Việt Nam – Nhật Bản*

Từ khi Việt Nam và Nhật Bản thiết lập quan hệ ngoại giao vào tháng 9/1973, quan hệ giữa hai nước không ngừng phát triển trên nhiều lĩnh vực: kinh tế TM, văn hóa-xã hội, chính trị... Trải qua hơn 45 năm, hai nước trở thành đối tác quan trọng của nhau và quan hệ hai nước ngày càng có sự chuyển biến về chất.

Hợp tác và hỗ trợ của Nhật Bản trong quan hệ với Việt Nam được thực hiện theo ba trụ cột: TM-đầu tư-viện trợ phát triển chính thức (ODA) và đều đạt kết quả đáng ghi nhận. Có được kết quả đó là nhờ sự đồng thuận của chính phủ hai nước trong việc duy trì đối thoại các cấp, tạo khung khổ và thiết lập các cơ chế hỗ trợ và hợp tác phát triển kinh tế, TM.

Trong TM, năm 2009, Việt Nam – Nhật Bản ký Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam – Nhật Bản. Hiệp định có hiệu lực vào tháng 10/2009. VJEPA được xem là một hiệp định kinh tế toàn diện, tạo khung khổ pháp lý ổn định, điều chỉnh hầu hết các quan hệ kinh tế, TM, đầu tư giữa hai quốc gia, đưa đến những điều kiện thuận lợi cho tăng cường QHTM hai nước. Theo cam kết VJEPA, trong vòng 10 năm, 92% lượng hàng hóa sẽ được miễn thuế. Trong cam kết của Nhật Bản với Việt Nam, một số mặt hàng Việt Nam có lợi thế và ưu thế về quy mô được hưởng lợi lớn: dệt may được hưởng mức thuế 0% ngay khi VJEPA có hiệu lực, da giày được

hưởng thuế 0% trong vòng 5 đến 10 năm, nông sản được giảm thuế bình quân từ 8,1% năm 2008 xuống còn 4,74% vào năm 2019, thủy sản được hưởng mức thuế suất bình quân còn 1,31% vào năm 2019, so với mức 5,4% tại thời điểm hiệp định hiệu lực.

QHTM Việt Nam – Nhật Bản không chỉ diễn ra trong khuôn khổ song phương của Hiệp định VJEPA mà còn trong khuôn khổ đa phương của hai hiệp định: AJCEP và CPTPP. CPTPP mới có hiệu lực với Việt Nam trong tháng 1 năm 2019. Đây là hiệp định được xem là mở nhất, lớn nhất hiện nay, với các tiêu chuẩn được xem là cao nhất. Nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam vào thị trường CPTPP được hưởng thuế suất 0% ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực hoặc sau 3-5 năm như nông sản, thủy sản, một số mặt hàng dệt may, giày dép, đồ gỗ, hàng điện, điện tử, cao su. Việc cả hai nước cùng là thành viên CPTPP, quan hệ hai nước sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển, đặc biệt là khả năng gia tăng quy mô TM và đầu tư.

*Thứ hai, về thúc đẩy và phát triển QHTM song phương*

- Về cơ chế hỗ trợ, thúc đẩy phát triển QHTM: Bên cạnh đối thoại cấp cao, các cơ chế đối thoại, trao đổi ý kiến cấp Bộ trưởng, Thứ trưởng cũng được tiến hành thường xuyên, góp phần hiệu quả vào thúc đẩy triển khai các thỏa thuận cấp cao như Đối thoại Đối tác chiến lược, Đối thoại Đối tác chiến lược Việt-Nhật về ngoại giao-an ninh-quốc phòng (năm 2010).

Trong hợp tác kinh tế, TM, một số thỏa thuận đã được ký kết, tạo tiền đề cho phát triển QHTM hai nước: Các Hiệp định vay ODA hàng năm (từ 1992); Hiệp định tránh đánh thuế hai lần, ký tháng 9/1995 và có hiệu lực từ 31/12/1995; Thỏa thuận về việc dành cho nhau thuế suất MFN từ năm 1999; Sáng kiến chung Việt - Nhật về cải thiện môi trường đầu tư tại Việt Nam (2003). Sáng kiến này nhằm cải thiện môi trường đầu tư và nâng cao khả năng cạnh tranh của Việt Nam. Thực hiện sáng kiến này, các lĩnh vực triển khai tập trung vào cải thiện cơ chế và thủ tục hành chính, phát triển và xây dựng chiến lược thu hút đầu tư, xây dựng chương trình xúc tiến TM... Trên nền tảng của sáng kiến này, chính phủ hai nước đã ký Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư (12/2004); Tháng 9/2015, hai bên ký “Tầm nhìn trung và dài hạn trong hợp tác nông nghiệp Việt Nam – Nhật Bản”. Một số Ủy ban cũng được thành lập để thúc đẩy quan hệ kinh tế TM: Ủy ban Hợp tác Việt Nam – Nhật Bản (thành lập tháng 5/2007), Ủy ban Hỗn hợp Việt Nam – Nhật Bản về công nghiệp, TM và năng lượng ...

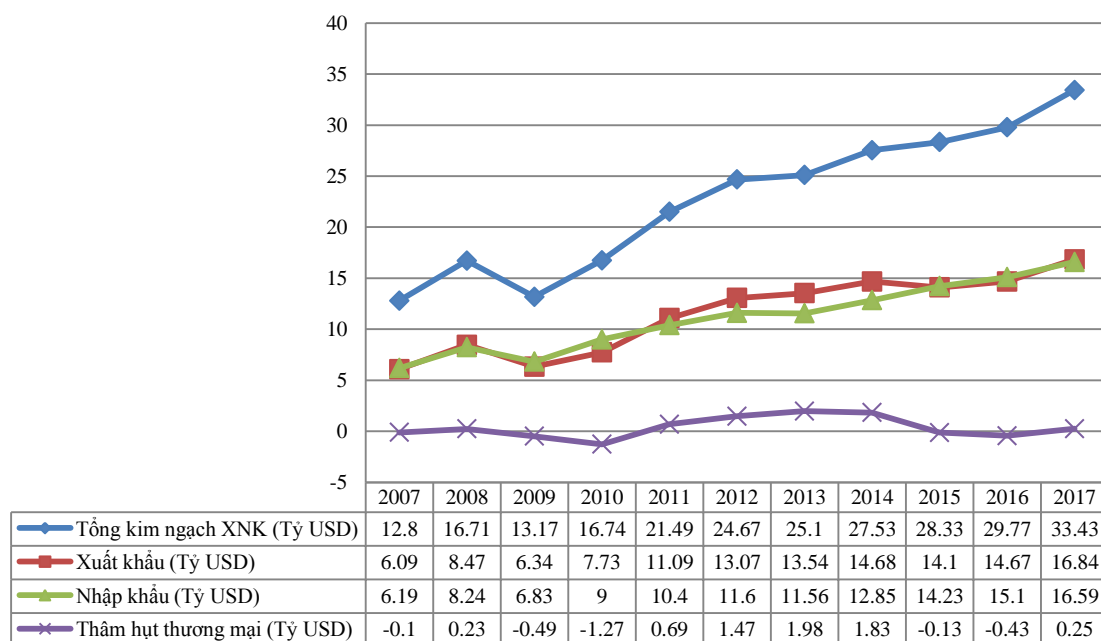
Thời gian qua, Bộ Công thương, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã

thành công trong phối hợp với phía Nhật Bản đàm phán để thanh long Việt Nam được xuất sang Nhật. Bộ Công thương cũng phối hợp với các tập đoàn lớn của Nhật Bản như AEON, ký biên bản ghi nhớ về XK hàng hóa Việt Nam sang Nhật.

- *Về nâng cấp các quan hệ song phương*: Đối thoại cấp cao giữa hai nước được duy trì thường xuyên, trong cả khuôn khổ song phương và tại các diễn đàn đa phương, khu vực. Trên cơ sở đối thoại, các tuyên bố về nâng cấp quan hệ được nguyên thủ hai nước ký kết và tạo nền tảng cho quan hệ song phương, cụ thể: Tháng 4/2002, hai nước thống nhất xác lập mối quan hệ song phương theo phương châm “Đối tác tin cậy, ổn định và lâu dài”. Tháng 10/2006, hai bên ra Tuyên bố chung “Hướng tới quan hệ đối tác chiến lược vì hòa bình và phồn vinh ở Châu Á” và đạt được các thỏa thuận trên các lĩnh vực quan trọng (kinh tế, TM, đầu tư). VJEPA bắt đầu được khởi động đàm phán từ thời điểm này. Tháng 11/2007, hai bên ra Tuyên bố chung “Làm sâu sắc hơn quan hệ Việt Nam – Nhật Bản” và “Chương trình hợp tác hướng tới quan hệ đối tác chiến lược”. Tuyên bố chung giữa nguyên Tổng bí thư Nông Đức Mạnh và thủ tướng Aso Taro về “Quan hệ đối tác chiến lược vì hòa bình và phồn vinh ở Châu Á” được ký vào tháng 4/2009... Nhật Bản là nước đầu tiên trong các nước G7 thiết lập quan hệ Đối tác chiến lược với Việt Nam. Tháng 10/2010, hai nước ra Tuyên bố chung Việt Nam-Nhật Bản về “Phát triển toàn diện quan hệ Đối tác chiến lược vì hòa bình và phồn vinh ở châu Á”. Tháng 3/2014, quan hệ 2 nước được nâng lên “Quan hệ đối tác chiến lược sâu rộng vì hòa bình và phồn vinh ở Châu Á”. Tháng 9/2015, Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng và Thủ tướng Nhật Bản Shinzo Abe đã ra Tuyên bố về “Tầm nhìn chung quan hệ Việt Nam-Nhật Bản”. Năm 2017, hai nước ra “Tuyên bố chung về việc làm sâu sắc hơn quan hệ Đối tác chiến lược sâu rộng Việt Nam - Nhật Bản” trong chuyến thăm chính thức Nhật Bản của Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc vào tháng 6/2017.

#### *Kết quả của phát triển QHTM Việt Nam – Nhật Bản*

*Về quy mô TM Việt Nam – Nhật Bản*: Sau khi ký VJEPA, do tác động của khủng hoảng kinh tế - tài chính thế giới, tăng trưởng TM toàn cầu giảm sút, TM hai chiều giữa Việt Nam và Nhật Bản cũng chịu ảnh hưởng. Năm 2009, KN XK của Việt Nam sang Nhật giảm tụt 26,3%; tuy nhiên từ sau năm 2010 xu hướng tăng trưởng đã trở lại. Năm 2011, XK tăng 37,8%, NK tăng 13%. Năm 2014, XK tăng 8 %, NK tăng 9,4%. Năm 2017, KN TM hai chiều Việt Nam – Nhật Bản lần đầu vượt mốc 30 tỷ USD trong đó XK đạt 16,8 tỷ USD (tăng 14,2%), NK đạt 16,5% (tăng 9,7%), củng cố vị trí bạn hàng lớn thứ 5 của Việt Nam. Năm 2018, tổng KN TM hai chiều đạt 37,9 tỷ USD, tăng 11,9% so với năm 2017.



**Hình 2.7. Thương mại Việt Nam – Nhật Bản, giai đoạn 2007-2017**

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 đến 2018 và tổng hợp của NCS*

Trong QHTM với Nhật Bản giai đoạn 2007 - 2017, cán cân TM có xu hướng biến động, những năm thâm hụt và thặng dư cán cân TM thường đan xen nhau. Dù vậy, từ sau năm 2011, xu hướng thặng dư là phổ biến nhưng con số này thường nhỏ, không đáng kể. Năm 2011, thặng dư TM của Việt Nam là 0,69 tỷ USD, năm 2012 đến 2014, mức thặng dư dao động từ 1,4 – 1,9 tỷ và năm 2017 là 0,25 tỷ USD. Tuy nhiên, năm 2018, Việt Nam nhập siêu khoảng 160,3 triệu USD từ Nhật.

*Về thị phần thị trường:* Từ phía thị trường Nhật Bản, quy mô TMQT của Nhật Bản suy giảm dù năm 2017 Nhật Bản vẫn đạt mốc 1.370,02 tỷ USD. Luồng TM từ Nhật Bản vẫn có sự gia tăng đều đặn từ mức 11,79 tỷ USD năm 2007 lên 18,07 tỷ USD năm 2011, 29,23 tỷ USD năm 2016, 33,59 tỷ USD năm 2017. Tuy nhiên, quy mô TM của Nhật Bản với Việt Nam vẫn rất nhỏ so với phần TM của Nhật Bản với thế giới. Nếu năm 2007, TM của Nhật Bản với Việt Nam chiếm 2,45% tổng TM của Nhật Bản thì con số này vào các năm 2011, 2014, 2016 lần lượt là 1,6%, 1,12% và 1,1%. Năm 2017, tổng quy mô TM của Nhật Bản với Việt Nam chỉ chiếm 0,88% tổng TM của Nhật Bản với thế giới; trong đó, thị phần XK là 2% và NK là 3%. Đối với Việt Nam, Nhật Bản vẫn là thị trường có quy mô XK lớn thứ 5 của Việt Nam và là thị trường có quy mô NK lớn thứ 4. Tuy nhiên, nếu tính tổng KN XNK thì thị phần của Nhật Bản chỉ chiếm tỷ trọng khiêm tốn 7,84% nếu so với Trung Quốc, EU, Mỹ.

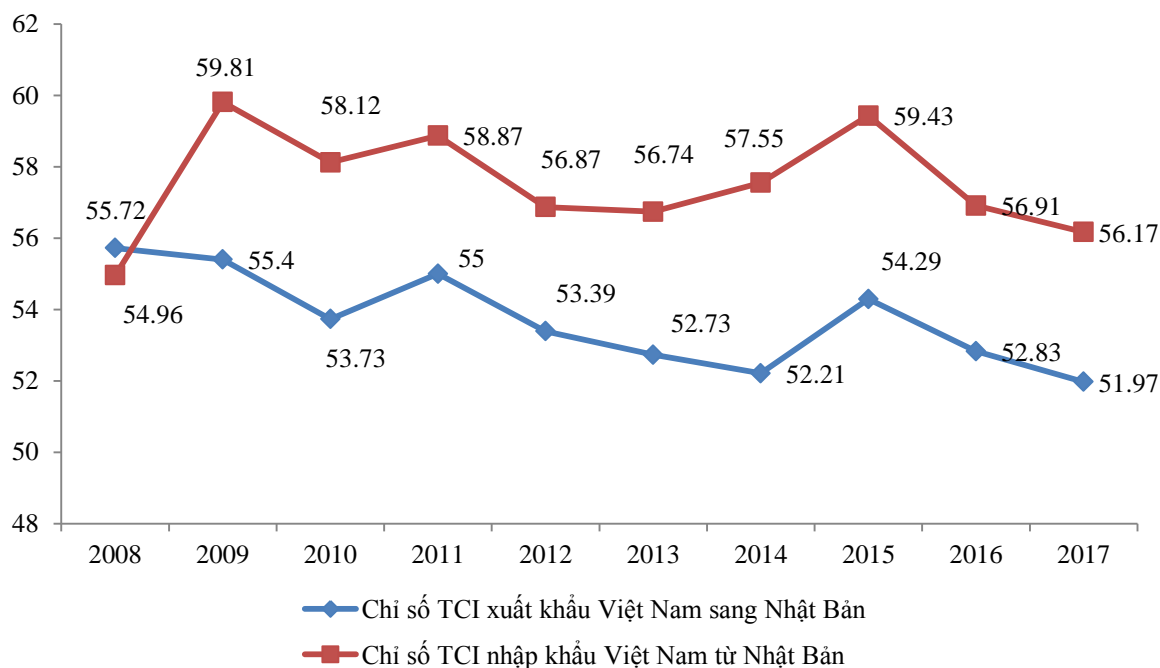


*Về xu hướng và cấu trúc TM song phương:*

Cơ cấu mặt hàng Việt Nam xuất sang Nhật giai đoạn 2007-2017 có biến động nhẹ về quy mô và mặt hàng, nhất là thời điểm sau khi ký VJEPA và thời điểm cuộc khủng hoảng tài chính thế giới 2008-2009. Dầu thô, dệt may, thủy sản là những mặt hàng đạt giá trị XK cao nhất năm 2007. Tuy nhiên, đến năm 2017, chỉ còn thủy sản, dệt may là vẫn nằm trong top 5 còn dầu thô đã trượt ngoài top 10 mặt hàng có KN XK cao nhất. Lý do là lượng dầu thô XK có xu hướng giảm, năm 2017 giảm còn 811 tấn, thấp hơn nhiều so với lượng xuất khẩu mặt hàng này (khoảng trên 1 triệu tấn) những năm 2007, 2014. Tính chung trong năm 2017, Việt Nam xuất khoảng trên 40 nhóm/mặt hàng sang Nhật Bản với tổng trị giá 16,8 tỷ USD, trong đó riêng 10 nhóm/mặt hàng chủ lực đã đạt 12,5 tỷ USD, chiếm 74,3% tổng KN XK sang Nhật Bản, tăng 14,8% so với năm 2016 [Phụ lục 11, trang 194]. Năm 2018, nhóm hàng chế biến, chế tạo tiếp tục đứng đầu về KN với 14,8 tỷ USD, tiếp sau là nhóm nông lâm thủy sản 1,8 tỷ USD, vật liệu xây dựng 841,4 triệu USD. Nếu xếp theo mặt hàng, hàng dệt may có mức tăng cao nhất 22,6%, đạt 3,8 tỷ USD, xếp thứ nhất, phương tiện vận tải phụ tùng tăng 14,1% đạt 2,48 tỷ USD, xếp thứ hai, thủy sản đạt KN 1,39 tỷ USD, đứng thứ ba (Bộ Công thương, 2019a).

Hàng hóa NK từ Nhật Bản rất đa dạng nhưng chủ yếu là nguyên liệu phục vụ sản xuất trong nước như máy móc, thiết bị và dụng cụ phụ tùng, sắt thép và sản phẩm từ sắt thép, vải, hóa chất và sản phẩm từ hóa chất, chất dẻo, máy vi tính, điện tử và linh kiện. Trong số các mặt hàng này, thì 5 nhóm đầu tiên hầu như không có sự thay đổi về thứ bậc trong 10 năm qua, dẫn đầu vẫn là máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng. Nhóm hàng này có sự gia tăng đều về KN, tăng từ 1,5 tỷ USD (2007) lên 3 tỷ USD (2014) và 4,2 tỷ USD (2017). Tính chung giai đoạn 2007-2017, tăng trưởng KN của nhóm này đạt trung bình trên 20%. Sắt thép cũng có sự gia tăng quy mô song hai năm trở lại đây, lượng nhập giảm nên nhường vị trí số 2 cho máy tính, sản phẩm điện tử và linh kiện. Về tỷ trọng trong tổng KN NK: cùng với xu hướng gia tăng KN NK thì tỷ trọng của 10 nhóm/mặt hàng trong tổng KN NK cũng tăng lên. Nếu năm 2007, 10 nhóm hàng này chiếm 69,4% tổng KN NK từ Nhật Bản thì năm 2017 đã tăng lên 76,7%, tương ứng với 12,68 tỷ USD [Phụ lục 12, trang 195]. Năm 2018, Các mặt hàng NK có KN lớn là: máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác (đạt 4,4 tỷ USD, tăng 2,7%), máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (đạt 4,1 tỷ USD, tăng 27,3%), sắt thép các loại (đạt 1,6 tỷ USD, tăng 12,7%), sản phẩm từ chất dẻo (đạt 859,6 triệu USD, tăng 4,5%); linh kiện, phụ tùng ô tô (đạt 782 triệu USD, tăng 20,3%) (Bộ Công thương, 2019a).

Về tính bổ sung trong cơ cấu TM:



**Hình 2.8. Chỉ số bổ sung thương mại (TCI) Việt Nam – Nhật Bản**

Nguồn: World Integrated Trade Solution - WITS (2019) và tính toán của NCS với phân loại hàng hóa theo mã HS2007, truy cập 12/1/2019, <<http://wits.worldbank.org>>

Có thể nói tính bổ sung TM giữa Nhật Bản và Việt Nam là cao, đều trên 50 trong cả XK và NK. Tuy nhiên, tính bổ sung trong NK từ Nhật Bản có xu hướng cao hơn XK từ Việt Nam. Trong NK từ Nhật Bản, mức TCI cao nhất trong giai đoạn nghiên cứu là năm 2009 với TCI là 59,81 và năm 2015 với TCI là 59,43. Trong XK, TCI cao nhất là năm 2009 khi đạt 55,4. Xu hướng của chỉ số TCI từ sau năm 2015 là giảm dần.

Về cơ cấu trình độ công nghệ trong TM giữa Việt Nam và Nhật Bản: Cơ cấu XK hàng hóa Việt Nam sang Nhật có xu hướng thiên về các sản phẩm có công nghệ thấp và trung bình. Năm 2007, tỷ trọng của 2 nhóm này là 50,3% tổng KN XK sang Nhật, năm 2016 tăng lên 68%. Điều này làm rõ hơn việc các sản phẩm dệt may, giày dép, phương tiện vận tải đang nằm trong top đầu hàng xuất sang Nhật. XK sản phẩm thô và dựa trên lợi thế so sánh về tài nguyên vẫn chiếm 20% tổng KN và có biến động nhẹ trong giai đoạn 2007-2016. Năm 2017, tỷ trọng các nhóm hàng XK đều tăng nhẹ: hàng công nghệ cao tăng lên mức 12,75%, XK sản phẩm thô tăng lên mức 13,09%, XK sản phẩm dựa trên tài nguyên có tỷ trọng 8,15%. Trong khi đó, XK sản phẩm có công nghệ trung bình giảm nhẹ xuống còn 24,68%.

**Bảng 2.8. XNK hàng hóa Việt Nam – Nhật Bản phân theo trình độ công nghệ**

Nhóm hàng (code)	Cơ cấu mặt hàng XK Việt Nam sang Nhật Bản (%)					Cơ cấu mặt hàng NK Việt Nam từ Nhật Bản (%)				
	2007	2010	2014	2016	2017	2007	2010	2014	2016	2017
<i>SP thô</i> LDC01	33,68	19,43	22,05	12,18	13,09	3,57	3,07	3,21	2,84	3,25
<i>SX dựa trên</i> <i>tài nguyên</i>	7,62	8,18	8,63	7,94	8,15	9,43	7,62	10,07	10,12	10,76
-Nông nghiệp LDC02	4,55	5,67	5,89	5,64	5,75	2,98	3,39	3,65	3,75	4,17
- Loại khác LDC03	3,07	2,51	2,74	2,3	2,4	6,45	4,23	6,42	6,37	6,59
<i>SX công nghệ</i> <i>thấp</i>	25,85	33,22	37,38	43,38	41,2	23,91	25,93	23,8	20,3	20,21
- Dệt, may mặc và giấy dép LDC04	16,36	20,48	25,66	29,38	27,7	5,02	4,54	4,36	3,92	3,55
- SP khác LDC05	9,49	12,74	11,72	14	13,5	18,89	21,39	19,44	16,38	16,66
<i>SX công nghệ</i> <i>trung bình</i>	24,45	28,21	25,05	24,77	24,68	45,18	46,62	40,86	39,38	37,39
- Ô tô LDC06	4,16	2,92	3,47	2,98	2,8	4,64	4,1	3,73	5,46	3,15
- Quy trình LDC07	1,77	2,87	3,4	2,78	2,51	11,15	13,77	11,33	9,46	10,51
- Cơ khí LDC08	18,52	22,42	18,18	19,01	19,37	29,39	28,75	25,8	24,46	23,73
<i>SX công nghệ</i> <i>cao</i>	8,33	10,87	6,78	11,61	12,75	17,48	16,45	21,77	27,11	28,16
- Điện, điện tử LDC09	6,53	9,53	6,48	10,39	11,77	13,55	13,37	18,82	22,82	23,95
- SP khác LDC10	1,8	1,34	0,3	1,22	0,98	3,93	3,08	2,95	4,29	4,21
<i>SP chưa</i> <i>được phân</i> <i>loại LDC99</i>	0,07	0,09	0,11	0,12	0,13	0,41	0,32	0,29	0,25	0,23
<b>Tổng</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Ghi chú: Phân loại hàng hóa dựa trên phân loại của Lall, S. (2000) theo mã SITC, rev3 trong The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports 1985-98, Oxford Development Studies 28: 337-369*

*Nguồn: Tính toán của NCS trên dữ liệu của UN COMTRADE (2019), truy cập lần cuối ngày 12/7/2019, <<https://comtrade.un.org>>*

Về NK, các nhóm hàng công nghệ trung bình vẫn chiếm ưu thế nhưng NK sản phẩm công nghệ cao cũng đạt đến 27%, trong đó chủ yếu là sản phẩm điện, điện tử (22,82%). Con số này là cao xét trong tương quan các nhóm hàng NK từ Nhật nhưng lại thấp hơn so với trường hợp của Trung Quốc, Hàn Quốc. Hai nhóm sản phẩm cơ khí, điện tử và điện có tỷ trọng cao nhất nhưng lại có những biến động theo 2 chiều hướng khác nhau. Sản phẩm điện, điện tử vừa có sự gia tăng về quy mô, vừa có sự gia tăng về tỷ trọng (quy mô tăng từ 838 triệu USD năm 2007 lên 3,4 tỷ USD năm 2016, tỷ trọng tăng từ 13,55% lên 22,82% trong cùng kỳ) nhưng sản phẩm cơ khí, dù gia tăng về quy mô nhưng tỷ trọng lại giảm. NK sản phẩm thô và sản phẩm nông nghiệp từ Nhật chỉ còn chiếm tỷ trọng khiêm tốn trong cơ cấu hàng nhập. Năm 2017, tỷ trọng các nhóm hàng thay đổi không nhiều so với năm 2016, NK công nghệ cao vẫn ở mức 28,16%, công nghệ trung bình 37,39%, công nghệ thấp 20,21%. Tuy nhiên, tỷ trọng hàng thô lại tăng từ 2,84% lên 3,25% năm 2017.

*Về mức độ tập trung TM:*

Mức độ tập trung XK của Việt Nam với Nhật Bản, chỉ số này đều trên 2 trong giai đoạn 2007-2017 tuy nhiên lại có xu hướng giảm nhẹ. Trong khi đó, mức độ tập trung NK của Việt Nam với Nhật Bản lại có biến động nhẹ, không đều giữa các năm.

**Bảng 2.9. Mức độ tập trung thương mại giữa Việt Nam và Nhật Bản**

	Năm 2007	Năm 2009	Năm 2011	Năm 2013	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
<b>Mức độ tập trung XK của Việt Nam với Nhật Bản</b>	2,81	2,49	2,42	2,28	2,25	2,14	2,11
<b>Mức độ tập trung NK của Việt Nam với Nhật Bản</b>	1,88	2,25	2,13	2,28	2,21	2,09	2,0
<b>Mức độ tập trung XK của Nhật Bản với Việt Nam</b>	1,76	1,99	1,97	2,07	1,96	1,8	1,84
<b>Mức độ tập trung NK của Nhật Bản với Việt Nam</b>	2,75	2,7	2,51	2,41	2,41	2,36	2,29

*Nguồn: Tính toán của NCS từ dữ liệu UNCOMTRADE (2019), truy cập lần cuối ngày 12/7/2019, <<https://comtrade.un.org>>*

Về các mặt hàng có lợi thế XK sang Nhật Bản thời gian tới: Đến năm 2017, có 35 nhóm/mặt hàng XK sang Nhật có chỉ số ESI >1, trong đó phải kể đến các mã HS09 (cà phê, chè), HS50 (tơ tằm), HS61, HS62 (quần áo và hàng may mặc), HS64 (giày dép và phụ kiện) [Phụ lục 13, trang 196]. Mặc dù mã HS85 có quy mô XK sang Nhật Bản lớn nhất năm 2017 và có mức tăng trưởng trung bình gần cao nhất

trong các nhóm sản phẩm XK giai đoạn 2013-2017 (18%) nhưng chỉ số ESI của nhóm này chỉ là 1,66. Một số sản phẩm có quy mô XK tương đối cao nhưng ESI lại thấp, một phần do khối lượng và trị giá NK của Nhật Bản từ thị trường thế giới lớn nhưng mặt khác là do quy mô XK sản phẩm này sang Nhật giảm: mã HS27 (nhiên liệu khoáng, dầu khí và sản phẩm chưng cất từ dầu mỏ), HS72 (sắt thép), HS87 (Xe cộ trừ toa xe lửa hoặc xe điện; phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của chúng), HS90 (Dụng cụ, thiết bị và máy quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật; các bộ phận và phụ tùng của chúng)

- *Về thúc đẩy và phát triển các quan hệ hợp tác khác:* Hợp tác giáo dục, xuất khẩu lao động, đầu tư trực tiếp nước ngoài, viện trợ phát triển chính thức là những lĩnh vực phát triển mạnh nhờ sự tác động tích cực trong quan hệ kinh tế, TM hai nước. Về giáo dục, đến nay, tổng số người học tập và làm việc ở Nhật Bản là 260 ngàn người, là cộng đồng nước ngoài lớn thứ 5 tại Nhật Bản. Về du lịch, Nhật Bản là đối tác du lịch lớn thứ 3 tại Việt Nam với khoảng 800 ngàn lượt khách đến Việt Nam năm 2017. Về đầu tư nước ngoài, làn sóng đầu tư vào Việt Nam tăng nhanh cùng với sự phát triển mạnh mẽ trong TM song phương, xét trên cả số lượng doanh nghiệp và vốn đầu tư. Hiện có hơn 1.800 doanh nghiệp, trong đó hầu hết các tập đoàn lớn của Nhật Bản đang đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam với tổng vốn đầu tư đăng ký trong năm 2018 là 9,5 tỷ USD, đứng đầu ở Việt Nam. Các lĩnh vực đầu tư chủ yếu gồm chế biến lương thực thực phẩm, nông lâm thủy sản, hàng tiêu dùng, linh kiện điện tử, xây dựng, giao thông, môi trường.

#### **2.2.6. Thực trạng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc**

*Thứ nhất, về thiết lập khuôn khổ cho phát triển QHTM Việt Nam – Trung Quốc*

Kể từ khi bình thường hóa quan hệ vào năm 1991 đến nay, về tổng thể, quan hệ Việt Nam với Trung Quốc có sự phát triển mạnh. Thành tựu trong quan hệ chính trị, ngoại giao song phương là điểm khởi đầu, đặt nền móng cho phát triển quan hệ kinh tế TM giữa hai nước. Đến nay, hơn 50 hiệp định/thỏa thuận hợp tác về kinh tế hoặc có liên quan đến kinh tế, TM được chính phủ hai nước ký.

Trong TM song phương, hai bên đã ký Hiệp định về mua bán hàng hóa vùng biên giới năm 1998. Năm 2016, Hiệp định TM biên giới giữa Việt Nam và Trung Quốc được ký nhằm tăng cường quan hệ láng giềng hữu nghị và thúc đẩy hợp tác TM ở vùng biên giới giữa hai nước trên cơ sở bình đẳng, cùng có lợi.

Trong khuôn khổ ASEAN, Việt Nam, với tư cách thành viên của ASEAN đã tham gia ký Hiệp định khung về Hợp tác kinh tế toàn diện với Trung Quốc vào

tháng 11/2002. Từ Hiệp định khung, các bên tiếp tục đàm phán và ký Hiệp định về TM hàng hóa ASEAN-Trung Quốc (hiệu lực từ tháng 7/2005 và được sửa đổi 2 lần vào năm 2006, 2010), Hiệp định về TM dịch vụ ASEAN-Trung Quốc (hiệu lực từ 7/2007), Hiệp định về TM và đầu tư ASEAN - Trung Quốc (hiệu lực từ 2/2010) để hình thành Khu vực TM tự do ASEAN – Trung Quốc (ACFTA). Nghị định thư sửa đổi Hiệp định khung và các Hiệp định liên quan với nhiều cam kết mới về hàng hóa, dịch vụ, đầu tư đã được các bên ký vào tháng 11/2015 và có hiệu lực từ tháng 5/2016. Việc cắt giảm thuế trong khuôn khổ ACFTA được điều chỉnh bởi Hiệp định Khung về Hợp tác Kinh tế toàn diện ASEAN-Trung Quốc, Hiệp định về TM hàng hóa ASEAN-Trung Quốc và Biên bản ghi nhớ giữa Việt Nam-Trung Quốc ký ngày 18/7/2005 tại Trung Quốc.

Trong khuôn khổ đa phương, Việt Nam cũng tham gia vào một số diễn đàn mà Trung Quốc khởi xướng: Diễn đàn Châu Á Bắc Ngao, Diễn đàn cấp cao hợp tác quốc tế “Vành đai và con đường”...

*Thứ hai, về thúc đẩy và phát triển QHTM Việt – Trung*

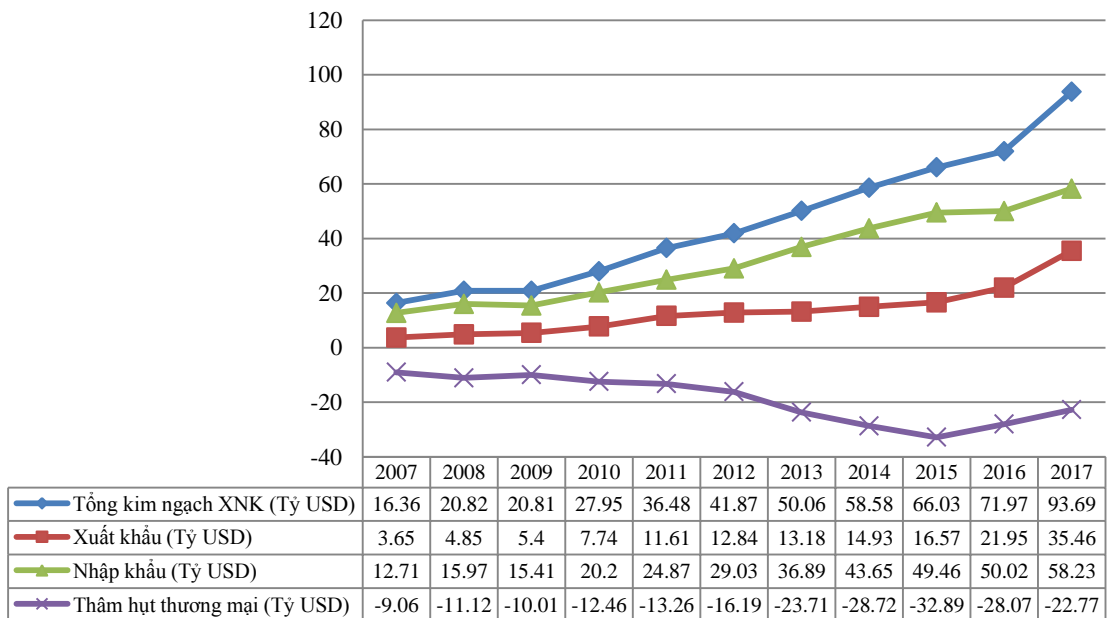
- Về các cơ chế hỗ trợ và thúc đẩy phát triển QHTM: Trong phát triển quan hệ song phương, để đặt nền móng pháp lý cho phát triển quan hệ và hợp tác lâu dài, chính phủ hai nước đã: Thành lập Ủy ban chỉ đạo hợp tác song phương (2006), Ủy ban liên hợp Hợp tác nông nghiệp Việt Nam – Trung Quốc; Triển khai các thỏa thuận hợp tác giữa các bộ ngành hai nước: Bộ Ngoại giao (2002), Bộ Quốc phòng, Bộ Công an (2003); Ký kết các văn kiện hợp tác trên biển: Hiệp định hợp tác nghề cá Vịnh Bắc Bộ và Hiệp định về phân định Vịnh Bắc Bộ năm 2000; Nghị định thư hợp tác nghề cá Vịnh Bắc Bộ năm 2004; Xây dựng các cơ chế hợp tác giữa các địa phương/tỉnh của hai nước với nhiều hình thức như cơ chế liên hợp, ủy ban, hội nghị hợp tác...: Nhóm công tác liên hợp giữa tỉnh Vân Nam (Trung Quốc) với 4 tỉnh Hà Giang, Điện Biên, Lào Cai, Lai Châu (Việt Nam); Ủy ban công tác liên hợp giữa tỉnh Quảng Tây (Trung Quốc) với 4 tỉnh Hà Giang, Lạng Sơn, Quảng Ninh, Cao Bằng (Việt Nam); Hội nghị hợp tác hành lang kinh tế Côn Minh (Trung Quốc) và 5 tỉnh/thành phố của Việt Nam là Quảng Ninh - Hải Phòng - Hà Nội - Lào Cai; Hội nghị kiểm điểm tình hình hợp tác giữa tỉnh Quảng Đông (Trung Quốc) với các Bộ/ngành/địa phương của Việt Nam. Ngoài ra, Việt Nam và Trung Quốc còn tổ chức Hội nghị hợp tác kinh tế Việt Nam – Trung Quốc, tăng cường các hoạt động xúc tiến TM, đầu tư, du lịch tại Hội chợ nhập khẩu quốc tế, tổ chức Diễn đàn xúc tiến kinh tế Việt Nam–Trung Quốc..., thúc đẩy hoạt động xúc tiến TM ở khu vực biên giới Việt-Trung, bao gồm các hội chợ TM – du lịch quốc tế định kỳ, luân phiên

đã có tại Lào Cai – Hà Khẩu, Thanh Thủy – Thiên Bảo, Móng Cái – Đông Hưng, Đồng Đăng - Bằng Tường và xây dựng các chương trình hội chợ mới tại các điểm Tà Lùng – Thủy Khẩu, A Pa Chải – Long Phú, Ma Lù Thàng – Kim Thủy Hà...

- Về thúc đẩy và nâng cấp quan hệ song phương: Năm 1999, hai nước ra Tuyên bố chung xác định quan hệ hai nước là “quan hệ láng giềng hữu nghị, hợp tác toàn diện, ổn định lâu dài, hướng tới tương lai” trong đó khẳng định mục tiêu hợp tác TM là “mở rộng mật dịch với khối lượng và KN lớn, khuyến khích và ủng hộ các doanh nghiệp triển khai hợp tác các dự án lớn, tạo điều kiện để họ đầu tư lẫn nhau, thúc đẩy mật dịch biên giới hai nước phát triển lan mạnh, có trật tự”. Năm 2005, hai bên ra tuyên bố thiết lập quan hệ “láng giềng tốt, bạn bè tốt, đồng chí tốt, đối tác tốt”, trong đó để giải quyết vấn đề cho phát triển TM, hai bên nhất trí “cùng có biện pháp thúc đẩy TM song phương phát triển cân đối” “thu hẹp dần sự mất cân đối trong TM song phương”. Năm 2008, lãnh đạo hai nước nhất trí thiết lập quan hệ “đối tác hợp tác chiến lược toàn diện”. Trung Quốc là quốc gia đầu tiên Việt Nam xây quan hệ đối tác chiến lược toàn diện. Đến nay mới chỉ có thêm 2 quốc gia là Nga và Ấn Độ ở mức quan hệ này.

### *Kết quả phát triển QHTM Việt Nam – Trung Quốc*

#### *Về quy mô và tốc độ tăng trưởng TM song phương:*



**Hình 2.9. Thương mại Việt Nam – Trung Quốc, giai đoạn 2007-2017**

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 đến 2018 và tổng hợp của NCS*

Từ chính trị, ngoại giao sang TM, tổng KN XNK Việt Nam - Trung Quốc đã

tăng khoảng 3.000 lần, từ 32 triệu USD năm 1991 lên hơn 90 tỷ USD năm 2017. Từ năm 2004, Trung Quốc trở thành bạn hàng lớn nhất của Việt Nam. Trong giai đoạn 2007-2017, quy mô TM tăng nhưng tốc độ tăng trung bình của NK nhanh hơn nên thâm hụt TM ngày càng có xu hướng tăng. Thâm hụt TM với Trung Quốc giai đoạn này lên đến 208,26 tỷ USD, cao gấp 1,4 lần tổng quy mô XK sang Trung Quốc cùng kỳ. Về tăng trưởng XK, ngoại trừ năm 2013 tốc độ tăng chỉ đạt 2,1%, tất cả các năm trong giai đoạn nghiên cứu 2007-2017 đều tăng trưởng mức 2 con số, trong đó: năm 2016 tăng 26,3% và năm 2017 tăng kỷ lục đến 60,6%. Về tăng trưởng NK, tốc độ tăng trưởng NK giai đoạn nghiên cứu là không đều, mức chênh lệch giữa năm tăng trưởng cao nhất trong kỳ với năm thấp nhất lên đến 16,2%. Năm 2018, tổng KN XNK Việt – Trung đạt 106,7 tỷ USD, tăng 13,5%. Nhập siêu từ Trung Quốc tăng lên mức 24,2 tỷ USD. Tuy nhiên, từ sau năm 2017, Hàn Quốc lần đầu trở thành quốc gia Việt Nam có thâm hụt TM lớn nhất, các năm còn lại trong giai đoạn 2007-2017, Trung Quốc đều đứng ở vị trí thứ 1 (Bộ Công thương, 2019b).

*Về thị phần thị trường:* Quy mô TM song phương gia tăng nhưng tỷ trọng hàng hóa XNK của Trung Quốc với Việt Nam trong tương quan với thế giới còn thấp. Hàng XK của Trung Quốc sang Việt Nam và hàng NK của Trung Quốc từ Việt Nam chỉ chiếm 3% tổng lượng hàng hóa xuất NK với thế giới của Trung Quốc. Tuy nhiên có thể thấy 2 điểm nổi bật: (1) tốc độ tăng trưởng của cả xuất và nhập trung bình từ năm 2013 đến nay tương đối cao, lần lượt là 8% với XK và 32% với NK, (2) tỷ trọng hàng Việt Nam còn thấp (năm 2007 là 0,7%; năm 2010 là 1,01% ; năm 2015 là 2,42%; năm 2017 là 2,98%) nhưng có xu hướng gia tăng.

*Về xu hướng và cấu trúc TM song phương:* Quy mô TM hai nước tăng nhanh thời gian qua và Trung Quốc trở thành đối tác TM lớn nhất của Việt Nam. Tuy nhiên, do cơ cấu hàng hóa XNK dường như có sự tương đồng, mua bán biên mậu rất phát triển nhưng còn hạn chế trong công tác quản lý và thống kê nên cán cân TM thường có xu hướng bất lợi cho phía Việt Nam. Cơ cấu hàng XNK được trình bày trong [Phụ lục 14, trang 198] và [Phụ lục 15, trang 199] cho thấy bản chất cấu trúc TM hai chiều Việt Nam và Trung Quốc.

Cơ cấu hàng XK của Việt Nam sang Trung Quốc đã bắt đầu có những thay đổi. Thời điểm 2007 và đến 2014, hàng xuất của Việt Nam chủ yếu là nguyên liệu thô hoặc khai thác lợi thế so sánh tĩnh về đất đai, tài nguyên như than đá, dầu thô, gỗ, các sản phẩm của nông lâm thủy sản song lượng xuất có xu hướng biến động khó lường. Tính về lượng xuất, dầu thô, cao su, hạt điều nhân, than đá là các mặt hàng có KN XK lớn trong giai đoạn này. Năm 2007, XK than đá sang Trung Quốc



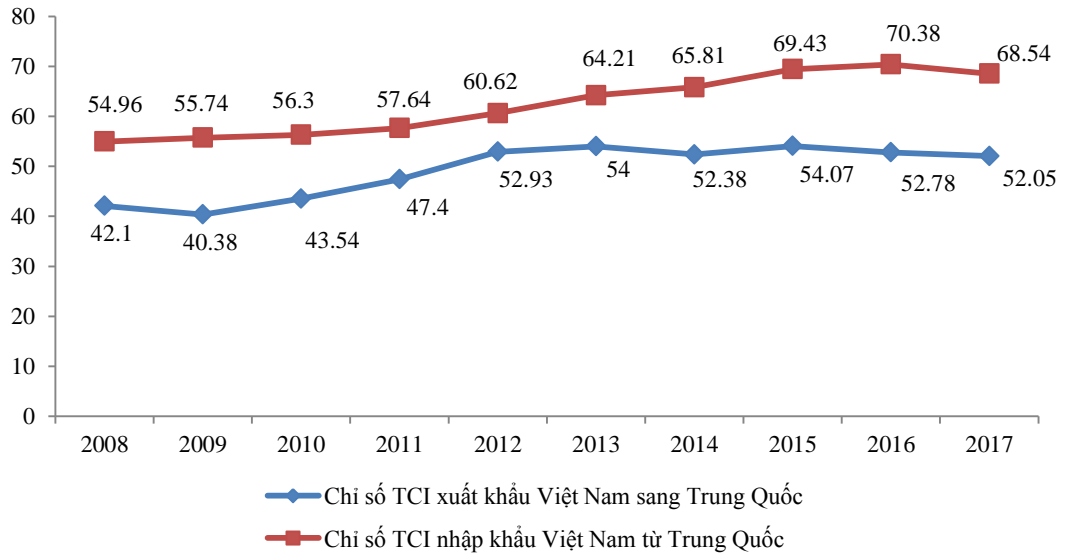
đạt trên 26,4 triệu tấn (649,8 triệu USD). Năm 2010, lượng xuất giảm còn 14,6 triệu tấn nhưng KN vẫn tăng lên gần 1 tỷ USD. Tuy nhiên, từ năm 2014, than đá lọt ra ngoài top 10 mặt hàng XK lớn, tính về giá trị. Trái lại mặt hàng có giá trị cao nhất trong giai đoạn này là cao su, dù có gia tăng về lượng nhưng do tác động của thị trường quốc tế nên giá trị lại biến động mạnh. Năm 2007 đến 2014, lượng cao su XK tăng đều từ 427,9 ngàn tấn (2007) lên 464,5 ngàn tấn (2010) và 475,5 ngàn tấn (2014) nhưng giá trị năm 2014 giảm còn 765 triệu USD. Từ 2017, trong cơ cấu XK, tỷ trọng mặt hàng chế tạo đã tăng lên nhanh chóng, đi đầu là điện thoại, linh kiện rời đến máy vi tính, linh kiện. Dệt may, thủy sản, rau quả đều củng cố vị trí trong top 10 với KN trên 1 tỷ USD. Theo Bộ Công thương (2019b), năm 2018, XK điện thoại các loại và linh kiện tăng 31,1%, đạt 9,4 tỷ USD, XK máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện tăng 21,9%, đạt 8,4 tỷ USD. Rau quả và dệt may đều có mức tăng trưởng cao, tương ứng đạt 2,8 tỷ USD (tăng 34,1%) và 1,5 tỷ USD (tăng 29,6%).

Tổng giá trị các mặt hàng NK trong top 10 từ Trung Quốc đã lên đến 58,2 tỷ USD trong năm 2017, chiếm 76,2% giá trị NK từ Trung Quốc. Trong cơ cấu hàng NK từ Trung Quốc, phần lớn mặt hàng có giá trị cao là nguyên&nhiên liệu phục vụ cho sản xuất trong nước như máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác, vải, sắt thép và sản phẩm từ sắt thép, nguyên phụ liệu dệt may, da giày, hóa chất và sản phẩm từ hóa chất. Một số sản phẩm điện tử tiêu dùng cũng chiếm gần 30% tổng KN NK từ Trung Quốc.

Sắt thép có khối lượng và giá trị NK lớn trong giai đoạn 2007-2017 dù vị trí trong top 10 giảm. Tuy nhiên, nếu tính cả sắt thép và sản phẩm từ sắt thép thì vị trí mặt hàng này sẽ áp sát top 3. Lượng sắt thép nhập từ Trung Quốc thời gian trở lại đây có xu hướng tăng, từ 2,44 triệu tấn (2010) lên trên 6 triệu tấn năm 2017. Trung Quốc cũng là nguồn cung vải, nguyên phụ liệu may chủ yếu cho Việt Nam. Giá trị và tỷ trọng NK trong tổng NK từ thị trường này năm 2017 lần lượt là 6,08 tỷ USD và 10,4%. Năm 2018, nhập khẩu vải các loại từ Trung Quốc tăng 16,8% về giá trị, trong khi đó nhập khẩu nguyên phụ liệu dệt may, da giày tăng 7,3%.

*Về mức độ bổ sung trong cơ cấu hàng hóa XNK:* Với Việt Nam, trên phương diện XK sang Trung Quốc, chỉ số phản ánh mức độ bổ sung TM của Việt Nam với Trung Quốc giai đoạn 2008-2017 biến động theo chiều hướng tích cực. Sự gia tăng chỉ số TCI cho thấy mức độ phù hợp của hàng hóa XNK của Việt Nam với hàng hóa XNK của Trung Quốc. Số liệu tính toán của NCS cho thấy, giai đoạn từ năm 2012 trở về trước, chỉ số này < 50, tức là cơ cấu TM của Việt Nam bổ sung thấp với hàng hóa NK của Trung Quốc. Hiện tại, cơ cấu hàng hóa XNK của Việt Nam với

Trung Quốc thiên về tính bổ sung, dù còn thấp. Năm 2017, chỉ số này là 52,05. Trên phương diện NK, chỉ số bổ sung hàng hóa của Trung Quốc là cao và có xu hướng tăng, cho thấy mức độ phù hợp của hàng XK Trung Quốc với hàng NK của Việt Nam. Điều này cũng phù hợp với thực tế là NK từ Trung Quốc hiện chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng KN NK của Việt Nam.



**Hình. 2.10. Chỉ số bổ sung thương mại (TCI) Việt Nam – Trung Quốc**

*Nguồn: World Integrated Trade Solution - WITS (2019) và tính toán của NCS với phân loại hàng hóa theo mã HS2007, truy cập 12/1/2019, <<http://wits.worldbank.org>>*

*Về cơ cấu TM theo trình độ công nghệ:* Tính chất của hàng hóa XNK của Việt Nam với Trung Quốc có sự đa dạng và thay đổi trong giai đoạn 2007-2017. Bảng 2.10 cho thấy cơ cấu hàng XK Việt Nam sang Trung Quốc theo trình độ công nghệ, theo đó tỷ trọng sản phẩm thô, sản xuất dựa trên lợi thế tài nguyên, công nghệ thấp vẫn còn khá cao, chiếm đến 60% tổng giá trị XK sang thị trường này. Tuy nhiên, nhóm hàng này có xu hướng giảm tỷ trọng từ năm 2007. Năm 2007, nhóm này chiếm 92,63% tổng KN XK trong đó XK sản phẩm thô xấp xỉ 70%. XK sản phẩm công nghệ cao có chiều hướng gia tăng tỷ trọng trong thời gian qua. Năm 2007, nhóm này chiếm 4,42% song đã tăng lên gần gấp 3 sau 3 năm, và đến thời điểm 2017 đạt 48%. Đây cũng là lý do khiến KN XK với Trung Quốc đạt giá trị cao. Ở chiều NK của Việt Nam từ Trung Quốc, mặc dù cơ cấu mặt hàng vừa có tính bổ sung và cạnh tranh nhưng NK hàng hóa có công nghệ trung bình và công nghệ cao hiện vẫn chiếm tỷ trọng lớn (63,62% năm 2017). NK sản phẩm thô chỉ chiếm khoảng 3,32% trong tổng giá trị NK năm 2017.

**Bảng 2.10. XNK hàng hóa Việt Nam – Trung Quốc theo trình độ công nghệ**

Nhóm hàng (code)	Cơ cấu mặt hàng XK của Việt Nam sang Trung Quốc (%)					Cơ cấu mặt hàng NK của Việt Nam từ Trung Quốc (%)				
	2007	2010	2014	2016	2017	2007	2010	2014	2016	2017
<i>SP thô</i> LDC01	69,3	52,6	22,08	29,86	21,88	7,3	5,93	3,88	5,4	3,32
<i>SX dựa trên tài nguyên</i>	17,06	19,76	13,77	11,75	9,7	10,75	12,77	9,45	7,01	7,6
-Nông nghiệp LDC02	8,32	7,33	5,29	6,88	6,06	2,47	2,47	1,98	2,16	2,3
- Loại khác LDC03	8,74	12,43	8,48	4,87	3,64	8,28	10,3	7,47	4,85	5,3
<i>SX công nghệ thấp</i>	6,27	11,97	33,73	19,25	14,72	27,27	24,77	25,02	27,06	25,02
-Dệt may và giấy dếp LDC04	4,41	8,99	16,4	17,33	13,37	8,92	11,67	11,41	12,21	11,89
- SP khác LDC05	1,86	2,98	2,49	1,92	1,35	18,35	13,1	13,61	14,85	13,13
<i>SX công nghệ trung bình</i>	2,94	4,38	10,43	8,48	6,94	37,79	32,36	30,08	30,15	30,31
- Ôtô LDC06	0,1	0,6	0,78	0,64	0,5	2,95	1,73	1,83	1,61	1,54
- Quy trình LDC07	1,18	1,91	2,51	1,39	1,25	20,45	12,91	12,05	11,37	11,96
- Cơ khí LDC08	1,66	1,87	7,14	6,45	5,19	14,39	17,72	16,2	17,17	16,81
<i>SX công nghệ cao</i>	4,42	11,29	19,99	30,66	46,75	15,89	22,46	31,06	29,95	33,31
- Điện, điện tử LDC09	4,35	11,23	18,96	23,65	39,27	14,79	21,07	29,77	28,42	31,61
- SP khác LDC10	0,07	0,06	1,03	7,01	7,48	1,1	1,39	1,29	1,53	1,7
<i>SP chưa được phân loại</i> LDC99	0,01	0*	0*	0*	0,01	1	1,71	0,51	0,43	0,44
<b>Tổng</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Ghi chú:*

- Số liệu ghi 0% không đồng nghĩa với KN là 0 mà do tỷ lệ quá nhỏ trong tổng KN XNK.
- Phân loại hàng hóa dựa trên phân loại của Lall, S. (2000) theo mã SITC, rev3 trong *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports 1985-98, Oxford Development Studies 28: 337-369*

Nguồn: Tính toán của NCS trên dữ liệu của UN COMTRADE (2019), truy cập lần cuối ngày 12/7/2019, <<https://comtrade.un.org>>

Về các mặt hàng có lợi thế XK trong thời gian tới: Hiện tại, có 32 nhóm mã HS có ESI > 1 [Phụ lục 16, trang 201]. 3 nhóm có chỉ số ESI cao nhất năm 2017 là: HS11 – sản phẩm của công nghiệp xay xát, mạch nha, tinh bột (ESI = 35,85), HS46 – mây tre đan (ESI = 24,74), HS8 (ESI=23,66). Tuy nhiên, các mặt hàng có ESI ổn định trong giai đoạn 2007-2017 phải kể đến HS03, HS08, HS09, HS10, HS40, HS62, HS63, HS64. Có 9 nhóm hàng hoàn toàn không có lợi thế trong XK sang Trung Quốc: khoáng sản và dầu mỡ (HS25-27), hóa chất (HS28-38), giấy và bột giấy (HS47-49), đá, thạch cao, xi măng, gốm, thủy tinh (HS68-70), ngọc trai và kim loại quý (HS71), kim loại cơ bản (HS72-83), máy móc, thiết bị cơ khí và điện tử (HS84-85), phương tiện và thiết bị vận tải (HS86-89), giấy và bột giấy (HS47-49).

Về mức độ tập trung TM: Bảng 2.11 cho thấy mức độ tập trung TM giữa Việt Nam với Trung Quốc giai đoạn 2007-2017. Chỉ số về mức độ tập trung TM > 1 cho thấy mức độ tập trung TM của hai nước cao hơn so với mức độ tập trung TM trung bình của thế giới. Chỉ số tập trung TM được xem xét ở cả hai quốc gia, với các luồng XK, NK. Tuy nhiên, nhiều khi xu hướng cho thấy rất ít sự khác biệt.

**Bảng 2.11. Mức độ tập trung thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc**

	Năm 2007	Năm 2009	Năm 2011	Năm 2013	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Mức độ tập trung XK của Việt Nam với Trung Quốc	1,09	1,17	1,24	0,95	0,98	1,23	1,62
Mức độ tập trung NK của Việt Nam với Trung Quốc	2,25	2,43	2,21	2,35	2,12	2,13	2,17
Mức độ tập trung XK của Trung Quốc với Việt Nam	2,16	2,4	2,59	3,08	2,83	2,61	2,7
Mức độ tập trung NK của Trung Quốc với Việt Nam	0,94	1,01	1,18	1,22	1,77	2,07	2,26

Nguồn: NCS tính toán từ bộ dữ liệu UNCOMTRADE (2019), truy cập lần cuối ngày 12/7/2019, <<https://comtrade.un.org>>

Trong QHTM song phương với Trung Quốc, chỉ số mức độ tập trung TM của Việt Nam thường > 1. Chỉ số mức độ tập trung XK của Việt Nam với Trung Quốc biến động tăng trong những năm 2007 đến 2011 song đã giảm xuống dưới 1 vào năm 2013 và 2015. Tuy nhiên, hiện chỉ số này là 1,62. Ở phía Trung Quốc, mức độ tập trung XK của Trung Quốc với Việt Nam đạt mức trung bình cao khi đều lớn hơn 2 và thậm chí đạt đỉnh vào năm 2013 với 3,08.

Về mở rộng và phát triển các quan hệ hợp tác khác: Về phát triển du lịch, Trung Quốc tiếp tục dẫn đầu về lượng du khách nước ngoài đến Việt Nam. Năm 2017, hơn 4 triệu lượt khách du lịch Trung Quốc đã vào Việt Nam. Theo Cục Đầu

tư nước ngoài, Trung Quốc hiện là nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ 4 của Việt Nam. Trong năm 2017, quốc gia này cam kết gần 2,17 tỷ USD thông qua 284 dự án đầu tư mới (vốn 1,4 tỷ USD), 83 dự án tăng vốn (271 triệu USD) và 817 lượt góp vốn, mua cổ phần (hơn 487 triệu USD). Nếu tính về đầu tư mới, Trung Quốc thậm chí còn vượt cả Singapore đến gần 100 dự án được cấp phép. Đáng chú ý Trung Quốc còn vượt đến 360 lượt góp vốn, mua cổ phần so với nhà đầu tư Nhật Bản ở hình thức này trong năm 2017.

### 2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á GIAI ĐOẠN 2007 ĐẾN NAY

#### 2.3.1. Kết quả đạt được trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á

QHTM giữa Việt Nam với Đông Á, đặc biệt là 3 nước Đông Bắc Á (Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc) và các nước ASEAN đã có những bước tiến đáng kể, trên cả chiều rộng lẫn chiều sâu, thể hiện trên một số điểm sau:

##### 2.3.1.1. Về phát triển quan hệ thương mại theo chiều rộng

*Thứ nhất*, cho đến nay, Việt Nam đã thiết lập QHTM với tất cả các quốc gia trong khu vực, đặc biệt là với các đối tác lớn như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc. Các QHTM được thiết lập trên cả cấp độ song phương và đa phương. Tuy nhiên, các quan hệ đa phương chủ yếu được diễn ra trong khuôn khổ ASEAN.

*Thứ hai*, Việt Nam cũng tích cực tham gia vào các diễn đàn và các sáng kiến hợp tác khu vực. Với tư cách thành viên trong ASEAN, Việt Nam ngày càng thể hiện rõ vai trò và trách nhiệm trong hợp tác và phát triển QHTM với các đối tác trong khu vực.

*Thứ ba*, song song với việc xúc tiến, ký kết các hiệp định TM trong khuôn khổ song & đa phương, Việt Nam đã tạo dựng được các cơ chế phù hợp để hỗ trợ phát triển QHTM. Trong cơ chế này, có sự tham gia của tất cả các bộ, ngành, địa phương như Bộ Công thương, Bộ ngoại giao, Bộ tài chính, Bộ khoa học công nghệ, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn... Các chính sách và văn bản tổ chức thực thi theo giai đoạn, lộ trình định trước do các cơ quan quản lý nhà nước ban hành đã tạo điều kiện cho phát triển QHTM của Việt Nam với Đông Á. Một số cơ quan như Phòng TM và công nghiệp Việt Nam (VCCI), Cục xúc tiến TM... bước đầu đã làm tốt chức năng cầu nối và hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước thời gian qua.

*Thứ tư*, quy mô TM giữa Việt Nam với các nước Đông Á có xu hướng gia tăng nhanh. Điều này thể hiện mối quan hệ về thương mại với Đông Á ngày càng

phát triển. QHTM Việt Nam – Đông Á đã có sự mở rộng về quy mô và tốc độ, thể hiện trong kết quả của TM hai chiều Việt Nam – Đông Á.

Xét tổng thể, TMHH hai chiều của Việt Nam với các nước Đông Á đã có sự phát triển vượt bậc cả về tốc độ lẫn quy mô. Với đa số các thị trường trong khu vực Đông Á, tốc độ tăng trưởng giá trị XNK hai chiều thường cao hơn mức trung bình của Việt Nam với thế giới; đặc biệt, hai thị trường Trung Quốc và Hàn Quốc đều có mức tăng 2 con số trong những năm gần đây.

Với tổng quy mô TM năm 2017 chiếm 56,07%, năm 2018 chiếm 60,9% quy mô TMQT của cả nước (Bộ Công thương 2019a), Đông Á tiếp tục khẳng định là khu vực thị trường ngoại thương lớn nhất của Việt Nam. Vị thế thị trường Đông Á được củng cố vững chắc khi các thị trường trọng yếu Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, ASEAN chiếm giữ 4 vị trí cao nhất về NK và vị trí thứ 3 đến thứ 6 về XK trong giai đoạn 2007-2017 (Bảng 2.3).

### **2.3.1.2. Về phát triển quan hệ thương mại theo chiều sâu**

*Thứ nhất*, về tổng thể, quá trình phát triển QHTM của Việt Nam với Đông Á được thúc đẩy với nhiều hình thức, theo cấp độ từ thấp đến cao. Việt Nam cũng dần tạo ra sự gắn kết với Đông Á qua thiết lập các quan hệ song phương về TM, đầu tư, tài chính và tham gia vào các thể chế hợp tác đa phương trong khu vực.

Chính phủ Việt Nam đã thiết lập được khung khổ trong phát triển các mối quan hệ đối ngoại nói chung và QHTM nói riêng giữa Việt Nam và các nước Đông Á. Quan hệ liên chính phủ này trong hợp tác khu vực khá đa dạng, từ hình thức hợp tác (các tổ chức khu vực, diễn đàn hợp tác khu vực, liên kết song&đa phương) đến nội dung hợp tác (kinh tế, TM...) và tính chất hợp tác.

Với Hàn Quốc, Nhật Bản, và Trung Quốc, quan hệ ngoại giao đều được bắt đầu từ sớm, trước khi cải cách và đổi mới. Tuy nhiên, sự phát triển về chất trong các quan hệ và xác lập vị thế chính trị trong quan hệ song phương với các nước này chỉ thực sự được xúc tiến từ sau thời điểm năm 2000. Năm 2008, Trung Quốc đã trở thành đối tác chiến lược toàn diện đầu tiên của Việt Nam, còn Nhật và Hàn Quốc là đối tác chiến lược của Việt Nam các năm 2006 và 2008. Việc nâng tầm quan hệ song phương của Việt Nam với các nước này đã tạo tiền đề quan trọng để các quan hệ phát triển đi vào thực chất, trong đó có TM.

Với ASEAN, sau khi trở thành thành viên của ASEAN, Việt Nam cũng dần khẳng định vị thế về chính trị, đối ngoại và sử dụng ASEAN như là bàn đạp trong phát triển các quan hệ khu vực và với các khu vực khác trên thế giới. Trong khuôn khổ của ASEAN, Việt Nam tham gia vào các diễn đàn đa phương hợp tác Đông Á

như Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN+3, EAS, Hợp tác Đông Á và Kế hoạch công tác ASEAN+3 (10 nước ASEAN với Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc), Quỹ hợp tác ASEAN+3, RCEP, Diễn đàn khu vực ASEAN (ARF) về với hòa bình, an ninh và phát triển ở khu vực Đông Á ...

*Thứ hai*, trong thiết lập khuôn khổ hợp tác, Việt Nam đã tiến hành đàm phán và xúc tiến ký kết các FTA với nội dung hợp tác ngày càng mở rộng. Đây là tiền đề quan trọng cho phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á.

Trong hợp tác TM song phương, Việt Nam đã có FTA với cả 3 nước Nhật Bản, Trung Quốc và Hàn Quốc. VJEPA có hiệu lực từ 1/10/2009 và VKFTA có hiệu lực từ 20/12/2015 như là chất xúc tác đẩy nhanh QHTM song phương phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

Trong khuôn khổ ASEAN, Việt Nam cũng tham gia FTA với các nước trong khu vực Đông Á. Năm 1995, sau khi là thành viên của ASEAN, Việt Nam đã tham gia CEPT/AFTA, sau này là ATIGA. Sự tham gia trong tiến trình hội nhập TM khu vực đã thúc đẩy phát triển QHTM giữa Việt Nam với nhóm ASEAN 6 và ASEAN 4 cũng như tăng cường mối liên kết TM nội khối của ASEAN. Trong hợp tác khu vực, qua hợp tác TM của ASEAN với các đối tác bên ngoài khối thông qua các FTA của ASEAN như: AKFTA, ACFTA, AJCEP..., Việt Nam cũng có được điều kiện thuận lợi trong phát triển QHTM với các nước Đông Á.

Với nhiều tầng nấc hợp tác, chính phủ có điều kiện để nâng cấp các quan hệ. Các doanh nghiệp và chủ thể TM khác trong nước cũng có được điều kiện thuận lợi để thúc đẩy và phát triển các QHTM của mình.

*Thứ ba*, theo các chuyên gia phỏng vấn [Phụ lục 2, trang 179] đa số đều cho rằng, so với các khu vực khác, QHTM của Việt Nam với Đông Á được xem là phát triển nhất. Các hiệp định TM Việt Nam ký với Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc được xem là các hiệp định rất mở. Đặc biệt, VKFTA có thể được xếp vào các FTA thế hệ mới. Sự mở trong nội dung, phạm vi của hiệp định là điều kiện quan trọng cho phát triển QHTM của Việt Nam với các đối tác này. Thực tế cho thấy, khi các FTA có hiệu lực, quy mô và tốc độ TM đã tăng lên đáng kể.

*Thứ tư*, phát triển QHTM góp phần tạo dựng và phát triển đa dạng các mối quan hệ về kinh tế, giao lưu văn hóa. Đặc biệt, các chuyên gia được phỏng vấn [Phụ lục 2, trang 179] đều cho rằng, QHTM phát triển đã góp phần thúc đẩy và gia tăng dòng vốn FDI (từ Hàn Quốc, Nhật Bản) vào trong nước. Phát triển QHTM, đầu tư đã có tác động ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển KT-XH nói chung và của một số địa phương trong nước.

*Thứ năm, cơ cấu mặt hàng XNK của Việt Nam với Đông Á có sự chuyển biến theo hướng đa dạng nhưng với từng thị trường cụ thể lại có sự khác biệt. Một số chuyên gia [Phụ lục 2, trang 179] khi được hỏi đã đánh giá “nhìn chung các nhóm hàng XK chủ yếu sang thị trường Đông Á phần lớn vẫn là các sản phẩm chủ lực của Việt Nam, khai thác những lợi thế so sánh tĩnh của Việt Nam. Tuy nhiên, lợi thế này đang dịch chuyển từ các nhóm sản phẩm thâm dụng cả tài nguyên lẫn lao động sang nhóm sản phẩm chỉ thâm dụng lao động”. Tỷ trọng giảm ở nhóm hàng nguyên liệu thô, sơ chế trong khi tỷ trọng tăng ở XK các hàng hóa chế biến, công nghệ cao.*

### ***2.3.1.3. Nguyên nhân của những kết quả đã đạt được***

Thành công trong phát triển QHTM với Đông Á do nhiều nguyên nhân khác nhau. Tuy nhiên, có thể thấy ở 2 khía cạnh chính như sau:

- *Nguyên nhân từ phía Việt Nam*

*Thứ nhất, sự gần gũi về mặt địa lý, cùng chia sẻ các giá trị truyền thống và văn hóa, quan hệ chính trị, kinh tế phát triển mạnh trong thời gian qua được xem là nguyên nhân quan trọng giúp cho Việt Nam và các nước Đông Á đạt được những thành công trong phát triển QHTM nói riêng và quan hệ đối ngoại nói chung.*

*Thứ hai, sự điều chỉnh trong chính sách đối ngoại. Từ sau đổi mới, Việt Nam tiếp tục chủ trương “đa phương hóa và đa dạng hóa các quan hệ đối ngoại”. Những kết quả đạt được trong phát triển các quan hệ quốc tế nói chung và trong TM nói riêng là minh chứng cho điều này.*

Các văn bản điều hành của chính phủ được ban hành trong giai đoạn sau 2007 như Nghị quyết 22 năm 2013 về hội nhập quốc tế, Quyết định số 40/QĐ-TTg năm 2016 phê duyệt chiến lược tổng thể hội nhập quốc tế đều chỉ ra Đông Á là một trong những đối tác lựa chọn để phát triển và gia tăng quan hệ kinh tế, TM trong giai đoạn đến 2020 và những năm tiếp theo. Một số chuyên gia tham gia phỏng vấn [Phụ lục 2, trang 179] cho rằng, nhìn từ thực tiễn hội nhập TM trong giai đoạn nghiên cứu trong luận án, trên nền tảng luật lệ của WTO, Việt Nam đã có sự lựa chọn “hợp lý” khi phát triển với một khu vực năng động của thế giới và hiện được xem là đầu kéo của nền kinh tế thế giới. Đây đồng thời là khu vực có mạng lưới sản xuất lớn và những nền kinh tế năng động nhất thế giới.

*Thứ ba, từ sau khi gia nhập WTO, trong giai đoạn từ 2010 trở lại đây, chính phủ đã có nhiều nỗ lực trong minh bạch hóa, ban hành chính sách và đưa ra các giải pháp tận dụng cam kết hội nhập. Sự điều chỉnh trong chính sách hội nhập và chính sách TM theo hướng tự do hóa đã đưa đến cho Việt Nam hội nhập TM thành công*



trên cả 3 phương diện song phương, đa phương và khu vực.

*Thứ tư*, việc chính phủ quan tâm hơn tới những đối tượng thụ hưởng (người dân và doanh nghiệp) và tham vấn các đối tượng này trong quá trình đàm phán và ký FTA đã góp phần nâng cao hiệu quả và lợi ích thu được từ các FTA này.

*Thứ năm*, Việt Nam mở rộng thị trường với các quốc gia trong khu vực là cơ hội để doanh nghiệp trong nước có cơ hội tham gia sâu hơn vào mạng lưới sản xuất khu vực, từ đó sản phẩm XK (đặc biệt là sản phẩm công nghiệp) có thể sản xuất và XK với sự đa dạng về chủng loại và chất lượng.

*Thứ sáu*, chính phủ cũng có sự chủ động trong việc thiết lập các cơ chế hỗ trợ phát triển QHTM. Bên cạnh đó, với tư cách thành viên tích cực và có trách nhiệm trong ASEAN và trong các diễn đàn đa phương khu vực, Việt Nam cũng chủ động cùng với các nước hợp tác, giải quyết các bất đồng và các vấn đề mới phát sinh trong tiến trình hội nhập khu vực.

- *Nguyên nhân từ phía các nước Đông Á*

*Thứ nhất*, xu hướng hợp tác khu vực với các cơ chế hợp tác đa dạng được thúc đẩy trong khuôn khổ FTA đã ký và các diễn đàn đa phương khu vực đã là yếu tố quan trọng đẩy mạnh hợp tác TM khu vực.

*Thứ hai*, các thỏa thuận hợp tác trong khu vực gia tăng về số lượng và đi vào chất lượng cũng đưa đến cho Việt Nam nhiều cơ hội để phát triển và nâng tầm các quan hệ vốn có với các đối tác Đông Á.

*Thứ ba*, thay đổi trong chính sách đối ngoại của các nước trong khu vực khi đặt trọng tâm vào khu vực Đông Á và gia tăng các quan hệ với các quốc gia khác trong khu vực được xem là yếu tố tích cực thúc đẩy quan hệ Việt Nam – Đông Á.

Với Nhật Bản, ngay từ năm 1977, chính phủ của thủ tướng Takeo Fukuda đã chủ trương quay trở lại Châu Á, tham gia vào ổn định khu vực. Tư tưởng này được biết với tên gọi Học thuyết Fukuda. Sau năm 1977, các học thuyết ngoại giao của T.Kaifu (1991), K.Miyazawa (1993), Hashimoto (1997), Koizumi (2002), Y.Fukuda (2008) và S.Abe hiện nay đều nhấn mạnh việc tìm kiếm quan hệ thân tình với không chỉ Đông Nam Á mà còn cả với Trung Quốc, Hàn Quốc nhằm mở rộng hợp tác với các đối tác này trên nhiều lĩnh vực, cả chính trị và kinh tế. Việt Nam cũng nằm trong mục tiêu này của Nhật Bản.

Với Hàn Quốc, trong thực hiện chính sách hướng Nam mới, Hàn Quốc xác định Việt Nam là đối tác ưu tiên hàng đầu của Hàn Quốc. Theo đó, Hàn Quốc ưu tiên thúc đẩy quan hệ hợp tác toàn diện với Việt Nam, đưa Việt Nam trở thành trung tâm kết nối với Đông Nam Á, Châu Âu, Châu Mỹ.

## **2.3.2. Hạn chế và tồn tại trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á**

### **2.3.2.1. Những hạn chế và tồn tại**

*Thứ nhất*, trong phát triển QHTM, Việt Nam đã phát triển đa dạng trong quan hệ với tất cả các quốc gia trong khu vực Đông Á. Điều này thể hiện ở các FTA Việt Nam đã ký có liên quan đến hầu hết các nước trong khu vực. Tuy nhiên, QHTM khu vực hiện chỉ tập trung vào 3 nước Đông Bắc Á và 1 số nước trong ASEAN6.

*Thứ hai*, mặc dù hợp tác TM theo kênh đa phương trong khu vực trong khuôn khổ ASEAN +1 và ASEAN +3 có sự tiến triển song theo một số chuyên gia [Phụ lục 2, trang 179], đến thời điểm hiện tại, QHTM của Việt Nam với Đông Á vẫn tập trung chủ yếu ở các quan hệ song phương.

*Thứ ba*, phát triển QHTM của Việt Nam với Đông Á được hiện thực qua rất nhiều FTA đã ký. Trong giai đoạn 2007-2017, chính phủ cũng đã có định hướng về hội nhập và phát triển QHTM với các nước, trong đó có khu vực Đông Á. Tuy nhiên, theo ý kiến một số chuyên gia [Phụ lục 2, trang 179], hợp tác mới chỉ phát triển theo chiều rộng mà thực sự chưa đi vào chiều sâu. Vì vậy, còn nhiều tiềm năng hợp tác chưa được khai thác hết.

*Thứ tư*, các cơ chế hỗ trợ liên quan đến các nước Đông Á được xác định là có vị trí quan trọng, có ý nghĩa với Việt Nam cả về ngoại giao, chính trị, kinh tế, TM. Nghiên cứu trong phân thực trạng cũng chỉ ra mức độ tập trung TM với Đông Á của hàng hóa XNK Việt Nam rất cao, tính bổ sung trong cơ cấu TM ngày càng rõ rệt hơn song trong phát triển QHTM hàng hóa, với từng quốc gia như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Việt Nam dường như chưa khai thác được hết thế mạnh của mình. Những lợi thế Việt Nam hiện tập trung vào vẫn chỉ là giá nhân công, điều kiện tài nguyên... Tuy nhiên, lợi thế so sánh động vẫn là những gì Việt Nam chưa khai thác được. Vì vậy giá trị Việt Nam thu được từ phát triển TMQT còn thấp.

*Thứ năm*, các nước Đông Á hầu hết đều là các thị trường trọng điểm của hàng hóa Việt Nam, đều rất mở trong QHTM với Việt Nam. Tuy nhiên, chỉ số về tỷ trọng TM và thị phần lại cho thấy tỷ trọng tương đối nhỏ của luồng hàng từ Việt Nam XK hay NK với các thị trường này.

*Thứ sáu*, thực trạng phổ biến với Việt Nam là gia tăng nhập siêu từ Đông Á. Mức nhập siêu nhiều nhất là với Hàn Quốc và Trung Quốc, kế đến là ASEAN. Nhật Bản dù có thặng dư TM nhưng mức thặng dư này không đáng kể và biến động thất thường.

### **2.3.2.2. Nguyên nhân của những hạn chế và tồn tại**

#### **- Nguyên nhân từ phía Việt Nam**

*Thứ nhất*, hơn 30 năm đổi mới, Việt Nam đã tích cực và chủ động hội nhập bên ngoài. Thực tiễn cho thấy Việt Nam tích cực đổi mới, mở rộng hợp tác quốc tế với hầu hết các quốc gia trên thế giới không phân biệt chế độ chính trị khác nhau. Kết quả là Việt Nam đã tham gia vào nhiều định chế kinh tế quốc tế, tích cực ký kết tham gia các hiệp định song phương và đa phương với nhiều quốc gia trong khu vực Đông Á cũng như trên thế giới. Tuy nhiên, các chuyên gia [Phụ lục 2, trang 179] cho rằng hội nhập của Việt Nam với bên ngoài được đẩy mạnh và thực hiện rất tốt song hội nhập bên trong rất chậm, thậm chí rất yếu. Đây là lực cản chính cho phát triển các QHTM của Việt Nam thời gian qua, không chỉ riêng với Đông Á.

*Thứ hai*, Chính phủ đã phê duyệt Chiến lược tổng thể hội nhập quốc tế giai đoạn đến năm 2030. Bên cạnh đó, bối cảnh kinh tế, chính trị khu vực cũng tạo điều kiện thuận lợi cho Việt Nam trong phát triển TM thời gian qua. Tuy nhiên, theo các chuyên gia [Phụ lục 2, trang 179], những bất cập trong cơ chế chính sách, công tác tổ chức thực thi và thiếu những đối sách cụ thể với từng đối tác lớn, quan trọng ở Đông Á trong bối cảnh quốc tế, khu vực thay đổi nhanh chóng khiến Việt Nam không thể khai thác hết các cơ hội này. Những lợi ích thu được trong phát triển QHTM theo chiều sâu với Đông Á vì vậy còn thấp. Những ý kiến chuyên gia được phỏng vấn cũng trùng với kết quả nghiên cứu của Nguyễn Thị Thu Trang (Trung tâm WTO và hội nhập, 2018) khi chỉ ra 81,48% doanh nghiệp cho rằng bất cập trong tổ chức thực thi của cơ quan quản lý nhà nước gây cản trở doanh nghiệp hưởng lợi từ FTA.

Trong điều kiện Việt Nam hiện nay, hệ thống văn bản ban hành khá đầy đủ, đặc biệt là những văn bản hướng dẫn thực hiện cam kết từ các FTA. Tuy nhiên, vấn đề ở đây là sự thông tin và hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước các cấp đến với các chủ thể hoạt động TM trong nước còn hạn chế. Với rất nhiều FTA, các doanh nghiệp trong nước có thể gặp khó khăn nhất định trong việc xử lý thông tin để hưởng các ưu đãi. Bên cạnh đó, trong công tác tổ chức thực thi, còn thiếu sự phối hợp đồng bộ, nhất là hai bộ Bộ Công thương và Bộ tài chính. Trong 1 số trường hợp thì vấn đề nằm ở Bộ Y tế và Bộ Công thương, liên quan đến kiểm dịch hàng hóa.

Vẫn liên quan đến thông tin, công tác thông tin và tuyên truyền ở Việt Nam còn hạn chế. Mặc dù cơ chế cung cấp thông tin trong nước đã mở hơn so với trước nhưng hiệu quả thông tin còn thấp. Bên cạnh đó, sự quan tâm của các đối tượng thụ hưởng cũng khiến cho việc tận dụng ưu đãi và phát triển các quan hệ hợp tác của

Việt Nam với các đối tác gặp khó. Khảo sát “Cộng đồng kinh tế ASEAN trong bối cảnh mới của thế giới và sự tham gia của Việt Nam” do Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội thực hiện tại gần 700 doanh nghiệp vừa và nhỏ ở 5 tỉnh, thành là Hà Nội, Hải Phòng, thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Cần Thơ đã chỉ ra rằng “...có tới 76% doanh nghiệp Việt Nam không biết và không hiểu gì về AEC, 94% doanh nghiệp không biết về nội dung đàm phán trong AEC; 63% doanh nghiệp không hiểu gì về thách thức và cơ hội khi Việt Nam tham gia AEC”. Cũng theo nghiên cứu của Nguyễn Thị Thu Trang (2018), thông tin về cam kết và chính sách thực thi là cản trở lớn nhất với doanh nghiệp trong hưởng lợi từ FTA (84,09% số doanh nghiệp được điều tra).

*Thứ ba*, theo kết quả phỏng vấn chuyên gia [Phụ lục 2, trang 179], đa số ý kiến cho rằng bất cập trong một số lĩnh vực Việt Nam cần tiếp tục cải thiện thêm để có hiệu quả cao hơn trong hội nhập và phát triển QHTM, đó là sự minh bạch trong khuôn khổ pháp lý và thể chế, các biện pháp thuế quan và phi thuế quan, các biện pháp về tiêu chuẩn kỹ thuật và an toàn vệ sinh thực phẩm, chính sách TM trong một số ngành, lĩnh vực cụ thể.

*Thứ tư*, sự thay đổi trong chính sách đối ngoại đã đưa đến cho Việt Nam nhiều cơ hội thúc đẩy quan hệ hợp tác với các nước trong khu vực. Việc thực hiện chính sách TM, đặc biệt là chính sách thuế quan cởi mở hơn khi ký kết các FTA đã là chất xúc tác mạnh làm gia tăng QHTM hai chiều. Tuy nhiên, bên cạnh những thành công, một số chính sách ban hành vẫn chưa thực sự phát huy được hiệu quả và đạt mục tiêu đề ra. Thực tế cho thấy, chất lượng lao động thấp, năng suất lao động còn ở mức trung so với khu vực, cơ sở hạ tầng phát triển song một số ngành vẫn chưa theo kịp thực trạng phát triển... vẫn là trở ngại chính cho phát triển QHTM nói riêng và các quan hệ quốc tế nói chung của Việt Nam.

*Thứ năm*, sự hợp tác của Việt Nam với các cơ quan hữu quan của nước đối tác trong giải quyết các vấn đề phát sinh từ thực tiễn QHTM còn chậm. Rất nhiều quy định của bên đối tác đặt ra khiến doanh nghiệp Việt Nam gặp khó nhưng lại không được hỗ trợ kịp thời của cơ quan quản lý trong nước, nhất là những quy định về vệ sinh, kiểm dịch động thực vật. Cái khó của Việt Nam có lẽ nằm ở việc chưa có bộ phận chuyên trách với đại diện từ các bộ ngành liên quan để giải quyết và hỗ trợ bởi vấn đề này có thể liên quan cùng lúc nhiều bộ ngành nên việc ứng phó kịp thời là chậm. Bên cạnh đó vấn đề chất lượng nguồn nhân lực và tài chính cũng được xem là nguyên nhân chính.

*Thứ sáu*, chính sách XNK còn quá chú trọng đến phát triển nhanh và mở theo

chiều rộng, tỷ lệ NK công nghệ trung bình và thấp, công nghệ lạc hậu gây ô nhiễm môi trường còn nhiều. Điều này khiến sản xuất trong nước và XK chưa tạo được đột phá về tăng năng suất gây ra tình trạng nhập siêu kéo dài với các nước Đông Á. Ngoài ra, theo các chuyên gia, trong quản lý, Việt Nam vẫn quá chú trọng đến các biện pháp hành chính kinh tế và ít chú trọng đến các biện pháp kỹ thuật. Việc xây dựng quy định và tiêu chuẩn để bảo đảm vệ sinh an toàn và bảo vệ môi trường chưa được chú ý đúng mức. Trong NK, thiếu các biện pháp phòng ngừa trước hoặc kiểm tra theo quy trình với hàng NK. Vì vậy, NK công nghệ tiêu tốn năng lượng và hàng hóa nguy hại vẫn diễn ra và chưa có biện pháp xử lý hữu hiệu.

*Thứ bảy*, thâm hụt TM của Việt Nam với các quốc gia Đông Á xuất phát từ nhiều lý do nhưng chủ yếu bắt nguồn từ cơ cấu hàng hóa XNK và sự tương đồng về cơ cấu TM này khi phải cạnh tranh với các nước khác trong khu vực. Cơ cấu hàng XNK của Việt Nam với Đông Á hầu như không thay đổi nhiều trong 10 năm. Nghiên cứu ở chương 2 cũng chỉ ra rằng tỷ lệ hàng nguyên liệu thô, công nghệ thấp vẫn còn chiếm tỷ trọng cao. Việc nhập siêu cũng bắt nguồn từ NK nguyên& nhiên liệu đáp ứng nhu cầu sản xuất hàng XK. Ngoài ra, những mặt hàng được coi là có lợi thế so sánh của Việt Nam trong XK chủ yếu là mặt hàng khai thác lợi thế so sánh tĩnh (lao động, tài nguyên) nên giá trị XK thu về không cao.

*Thứ tám*, các tổ chức xúc tiến TM ở Việt Nam khá đầy đủ song hoạt động chưa hiệu quả, chưa có sự gắn kết. Hoạt động của các tổ chức này mới chủ yếu tập trung vào việc cung cấp thông tin, giới thiệu sản phẩm.

Cuối cùng, có thể kể đến một số nguyên nhân chủ quan khác như: sức cạnh tranh sản phẩm, năng lực cạnh tranh doanh nghiệp của Việt Nam còn thấp, chúng ta chưa tận dụng và khai thác tốt các ưu đãi từ các FTA đã ký với các thị trường này (ngoại trừ Hàn Quốc là thị trường có tỷ lệ tận dụng ưu đãi, qua tỷ lệ C/O form K cao). Chất lượng nguồn nhân lực Việt Nam cũng như năng suất lao động trong thời gian qua đã được nâng lên. Tuy nhiên, so với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực, chất lượng nhân lực vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu từ thực tiễn TM, năng suất lao động vẫn nằm ở ngưỡng trung bình so với khu vực. Theo một số chuyên gia [Phụ lục 2, trang 178], cơ sở hạ tầng được đầu tư, phát triển song vẫn chưa theo kịp được thực tiễn phát triển TM và hội nhập

- ***Nguyên nhân từ phía các nước Đông Á***

*Thứ nhất*, khu vực Đông Á là khu vực có vị trí chiến lược trong các quan hệ quốc tế. Tuy nhiên, quan hệ giữa các nước trong khu vực vẫn tiềm ẩn nhiều mâu thuẫn và dễ bùng phát thành xung đột. Những tranh chấp liên quan chủ yếu đến chủ

quyền biển đảo, cụ thể: tranh chấp giữa Trung Quốc với Việt Nam, Philippin về các đảo ở Biển Đông, tranh chấp giữa Trung Quốc với Nhật Bản về Senkaku/Điếu Ngư, Nhật Bản – Hàn Quốc về quần đảo Takeshima/Dokdo .... Ngoài ra, những vấn đề xung đột liên quan đến hậu quả để lại sau chiến tranh thế giới lần II giữa Trung Quốc – Nhật Bản – Hàn Quốc cũng thường xuyên xảy ra. Những xung đột này gây tác động tiêu cực đến việc hình thành một khuôn khổ hợp tác chung trong khu vực cũng như phát triển QHTM của các quốc gia này với Việt Nam.

*Thứ hai*, chính sách đối ngoại của một số nước lớn trong khu vực (Trung Quốc, Nhật Bản) thay đổi thường xuyên cộng với sự “bảo thủ” của chủ nghĩa dân tộc ở các nước này trong bối cảnh cạnh tranh nhằm gia tăng ảnh hưởng và vai trò lãnh đạo trong khu vực vô hình chung gây khó khăn không chỉ cho Việt Nam mà cả các quốc gia khác trong việc lựa chọn tham gia hợp tác một cách có trọng tâm và hiệu quả. Trung Quốc thực hiện chính sách đối ngoại chủ động với các nước láng giềng khi vừa cứng rắn trong các vấn đề tranh chấp lãnh thổ nhưng lại chủ động đề xuất tầm nhìn khu vực được dẫn dắt bởi Trung Quốc. Trong khi đó, Nhật Bản lại chủ động tiếp cận một khu vực đa tầng khi vừa hợp tác với ASEAN, tăng cường năng lực cho ASEAN vừa thúc đẩy các sáng kiến giúp Nhật Bản gia tăng vị thế về chính trị, kinh tế.

*Thứ ba*, hầu hết các nước trong khu vực, nhất là các nước có sự tương đồng về trình độ phát triển với Việt Nam như Thái Lan, Philippin, Indonesia đều có QHTM với các đối tác lớn ở Đông Á như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc thông qua các FTA song phương và trong khuôn khổ ASEAN. Cơ cấu hàng hóa XNK của Việt Nam khá tương đồng với các quốc gia này. Vì vậy, cạnh tranh với các nước này trong TMQT là không tránh khỏi.

*Thứ tư*, 3 thị trường có TM phát triển mạnh với Việt Nam đều có xu hướng chính sách TM khác nhau. Nhật Bản và Hàn Quốc thường đưa ra tiêu chuẩn rất cao về hàng rào kỹ thuật dù mức thuế suất cam kết trong FTA giảm. Trong khi đó, Trung Quốc lại thường xuyên có sự điều chỉnh chính sách TM, đặc biệt là chính sách TM biên giới. Điều này gây khó cho Việt Nam.

*Thứ năm*, trong thời gian qua, cùng với xu hướng chuyển dịch của dòng vốn FDI, vốn FDI chảy vào khu vực, trong đó có Việt Nam gia tăng: Nhật Bản gia tăng đầu tư vào Việt Nam từ sau thảm họa kép năm 2011. FDI từ Hàn Quốc cũng gia tăng từ vài năm trở lại đây. Sự gia tăng luồng FDI kéo theo nhu cầu NK tư liệu sản xuất, vật liệu, phụ tùng... gia tăng. Đây được xem là nguyên nhân khiến thâm hụt CCTM của Việt Nam gia tăng.

### **Chương 3. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á ĐẾN NĂM 2030**

#### **3.1. BỐI CẢNH ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á ĐẾN NĂM 2030**

##### **3.1.1. Bối cảnh quốc tế và khu vực ảnh hưởng đến phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030**

Từ biến động trong các quan hệ chính trị, kinh tế, VH-XH, môi trường thời gian gần đây, căn cứ vào dự báo của các tổ chức quốc tế, các chuyên gia trong và ngoài nước, có thể thấy từ nay đến năm 2030, những vấn đề mang tính khu vực và toàn cầu dưới đây sẽ có ảnh hưởng đến phát triển kinh tế, TM của Việt Nam nói chung và phát triển QHTM của Việt Nam với các nước Đông Á nói riêng.

##### **3.1.1.1. Bối cảnh quốc tế**

*Thứ nhất, sự phát triển mạnh mẽ của khoa học và công nghệ đang và sẽ tác động đến tất cả các quốc gia trên thế giới, trong đó có Việt Nam*

Sự phát triển nhanh như vũ bão của khoa học và công nghệ đã dẫn đến cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Đây là cuộc cách mạng dựa trên nền tảng internet và công nghệ số với sự đột phá về công nghệ, thay đổi cơ bản phương thức sản xuất với sự kết hợp giữa hệ thống thực và hệ thống ảo, phá bỏ các giới hạn về vật chất của quá trình phát triển, có thể tạo ra quy mô và tốc độ phát triển nhanh và mạnh chưa từng có tiền lệ trong trong lịch sử về kinh tế, xã hội và môi trường trên toàn cầu, trong khu vực và từng nền kinh tế. Trong TM, các yếu tố cốt lõi của công nghệ kỹ thuật số như – Internet vạn vật (IoT), trí tuệ nhân tạo (AI), công nghệ in 3D và blockchain sẽ tác động sâu sắc đến việc định hình các QHTM, thay đổi cấu trúc TM, giảm chi phí trong trao đổi, thúc đẩy tăng trưởng, đặc biệt là khu vực dịch vụ và ở các nước đang phát triển (WTO, 2019b).

Trong bối cảnh trên, các quốc gia vốn có lợi thế về lao động, nhất là lao động chi phí thấp, tài nguyên thiên nhiên dồi dào đã và đang mất dần lợi thế và thậm chí không còn giữ vị trí chi phối hoặc hấp dẫn trong hợp tác quốc tế và thu hút FDI. Điều này đặt ra cho các quốc gia, trong đó có Việt Nam sự lựa chọn mang tính sống còn là nếu không thay đổi tư duy nhận thức về hợp tác quốc tế, không nắm bắt tốt xu hướng phát triển của khu vực và thế giới và tận dụng tốt các thành tựu của cuộc cách mạng khoa học và công nghệ, trong đó có cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, nhằm đưa đất nước phát triển bứt lên, sẽ rất khó khăn trong phát triển và khó vượt

qua bẫy thu nhập trung bình. Những quốc gia có tư duy mới, đột phá sớm và đúng với kinh tế tri thức, quốc gia đó càng ít phải trả giá trong quá trình phát triển.

*Thứ hai, những vấn đề mang tính toàn cầu, đặc biệt là sự tác động ngày càng khó lường của biến đổi khí hậu toàn cầu.*

Những vấn đề toàn cầu mà các quốc gia phải đối mặt có thể khái quát thành 4 nhóm: Nhóm vấn đề liên quan đến nguồn lực phát triển (nhân lực, vật lực, tài lực, vị trí, vị thế quốc gia trong khu vực và quốc tế); Nhóm vấn đề liên quan đến môi trường sinh thái, trong đó có biến đổi khí hậu toàn cầu; Nhóm vấn đề liên quan đến tăng trưởng và phát triển kinh tế (của toàn cầu, quốc gia, doanh nghiệp như nợ nước ngoài, lạm phát, thất nghiệp,...); Nhóm vấn đề toàn cầu liên quan đến chính trị, xã hội,... như chiến tranh và hoà bình; vấn đề tôn giáo, xung đột chủng tộc, sắc tộc; nhập cư, khủng bố quốc tế; buôn lậu; tội phạm xuyên quốc gia; dịch bệnh... Quá trình hội nhập vừa tạo điều kiện cho mỗi quốc gia giải quyết những vấn đề toàn cầu đang đối mặt nhưng đồng thời đòi hỏi từng quốc gia phải có trách nhiệm và nhiệm vụ tham gia cùng các nước khác trong khu vực và quốc tế để giải quyết các vấn đề toàn cầu, cũng như những vấn đề ở mỗi quốc gia đang nổi lên.

Trong những vấn đề toàn cầu, biến đổi khí hậu toàn cầu đang trở thành vấn đề cấp thiết với xu hướng tác động ngày càng mạnh mẽ hơn, phức tạp hơn với sự tàn phá ngày càng nặng nề hơn. Biến đổi khí hậu toàn cầu không chỉ tác động đến tăng trưởng kinh tế mà còn gây thiệt hại lớn về người, cuộc sống sinh kế của dân cư, tài nguyên thiên nhiên, cơ sở hạ tầng và cấu trúc xã hội... của của từng quốc gia, cũng như của cả thế giới. Những thiệt hại do thiên tai gây ra những năm gần đây ở nhiều nước trên thế giới như: Trung Quốc, Indonesia, Philippin, Nhật Bản, Mỹ, Nepal... phần nào đã cho thấy tình hình đó. Với Việt Nam, thách thức này càng lớn hơn vì theo Bộ Tài nguyên và Môi trường (2008), Việt Nam sẽ là một trong năm quốc gia bị tác động nặng nề nhất của biến đổi khí hậu toàn cầu và nước biển dâng. Vì vậy, tình hình này đặt ra yêu cầu với tất cả các nước, trong đó có Việt Nam phải hợp tác ứng phó với biến đổi khí hậu, tìm cách hạn chế tối đa những thiệt hại do nó gây ra, và đây phải trở thành nhiệm vụ chung của mọi quốc gia trên thế giới.

*Thứ ba, toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế vẫn là xu hướng tác động chính đến sự phát triển kinh tế thế giới, mặc dù việc chống lại nó trong thời gian gần đây đang có sự gia tăng.*

Sau khủng hoảng kinh tế năm 2008, toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế gặp phải không ít khó khăn. Chủ nghĩa dân tộc đang có xu hướng trỗi dậy ở nhiều nơi, nổi bật là sự kiện Brexit, việc thực hiện tuyên bố “nước Mỹ trên hết” (America



First) của Tổng thống Donald Trump, việc rút khỏi Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), Hiệp định Pari về chống biến đổi khí hậu toàn cầu, hay xu hướng bảo vệ thị trường trong nước bằng việc dựng lên hàng rào kỹ thuật mới, tinh vi hơn đối với các hàng hóa nhập khẩu... Tháng 3/2018, Chính phủ Mỹ đã thực hiện áp 25% thuế nhập khẩu đối với mặt hàng sắt và 10% đối với mặt hàng nhôm nhập khẩu vào thị trường Mỹ và châm ngòi cho cuộc chiến TM Mỹ - Trung. Hiện tại, cuộc chiến TM Mỹ - Trung Quốc vẫn tiếp tục leo thang. Và trong động thái mới nhất, ngày 2/9/2019, Trung Quốc nộp đơn kiện Mỹ lên WTO. Đây được xem là hành động đáp trả 1 ngày sau khi Mỹ áp thuế NK 15% lên số hàng hóa trị giá hơn 110 tỷ USD của Trung Quốc. Về việc sử dụng các biện pháp bảo hộ, trong năm 2018, có 137 biện pháp hạn chế TM được thông báo cho WTO với phạm vi ảnh hưởng vào khoảng 588 tỷ USD, cao gấp 7 lần so với mức kỷ lục được ghi nhận vào năm 2017 (WTO, 2018b). Tuy nhiên, toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế vẫn đang và sẽ là một xu thế tất yếu không thể đảo ngược.

Toàn cầu hóa trong thời gian tới sẽ tiếp tục phát triển về quy mô, mức độ và hình thức biểu hiện, với những tác động tích cực và tiêu cực, cơ hội và thách thức đan xen nhau hết sức phức tạp. Các công ty xuyên quốc gia sẽ có vai trò ngày càng lớn với sự phát triển kinh tế của mỗi nước, cũng như của toàn thế giới, quá trình quốc tế hóa sản xuất và phân công lao động sẽ diễn ra ngày càng sâu rộng. Việc tham gia vào mạng sản xuất, chuỗi cung ứng và chuỗi giá trị toàn cầu đã trở thành yêu cầu tất yếu đối với các nền kinh tế phát triển theo hướng bền vững và hiệu quả. Sự phụ thuộc lẫn nhau, hội nhập, cạnh tranh và hợp tác giữa các nước, các khu vực sẽ càng trở nên phổ biến. Các quốc gia đang phát triển sẽ có sự cạnh tranh quyết liệt trong việc XK và giành thị phần tiêu thụ hàng hóa trên các thị trường trong và ngoài nước, cũng như trong việc thu hút FDI và thực hiện đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Trong quá trình TCH thời gian tới, các nước lớn, các nước có nền kinh tế phát triển, các nước công nghiệp và thậm chí cả các nước đang phát triển mạnh như: Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản, Nga và gần đây là Ấn Độ sẽ có vai trò lớn trong việc dẫn dắt nền kinh tế thế giới hoặc của từng khu vực. Đây là điều các quốc gia nhỏ, đang phát triển như Việt Nam phải tính đến, phải mở rộng hợp tác với các nước này để có cơ hội mới cho phát triển của quốc gia. Cũng trong bối cảnh này, quốc gia nào có chính sách hội nhập tốt, sẽ nắm bắt được nhiều cơ hội, tranh thủ được nhiều nguồn lực, nhất là nguồn lực tài chính và khoa học- công nghệ để phục vụ cho phát triển KT-XH của nước mình, từ đó sớm gia nhập vào hàng ngũ các nước có nền kinh tế phát triển. Trường hợp ngược lại, sẽ rơi vào nước tụt hậu, kém phát triển. Việt Nam

cũng không phải là ngoại lệ.

*Thứ tư, sự bất ổn về chính trị, quân sự vẫn diễn ra phức tạp ở một số khu vực, có ảnh hưởng bất lợi đến sự phát triển KT-XH chung của toàn cầu, cũng như của từng quốc gia.*

Hòa bình, hợp tác, vẫn là xu hướng phát triển chính của thế giới trong những năm tới. Tuy nhiên, các xung đột về sắc tộc, tôn giáo; tranh giành tài nguyên, lãnh thổ; tình trạng khủng bố quốc tế; buôn lậu, tội phạm xuyên quốc gia; chủ nghĩa dân tộc hẹp hòi... tiếp tục diễn biến phức tạp, là nguyên nhân chính tác động xấu đến tình hình chung, đặc biệt là đến sự phát triển của các quốc gia xảy ra xung đột.

### **3.1.1.2. Bối cảnh khu vực**

*Thứ nhất, sự thay đổi trong chính sách của các nước lớn với khu vực*

Châu Á đang trong quá trình biến đổi mang tính lịch sử. Nếu tiếp tục theo quỹ đạo này, vào năm 2050, thu nhập bình quân đầu người của châu Á tính theo ngang giá sức mua sẽ có thể tăng gấp 6 lần, đạt ngang bằng với mức bình quân của châu Âu hiện tại. Với tỷ trọng tăng lên gần gấp đôi trong tổng thu nhập toàn cầu, đạt mức 52%, châu Á có thể sẽ lấy lại vị thế kinh tế thống lĩnh đã từng có 300 năm trước. Chính sự vươn lên và phát triển mạnh mẽ của các quốc gia thuộc khu vực châu Á - Thái Bình Dương, nhất là các nước Đông Á khiến các nước lớn như Mỹ, Nga và một số thế lực mới nổi như Ấn Độ thực hiện điều chỉnh chiến lược đối ngoại của mình và thực thi chính sách hướng Đông (ADB, 2011).

Ấn Độ từ thời điểm sau cải cách kinh tế, tự do hóa TM vào đầu thập niên 90 của thế kỷ XX, đã thực hiện “*Chính sách Hướng Đông*” - một chính sách ngoại giao chiến lược, thể hiện sự thay đổi cơ bản trong chính sách đối ngoại của Ấn Độ. Mục tiêu ban đầu của chính sách là tăng cường quan hệ với các nước Đông Nam Á. Tuy nhiên, sau này, mục tiêu được mở rộng ra toàn khu vực châu Á – Thái Bình Dương. Với chủ trương lấy “*chủ nghĩa khu vực*” vươn lên bá chủ châu Á và cường quốc của thế giới, chính sách này đã thể hiện rõ cuộc đua tranh giành ảnh hưởng giữa Ấn Độ với Trung Quốc ở châu Á.

Với Mỹ, trước những thay đổi to lớn và sâu sắc trên thế giới và ở khu vực Châu Á- Thái Bình Dương, Mỹ đã có những điều chỉnh chiến lược quan trọng. Từ đầu năm 2011, Tổng thống Mỹ B. Obama tuyên bố chuyển trọng tâm chiến lược toàn cầu, xoay trục sang Châu Á-Thái Bình Dương. Mục tiêu của sự chuyển hướng này là để tiếp tục thực hiện mục tiêu chiến lược xuyên suốt qua các đời tổng thống Mỹ: “*tiếp tục giữ vai trò lãnh đạo thế giới, không để xuất hiện bất cứ đối thủ nào có thể cạnh tranh hay thách thức vị thế số 1 của Mỹ ở một khu vực được đánh giá là*

phát triển nhanh và năng động nhất thế giới này” (Đồng Xuân Thọ, 2016).

Với Nga, Nhật Bản và Trung Quốc, các quốc gia này cũng ngày càng thể hiện rõ vai trò và điều chỉnh chính sách để gia tăng ảnh hưởng trong khu vực. Nhật Bản tiếp tục cải cách kinh tế, nâng cao vị thế về chính trị và an ninh. Vai trò của Nhật Bản và quan hệ hợp tác toàn diện với ASEAN ngày càng phát triển. Quan hệ của Nga với ASEAN cũng đã được nâng tầm lên đối tác chiến lược và ghi nhận những kết quả tích cực trên nhiều lĩnh vực hợp tác trong những năm qua. Trung Quốc đang trỗi dậy mạnh mẽ từ mấy thập kỷ trở lại đây và cũng thực hiện điều chỉnh chính sách với khu vực qua chiến lược “một vành đai, một con đường”. Năm 2014, Trung Quốc đưa ra “quan điểm an ninh châu Á mới” nhằm tìm kiếm vai trò chủ đạo của mình trong hệ thống an ninh khu vực trong thời gian tới.

Việc các nước lớn đều có những điều chỉnh chiến lược đối ngoại, trong đó có chính sách đối với Đông Á đã và đang tác động nhiều mặt đối với khu vực. Các quốc gia trong khu vực, nhất là các quốc gia vừa và nhỏ như Việt Nam, trước sức ép lớn, buộc phải điều chỉnh chiến lược phát triển và hợp tác phù hợp thực tiễn.

#### *Thứ hai, đặc điểm mới về TMQT giữa các quốc gia Đông Á*

Quan hệ TMQT thời gian qua cũng xuất hiện nhiều điểm mới chi phối hoạt động TM của các quốc gia và xu thế điều chỉnh trong chính sách của các quốc gia khu vực Đông Á, cụ thể:

+ Quy mô TMQT gia tăng nhanh, vượt trội so với tăng trưởng sản xuất hàng hóa của thế giới, cao hơn khoảng 1,5 đến 2 lần so với mức tăng trưởng sản xuất và GDP của thế giới. Điều này thể hiện xu hướng tự do hóa TM trong quá trình TCH nền kinh tế thế giới. Dự báo trong ngắn hạn của WTO cho thấy tốc độ tăng của TM thế giới năm 2020 vẫn sẽ ở mức cao hơn so với tăng GDP thế giới, ở mức 3% so với 2,6% (WTO, 2019a).

+ Tăng trưởng của TM dịch vụ nhanh hơn so với TM hàng hóa, mặc dù xét về giá trị, tỷ trọng TM dịch vụ hiện mới chỉ chiếm khoảng 22,3% tổng giá trị TM toàn cầu (WTO, 2019a).

+ Dòng vốn đầu tư nước ngoài mở rộng về quy mô và tiếp tục gia tăng với tốc độ cao hơn so với mức tăng của TMQT. Những thay đổi về chủ thể đầu tư, lĩnh vực đầu tư, hạng mục đầu tư cũng như tính đa hình thức, đa chiều và đa phương của hoạt động đầu tư quốc tế có tác động mạnh đến hoạt động TM quốc tế. Đặc biệt, xu hướng gắn chặt chẽ của đầu tư với các luồng hàng hóa XNK.

+ Cơ cấu mặt hàng trao đổi có nhiều sự thay đổi khi tỷ trọng của nhóm hàng nông sản, khoáng sản (không kể nhiên liệu) tiếp tục có xu hướng giảm trong dài

hạn. Tỷ trọng nhóm hàng nhiên liệu có sự biến động mạnh. Tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp chế biến ngày càng có xu hướng gia tăng tỷ trọng trong cơ cấu hàng xuất khẩu của các quốc gia. Đặc biệt, trong xu hướng chuyển dịch cơ cấu hàng hóa này, nhu cầu thế giới về hàng hóa của Việt Nam, nhất là nhóm hàng nông lâm thủy sản vẫn ở mức cao và giá cả có xu hướng tăng.

+ Phương thức cạnh tranh trong trao đổi TM có sự thay đổi. Trước kia, cạnh tranh giữa các chủ thể là chất lượng, giá. Xu hướng hiện nay là cạnh tranh thông qua các phương tiện thanh toán, hình thức thanh toán, phương thức giao hàng, điều kiện giao hàng.

Đối với khu vực Đông Á, QHTM còn nổi lên một số nét chính như: TM nội vùng không ngừng được mở rộng và ngày càng khẳng định đây là khu vực có hệ thống mạng lưới sản xuất lớn nhất thế giới; Sự mở rộng nhanh chóng của TM trong các ngành chế biến; Sự mở rộng của các loại hình TM nội ngành theo chiều dọc. Ở đó, các quốc gia có ưu thế về công nghệ, nhân lực trình độ cao sẽ chuyên môn hóa sản xuất các sản phẩm tinh xảo, có hàm lượng chất xám cao.

*Thứ ba, xu hướng liên kết, hợp tác khu vực Châu Á – Thái Bình Dương và việc đàm phán, ký kết các FTA thế hệ mới trong khu vực*

Hợp tác kinh tế, TM giữa các quốc gia trong khu vực hiện đang có những thay đổi mạnh mẽ, thể hiện ở: thúc đẩy các FTA đa phương, tăng cường kết nối khu vực và làm sâu sắc hơn nữa hợp tác kinh tế, TM liên vùng. Ba xu hướng này đưa đến sự đa dạng trong các quan hệ khu vực cũng như góp phần vào sự thay đổi tư duy và tiến trình liên kết khu vực của các quốc gia Đông Á.

Về thúc đẩy các FTA đa phương, các quốc gia khu vực hướng đến 2 hiệp định thế hệ mới CPTPP và RCEP.

Với CPTPP, Nhật Bản một trong số các quốc gia Đông Á đóng vai trò tiên phong thúc đẩy CPTPP. CPTPP đã được ký ngày 8/3/2018 và có hiệu lực vào đầu năm 2019. Mặc dù CPTPP "đóng băng" hay sửa đổi tới 22 điều khoản do Mỹ yêu cầu từ Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương nhưng đây vẫn được xem là một thỏa thuận tiêu chuẩn vàng bởi CPTPP giúp loại bỏ tới 95% thuế giữa các thành viên và phá vỡ rất nhiều nguyên tắc cơ bản liên quan tới TMQT trong thế kỷ XXI. Trong thời gian tới, việc thực hiện các cam kết của hiệp định và sự gia nhập của một số quốc gia trong khu vực như Hàn Quốc, Indonesia, Thái Lan... sẽ khiến sự ảnh hưởng của CPTPP với các quan hệ trong khu vực ngày càng rõ ràng hơn.

Với RCEP, ASEAN kỳ vọng sẽ hợp nhất các FTA đã ký của khối với 6 đối tác TM quan trọng trong khu vực. Với những tiến triển về đàm phán trong năm

2018, đàm phán RCEP dự kiến sẽ kết thúc trong năm 2019. So với CPTPP, RCEP là một thỏa thuận TM đa phương bao gồm hầu hết các quốc gia đang phát triển nên hiệp định này sẽ không tạo ra sự thay đổi mạnh mẽ như CPTPP. Tuy nhiên, các thỏa thuận tự do TM của RCEP vẫn mang lại nhiều lợi ích cho các quốc gia thành viên. Ước tính trong trung hạn, RCEP sẽ đạt tổng phúc lợi vào khoảng 127 tỷ USD, so với mức 35 tỷ USD của CPTPP (Pradumna&Xianbai, 2018).

Về gia tăng kết nối khu vực thông qua phát triển cơ sở hạ tầng: Từ khi ASEAN công bố kế hoạch tổng thể Kết nối ASEAN vào năm 2016, khối này hy vọng sẽ tạo ra sự liền mạch và kết nối bao trùm và thống nhất ASEAN vào năm 2025. Bên cạnh đó, sáng kiến về việc xây dựng cơ sở hạ tầng chung cho khu vực dự kiến sẽ có tác động không nhỏ đến các quốc gia trong khu vực. Sáng kiến này lấy ý tưởng ban đầu từ kế hoạch “Vành đai và Con đường” của Trung Quốc nhằm kết nối hơn 70 quốc gia trên khắp các lục địa châu Phi - Âu - Á thông qua dự án quy mô lớn bao gồm đường sắt, đường bộ, cầu, cảng và hệ thống đường ống. Mặc dù gặp phải những chỉ trích về việc thiếu minh bạch và bẫy nợ ngoại giao của Trung Quốc nhưng nhiều quốc gia đang phát triển trong khu vực, đang tìm kiếm các nguồn đầu tư tài chính từ bên ngoài, vẫn xem đây là một đề xuất hấp dẫn. Ngoài ra, Nhật Bản và Ấn Độ cũng đang hợp tác bước đầu trong khuôn khổ đề án Hành lang tăng trưởng Á-Phi để phát triển sự liên kết hàng hải dọc châu Phi, Ấn Độ và Đông Nam Á. Australia, Ấn Độ, Nhật Bản và Mỹ đang tham vấn trong một liên kết khác có tên là Quan hệ đối tác Ấn Độ-Thái Bình Dương.

Về thúc đẩy hợp tác kinh tế liên vùng của các nước trong khu vực: Tiêu biểu cho xu hướng này là việc ASEAN dự tính sẽ khôi phục tiến trình đàm phán FTA với EU. Tháng 2/2018, Hàn Quốc đã ký FTA với Liên minh các quốc gia Thái Bình Dương (gồm Chile, Colombia, Mexico và Peru). Ngày 5/3/2018, Philippine phê chuẩn FTA với Hiệp hội tự do TM châu Âu. Việt Nam cũng kỳ vọng Hiệp định TM tự do với Liên minh châu Âu được phê chuẩn trong năm 2019.

Với đà phát triển và hợp tác khu vực như hiện tại, triển vọng cho việc hình thành một “siêu FTA khu vực” có thể được định hình trong tương lai không xa. Các quốc gia chỉ là thành viên của CPTPP sẽ tìm kiếm các cơ hội hợp tác từ các thành viên của RCEP. Các thành viên của RCEP như Cambodia, Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia, Lào, Myanmar, Phillipines, Hàn Quốc và Thái Lan cũng sẽ tìm kiếm cơ hội hợp tác từ các thành viên của CPTPP. Điều này có thể sẽ dẫn đến kết quả hình thành một khối gồm 20 quốc gia của khu vực châu Á - Thái Bình Dương với các thành viên của cả 2 hiệp định CPTPP và RCEP. Nếu đây là kết cục của các xu

hướng hợp tác trong khu vực thì ảnh hưởng của nó đến định hướng và chiến lược phát triển TMQT của các quốc gia trong khu vực không phải là nhỏ.

### **3.1.2. Bối cảnh trong nước ảnh hưởng đến phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030**

#### **3.1.2.1. *Khái quát thực tiễn đổi mới của Việt Nam thời gian qua***

Thời điểm 1986, khi bắt đầu công cuộc cải cách, mở cửa, Việt Nam là nước có nền kinh tế chậm phát triển, nền kinh tế lâm vào khủng hoảng trầm trọng. Hơn 30 năm sau, với những thành tựu đạt được trong quá trình đổi mới, thế và lực của Việt Nam trên trường quốc tế đã hoàn toàn khác trước.

Việt Nam đã trở thành nước đang phát triển với mức thu nhập trung bình thấp, thu nhập bình quân đầu người 2018 đạt 2.540 USD. Việt Nam trở nên công nghiệp hóa hơn, với tỷ lệ nông nghiệp trong GDP giảm từ 41% năm 1991 xuống còn 14,57% (Tổng cục thống kê, 2018). Thành công đáng kể là Việt Nam đã dần trở thành nước XK nhiều mặt hàng quan trọng ra thị trường khu vực và thế giới. Nếu năm 1990, tổng KN XK của Việt Nam mới chỉ đạt 2,4 tỷ USD, thì đến năm 2017, con số đó đã lên trên 212 tỷ USD. Năm 2018, KN XK đạt 244,72 tỷ USD (Tổng cục thống kê, 2018). Với hàng nông sản XK, nhiều mặt hàng hiện đứng ở tốp đầu của thế giới như: hạt tiêu, hạt điều, gạo, cà phê, cao su... Báo cáo tình hình XNK của Tổng cục thống kê cho thấy thời gian gần đây, XK hàng công nghệ cao của Việt Nam tăng khá nhanh. Năm 2010, giá trị XK sản phẩm công nghệ cao của Việt Nam mới đạt 7,63 tỷ USD, chiếm 10,57% giá trị KN XK của cả nước, năm 2015 tăng lên 52,47 tỷ USD, chiếm 32,38%.

Cùng với sự tăng lên đáng kể của tiềm lực kinh tế, kết cấu hạ tầng kinh tế-kỹ thuật và xã hội của Việt Nam cũng đã có bước phát triển mạnh mẽ và từng bước được hoàn thiện theo hướng đồng bộ và hiện đại. Điều kiện hạ tầng, đặc biệt là hệ thống giao thông, thủy lợi, truyền tải và cung cấp điện, thông tin liên lạc, bảo hiểm... cũng như nguồn nhân lực dồi dào, trẻ, có kiến thức, năng động đã đóng góp lớn vào thực tiễn đổi mới ở Việt Nam thời gian qua.

Trong quan hệ đối ngoại, đầu những năm 90, sau khi Liên xô và các nước xã hội chủ nghĩa Đông Âu tan rã, gần như Việt Nam có rất ít quan hệ kinh tế-chính trị và ngoại giao với các nước trong khu vực và thế giới. Tuy nhiên, ở thời điểm hiện tại, Việt Nam đã có quan hệ về nhiều mặt với các quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn thế giới. Cụ thể: Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với 187 nước; có quan hệ kinh tế, TM và đầu tư với hơn 230 quốc gia và vùng lãnh thổ; là thành viên của nhiều Tổ chức quốc tế và khu vực; tham gia nhiều Hiệp định hợp tác kinh tế và

TM song phương và đa phương; xác lập quan hệ với 3 đối tác chiến lược toàn diện là và 13 đối tác chiến lược. Việt Nam cũng đã xây dựng quan hệ hợp tác tốt đẹp với 5 nước thành viên thường trực Hội đồng Bảo an Liên hợp quốc, Nhóm bảy nước công nghiệp phát triển (G7), Nhóm các nền kinh tế phát triển và mới nổi hàng đầu thế giới (G20), ASEAN+3 và Đông Á... Có thể nói, công tác đối ngoại đã tạo xung lực cho đất nước phát triển phồn vinh, bền vững (Hoài Đăng&Quang Anh, 2019)

Để có định hướng trong đổi mới, hội nhập với khu vực và thế giới, thời gian qua, Bộ chính trị ban hành Nghị quyết 22-NQ/TW về hội nhập quốc tế. Thủ tướng chính phủ cũng ban hành quyết định số 40/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược tổng thể về hội nhập quốc tế đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Theo đó, Chính phủ quyết tâm xây dựng một “Chính phủ kiến tạo, hành động và minh bạch” nhằm tạo điều kiện thuận lợi và tốt nhất cho nền kinh tế phát triển nhanh, mạnh, bền vững và sớm đạt các mục tiêu đã đề ra.

*Có thể nói, cùng với những thành công trong quá trình đổi mới hơn 30 năm qua, những tư tưởng và hành động đổi mới đã nêu là điều kiện thuận lợi, tạo đà cho Việt Nam tiến những bước mạnh mẽ, vững chắc hơn trong giai đoạn phát triển mới từ nay đến năm 2030.*

### **3.1.2.2. Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam từ sau năm 2015**

- Cuối năm 2015, Cộng đồng kinh tế ASEAN chính thức ra đời. Từ sau năm 2015, Việt Nam và các thành viên ASEAN nỗ lực thực hiện mục tiêu chiến lược của Tuyên bố “Tầm nhìn Cộng đồng ASEAN đến năm 2025” với nội dung chính nhằm đảm bảo hòa bình, an ninh và tự cường dài lâu với nền kinh tế năng động, cạnh tranh và liên kết sâu rộng, một cộng đồng thu nạp dựa trên ý thức mạnh mẽ về sự gắn kết bản sắc chung. Cùng trong năm 2015, bắt đầu từ 1/1/2015, Việt Nam hoàn toàn mở cửa thị trường bán lẻ trong nước theo cam kết gia nhập WTO năm 2007.

- Tháng 11/2017, sau nhiều nỗ lực đàm phán, Việt Nam và 10 nước bao gồm Australia, New Zealand, Nhật Bản, Brunei, Malaysia, Chile, Peru, Mexico, Canada, Singapore đã ra tuyên bố chung về Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). CPTPP chính thức được ký ngày 8/3/2018 tại Chi Lê. Đây là FTA với nhiều điểm mới như: Lần đầu tiên cam kết giảm dần gần 100% dòng thuế; Lần đầu tiên Việt Nam cam kết với hoạt động mua sắm công, doanh nghiệp nhà nước, cho phép người lao động thành lập tổ chức lao động không thuộc Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam; Lần đầu tiên cam kết về môi trường và TM điện tử; Đồng ý cam kết bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ ở Tiêu chuẩn TRIPS+; Cam kết chọn bỏ, nguyên tắc điều chỉnh chính sách thuận lợi hơn trong lĩnh vực đầu tư; và

hiều cam kết quan trọng khác. Theo đó, một loạt Hiệp định về xuất xứ hàng hoá, mua sắm chính phủ, lao động và công đoàn, sở hữu trí tuệ... sẽ tác động không nhỏ đến Việt Nam từ sau ngày CPTPP có hiệu lực với Việt Nam, ngày 14/1/2019.

- Năm 2018, Việt Nam phải thực hiện nền kinh tế thị trường đầy đủ. Theo đó, Việt Nam phải tiếp tục cải cách mạnh về các mặt, trong đó có nền kinh tế theo hướng đồng tiền nội địa phải tiến tới tự do chuyển đổi; tiền lương, tiền công do chủ, thợ thoả thuận quyết định; giá cả hàng hoá, dịch vụ do thị trường điều tiết; quyền kinh doanh của doanh nghiệp trong và ngoài nước tiến tới như nhau; Nguồn lực do thị trường phân bổ; TM và đầu tư tiến tới tự do hoá hoàn toàn. Đây là những vấn đề không dễ đáp ứng và thực hiện đối với Việt Nam.

- Việt Nam tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hóa-hiện đại hóa để sớm trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại.

- Việt Nam đã hoàn tất đàm phán Hiệp định TM tự do Việt Nam – EU (EVFTA) từ năm 2016 và theo quyết tâm của hai bên, hiệp định này đã được ký vào ngày 30 tháng 6 năm 2019. Hiện tại, Việt Nam đang tiếp tục triển khai đàm phán một số Hiệp định song phương với một số đối tác mới (như Israel), xúc tiến đàm phán và ký các hiệp định trong khuôn khổ RCEP, Hiệp hội TM tự do châu Âu (EFTA). Đặc biệt, từ sau 2015 là giai đoạn Việt Nam thực thi các cam kết trong các hiệp định của ASEAN với Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc.

*Tất cả các định hướng hoạt động này đã và đang tiếp tục tác động đến Việt Nam và quá trình hội nhập TM khu vực của Việt Nam trong thời gian tới. Trong bối cảnh đó, nếu Việt Nam không thay đổi tư duy, không tích cực cải cách mạnh mẽ, hiệu quả hơn thì có thể chịu thua thiệt lớn trong các cuộc chơi khu vực và toàn cầu. Và như vậy, Việt Nam sẽ không chỉ mất cơ hội, mà thách thức đối mặt ngày càng lớn hơn.*

### **3.1.3. Cơ hội và thách thức chủ yếu cho phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030**

#### ***3.1.3.1. Cơ hội chủ yếu cho phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030***

Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi mạnh mẽ và hội nhập sâu vào kinh tế, TM toàn cầu. Chính sự thay đổi và nhu cầu nội tại của quốc gia trong quá trình phát triển, đặt trong bối cảnh thuận lợi của các quan hệ quốc tế đã đưa đến nhiều cơ hội cho Việt Nam trong phát triển QHTM với các quốc gia trong khu vực. Trên những tiền đề đã có, Việt Nam có cơ hội nâng cấp quan hệ và đưa các QHTM với các quốc gia Đông Á đi vào thực chất.



*Thứ nhất*, với việc thực thi chính sách đối ngoại độc lập, tự chủ, có quan hệ sâu rộng với tất cả các cường quốc trong khu vực và trên thế giới, Việt Nam đã và đang thu hút sự quan tâm của các nước lớn với mong muốn thúc đẩy quan hệ nhiều mặt với Việt Nam. Trong bối cảnh các nước lớn có sự chuyển hướng trọng tâm trong chính sách đối ngoại với khu vực, Việt Nam có thêm nhiều điều kiện thuận lợi để phát huy vị thế trong khu vực Đông Á và thời thúc đẩy quan hệ song phương với các nền kinh tế trong khu vực.

*Thứ hai*, xu hướng hội nhập và hợp tác trong khu vực đang phát triển mạnh, với các nhân tố chủ đạo là Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc và trọng tâm là ASEAN đã tạo ra sự thay đổi theo chiều hướng tích cực của các quan hệ khu vực. Với các thỏa thuận hợp tác hiện có với các đối tác này, Việt Nam có cơ hội để phát triển và nâng tầm quan hệ với các quốc gia trong khu vực, đưa các quan hệ này đi vào thực chất với nội dung, hình thức hợp tác đa dạng.

*Thứ ba*, trong xu hướng hợp tác khu vực nêu trên, Việt Nam có cơ hội phát triển quan hệ với nhiều nước trong khu vực thông qua các FTA thế hệ mới. Việc tham gia của Việt Nam vào các FTA thế hệ mới tạo ra động lực cho Việt Nam cải cách thể chế, thực hiện rà soát và hoàn thiện hệ thống pháp luật trong nước. Cụ thể:

- Từ góc độ môi trường chính sách, pháp luật về kinh doanh, xu hướng hợp tác này được xem là động lực cho Việt Nam tiến hành một làn sóng cải cách về thể chế và hành chính mới, hiệu quả hơn. Những lĩnh vực cải cách bao trùm này có thể bao gồm doanh nghiệp nhà nước, mua sắm của chính phủ, lao động, môi trường, công đoàn... Ngoài ra, chính việc thiết lập các luật chơi quốc tế thông qua FTA sẽ lại tác động mạnh hơn lên các chính sách và thể chế trong nước so với bất kỳ FTA nào Việt Nam đã ký trước đây. Điều này sẽ tạo ra nhiều cơ hội mới cho các ngành công nghiệp và TM của Việt Nam trong quan hệ với các đối tác khu vực.

- Hợp tác với Đông Á trong bối cảnh mới giúp Việt Nam có cơ hội rà soát lại hệ thống pháp luật trong nước và dần tiệm cận với hệ thống luật pháp quốc tế. Các lĩnh vực được quan tâm và hoàn thiện trước hết là pháp luật trong các lĩnh vực TM, đầu tư, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, lao động, vấn đề cạnh tranh của doanh nghiệp nhà nước, môi trường, TM điện tử, giải quyết tranh chấp trong TM... Việc hoàn thiện hệ thống pháp luật và phù hợp với thông lệ quốc tế là cơ hội giúp Việt Nam cải thiện môi trường pháp lý và kinh doanh, thúc đẩy các quan hệ bền vững với các đối tác.

*Thứ tư*, bối cảnh khu vực và quốc tế cũng đưa đến cơ hội gia tăng hoạt động TM song phương của Việt Nam với các nước trong khu vực. Các thỏa thuận hợp tác

TM khu vực rất mở với nội dung về mở cửa thị trường, dỡ bỏ thuế, tạo thuận lợi hóa TM, minh bạch hóa trong quản lý nhà nước và phát triển thị trường... sẽ tạo lợi thế cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam tại nhiều thị trường lớn trong khu vực. Việt Nam có cơ hội nâng cao KN XK sản phẩm có lợi thế và nhập khẩu nguyên phụ liệu đầu vào rẻ hơn, chất lượng cao hơn từ những quốc gia có chất lượng cao hơn. Các doanh nghiệp Việt Nam cũng có nhiều cơ hội tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất và cung ứng toàn cầu. Các sản phẩm công nghiệp của Việt Nam cũng sẽ trở nên đa dạng hơn cả về chủng loại và chất lượng.

Trong điều kiện tham gia cả hai hiệp định quan trọng, có ảnh hưởng tới việc định hình các QHTM trong khu vực là CPTPP và RCEP, Việt Nam có thể tận dụng cơ hội là thành viên kép của 2 hiệp định này trong việc thâm nhập được thị trường Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc thông qua RCEP và tạo ra giá trị tiếp cận được với các quy định tiêu chuẩn cao của CPTPP. Có nghiên cứu đã chỉ ra rằng, trong trường hợp của Việt Nam, tổng thu nhập quốc dân thực tế của Việt Nam sẽ tăng 1,5% khi gia nhập CPTPP hoặc 3,3% khi gia nhập RCEP. Nếu Việt Nam tham gia cả 2 hiệp định này, tổng thu nhập quốc dân thực tế sẽ tăng khoảng 4,2% (Pradumna&Xianbai, 2018).

Cơ hội gia tăng luồng TM, nhất là từ Trung Quốc vào Việt Nam có thể hiện thực khi CPTPP chính thức có hiệu lực với Việt Nam vào đầu năm 2019. Trung Quốc hiện không tham gia CPTPP song căng thẳng quan hệ Mỹ - Trung sẽ khiến Trung Quốc có khả năng lựa chọn Việt Nam như một điểm trung chuyển hàng hóa để đưa hàng vào các nước khác. Các dòng vốn đầu tư nước ngoài cũng có thể chảy vào Việt Nam để tận dụng cơ hội này. Đây là cơ hội rất lớn với Việt Nam.

Dù có nhiều cơ hội song việc tận dụng được cơ hội từ bối cảnh đã nêu đòi hỏi sự nỗ lực và hợp tác của nhiều bên như Chính phủ, cộng đồng doanh nghiệp, hiệp hội và các tư vấn của giới học giả, khoa học. Tuy nhiên, bên cạnh cơ hội là những thách thức không nhỏ Việt Nam phải đối mặt.

### ***3.1.3.2. Thách thức chủ yếu cho phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030***

*Thứ nhất*, quan hệ giữa các quốc gia và vùng lãnh thổ ở Đông Á tiềm ẩn nhiều nguy cơ xung đột, vì vậy gây bất ổn trong khu vực. Điều này đưa đến trở ngại cho phát triển QHTM của Việt Nam với các quốc gia Đông Á.

Sự tranh giành ảnh hưởng quyền lực giữa các nước lớn cũng khiến Việt Nam cần có đường lối đối ngoại và chính sách ứng xử khéo léo, mềm dẻo để duy trì, củng cố quan hệ tốt đẹp với tất cả các nước. Việc chính quyền mới của Mỹ chú

trọng lợi ích kinh tế - TM cụ thể cũng tạo ra thách thức đối với Việt Nam. Việt Nam xuất siêu vào Mỹ với tốc độ tăng nhanh (năm 2016 đạt 38,1 tỷ USD, tăng tới 15%) (Tổng cục thống kê, 2017). Chính quyền của Mỹ đã xác định, Việt Nam đứng vị trí thứ 6 trong danh sách 16 nước có thặng dư TM với Mỹ và cần phải được điều tra về gian lận TM và bán phá giá. Việc Tổng thống Mỹ quyết định rút Mỹ khỏi Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương cũng đặt ra những thách thức phức tạp hơn đối với Việt Nam trong hội nhập. Bên cạnh đó, sự gia tăng hiện diện quân sự ở Biển Đông của 1 số nước lớn cũng gây thách thức khó lường về an ninh và bảo vệ chủ quyền quốc gia, toàn vẹn lãnh thổ của Việt Nam. Về đa phương, vai trò trung tâm của ASEAN bị thách thức cũng ảnh hưởng đến chỗ dựa của Việt Nam trong việc bảo vệ các lợi ích quan trọng như Biển Đông và nguồn nước sông Mê Kông.

*Thứ hai*, với khu vực Đông Á, sự gắn gũi về địa lý, văn hóa, cùng với các cơ chế hợp tác được thúc đẩy chủ yếu trong khuôn khổ FTA đã đưa đến điều kiện thuận lợi cho hợp tác song đây cũng là nguyên nhân gây cản trở hợp tác khu vực của Việt Nam. Chính tính đa dạng của hệ thống chính trị và kinh tế khu vực đã dẫn đến nhiều cấp độ phát triển khác nhau trong khu vực, tạo ra khoảng cách và sự chênh lệch trình độ phát triển. Trong điều kiện đó, phát triển QHTM nói riêng và dung hòa được lợi ích của các nước là điều khó khăn và gây bất lợi cho Việt Nam, vốn dĩ chỉ là một nước nhỏ, đang phát triển trong khu vực.

*Thứ ba*, là nước nhỏ trong quan hệ TMQT, khả năng cạnh tranh hàng hóa của Việt Nam đã được nâng lên, cơ cấu hàng hóa và thị trường đã có sự đa dạng. Tuy nhiên, tác động của khoa học công nghệ, thực tiễn của cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra... cũng đang đặt ra nhiều thách thức với các nước đang phát triển như Việt Nam. Đó là thách thức khoảng cách công nghệ và tri thức nói rộng hơn, lao động chi phí thấp mất dần lợi thế, tụt hậu xa hơn...

## 3.2. QUAN ĐIỂM VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á ĐẾN NĂM 2030

### 3.2.1. Quan điểm phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030

Quan điểm của Đảng mang tính chiến lược về hội nhập và phát triển các mối quan hệ đối ngoại của Việt Nam từ sau '86 đến nay vẫn được quán triệt rất rõ. Văn kiện Đại hội Đảng lần XI nhấn mạnh “chủ động và tích cực trong hội nhập quốc tế”. Với chủ trương này, hội nhập quốc tế không còn bó hẹp trong lĩnh vực kinh tế mà mở rộng ra tất cả các lĩnh vực khác, kể cả chính trị, quốc phòng, an ninh và văn hóa - xã hội.... Trên tinh thần của Nghị quyết số 07-NQ-TW về “Hội nhập kinh tế quốc

tế”, Nghị quyết số 08-NQ/TW về “Một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của Tổ chức TM thế giới”, Nghị quyết số 22-NQ/TW về “Hội nhập quốc tế”, Quyết định số 40/QĐ-TTg về “Chiến lược tổng thể hội nhập quốc tế đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”. Quan điểm chung về hội nhập và phát triển QHTM của Việt Nam và với các nước Đông Á nói riêng như sau:

*Quan điểm chung*

*Thứ nhất*, chủ động và tích cực hội nhập quốc tế là định hướng chiến lược trong thực hiện các chiến lược phát triển KT-XH, các chiến lược phát triển ngành, lĩnh vực. Khai thác tối đa hiệu quả của hội nhập và phát triển các quan hệ đối ngoại để thực hiện thắng lợi nhiệm vụ xây dựng, phát triển đất nước, mục tiêu xã hội chủ nghĩa.

*Thứ hai*, nâng cao năng lực lãnh đạo của Đảng, quản lý của nhà nước trong triển khai các chiến lược hội nhập và phát triển QHTM. Phát huy dân chủ và tạo mọi điều kiện cho các tổ chức, cá nhân tham gia chủ động, sáng tạo vào tiến trình hội nhập TM khu vực, quốc tế, khai thác có hiệu quả mọi tiềm năng của các chủ thể trong nền kinh tế.

*Thứ ba*, phát triển các QHTM cần đặt trong tương quan với phát triển các mối quan hệ đối ngoại, các quan hệ trong đời sống chính trị - xã hội của quốc gia. Phát huy tối đa nội lực cho phát triển. Để hội nhập và phát triển QHTM đạt hiệu quả, cần tạo sự gắn kết chặt chẽ và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, năng lực của các ngành, doanh nghiệp, gắn kết giữa các vùng, địa phương trong nước với ngoài nước.

*Thứ tư*, hội nhập và phát triển QHTM cần được triển khai đồng bộ, trên tất cả các lĩnh vực theo hướng đưa các QHTM đi vào chiều sâu, đóng góp có hiệu quả vào tạo dựng và phát triển các quan hệ KT-XH khác, chú trọng khai thác hiệu quả các cam kết đã có. Tăng cường phát triển, gắn kết giữa QHTM với an ninh quốc phòng, chính trị, đầu tư và các lĩnh vực khác.

*Quan điểm cụ thể với Đông Á*

Đông Á đã, đang và sẽ là khu vực có ý nghĩa chiến lược với các mối quan hệ đối ngoại, chính trị, xã hội, kinh tế TM của Việt Nam. Phát triển QHTM của Việt Nam với các quốc gia Đông Á cần có nỗ lực và sự tham gia của cả nhà nước và các chủ thể trong nước. Trong đó, chính phủ Việt Nam cần phát huy vai trò của một “chính phủ kiến tạo” trong việc tạo dựng và phát triển QHTM. Các chủ thể TM trong nước cần có sự chủ động trong việc nắm bắt cơ hội. Theo NCS, với các quốc

gia Đông Á, quan điểm phát triển QHTM của Việt Nam thể hiện ở:

*Thứ nhất*, phát triển QHTM với các quốc gia Đông Á là tất yếu khách quan, đáp ứng những lợi ích trước mắt và lâu dài của Việt Nam và các nước Đông Á trong quá trình phát triển, qua đó hướng vào việc thực hiện các mục tiêu phát triển KT-XH của đất nước trong tình hình mới.

*Thứ hai*, từ phát triển QHTM với các quốc gia Đông Á cần tạo ra tiền đề để Việt Nam hội nhập sâu hơn vào kinh tế TM khu vực và bước đệm cho mở rộng QHTM với thị trường thế giới.

*Thứ ba*, phát triển QHTM với các nước Đông Á để tạo ra kênh riêng trong TM, qua đó giúp Việt Nam có cơ hội khai thác hiệu quả tiềm năng đất nước và những ưu thế của từng quốc gia trong khu vực: như Trung Quốc là thị trường rộng lớn, như Hàn Quốc là công nghệ cao, như Nhật Bản là vốn đầu tư...

*Thứ tư*, phát triển QHTM với Đông Á cần góp phần vào việc thực hiện chủ trương đa dạng hóa thị trường XNK, thực hiện thắng lợi “Chiến lược xuất nhập khẩu của Việt Nam đến năm 2020, định hướng đến năm 2030” của Chính phủ. Qua QHTM, cần tích cực, chủ động tham gia vào mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu, chú trọng xây dựng và phát triển mặt hàng có giá trị gia tăng cao, có thương hiệu.

Trên quan điểm với Đông Á như vậy, mục tiêu phát triển QHTM của Việt Nam với Đông Á cần phù hợp với một số văn bản chỉ đạo của Nhà nước như Quyết định số 2471/QĐ-TTg ngày 28/12/2011 phê duyệt “Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030”, Quyết định số 1467/QĐ-TTg ngày 24/8/2011 phê duyệt “Đề án phát triển các thị trường khu vực thời kỳ 2015 - 2020, định hướng đến năm 2030”. Bên cạnh đó, phát triển QHTM Việt Nam – Đông Á cần phù hợp với đặc thù và tình hình tại mỗi thị trường khu vực.

Về mục tiêu tổng thể cần đạt được từ phát triển QHTM của Việt Nam với Đông Á trong thời gian tới là phát triển đa dạng, nâng cao hiệu quả và đưa các QHTM đi vào thực chất, nâng cao vị thế của Việt Nam, phục vụ mục tiêu phát triển đất nước. Mục tiêu cụ thể về kết quả của hợp tác, phát triển TM hai chiều với các nước Đông Á đến 2030 là:

+ Với Đông Nam Á, mục tiêu TM hai chiều đạt khoảng 30 tỷ USD vào năm 2020; tăng trưởng XK trung bình giai đoạn 2015-2020 đạt 10% và giai đoạn 2020-2030 là 9-10%;

+ Với Đông Bắc Á, quy mô TM đạt khoảng 45 tỷ USD vào năm 2020; tăng trưởng XK trung bình giai đoạn 2015-2020 là 11% và từ 10-11% giai đoạn 2020-

2030;

+ Với Trung Quốc (gồm cả Trung Quốc đại lục, Hồng Kông, Đài Loan), đạt khoảng 35 tỷ USD năm 2020, với tốc độ tăng trưởng XK trung bình 10% giai đoạn 2015-2020 và 9-10% giai đoạn 2020-2030.

### **3.2.2. Định hướng phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030**

Để đạt được mục tiêu và bảo đảm phù hợp với các quan điểm đã đề ra, NCS cho rằng, phát triển QHTM Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030 cần được tiến hành theo một số định hướng chủ yếu sau:

*Thứ nhất*, thay đổi tư duy, nhận thức về hội nhập khu vực

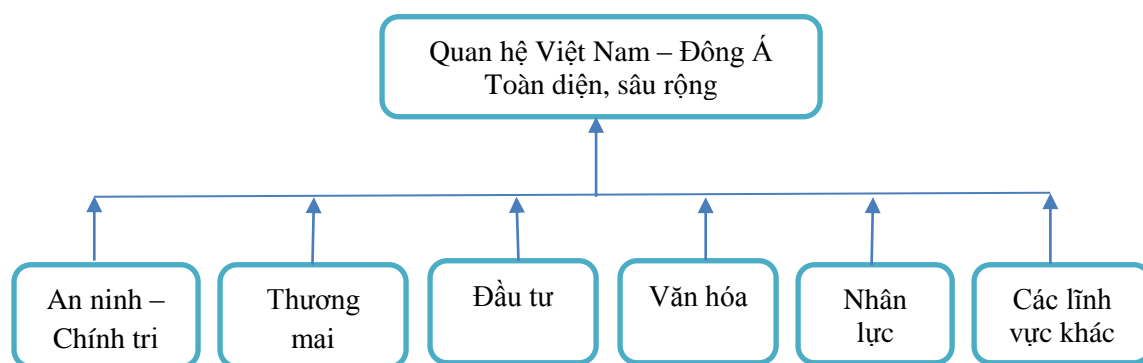
Trong một số lĩnh vực của quan hệ đối ngoại, trong đó có QHTM giữa Việt Nam với Đông Á, vào những thời điểm cụ thể, sự đổi mới tư duy còn chậm và chưa đáp ứng được tốt nhất yêu cầu phát triển trong nước cũng như phù hợp với biến động tình hình khu vực, quốc tế. Một số quan hệ giữa Việt Nam và Đông Á đã được xác lập nhưng còn hạn chế về chiều sâu, chưa có nhiều đột phá. Ngoài ra, tiến độ chuẩn bị về thể chế và luật pháp vẫn còn khoảng cách so với yêu cầu thực tiễn hội nhập Đông Á. Vì vậy, trong phát triển quan hệ với các nước Đông Á thời gian tới cần có sự đổi mới tư duy để thấy rõ quan hệ của các nước lớn trong khu vực, quan hệ của Việt Nam với các nước láng giềng trong khu vực để có đối sách phù hợp bởi đây là những quan hệ chằng chịt, phức tạp và đòi hỏi phải có chính sách đối ngoại mềm dẻo.

*Thứ hai*, phát triển quan hệ Việt Nam với các nước Đông Á theo hướng toàn diện và sâu rộng.

Định hướng trong phát triển quan hệ với các quốc gia Đông Á là thiết lập các quan hệ bền vững, lâu dài, có tính đến sự phù hợp với điều kiện và đặc điểm của từng quốc gia, thị trường khu vực. Vì vậy, cần tạo dựng, củng cố mối quan hệ với các đối tác hợp tác chiến lược trong khu vực Đông Á trên nhiều lĩnh vực, trong đó trọng tâm là TM để phát triển thị trường bền vững; kết hợp hài hòa lợi ích trước mắt với lợi ích lâu dài của quốc gia, lợi ích kinh tế với lợi ích chính trị - đối ngoại; chủ động và độc lập tự chủ trong hội nhập kinh tế quốc tế.

Trong định hướng phát triển QHTM theo hướng này, QHTM của Việt Nam với khu vực Đông Á cần được phát triển một cách chủ động để góp phần vào việc đẩy mạnh và đa dạng hóa thị trường XNK của Việt Nam. Qua quan hệ với các quốc gia Đông Á, Việt Nam đạt được các mục tiêu thúc đẩy sản xuất trong nước phát triển, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giải quyết các vấn đề xã hội. Bên

ạnh đó là tăng thu ngoại tệ cho đất nước, nâng cao trình độ kỹ thuật công nghệ phục vụ công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.



**Hình 3.1. Định hướng phát triển quan hệ Việt Nam – Đông Á toàn diện, sâu rộng**

*Nguồn: NCS tổng hợp*

Hợp tác trên các lĩnh vực khác cũng có sự phát triển về chất cùng với sự phát triển QHTM. Cụ thể: quan hệ chính trị - an ninh sẽ gia tăng sự tin tưởng lẫn nhau, xác lập và củng cố quan hệ đối tác chiến lược toàn diện, quan hệ đầu tư phát triển nhờ chất xúc tác TM, hợp tác trong phát triển nhân lực phát triển, đặc biệt trong xuất khẩu lao động và hợp tác giáo dục đào tạo...

*Thứ ba*, thực hiện các biện pháp cần thiết, hiệu quả, phù hợp cam kết để phát triển QHTM với các quốc gia Đông Á.

Cơ chế, chính sách là điều cần được thay đổi để thúc đẩy phát triển các QHTM với Đông Á. Trong các quan hệ này, phía Việt Nam cần khai thác và tận dụng tốt cơ hội từ việc mở cửa thị trường của các nước Đông Á theo lộ trình cắt giảm thuế và dỡ bỏ các rào cản phi thuế quan trong các FTA để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam. Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động đàm phán TM trong khuôn khổ song&đa phương với Đông Á để tạo điều kiện cho XK những mặt hàng thế mạnh của Việt Nam, nâng cao hiệu quả XK sang các thị trường này; thu hút FDI từ các nước Đông Á để tiếp nhận công nghệ tiên tiến, hiện đại, nâng cao sức cạnh tranh sản phẩm, ngày càng tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

*Thứ tư*, đa dạng hóa mặt hàng, kết hợp với lựa chọn các mặt hàng Việt Nam có lợi thế so sánh để phát triển QHTM.

Nhu cầu thị trường Đông Á cũng rất đa dạng bởi có nhiều quốc gia và trình độ phát triển kinh tế khác nhau. Vì vậy, Việt Nam cần định hướng đa dạng mặt hàng để đáp ứng nhu cầu các nước này. Tuy nhiên, cần xác định các mặt hàng/nhóm mặt hàng có lợi thế trên từng thị trường để có chính sách hỗ trợ và giải pháp cụ thể

cho phát triển.

*Thứ năm*, nâng cao hiệu quả hợp tác TM với các nước Đông Á qua các cơ chế hỗ trợ trong nước.

### 3.3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC ĐÔNG Á ĐẾN NĂM 2030

#### 3.3.1. Giải pháp chung

##### 3.3.1.1. Nhóm giải pháp liên quan đến tạo lập khuôn khổ cho phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Đông Á

Đây là nhóm giải pháp có tính vĩ mô với vai trò và trách nhiệm của nhà nước trong việc tạo ra khuôn khổ và nền tảng cho phát triển các QHTM trong bối cảnh đã nêu ở 3.1.

##### *a. Xây dựng khuôn khổ hợp tác toàn diện và đi vào chiều sâu với các nước Đông Á*

Mục tiêu và quan điểm trong hợp tác TM song phương, đa phương với các nước Đông Á là phát triển QHTM giữa các đối tác ngang tầm với vị thế từng nước, phù hợp với xu thế toàn cầu hóa và hợp tác, liên kết khu vực. Trong khuôn khổ hợp tác toàn diện và đi vào chiều sâu này, chính phủ Việt Nam cần xác định 3 vấn đề trọng tâm, có ảnh hưởng chính là: xây dựng và phát triển quan hệ đối tác toàn diện; đảm bảo hài hòa các lợi ích về an ninh – chính trị - kinh tế; dựa trên nền tảng các yếu tố lịch sử của mối quan hệ.

Để làm được điều này, chính phủ Việt Nam cần tạo ra cơ chế quản lý kinh tế và cơ chế quản lý TM trong nước phù hợp để thúc đẩy QHTM phát triển. Cụ thể:

*Thứ nhất*, xây dựng và hoàn thiện chiến lược phát triển QHTM với Đông Á nói chung và với từng đối tác TM lớn trong khu vực.

Trên tinh thần chung của các văn bản hợp tác với các nước Đông Á đã ký kết, Việt Nam cần có tiếp cận tổng thể về TM, gắn hợp tác phát triển kinh tế TM với hợp tác về an ninh, chính trị và các lĩnh vực khác mà Việt Nam và các đối tác trong khu vực Đông Á cùng quan tâm chia sẻ. Tuy nhiên, mục tiêu tối cao trong hợp tác vẫn là nâng cao vị thế của Việt Nam trong các quan hệ khu vực. Việt Nam cũng cần chủ động và tích cực hơn nữa trong việc tham gia các diễn đàn đa phương khu vực, xúc tiến ký kết các thỏa thuận song phương với các đối tác Đông Á.

*Thứ hai*, tiếp tục triển khai các cơ chế đối thoại phù hợp với từng đối tác. Cơ chế trao đổi thông tin, tham vấn, phối hợp chính sách cần được thực hiện thường xuyên giữa chính phủ các nước. Mục tiêu hợp tác cần được đưa ra sau các chuyến



thăm cấp chính phủ thông qua các Tuyên bố chung, Thông cáo chung.

*Thứ ba*, với phạm vi quản lý theo chức năng của mình, chính phủ Việt Nam cần thực hiện rà soát, hệ thống hóa, tiến tới đề xuất chỉnh sửa, bổ sung hoặc thay thế, ban hành mới các văn bản pháp luật. Mục tiêu là nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật, tạo dựng thể chế kinh tế phù hợp với các cam kết quốc tế đã ký với các đối tác trong khu vực;

*Thứ tư*, thông qua các chính sách quản lý vĩ mô và biện pháp thực thi để phát triển và tạo lập đồng bộ các loại thị trường, vận hành thông suốt, hiệu quả các loại thị trường; bao gồm: thị trường hàng hóa, dịch vụ; thị trường tài chính; thị trường bất động sản; thị trường lao động; thị trường khoa học - công nghệ nhằm hỗ trợ thực hiện hiệu quả hội nhập kinh tế quốc tế.

*Thứ năm*, trong QHTM: chính phủ cần đàm phán để xóa bỏ các trở ngại với TM song phương và đa phương liên quan đến cơ chế, chính sách; Thống nhất cơ chế hỗ trợ hoạt động TM của các bên; Kiên quyết cải cách một cách căn bản thủ tục hải quan và xuất nhập cảnh giữa hai nước theo hướng thuận lợi, giảm bớt phiền hà về thủ tục...

***b. Đẩy mạnh đàm phán với các quốc gia trong khu vực Đông Á trong hội nhập trên cả cấp độ song phương và đa phương***

Trong phạm vi chức năng, nhiệm vụ, Chính phủ cần nghiên cứu, đẩy mạnh công tác đàm phán, ký kết và triển khai thực hiện các điều ước quốc tế song phương, đa phương mới trong khuôn khổ ASEAN, khu vực Đông Á hoặc giữa Việt Nam với các quốc gia trong khu vực, nhất là với Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc. Cụ thể:

*Thứ nhất*, rà soát tình hình thực hiện các FTA đã ký trong khuôn khổ khu vực với Đông Á để đề xuất sửa đổi, bổ sung hoặc nâng cấp cho phù hợp với tình hình thực tế và những cam kết quốc tế mới của Việt Nam, nhất là các thỏa thuận: ATIGA, AKFTA, ACFTA, AJCEP, Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản; Hiệp định về mua bán hàng hóa vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc.

*Thứ hai*, tiếp tục đàm phán để ký kết các hiệp định mới như RCEP và triển khai thực hiện các hiệp định đã ký với Đông Á trong khuôn khổ ASEAN hoặc các FTA song phương, Các chương trình và dự án hợp tác tiểu khu vực ở Đông Á...

+ Với RCEP, chính phủ cần ưu tiên để cùng đàm phán với các đối tác trong thời gian tới. Bởi những lợi ích mà RCEP kỳ vọng đem lại cho Việt Nam và các đối tác Đông Á là rất lớn. Trước mắt, đó là những vấn đề liên quan đến đàm phán tiếp

cận thị trường và giải quyết các vấn đề tồn đọng nhằm đạt mục tiêu đề ra trong Bản hướng dẫn các nguyên tắc và mục tiêu đàm phán của RCEP.

+ Với các chương trình hợp tác tiểu vùng, chính phủ giao cho các bộ ngành liên quan thực hiện tốt cam kết Hợp tác tiểu vùng sông Mêkông, Hợp tác Mêkông – Lan thương.

+ Với sáng kiến hợp tác Vành đai con đường của Trung Quốc, chính phủ tính toán các lợi ích và điều kiện để chủ động tham gia tích cực nhưng vẫn đảm bảo lợi ích quốc gia.

*Thứ ba*, chủ động tham gia vào các diễn đàn đa phương khu vực cũng như các sáng kiến hợp tác do các nước trong khu vực khởi xướng. Trong các diễn đàn đối thoại của ASEAN, Việt Nam cần tiếp tục phát huy sự chủ động và vai trò của một thành viên tích cực trong giải quyết các bất đồng, các vấn đề phát sinh từ thực tiễn phát triển QHTM... để nâng cao vị thế và củng cố các QHTM đã được thiết lập. Cũng trong các diễn đàn đa phương này, chính phủ Việt Nam cần tranh thủ tiếng nói đồng thuận đa phương để giải quyết các vấn đề tranh chấp lãnh thổ, xung đột thương mại...

*Thứ tư*, nghiên cứu, xem xét đề xuất cơ chế hợp tác về TM phù hợp với các nước trong khu vực Đông Á có cùng thế mạnh về sản phẩm XK hoặc có thế mạnh trong TMQT để XK và trung chuyển hàng hóa của Việt Nam sang nước thứ ba.

***c. Tăng cường trao đổi thông tin hai chiều cấp chính phủ nhằm xử lý tốt vấn đề rào cản thương mại và những vấn đề phát sinh trong quan hệ thương mại với Đông Á***

Trao đổi thông tin đồng cấp là yếu tố quan trọng để tạo sự nhất trí và gia tăng hiểu biết lẫn nhau. Để thực hiện giải pháp này, theo định kỳ chính phủ cần: *Thứ nhất*, tiến hành rà soát việc thực hiện các cam kết, thỏa thuận đã ký; *Thứ hai*, xây dựng và thành lập các cơ chế hỗ trợ và trao đổi thông tin TM hai chiều. Hoạt động hỗ trợ và trao đổi thông tin được thúc đẩy từ việc triển khai kết luận và định hướng giải pháp từ các kỳ họp của Ủy ban liên chính phủ, Ủy ban và tiểu ban hỗn hợp. Để cơ chế trao đổi thông tin này hoạt động hiệu quả, cần nghiên cứu và rà soát thông tin cần thiết, thông qua trao đổi thông tin đồng cấp để đề xuất phương thức hợp tác mới để thúc đẩy QHTM, đồng thời tìm ra các phương án xử lý hiệu quả với những tồn tại, những yếu tố phát sinh gây cản trở cho hoạt động TM;

Với các cấp hoạch định chính sách và tổ chức thực thi, cần tăng cường cơ

chế trao đổi thông tin hai chiều để kịp thời xử lý vướng mắc trong thực tiễn QHTM cũng như phân cấp trách nhiệm trong thông tin và phối hợp giữa các Bộ ngành trong nước với đồng cấp liên quan.

+ Về vấn đề thực hiện cam kết cắt giảm thuế, chính phủ giao cho Bộ tài chính ban hành văn bản tổ chức thực thi và thông báo cho các đối tác các thông tin về thực hiện cam kết thuế. Bộ Tài chính cũng có trách nhiệm ban hành các quy định cụ thể xác định biểu thuế suất ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện và điều kiện được hưởng ưu đãi theo các FTA đã ký.

+ Về những vấn đề liên quan đến thực tiễn hoạt động TMQT, trách nhiệm tham gia được phân công và phân cấp cho các Bộ ngành liên quan như Bộ Công thương, Bộ Y tế, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn... Những vấn đề cần giải quyết bao gồm: vệ sinh an toàn thực phẩm, rào cản TM, kiểm dịch động thực vật, nhất là tại các thị trường khu vực có yêu cầu cao như Nhật Bản, Hàn Quốc.

Trong quá trình này, để thông tin chính xác, có hiệu quả, ngoài việc quy định trách nhiệm của các bộ ngành, Chính phủ cần khuyến khích các doanh nghiệp, những đối tượng được hưởng lợi, phối hợp chặt chẽ và cung cấp thông tin liên quan đến thực tiễn thực hiện cam kết của doanh nghiệp cho các cơ quan quản lý nhà nước các cấp. Liên quan đến vấn đề đàm phán FTA, cần tăng cường trách nhiệm của các bộ phận hoạch định và ký kết FTA trong tham vấn hiệp hội, doanh nghiệp trong nước bởi những thông tin này sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả thực hiện cam kết sẽ ký. Đây đồng thời cũng là giải pháp để nâng cao hiệu quả hợp tác TM như NCS nêu ngay dưới đây.

### ***3.1.1.2. Nhóm giải pháp nhằm thúc đẩy và phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Đông Á***

Nhóm giải pháp này liên quan đến việc hoàn thiện cơ chế, chính sách tạo điều kiện cho hoạt động TM của Việt Nam với các nước Đông Á cũng như giải quyết các vấn đề đặt ra từ thực tiễn phát triển QHTM. Trong nhóm giải pháp này, nhà nước cần:

#### ***a. Tăng cường hiệu quả hợp tác Việt Nam – Đông Á***

Để hợp tác và phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á đạt hiệu quả như mong muốn, Việt Nam cần có sự thay đổi về cơ chế, chính sách phù hợp và thiết thực. Một số giải pháp điều kiện được NCS trình bày trong mục 3.3.3. Tuy nhiên, trước hết, với tư cách một chủ thể hợp tác trong khu vực, chính phủ Việt Nam cần thực hiện các biện pháp như:

*Thứ nhất*, thúc đẩy sự đoàn kết, hợp tác và đẩy mạnh liên kết khu vực nhằm hiện thực hóa mục tiêu một khu vực Đông Á thống nhất;

*Thứ hai*, phối hợp chặt chẽ với các đối tác Đông Á thông qua các chương trình, hành động cụ thể nhằm đẩy nhanh tiến độ thực hiện cam kết trong khuôn khổ song phương, đa phương. Sự hợp tác nhấn mạnh đến các ưu tiên trong phát triển kinh tế, TM cũng như mở rộng hợp tác ứng phó với các vấn đề toàn cầu, khu vực cùng quan tâm;

*Thứ ba*, nâng cao uy tín và vị thế trong hợp tác ASEAN và phát huy vai trò cầu nối trong ASEAN với các quốc gia Đông Bắc Á.

***b. Phát triển nguồn nhân lực phục vụ nhu cầu hội nhập nói chung và phát triển quan hệ thương mại với các nước Đông Á***

Thực tiễn phát triển nhân lực phục vụ cho hội nhập TM nói riêng và cho phát triển kinh tế nói chung còn nhiều bất cập. Chất lượng nguồn nhân lực Việt Nam còn thấp, cơ cấu chưa hợp lý dẫn đến năng suất lao động và khả năng cạnh tranh thấp so với nhiều nước trong khu vực. Đặc biệt, nguồn nhân lực chất lượng cao của Việt Nam còn thiếu. Đây là cản trở với yêu cầu hội nhập sâu rộng ở Việt Nam. Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao chỉ có thể thành công thông qua chính sách hợp lý của Nhà nước. Vì vậy, trong thời gian tới, phát triển nhân lực nói chung và nhân lực chất lượng cao ở Việt Nam cần tập trung vào:

*Thứ nhất*, hoàn thiện khung khổ pháp lý cho phát triển nhân lực. Thủ tướng chính phủ đã ban hành Quyết định 579/QĐ-TTg năm 2011 về “Chiến lược phát triển nhân lực Việt Nam thời kỳ 2011- 2020” và các văn bản hướng dẫn thi hành để tổ chức thực hiện. Việc thực hiện chiến lược bước đầu đã đạt kết quả đáng ghi nhận. Tuy nhiên, trong giai đoạn đến 2030, nhu cầu nhân lực chất lượng cao phục vụ cho hội nhập và phát triển TM cần có định hướng rõ hơn. Một chiến lược phát triển nhân lực giai đoạn 2030, tầm nhìn đến 2035 cần được nghiên cứu và xây dựng. Việc tổ chức thực thi cần có sự phân công và phân cấp rõ ràng cho các bộ ngành và địa phương.

*Thứ hai*, trên cơ sở các văn bản định hướng đã ban hành, chính phủ cần tiếp tục đánh giá và hoàn thiện chiến lược tổng thể phát triển nhân lực, đặc biệt là nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng yêu cầu hội nhập khu vực Đông Á và thế giới. Thực hiện tốt chính sách phát triển nhân lực sẽ góp phần khắc phục căn bản thực trạng thiếu hụt về số lượng, hạn chế về chất lượng, bất hợp lý về cơ cấu nguồn nhân lực, nhất là nguồn nhân lực chất lượng cao ở nước ta hiện nay.

*Thứ ba*, công tác giáo dục đào tạo có ý nghĩa quan trọng hàng đầu để tạo ra nguồn nhân lực có trình độ. Vì vậy, cần tiếp tục thực hiện đổi mới giáo dục và đào tạo theo tinh thần Nghị quyết số 29-NQ/TW năm 2013 về “Đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục và đào tạo đáp ứng yêu cầu công nghiệp hoá, hiện đại hoá trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế” và Nghị quyết số 44/NQ-CP năm 2014 về Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết số 29-NQ/TW. Trong hướng đổi mới này, NCS cho rằng đổi mới chính sách đối với nhà giáo, cán bộ quản lý giáo dục, nâng cao chất lượng nghiên cứu và ứng dụng khoa học và công nghệ vào giáo dục và đào tạo có vai trò quan trọng. Trong đổi mới, cần chú trọng vào việc tổ chức, sắp xếp lại cũng như hoàn thiện cơ chế, chính sách đối với các trường sư phạm, trường đào tạo nghề.

*Thứ tư*, tăng cường hợp tác giáo dục đào tạo với các nước Đông Á để phát triển nhân lực. Bên cạnh nguồn ngân sách nhà nước, cần định hướng thu hút vốn đầu tư từ các nước Đông Á vào xây dựng cơ sở đào tạo đại học, cao đẳng và dạy nghề đạt chuẩn quốc tế. Chính phủ và các bộ ngành cần xây dựng các chương trình tu nghiệp (đặc biệt với Nhật Bản, Hàn Quốc) và các khóa đào tạo ngắn hạn. Ký các biên bản trao đổi chuyên gia, lao động lành nghề sang công tác hoặc tu nghiệp. Thực hiện các chính sách tạo thuận lợi để thu hút các nhà nghiên cứu, lao động lành nghề từ nước ngoài tham gia vào quá trình đào tạo nhân lực ở Việt Nam.

Để thực hiện thành công giải pháp này, chính phủ và các bộ ngành cần: (1) Làm tốt công tác tuyên truyền để tạo sự chuyển biến trong nhận thức của bộ phận dân cư, các cấp, các ngành về vai trò của phát triển nhân lực đáp ứng nhu cầu hội nhập khu vực; (2) Chính phủ phối hợp với các Bộ ngành trong tổ chức và thực thi chính sách, đưa chính sách phát triển nhân lực đi vào cuộc sống, cụ thể: phối hợp với Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, Bộ Kế hoạch và Đầu tư rà soát, đánh giá, điều chỉnh, bổ sung quy hoạch phát triển nhân lực do Bộ, ngành quản lý phù hợp với Quy hoạch phát triển nhân lực của cả nước, các ngành, trong đó đặc biệt chú trọng việc xây dựng các cơ sở đào tạo trọng điểm, chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu phát triển nhân lực trước mắt và lâu dài. Phối hợp với Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội xây dựng khung các trình độ quốc gia, tiêu chuẩn kỹ năng nghề, hình thành các trung tâm đánh giá và công nhận kỹ năng nghề cho người lao động; (3) chủ động đàm phán, ký kết hợp tác quốc tế về phát triển nhân lực.

***c. Thực hiện hiệu quả chính sách hội nhập quốc tế trong phát triển***

### ***quan hệ thương mại với các nước Đông Á***

*Thứ nhất*, tiếp tục đổi mới tư duy nhận thức về hội nhập. Việt Nam đã ban hành các văn bản định hướng về hội nhập trong giai đoạn đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Tuy nhiên, thực tiễn hội nhập như đã chỉ ra trong chương 2 cho thấy hội nhập từ bên trong của Việt Nam còn hạn chế, vẫn còn tư tưởng coi nhẹ nguồn lực bên ngoài. Lý do này đặt ra yêu cầu trong phát triển QHTM nói chung của Việt Nam và với các các nước Đông Á, cần thay đổi tư duy, nhận thức của các chủ thể.

Hội nhập, phát triển quan hệ với các nước Đông Á không phải là mục tiêu, mà là một trong những phương tiện, cách thức để giúp Việt Nam phát triển nhanh hơn. Tiến trình hội nhập và ký kết các hiệp định với các nước Đông Á giúp Việt Nam tham gia vào xây dựng luật chơi của khu vực và tạo ra khuôn khổ cho hợp tác, phát triển. Tuy nhiên, hội nhập cần được thực hiện theo cả hai hướng – hội nhập từ bên trong, hội nhập hướng ra bên ngoài. Hội nhập từ bên trong liên quan đến những cải cách trong nước về luật pháp, chính sách... nhằm tạo ra sự phù hợp với luật pháp, thông lệ quốc tế cũng như các cam kết Việt Nam đã ký. Về khía cạnh này, Việt Nam cần có sự chủ động điều chỉnh và thay đổi cho phù hợp.

Trên một phương diện khác, với một nước đang phát triển như Việt Nam, trong phát triển QHTM với các nước Đông Á, Việt Nam có cơ hội tiếp cận với nguồn lực bên ngoài, từ các nước có trình độ phát triển cao như Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore. Tuy nhiên, trong giải quyết các vấn đề phát sinh từ thực tiễn phát triển đất nước nói chung và với các nước Đông Á nói riêng, cả trong nhận thức và chính sách, không nên nhấn mạnh yếu tố này, xem nhẹ yếu tố kia, không nên quá rạch ròi nguồn lực trong và ngoài nước, không nên quá nhấn mạnh yếu tố bên trong, xem nhẹ yếu tố bên ngoài, hoặc phải có chính sách riêng không thích ứng với xu thế của thời đại... bởi tư duy như vậy sẽ tạo ra rào cản lớn đối với sự hợp tác và phát triển.

*Thứ hai*, làm tốt công tác thông tin, tuyên truyền về chính sách hội nhập. Đóng góp vào hiệu quả thực thi chính sách này là công tác tuyên truyền, phổ biến. Về vấn đề này, Chính phủ cần tăng cường công tác phổ biến để các cấp, ngành, bộ phận dân cư thấu hiểu. Việc phổ biến các kiến thức này phải được tiến hành đối với các cấp lãnh đạo, quản lý và những người tham gia trực tiếp vào quá trình này như các nhà hoạch định chính sách, nhà quản lý doanh nghiệp và người dân. Nắm được quan điểm và định hướng hội nhập mới giúp cho các chủ thể này chủ động về kiến

thức, chuẩn bị về kỹ năng để tận dụng tốt cơ hội, vượt qua thách thức do hội nhập đưa lại.

***d. Trong quan hệ thương mại, thực hiện các biện pháp nhằm cải thiện tình trạng nhập siêu của Việt Nam với các nước Đông Á***

Nhập siêu đã luôn là một thực tế trong QHTM Việt Nam với hầu hết các đối tác TM Đông Á trong suốt 20 năm qua. Hiện tại, chỉ có Nhật Bản là Việt Nam đang có cán cân TM tương đối cân bằng. Các quốc gia Trung Quốc, Hàn Quốc và một số nước trong nhóm ASEAN6 đều có xu hướng gia tăng thặng dư TM với Việt Nam. Có nhiều nguyên nhân được chỉ ra từ thực trạng nghiên cứu về cấu trúc TM giữa Việt Nam với các quốc gia này. Tuy nhiên, sự mất cân bằng trong cấu trúc kinh tế và TM của Việt Nam với các nước vẫn là nguyên nhân chủ yếu. Giải quyết điều này trong thời gian tới để đưa QHTM theo chiều sâu, chính phủ Việt Nam cần thực hiện một số biện pháp sau:

*Thứ nhất*, phát huy vai trò của chính phủ trong việc đàm phán, thương lượng với các đối tác Đông Á tăng cường nhập hàng hóa của Việt Nam

*Thứ hai*, thực hiện cấu trúc lại cơ cấu kinh tế, TM theo hướng phát huy lợi thế so sánh quốc gia, kể cả những lợi thế so sánh tĩnh và động theo hướng bổ sung với cơ cấu của các quốc gia trong khu vực. Hiện tại, các nghiên cứu đều cho thấy sự chuyển dịch khá chậm của cơ cấu kinh tế Việt Nam, đặc biệt là cơ cấu công nghiệp. Vì vậy, các giải pháp thực hiện sự chuyển dịch này sẽ có tác động tích cực không chỉ trong khung khổ hợp tác TM khu vực.

*Thứ ba*, phát triển những mắt xích bổ sung mang tính cơ cấu giữa các nền kinh tế trong khu vực: cơ cấu tài nguyên, cơ cấu vốn, nhân lực, công nghệ... để chuyển dịch cơ cấu, tái cấu trúc nền kinh tế, trên cơ sở đó phát triển QHTM.

*Thứ tư*, tập trung phát triển các ngành hàng và mặt hàng XK chủ lực sang thị trường Đông Á thông qua cơ chế, chính sách ưu đãi, hỗ trợ về vốn, thuế, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp sản xuất hàng XK.

*Thứ năm*, gia tăng XK sang Đông Á các sản phẩm có lợi thế so sánh của Việt Nam như nông lâm thủy sản, và các sản phẩm như dệt may, thiết bị điện, điện tử và máy móc (do khả năng cạnh tranh các sản phẩm này ở một số nước Đông Á, như Hàn Quốc chẳng hạn đang giảm)

*Thứ sáu*, phát triển công nghiệp máy móc và công nghiệp nguyên liệu thô để thay thế NK, giảm bớt quy mô nhập các hàng hóa này từ thị trường các nước Đông Á.

*Thứ bảy*, gia tăng sản xuất trong nước các nguyên liệu phục vụ sản xuất của các doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt là nguyên phụ liệu trong các ngành dệt may, da giày, các mặt hàng phụ trợ phục vụ sản xuất ô tô, xe máy... Thực hiện giải pháp này sẽ giảm được nguyên liệu do doanh nghiệp nước ngoài nhập vào Việt Nam để duy trì sản xuất.

*Thứ tám*, định hướng NK từ Đông Á các thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến và học hỏi kinh nghiệm quản lý hiện đại từ doanh nghiệp các nước Đông Á.

***e. Nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và nền kinh tế Việt Nam***

Nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam là giải pháp để gia tăng xuất khẩu và giảm nhập siêu, cải thiện cán cân TM của Việt Nam với Đông Á. Để thực hiện giải pháp này, vai trò định hướng của nhà nước, chính phủ và các bộ ngành là quan trọng. Các biện pháp cụ thể để nâng cao sức cạnh tranh trên cả 3 cấp độ (sản phẩm, doanh nghiệp, ngành) gồm:

*Thứ nhất*, phân tích để lựa chọn đúng sản phẩm có lợi thế so sánh và có khả năng thay thế hàng nhập khẩu. Với các sản phẩm này, nhà nước sẽ thực hiện chính sách khuyến khích đầu tư phát triển sản xuất hàng thay thế nhập khẩu và phù hợp với định hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế của đất nước;

*Thứ hai*, định hướng và thực hiện chính sách thu hút đầu tư từ Hàn Quốc, Nhật Bản vào lĩnh vực chế biến, chế tạo, công nghiệp hỗ trợ và các ngành sản phẩm XK có giá trị gia tăng lớn, có khả năng cạnh tranh để tham gia vào mạng sản xuất khu vực Đông Á và chuỗi giá trị toàn cầu;

Trong thu hút FDI từ Đông Á, cần phát huy vai trò FDI trong đổi mới công nghệ, chuyển đổi cơ cấu các ngành/sản phẩm trong nước, mở rộng thị trường xuất khẩu, phát triển và nâng cao năng lực của doanh nghiệp trong nước. Chính sách thu hút FDI từ Đông Á cũng cần chỉ rõ không chấp nhận FDI công nghệ thấp, loại dần FDI công nghệ trung bình, chú trọng FDI công nghệ cao, công nghệ sạch từ các quốc gia trong khu vực. Đồng thời, chuẩn bị tốt các điều kiện để đón luồng vốn FDI từ các FTA thế hệ mới.

*Thứ ba*, Nhà nước đề ra chính sách khuyến khích đầu tư và ưu đãi tín dụng cho phát triển sản xuất sản phẩm XK;

*Thứ tư*, hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh. Hỗ trợ ở đây có thể bằng các biện pháp trực tiếp hoặc gián tiếp. Nhà nước tạo cơ hội cho doanh nghiệp tiếp cận với các nguồn lực đất đai, tín dụng, tiếp cận và mở thị trường xuất



khẩu. Bên cạnh đó, nhà nước cần xây dựng cơ chế, chính sách phù hợp để khuyến khích hình thành và phát triển các tập đoàn kinh tế mạnh, có năng lực cạnh tranh với các công ty lớn từ các nước Đông Á.

Để giải pháp này đạt mục tiêu đề ra, chính phủ cần tiếp tục thực hiện 3 khâu đột phá mang tính chiến lược, đó là hoàn thiện thể chế, cải thiện môi trường kinh doanh; phát triển kết cấu hạ tầng KT-XH đồng bộ, hiện đại; chú trọng phát triển nhân lực. Về phát triển nhân lực (như trong giải pháp ở trên đã trình bày), cần thực hiện đồng bộ các cơ chế, chính sách, giải pháp, trong đó tập trung đổi mới cơ bản giáo dục, gắn kết doanh nghiệp, tăng cường ứng dụng khoa học kỹ thuật. Trong quá trình phát triển quan hệ với Đông Á, cần xác định ưu tiên chuyển giao công nghệ hiện đại bởi đây là yếu tố nâng cao năng suất, chất lượng, sức cạnh tranh.

***f. Thực hiện tốt công tác xúc tiến thương mại và phát huy vai trò của các cơ quan đại diện Việt Nam tại nước ngoài***

*Thứ nhất*, về công tác thông tin: Cần tổ chức lại mô hình cung cấp thông tin hai chiều trong các ngành hàng, công tác xúc tiến TM của các hiệp hội ngành hàng trong nước. Trên cơ sở đó, phát huy vai trò của người đại diện, bảo vệ lợi ích của hội viên trong sự vụ quốc tế. Các cơ quan chức năng cần làm tốt công tác ngoại giao – TM và thực hiện đúng chức năng quản lý nhà nước theo luật định.

*Thứ hai*, tăng cường công tác ngoại giao phục vụ kinh tế nhằm thúc đẩy XK và QHTM với các quốc gia, vùng lãnh thổ khu vực Đông Á. Bên cạnh đó, thực hiện đổi mới mô hình tổ chức để tạo sự chủ động và nâng cao hiệu quả hoạt động của các thương vụ, cơ quan xúc tiến TM của Việt Nam tại các nước Đông Á. Hoạt động ngoại giao phục vụ phát triển kinh tế TM cần được triển khai gắn với chương trình xúc tiến TM, phát triển XK của Việt Nam ở thị trường Đông Á.

*Thứ ba*, tiến hành các biện pháp tổng thể để hỗ trợ doanh nghiệp trong nước tham gia hoạt động xúc tiến TM, tạo kết nối giữa doanh nghiệp trong nước và ngoài nước qua các hội chợ chuyên ngành thường niên.

*Thứ tư*, tăng cường công tác quảng bá thương hiệu cho hàng XK của Việt Nam qua hoạt động xúc tiến TM tại thị trường Đông Á

*Thứ năm*, tăng cường công tác nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến QHTM Việt Nam với Đông Á: cơ chế, chính sách, pháp luật trong và ngoài nước, xu hướng phát triển kinh tế, TM, đầu tư, khoa học kỹ thuật và các vấn đề liên quan khác. Trên cơ sở đó, phối hợp và chỉ đạo thương vụ kịp thời thông báo, đề xuất các giải pháp ứng phó với những thay đổi tại thị trường từng quốc gia Đông Á.

Việc thực hiện giải pháp này có vai trò tích cực của thương vụ và tham tán TM Việt Nam tại nước ngoài, vai trò của các Hiệp hội ngành hàng, của Cục xúc tiến TM, Trung tâm thông tin TM, Phòng TM và công nghiệp Việt Nam... Tuy nhiên, để hoạt động xúc tiến có hiệu quả, các đơn vị này cần xây dựng chương trình thực hiện xúc tiến một cách thường xuyên và bài bản hơn qua việc tổ chức hội thảo, diễn đàn để tạo cơ hội tiếp xúc với các doanh nghiệp đối tác, hỗ trợ doanh nghiệp trong nước tham gia hội chợ do các nước Đông Á tổ chức.

***g. Xác lập các cơ chế hỗ trợ cho các chủ thể thương mại trong nước trong thực thi các cam kết***

*Thứ nhất*, để tận dụng lợi ích về thuế quan trong các FTA, điều quan trọng là các chủ thể phải có thông tin về các dòng thuế được cắt giảm hay xóa bỏ và về quy tắc xuất xứ để hưởng ưu đãi. Thông tin hiện nay về vấn đề này rất nhiều song nhiều khi các chủ thể tham gia hoạt động TM lại cần có chuyên gia để tư vấn vì sự phức tạp của vấn đề. Hiện tại ở Việt Nam, chúng ta chưa hình thành được đội ngũ chuyên gia hay luật sư chuyên môn tư vấn về nội dung và cách tận dụng ưu đãi từ các hiệp định. Những người am hiểu về quy tắc xuất xứ chỉ giới hạn ở một số người đã từng tham gia đàm phán hoặc thực hiện việc cấp chứng nhận xuất xứ ở Cục XNK, Bộ Công thương. Đây cũng là đơn vị duy nhất có trách nhiệm tuyên truyền, hướng dẫn, tư vấn cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong điều kiện các FTA của Việt Nam, đặc biệt là FTA với Đông Á gia tăng nhanh về số lượng thì việc tập trung ở một bộ phận chuyên trách sẽ giúp hoạt động tư vấn hiệu quả hơn. Vì vậy, NCS đề xuất thành lập các trung tâm tư vấn tổng hợp FTA để hỗ trợ cho các chủ thể trong nước. Trung tâm này có nhiệm vụ tư vấn hoặc tham vấn cho các chủ thể có nhu cầu thông tin về những vướng mắc khi thực hiện hoạt động TM theo cam kết FTA đã ký như chứng nhận CO, phân loại mặt hàng, thuế suất... Thành viên của các trung tâm này là các chuyên gia về thuế quan, luật sư, chuyên gia về chứng nhận, đại diện của các cơ quan chức năng hỗ trợ xuất khẩu như Cục xúc tiến TM, Cục XNK, Phòng TM và công nghiệp Việt Nam.

*Thứ hai*, các cơ quan chức năng của Việt Nam đàm phán với đối tác Đông Á để ký kết các thỏa thuận liên quan đến thủ tục kiểm tra hàng hóa XNK (thủ tục kiểm tra thú ý, giấy chứng nhận hàng hóa, chứng nhận chất lượng hàng hóa...), các văn bản về thỏa thuận thanh toán... nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các chủ thể trong nước tiến hành trao đổi TM với các doanh nghiệp nước ngoài. Ví dụ như Cục quản lý chất lượng nông lâm thủy sản Việt Nam (NAFIQAD) và Cục giám định và kiểm

dịch nông lâm thủy sản Hàn Quốc (QIA) hợp tác trong kiểm dịch trái cây tươi của Việt Nam

*Thứ ba*, chính phủ hỗ trợ và thực hiện chính sách đầu tư, phát triển các loại hình dịch vụ hỗ trợ XK. Các dịch vụ này bao gồm: nghiên cứu, dự báo thị trường, phân tích thông tin tư vấn cho doanh nghiệp, dịch vụ giao nhận và thông quan, dịch vụ phân tích tài chính, dịch vụ tư vấn pháp lý...

*Thứ tư*, tăng cường hợp tác, giao lưu với các cơ quan, tổ chức chuyên trách liên quan đến TM ở các nước Đông Á như KOICA, KOTRA (Hàn Quốc), JICA, JETRO (Nhật Bản).

*Thứ năm*, phát huy vai trò của các Ủy ban liên chính phủ, Ủy ban TM... trong chức năng làm cầu nối cho QHTM song phương. Tuy nhiên, để các Ủy ban này hoạt động hiệu quả, cần tiếp tục đổi mới cơ cấu, cách thức làm việc của các phân ban, tiểu ban trong các Ủy ban này.

*Thứ sáu*, theo dõi, đấu tranh và hợp tác với các bên liên quan để giải quyết vấn đề về việc sử dụng biện pháp phi thuế quá mức cần thiết. Với thực tế là các nước Đông Á, đặc biệt là Nhật Bản, Hàn Quốc sử dụng rất nhiều biện pháp phi thuế, trong trường hợp này, Việt Nam có thể đưa vấn đề ra giải quyết qua tham vấn song phương hoặc đưa ra các cơ chế giải quyết tranh chấp đa phương và khu vực mà các bên cùng tham gia. Để làm được điều này, cần có sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý, hiệp hội ngành hàng trong nước. Bộ Công thương là cơ quan giữ vai trò quan trọng trong việc điều phối chung cùng với sự tham gia của các Bộ và cơ quan quản lý chuyên ngành như Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn (Cục bảo vệ thực vật, Cục thú y, Cục quản lý chất lượng nông lâm thủy sản), Bộ khoa học và công nghệ (Tổng cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng), Bộ y tế (Cục vệ sinh an toàn thực phẩm)

### **3.3.2. Giải pháp với từng đối tác khu vực Đông Á**

#### **3.3.2.1. Với ASEAN**

*Thứ nhất*, chủ động, tích cực tham gia vào các chương trình hợp tác của ASEAN, đặc biệt là hợp tác ASEAN với các nước lớn. Tích cực tham gia vào các cơ chế đối thoại, thúc đẩy mở rộng và làm sâu sắc hơn các quan hệ hợp tác kinh tế, TM của ASEAN với các bên đối thoại. Với tư cách thành viên của ASEAN, Việt Nam cần phát huy tính chủ động tham gia, đóng góp vào vị thế chủ đạo của ASEAN trong các tiến trình hợp tác ASEAN+1, ASEAN+3, cấp cao Đông Á... do ASEAN khởi xướng.

*Thứ hai*, tăng cường hoạt động tuyên truyền, phổ biến để các doanh nghiệp tận dụng tối đa các điều kiện thuận lợi về tiếp cận thị trường và cắt giảm thuế quan cũng như phối hợp với các doanh nghiệp xử lý các vướng mắc, khó khăn phát sinh trong quá trình thực hiện để đảm bảo lợi ích cho các doanh nghiệp Việt Nam để đẩy mạnh XK và nâng cao hiệu quả XK hàng hoá Việt Nam sang các thị trường ASEAN, tận dụng các cam kết trong AEC.

*Thứ ba*, tận dụng các cam kết hiện có trong ASEAN và sự hỗ trợ trong cơ chế hợp tác của ASEAN để tăng cường sự kết nối với ASEAN, qua đó gia tăng TM và phát triển quan hệ nội khối không chỉ về TM mà còn ở các lĩnh vực khác.

*Thứ tư*, sử dụng ASEAN như một kênh quan trọng để tạo sự kết nối với các bạn hàng TM lớn khác trong khu vực, đặc biệt là 3 nước Đông Bắc Á.

*Thứ năm*, thúc đẩy việc triển khai cơ chế một cửa quốc gia trong khuôn khổ cơ chế một cửa ASEAN để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động XNK hàng hóa với ASEAN.

*Thứ sáu*, tham gia tích cực vào các hoạt động xây dựng Cộng đồng ASEAN sau năm 2015. Với tư cách thành viên trong cộng đồng, chính phủ Việt Nam cần rà soát hệ thống pháp luật, chính sách, các chương trình, chiến lược hợp tác, bộ máy tổ chức... trên cơ sở mục tiêu và biện pháp của các trụ cột thực hiện Cộng đồng ASEAN. Trong đó, cần nghiên cứu, lựa chọn các biện pháp chiến lược thực hiện các mục tiêu phù hợp với ưu tiên trong điều kiện phát triển KT-XH của Việt Nam; hoàn thiện hệ thống pháp luật phù hợp và ban hành chính sách cụ thể để thực hiện mục tiêu. Ngoài ra, Việt Nam cần tích cực thúc đẩy sáng kiến hợp tác ASEAN và giữa ASEAN với đối tác Đông Á mỗi khi giữ cương vị nước chủ tịch luân phiên ASEAN, chủ động hội nhập nhằm tăng cường các nỗ lực khu vực và lồng ghép các ưu tiên quốc gia (đặc biệt trong kinh tế, TM), xây dựng chính sách quốc gia phù hợp với sự phát triển của Cộng đồng ASEAN.

*Thứ bảy*, về định hướng phát triển QHTM với các thành viên ASEAN: cần tiếp tục đẩy mạnh XK sang các thị trường ASEAN 6 (Thái Lan, Singapore, Indonesia, Malaysia) cũng như các thị trường còn nhiều tiềm năng XK như Myanmar, Cambodia. Cơ cấu mặt hàng XNK của Việt Nam với ASEAN tương đối tương đồng, ngoại trừ một số nước trong nhóm ASEAN 6 có mức độ bổ sung khá. Vì vậy, cần xác định các mặt hàng có thế mạnh để xuất sang khu vực này. Các nhóm/mặt hàng định hướng tập trung gồm nhóm hàng công nghiệp chế biến, chế tạo, nguyên liệu đầu vào là sản phẩm trong nước; Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh và

duy trì XK nhóm hàng nông lâm thủy sản, đặc biệt là các mặt hàng có thế mạnh của Việt Nam như gạo, thực phẩm, rau quả, cà phê, ca cao, sản phẩm cao su, thủy sản.

### 3.3.2.2. Với Trung Quốc

*Thứ nhất*, phát huy vai trò của Ủy ban chỉ đạo hợp tác song phương Việt Nam - Trung Quốc trong việc điều phối tổng thể hợp tác giữa các bộ, ngành, địa phương và tăng cường trao đổi thông tin hai nước.

*Thứ hai*, hoàn thiện khuôn khổ hợp tác và tăng cường hợp tác tiểu vùng với Trung Quốc, đặc biệt các tỉnh có chung đường biên với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây của Trung Quốc nhằm gia tăng cơ hội hợp tác phát triển cơ sở hạ tầng, trao đổi TM hai chiều.

*Thứ ba*, vấn đề nổi cộm với thị trường Trung Quốc là nhập siêu, vì vậy cần tập trung phát triển QHTM Việt - Trung theo hướng tiến tới cân bằng KN XNK, giảm XK nguyên&nhiên liệu thô, XK mặt hàng có hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao, tăng cường sử dụng nguyên&nhiên liệu đầu vào trong nước. Các giải pháp chính cho vấn đề này gồm: hoàn thiện chính sách quản lý NK, lựa chọn cơ cấu thu hút FDI từ Trung Quốc vào Việt Nam, đầu tư phát triển công nghiệp phụ trợ...

*Thứ tư*, cũng liên quan đến cải thiện CCTM, chính phủ Việt Nam cần chủ động đề nghị, đàm phán để Trung Quốc tăng NK hàng nông sản, hàng công nghiệp, gia tăng FDI vào Việt Nam để sản xuất và XK hàng hoá trở lại Trung Quốc. Về các mặt hàng định hướng XK, Việt Nam cần tăng cường XK nhóm hàng nông lâm thủy sản gồm thịt gia súc gia cầm, hạt điều, rau quả, sản phẩm cao su...; nhóm hàng công nghiệp gồm máy vi tính và linh kiện, sản phẩm dệt may, hàng tiêu dùng, đồ gia dụng, giày dép, sản phẩm nhựa....

*Thứ năm*, nghiên cứu xây dựng cơ chế cảnh báo sớm cho doanh nghiệp về vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm, kiểm dịch với hàng nông lâm thủy sản;

*Thứ sáu*, điểm khác biệt trong QHTM của Việt Nam với Trung Quốc so với các đối tác khác nằm ở TM biên giới. Việt Nam thường bị động do chính sách TM biên giới có nhiều điểm chưa tương đồng, đặc biệt phía Trung Quốc thường xuyên thay đổi chính sách quản lý. Về vấn đề này, chính phủ Việt Nam và các bộ ngành liên quan của hai nước cần thống nhất tuân thủ thực hiện theo tinh thần Hiệp định TM biên giới Việt – Trung đã ký năm 2016. Ngoài ra, về phía Việt Nam, chính phủ cần:

+ Phối hợp trao đổi thông tin về TM biên giới, về tình hình thị trường, doanh nghiệp, cơ chế chính sách... để tiếp tục nâng tầm hoạt động TM biên giới giữa hai

nước;

+ Thúc đẩy các hoạt động xúc tiến TM ở khu vực biên giới và tổ chức đoàn công tác liên ngành làm việc với các tỉnh giáp ranh nhằm giải quyết vướng mắc, đẩy mạnh hợp tác song phương;

+ Phối hợp, thúc đẩy đầu tư phát triển hạ tầng TM khu vực cửa khẩu biên giới, tạo thuận lợi cho việc trao đổi hàng hóa, dịch vụ. Nghiên cứu, rà soát, xây dựng quy hoạch các cặp chợ biên giới trên tuyến biên giới đất liền để tạo cơ hội thu hút đầu tư. Ngoài ra, chính phủ cần xây dựng chiến lược và thực thi một số chính sách hỗ trợ hoạt động TM biên giới để hạn chế dần XK tiểu ngạch và tăng cường XK chính ngạch. Hỗ trợ doanh nghiệp trong nước về thông tin thay đổi chính sách TM biên giới của Trung Quốc.

*Thứ bảy*, trong điều kiện ACFTA gần như đã tới hạn, Việt Nam cần có chính sách để phát triển các khu kinh tế dọc biên giới, tăng cường hợp tác giữa các địa phương biên giới với hai tỉnh Vân Nam, Quảng Tây của Trung Quốc.

Cuối cùng, cần tận dụng lợi thế trong khu vực để tham gia chủ động và có chọn lựa trong các sáng kiến hợp tác khu vực do Trung Quốc khởi xướng, như sáng kiến Vành đai con đường. Việc tham gia này cần hướng vào mục tiêu phát triển chung của đất nước và gia tăng kết nối với các quốc gia trong khu vực Đông Á.

### **3.3.2.3. Với Nhật Bản và Hàn Quốc**

Đây là hai thị trường có đặc thù khác so với các thị trường Trung Quốc hay ASEAN. Nhật Bản và Hàn Quốc đều có sự chênh lệch trình độ phát triển và quy mô nền kinh tế với Việt Nam. Tuy nhiên, cơ cấu kinh tế và TM của Việt Nam với cả Hàn Quốc và Nhật Bản đều có tính bổ sung lẫn nhau, ít cạnh tranh, đối đầu trực tiếp. Hai thị trường đều có thế mạnh về vốn FDI, công nghệ, năng lực quản lý... Đây chính là yếu tố cần cho quá trình công nghiệp hóa và phát triển kinh tế của Việt Nam. Vì vậy, trong phát triển QHTM, bên cạnh tận dụng lợi thế và các ưu đãi trong các FTA đã ký với hai thị trường này để đẩy mạnh XK thì Việt Nam cũng chủ động trong NK các hàng hóa có chất lượng tốt, gia tăng NK công nghệ. Cụ thể:

*Thứ nhất*, đẩy mạnh công tác xúc tiến TM để khai thác tiềm năng từ 2 thị trường; xúc tiến hợp tác công nghiệp, nông nghiệp, đặc biệt là nông nghiệp công nghệ cao.

*Thứ hai*, các cơ quan quản lý nhà nước cần phối hợp và chủ động đàm phán và hỗ trợ doanh nghiệp với các rào cản phi TM, đặc biệt là vấn đề kiểm dịch đặt ra từ hai thị trường vốn có yêu cầu rất cao này. Liên quan đến giám sát chất lượng và

tiêu chuẩn, bởi đây là 2 thị trường đòi hỏi tiêu chuẩn cao, vì vậy cần có hỗ trợ của các Bộ ngành trong nước trong hợp tác, đàm phán cơ chế công nhận tiêu chuẩn vệ sinh an toàn. Ngoài ra, Chính phủ Việt Nam và đồng cấp hai nước cần tích cực xử lý vấn đề hàng nông sản và hàng thủy sản XK, xử lý các vi phạm của Việt Nam về vệ sinh an toàn thực phẩm khi xuất hàng hóa vào hai thị trường này.

*Thứ ba*, hai thị trường này là hai thị trường có tính bổ sung TM cao với Việt Nam và có ưu thế về hàng hóa công nghệ, vốn. Vì vậy, với Hàn Quốc, cần đẩy mạnh XK để cân bằng cán cân TM; với Nhật Bản, cần gia tăng XK và NK hợp lý để duy trì ổn định thặng dư TM. Về mặt hàng, chính phủ Việt Nam cần tăng cường XK sang 2 thị trường các nhóm/mặt hàng như ngũ cốc, thực phẩm chế biến, thủy hải sản, dệt may, giấy dếp, sản phẩm cao su, các mặt hàng nông sản như cà phê, hạt điều, hạt tiêu...; Tăng cường NK máy móc, công nghệ cao từ hai thị trường. Ngoài ra, Nhật Bản và Hàn Quốc đều là các nhà đầu tư lớn tại Việt Nam, vì vậy, chính phủ cần có cơ chế đặc thù với nhà đầu tư Nhật Bản và Hàn Quốc nhằm tạo môi trường thuận lợi thu hút FDI phục vụ các ngành sản xuất hàng XK trong nước.

*Thứ tư*, thúc đẩy hợp tác đi vào chiều sâu và tạo sự gắn kết có hiệu quả giữa phát triển QHTM với các hình thức hợp tác khác mà Nhật Bản và Hàn Quốc có ưu thế như đầu tư, viện trợ phát triển, chuyển giao công nghệ, giáo dục, du lịch...

### **3.3.3. Một số giải pháp điều kiện**

Để các giải pháp nêu trên được áp dụng và phát huy hiệu quả trong thực tiễn, góp phần thúc đẩy phát triển QHTM không chỉ của Việt Nam với các nước Đông Á mà với các nước/khu vực khác trên thế giới, một số giải pháp điều kiện sau cần được thực hiện:

*Thứ nhất, tiếp tục thực hiện đột phá trong đổi mới tư duy về hội nhập*

Đổi mới trong tư duy về hội nhập là điều kiện cơ bản để hội nhập nói chung và hội nhập, phát triển QHTM với Đông Á nói riêng đạt được kết quả như mục tiêu đề ra. Không có sự thay đổi mang tính đột phá về tư duy, nhận thức thì không thể có những quan điểm và hành động quyết liệt trong cải cách. Tuy nhiên, việc cải cách, đổi mới đó phải theo định hướng thị trường, hội nhập quốc tế và theo xu hướng tất yếu của thời đại. Chỉ trên cơ sở đó mới huy động và phát huy có hiệu quả sáng kiến của tất cả các chủ thể, kết hợp có hiệu quả sức mạnh của dân tộc với sức mạnh của thời đại và các nguồn lực vào phát triển đất nước và giải quyết các vấn đề từ thực tiễn phát triển TM đang đặt ra.

*Thứ hai, nâng cao nhận thức xã hội về hội nhập và phát triển QHTM trong*

*bối cảnh mới*

Như ở phần bối cảnh quốc tế và trong nước đã nêu, mặc dù chủ nghĩa dân tộc, chính sách bảo hộ đang có xu hướng trở dậy song toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế sâu, rộng vẫn là một tất yếu không thể đảo ngược. Tuy nhiên, dưới tác động mạnh mẽ của cách mạng khoa học công nghệ, sự chuyển dịch vai trò, vị trí của các nền kinh tế lớn trên thế giới và khu vực Đông Á, cơ hội và thách thức, các điều kiện để đạt được hiệu quả cao trong hội nhập quốc tế... cũng đã có nhiều thay đổi. Vì thế, để tận dụng được tốt nhất các cơ hội và giảm thiểu được nhiều nhất các thách thức trong hội nhập và phát triển QHTM với Đông Á, chính phủ cần có sự nhận thức lại về hội nhập quốc tế, trên cơ sở đó có chính sách thu hút các nguồn lực từ bên ngoài, nhất là nguồn lực tài chính và công nghệ cao để phục vụ cho sự phát triển KT-XH của đất nước.

Trong nâng cao nhận thức của xã hội, chính phủ cần đẩy mạnh công tác giáo dục tư tưởng để mọi người nhận thức rõ hội nhập và phát triển QHTM với Đông Á là đòi hỏi khách quan trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay. Quá trình này giúp Việt Nam tranh thủ được lợi ích về kinh tế - TM, VH-XH... Nâng cao nhận thức xã hội cũng giúp mọi người hiểu được những lợi ích chiến lược quan trọng trong phát triển quan hệ với các nước Đông Á. Tuy nhiên, thực tế sẽ có một số vấn đề phát sinh từ quá trình này nên chính phủ cần xử lý một cách đúng đắn, linh hoạt trên cơ sở nguyên tắc của luật pháp quốc tế, bình đẳng, cùng có lợi.

*Thứ ba, đẩy mạnh cải cách môi trường kinh doanh nhằm tạo ra môi trường thuận lợi cho các chủ thể trong nền kinh tế.*

Một môi trường kinh doanh thuận lợi được xem là điều kiện quan trọng để phát huy nội lực, thu hút mạnh mẽ nguồn lực để phát triển. Để đảm bảo có được môi trường kinh doanh thuận lợi nhằm thực thi tốt các giải pháp phát triển QHTM với Đông Á, chính phủ và các bộ ngành liên quan cần phối hợp để: (1) cải thiện và nâng cao hiệu lực thực thi và hiệu quả hoạt động của hệ thống pháp lý có liên quan đến môi trường kinh doanh theo hướng tự do hóa và tạo thuận lợi cho phát triển kinh doanh, (2) tiếp tục cải cách thủ tục hành chính theo hướng đơn giản hóa thủ tục và quy trình giải quyết thủ tục hành chính; (3) Rà soát để loại bỏ những thủ tục không còn phù hợp với thực tiễn phát triển; (4) Tăng cường thể chế bảo vệ nhà đầu tư (hệ thống pháp luật về sở hữu, pháp luật về hợp đồng...); (5) Tiến tới xây dựng và hoàn thiện hơn mô hình chính quyền điện tử, trung tâm dịch vụ hành chính công... nhằm tạo dựng môi trường kinh doanh, môi trường đầu tư minh bạch, rõ ràng, ổn



định và thông thoáng; (6) Đẩy nhanh tiến độ ra quyết định chính sách của các cơ quan quản lý nhà nước. Ngoài ra, cần công khai, minh bạch về chính sách quản lý, cơ chế quản lý, quy trình tác nghiệp, chống phiền hà, tạo thuận lợi cho mọi chủ thể trong nền kinh tế tham gia giám sát việc thực hiện.

*Thứ tư*, tăng cường sự thống nhất về nhận thức và hành động, sự lãnh đạo, chỉ đạo của chính phủ và các bộ ngành liên quan trong phát triển QHTM nói chung và với các nước Đông Á.

*Thứ năm*, hoàn thiện hệ thống pháp luật và nâng cao năng lực thực thi pháp luật. Với kiến nghị này, theo chức năng quản lý của mình, chính phủ cần: (1) rà soát, bổ sung, hoàn thiện pháp luật liên quan đến hội nhập và phát triển TMQT phù hợp Hiến pháp, phù hợp các cam kết đã ký; (2) nâng cao nhận thức và năng lực pháp lý, đặc biệt là luật pháp quốc tế, TMQT; (3) hoàn thiện cơ chế chính sách thúc đẩy phát triển doanh nghiệp, đặc biệt là chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ.

*Thứ sáu*, trong công tác quản lý nhà nước, chính phủ cần tăng cường phân công, phân cấp và phối hợp trong quản lý, gắn với tăng cường trách nhiệm của các bộ phận, tiến hành công tác thanh kiểm tra thường xuyên. Phân công trách nhiệm để các bộ phận quản lý cấp dưới có sự chủ động và phối hợp thực hiện quản lý nhà nước trong phạm vi chức năng, nhiệm vụ.

Về đàm phán, mở cửa thị trường cũng như trong thực thi cam kết đã ký với các nước Đông Á, Chính phủ giao Bộ Công thương phối hợp với các Bộ ngành liên quan đàm phán, ký hiệp định. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn đàm phán, ký thỏa thuận với cơ quan đồng cấp của các đối tác TM Đông Á về kiểm nghiệm, kiểm dịch hàng nông lâm thủy sản. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn chủ trì, phối hợp với Bộ Công thương, Hiệp hội chế biến và XK thủy sản xây dựng chiến lược thị trường thủy sản xuất khẩu sang thị trường Đông Á...

## KẾT LUẬN

Trong bối cảnh toàn cầu hóa phát triển mạnh mẽ hiện nay, hầu hết các quốc gia trên thế giới đều lựa chọn hội nhập, phát triển QHTM bởi điều này giúp quốc gia tận dụng lợi thế tham gia vào phân công lao động quốc tế. Từ phát triển QHTM, những tiền đề của hội nhập về chính trị, kinh tế, an ninh quốc phòng... sẽ được tạo dựng và phát triển. Đã có nhiều nghiên cứu về QHTM và xác lập nền tảng lý thuyết cho phát triển QHTM. Tuy nhiên, chưa có nhiều nghiên cứu về phát triển QHTM Việt Nam với các nước Đông Á và xây dựng khung lý thuyết phát triển QHTM cho một nước đang phát triển với các đối tác khu vực trên góc độ tiếp cận quản lý kinh tế. Đây chính là khoảng trống nghiên cứu mà luận án xác định và thực hiện.

Luận án góp phần hệ thống hóa và hoàn thiện cơ sở lý luận về phát triển QHTM giữa các quốc gia. Luận án cũng nghiên cứu và phân tích thực tiễn phát triển QHTM của một số quốc gia trên thế giới như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản và rút ra bài học kinh nghiệm cho Việt Nam. Trên cơ sở khung lý thuyết được xác lập, luận án nghiên cứu thực trạng phát triển QHTM giữa Việt Nam với các nước Đông Á giai đoạn 2007 đến nay theo 2 nội dung: nhà nước tạo khuôn khổ cho việc thiết lập QHTM, nhà nước thúc đẩy và phát triển các QHTM. Kết quả phát triển QHTM Việt Nam – Đông Á được thể hiện ở việc thúc đẩy phát triển các quan hệ với nhiều hình thức và cấp độ từ thấp đến cao, xác lập khuôn khổ cho phát triển QHTM, tạo dựng các cơ chế hỗ trợ và thúc đẩy phát triển QHTM, gia tăng quy mô TM, tạo sự gắn kết qua phát triển QHTM với gia tăng FDI. Ngoài ra, luận án cũng chỉ ra những hạn chế trong việc tổ chức thực hiện chính sách, phối hợp giải quyết những bất đồng cũng như những hạn chế từ thực tiễn TM... Để giải quyết những tồn tại hạn chế này, căn cứ vào quan điểm của Đảng và bối cảnh khu vực, quốc tế, luận án đề xuất một số giải pháp phát triển QHTM Việt Nam – Đông Á đến năm 2030, tập trung vào: đẩy mạnh đàm phán, ký kết các hiệp định mới, trao đổi thông tin hai chiều, giải quyết vấn đề nhập siêu, phối hợp thực hiện tốt công tác xúc tiến TM...

Nghiên cứu và hoàn thiện luận án là một quá trình và ghi nhận nỗ lực của NCS. Tuy nhiên, trong quá trình nghiên cứu, không thể không nhắc đến các cá nhân, tập thể đã giúp đỡ NCS hoàn thành luận án. NCS xin gửi lời cảm ơn đến 2 thầy hướng dẫn PGS.TS Hà Văn Sự và TS. Thân Danh Phúc đã tận tình chỉ bảo NCS trong quá trình thực hiện luận án. Cảm ơn Bộ môn Quản lý kinh tế, Khoa Sau đại học và Trường Đại học Thương mại tạo điều kiện cho NCS trong quá trình học tập. Cảm ơn các thầy cô trong hội đồng chuyên đề, hội đồng cơ sở đã góp ý để NCS hoàn thiện luận án%.

## **CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CỦA NCS ĐÃ CÔNG BỐ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN**

1. Dương Hoàng Anh (2012), ‘Xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang Nhật Bản sau 3 năm thực thi VJEPA’, *Tạp chí kinh tế dự báo*, số 21/2012 (533), tr 24-26.
2. Dương Hoàng Anh (2012), ‘Thương mại hàng thủy sản Việt Nam sang thị trường Nhật Bản sau 3 năm thực thi VJEPA’, *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, số 414 – tháng 11/2012, tr 38-45.
3. Dương Hoàng Anh, Phạm Thị Dự (2013), “Quan hệ thương mại song phương Việt Nam – Nhật Bản giai đoạn 2003-2013”, *Hội thảo quốc tế lần 3 “Hội nhập quốc tế: Thành tựu và những vấn đề đặt ra”*, Đại học Thương mại, tr.626-640.
4. Dương Hoàng Anh, Phạm Thị Dự (2013), “Hội nhập dịch vụ logistics trong ASEAN – vấn đề đặt ra với Việt Nam”, *Hội thảo quốc tế lần 3 “Hội nhập quốc tế: Thành tựu và những vấn đề đặt ra”*, Đại học Thương mại, tr.196-208.
5. Dương Hoàng Anh (2014), ‘Phát triển quan hệ đối tác thương mại Việt Nam – Hàn Quốc’, *Tạp chí kinh tế dự báo*, số 14, tháng 7/2014, tr 59-61.
6. Dương Hoàng Anh, Dương Thùy Dương (2015), ‘Phát triển thương mại biên giới Việt Nam - Trung Quốc’, *Hội thảo quốc tế về “Xây dựng con đường tơ lụa trên biển và hợp tác qua biên giới Trung – Việt”* tại Long Châu, Trung Quốc, tr.154-178
7. Dương Hoàng Anh, Dương Thùy Dương (2016), ‘落實越南韓國戰略合作夥伴關係 - 提升現有的雙邊貿易關係’ (Hiện thực hóa quan hệ đối tác chiến lược giữa Việt Nam – Hàn Quốc từ thực tiễn phát triển thương mại, *Hội thảo quốc tế “Quản trị sự thay đổi trong hoạt động kinh doanh và kinh tế của khu vực Châu Á”*, Chiayi, Đài Loan
8. Dương Hoàng Anh (2017), ‘Vietnam’s Seafood Exports to Republic of Korea After More Than One Year of Implementation of the Vietnam – Korea Free Trade Agreement (VKFTA)’, *The 3<sup>rd</sup> International Conference on Asia Trade*, Laos
9. Hà Văn Sự (chủ biên), Dương Hoàng Anh, Nguyễn Thị Thu Hiền (2019), *Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương và khả năng chuyển dịch vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam*, Sách tham khảo, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tài liệu tiếng Việt

1. Diệu An (2018), “GMS – mô hình hợp tác và hội nhập khu vực thành công nhất ở châu Á”, *trang tin điện tử Vietnamnet*, truy cập ngày 15 tháng 4 năm 2018, <<https://vietnamnet.vn/vn/tuanvietnam/tieudiem/gms-mo-hinh-hop-tac-va-hoi-nhap-khu-vuc-thanh-cong-nhat-o-chau-a-438693.html>>
2. Trần Phương Anh (2009), *Thương mại Việt Nam – Nhật Bản trong tiến trình phát triển quan hệ giữa hai nước*, NXB Chính trị quốc gia.
3. Hà Công Anh Bảo, Lê Hằng Mỹ Hạnh (2016), “Phân tích sự tương đồng về cấu trúc ngành xuất khẩu của Việt Nam với Cộng đồng kinh tế ASEAN”, *Tạp chí khoa học thương mại*, số 97, 9/2016, tr.17-26.
4. Nguyễn Đình Bắc (2018), “Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao ở nước ta trước tác động của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư”, *Trang tin tạp chí công sản điện tử*, truy cập ngày 15 tháng 9 năm 2018, <<http://www.tapchiconsan.org.vn/Home/Nghiencuu-Traodoi/2018/50924/Phat-trien-nguon-nhan-luc-chat-luong-cao-o-nuoc-ta-truoc.aspx>>
5. Đỗ Đức Bình (2011), ‘Hội nhập kinh tế quốc tế với phát triển bền vững ở Việt Nam giai đoạn 2011-2020’, *Tạp chí Kinh tế và phát triển*, số 173, tháng 11/2011, tr.52-55.
6. Đỗ Đức Bình (2016), “Quan điểm và giải pháp đột phá về hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trong bối cảnh mới”, *Tạp chí kinh tế và phát triển*, Tháng 10/2016, tr.2-8.
7. Đỗ Đức Bình, Nguyễn Thường Lạng (2008), *Giáo trình kinh tế quốc tế*, NXB ĐH Kinh tế quốc dân.
8. Quan Minh Quốc Bình (2016), “Cấu trúc kinh tế qua lăng kính cấu trúc thương mại: Việt Nam phụ thuộc hay tương tác với Trung Quốc và các thành viên TPP”, Đại học mở TP HCM.
9. Ngô Xuân Bình và cộng sự (2012), *Quan hệ Việt Nam – Hàn Quốc trong bối cảnh quốc tế mới*, NXB Chính trị quốc gia.
10. Bnews (2019), “Việt Nam đứng thứ 4 thế giới về xuất khẩu thủy sản”, *Trang tin Tin tức kinh doanh điện tử, Thông tấn xã Việt Nam*, truy cập ngày 15 tháng 3 năm 2019, <<https://bnews.vn/viet-nam-dung-thu-4-the-gioi-ve-xuat-khau-thuy-san/115737.html>>

11. Bộ công thương (2013), *Vai trò và vị thế của Việt Nam trong Cộng đồng kinh tế ASEAN*, NXB Công thương.
12. Bộ Công thương (2019a), *Báo cáo xuất nhập khẩu Việt Nam 2018*, Nhà xuất bản Công thương.
13. Bộ Công thương (2019b), *Báo cáo tận dụng cơ hội thúc đẩy xuất khẩu sang thị trường các nước CPTPP*.
14. Bộ ngoại giao, Vụ hợp tác kinh tế đa phương (2000), *Tổ chức thương mại thế giới (WTO)*, NXB Chính trị quốc gia.
15. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn (2005), *Thương mại song phương với Hàn Quốc – đối tác chiến lược trong phát triển nông nghiệp*.
16. Bộ Tài nguyên và Môi trường (2008), *Chương trình mục tiêu quốc gia ứng phó với biến đổi khí hậu – Triển khai thực hiện Nghị quyết số 60/2007/NQ-CP ngày 3/12/2007 của Chính phủ*.
17. Phạm Thị Cải và cộng sự (2008), *Tác động của Hiệp định thương mại tự do ASEAN – Hàn Quốc (AKFTA) tới quan hệ thương mại Việt Nam – Hàn Quốc*, Đề tài cấp Bộ Công thương, MS 75.08.RD.
18. Hoàng Thị Chinh (2005), *Giáo trình Kinh tế các nước Châu Á – Thái Bình Dương*, NXB Thống kê.
19. Hoàng Thị Chinh, Nguyễn Phú Tụ, Nguyễn Hữu Lộc (2005), *Giáo trình kinh tế quốc tế*, NXB Thống kê.
20. Huỳnh Ngọc Chương, Nguyễn Thanh Trọng (2017), “Lợi thế và xu hướng xuất khẩu của Việt Nam trong quan hệ thương mại với ASEAN”, *Tạp chí phát triển KH&CN*, Tập 20, số Q2-2017, tr.29-42.
21. CIEM, GraSPP (2017), “Hợp tác Việt Nam – Nhật Bản trong xu thế hội nhập kinh tế ở Châu Á – Thái Bình Dương”, *Diễn đàn nghiên cứu Việt Nam – Nhật Bản*, Hà Nội, 27/10/2017.
22. Công ước Viên 1980 (CISG) về mua bán hàng hóa quốc tế, Liên hợp quốc.
23. Cục xuất nhập khẩu, Bộ Công thương (2019), *Báo cáo tận dụng cơ hội thúc đẩy xuất khẩu sang thị trường các nước CPTPP*.
24. DEPOCEN (2017), *Thị trường Trung Quốc và xuất khẩu của Việt Nam*, Tài liệu hội thảo.
25. Nguyễn Duy Dũng (2005), *Quan hệ Việt Nam – Nhật Bản: quá khứ, hiện tại và tương lai*, NXB Khoa học xã hội, Hà nội.
26. Nguyễn Tiến Dũng (2016), “Thương mại Việt Nam và các nước RCEP: tăng

- trường và thay đổi cơ cấu thương mại”, *Tạp chí khoa học ĐHQGHN*, Tập 32, số 3(2016), tr.1-9.
27. Nguyễn Tiến Dũng (2011), “Tác động của khu vực thương mại tự do ASEAN – Hàn Quốc đến thương mại Việt Nam”, *Tạp chí khoa học ĐHQGHN* 27(2011), tr.219-231.
  28. Đỗ Thị Bích Đào (2018), “Hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam và một số đề xuất”, *Trang tin điện tử Tạp chí tài chính*, truy cập ngày 5 tháng 4 năm 2018, <<http://tapchitaichinh.vn/nguyen-cuu-trao-doi/hoi-nhap-kinh-te-quoc-te-cua-viet-nam-va-mot-so-de-xuat-136453.html>>
  29. Hoài Đăng, Quang Anh (2019), “Đổi ngoại đa phương: Nâng cao vị thế đất nước”, *trang tin điện tử Đồng Nai*, truy cập ngày 28 tháng 1 năm 2019, <<http://baodongnai.com.vn/bao-xuan-2019/201901/doi-ngoai-da-phuong-nang-cao-vi-the-dat-nuoc-2931088/>>
  30. Phan Huy Đường, Phan Anh (2017), *Quản lý nhà nước về kinh tế*, NXB Đại học quốc gia.
  31. Bùi Trường Giang (2010), *Hướng tới chiến lược FTA của Việt Nam, cơ sở lý luận và thực tiễn Đông Á*, NXB Khoa học xã hội.
  32. Nguyễn Hoàng Giáp và cộng sự (2009), *Hàn Quốc với khu vực Đông Á sau chiến tranh lạnh và quan hệ Việt Nam – Hàn Quốc*.
  33. Nguyễn Hoàng Giáp, Nguyễn Thị Quế, Nguyễn Văn Dương (2011), *Quan hệ Việt Nam – Hàn Quốc từ năm 1992 đến nay và triển vọng phát triển đến năm 2020*, NXB Chính trị quốc gia.
  34. Nguyễn An Hà (chủ biên) (2016), *Điều chỉnh chính sách FTA của Liên minh châu Âu và đối sách của Việt Nam*, NXB Khoa học xã hội.
  35. Dương Phú Hiệp, Vũ Văn Hà (2004), *Quan hệ kinh tế Việt Nam – Nhật Bản trong bối cảnh quốc tế mới*, NXB Khoa học xã hội.
  36. Hoàng Thị Minh Hoa và cộng sự (2010), *Nhật Bản với sự phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam, Lào và Campuchia*, NXB Chính trị quốc gia.
  37. Nguyễn Thị Mai Hoa (2015), “Quan hệ Việt Nam - Trung Quốc: Thành tựu và trở ngại cần vượt qua để tương lai tốt đẹp”, *Tạp chí cộng sản điện tử*, truy cập ngày 7 tháng 9 năm 2017, <<http://www.tapchicongsan.org.vn/Home/Binh-luan/2015/35997/Quan-he-Viet-Nam-Trung-Quoc-Thanh-tuu-va-tro-ngai.aspx>>
  38. Nguyễn Phương Hoa (2012), “Nhìn lại 20 năm bình thường hóa quan hệ Việt – Trung: Từ nhận thức chung đến thực tiễn”, *Tạp chí nghiên cứu Trung Quốc*, số

- 5(129), tr.28-40.
39. Trịnh Thị Hoa, Nguyễn Thị Hằng (2018), “Cấu trúc quyền lực kinh tế đang định hình ở châu Á - Thái Bình Dương và vai trò trung tâm của ASEAN”, *Trang tin Lý luận chính trị điện tử*, truy cập lần cuối ngày 12 tháng 11 năm 2018, <<http://lyluanchinhtri.vn/home/index.php/quoc-te/item/2654-cau-truc-quyen-luc-kinh-te-dang-dinh-hinh-o-chau-a-thai-binh-duong-va-vai-tro-trung-tam-cua-asean.html>>
  40. Hoàng Xuân Hòa (2002), *Cơ sở lý luận và thực tiễn của phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Liên minh Châu Âu*, Luận án Tiến sĩ kinh tế, Viện Nghiên cứu thương mại.
  41. Đặng Xuân Hoan (2015), “Phát triển nguồn nhân lực Việt Nam giai đoạn 2015-2020 đáp ứng yêu cầu đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế”, *Tạp chí công sản điện tử*, truy cập ngày 15 tháng 8 năm 2018, <<http://www.tapchiconsan.org.vn/Home/Nghiencuu-Traodoi/2015/32972/Phat-trien-nguon-nhan-luc-Viet-Nam-giai-doan-20152020-dap-ung.aspx>>
  42. Trương Quang Hoàn (2012), “Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Trung Quốc và những tác động tới các nền kinh tế ASEAN”, *Tạp chí nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 5(135) năm 2012, tr.13-20.
  43. Trương Quang Hoàn (2013), “Đề xuất xây dựng hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực và những tác động đến Việt Nam”, *Tạp chí nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 4(146), 4/2013, tr.25-31.
  44. Hà Văn Hội (2013), “Tham gia cộng đồng kinh tế ASEAN và những tác động đến thương mại quốc tế của Việt Nam”, *Tạp chí khoa học ĐHQGHN*, Tập 29, số 4 (2013), tr.44-53.
  45. Trần Mạnh Hùng, (2010), *Báo cáo chuyên đề “Tác động của Trung Quốc đến thương mại toàn cầu, đến xuất khẩu của Việt Nam thời kỳ tới năm 2020 và giải pháp thích ứng”*, Bộ Công Thương.
  46. Vũ Huy Hùng, (2010), *Báo cáo chuyên đề “Các khâu đột phá chiến lược phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam thời kỳ 2011-2020”*, Viện nghiên cứu thương mại, Bộ Công Thương.
  47. Nguyễn Đình Hương, Vũ Đình Bách (chủ biên), Mai Ngọc Cường, Nguyễn Như Bình, Nguyễn Thường Lạng, *Quan hệ thương mại Việt Nam – ASEAN và chính sách xuất nhập khẩu của Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia 1999.
  48. Nguyễn Thị Minh Hương (2011), “Cơ cấu thương mại Việt Nam – Nhật Bản

- giai đoạn 2000-2009”, *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, số 399, tháng 8/2011.
49. Vũ Thanh Hương, Nguyễn Thị Minh Phương (2016), “Đánh giá tác động theo ngành của Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU: sử dụng các chỉ số thương mại”, *Tạp chí khoa học ĐHQGHN: Kinh tế và kinh doanh*, Tập 32, số 3 (2016), tr.28-38.
  50. Trần Quang Huy (2015), *Giải pháp phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước trong Liên minh thuế quan Miền Nam Châu Phi (SACU)*, Luận án Tiến sỹ kinh tế, Viện Nghiên cứu thương mại.
  51. Quang Thị Ngọc Huyền (2008), “Chính sách FTA của Hàn Quốc và hợp tác thương mại Hàn Quốc – ASEAN”, *Tạp chí nghiên cứu Đông Nam Á*, số 4/2008.
  52. Lưu Ngọc Khải, Đặng Công Thành (2016), “Đường lối đối ngoại của Đảng theo tinh thần Nghị quyết Đại hội XII - Một tầm cao mới”, *Trang tin Tuyên giáo online*, truy cập lần cuối ngày 15 tháng 4 năm 2018, <<http://tuyengiao.vn/dua-nghi-quyet-cua-dang-vaoc-uc-song/duong-loi-doi-ngoai-cua-dang-theo-tinh-than-nghi-quyet-dai-hoi-xii-mot-tam-cao-moi-92923>>
  53. Doãn Công Khánh (2010), “Phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc thành hình mẫu của quan hệ hữu nghị và hợp tác trong thế kỷ XXI”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 1(101), tr.41-59.
  54. Doãn Công Khánh (2008), “Quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc thực tiễn và những vấn đề đặt ra”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 4(83), tr.41-51.
  55. Doãn Công Khánh (2007), “Quan hệ kinh tế - thương mại Việt Nam – Trung Quốc trong tiến trình khu vực hóa”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 6(76), tr.41-53.
  56. Trần Nhuận Kiên (2011), “Phân tích chuyển biến trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc”, *Tạp chí nghiên cứu kinh tế* số 402, 11/2011.
  57. Phùng Thị Vân Kiều (2011), *Nghiên cứu đề xuất giải pháp tận dụng những ưu đãi trong Hiệp định đối tác kinh tế Việt – Nhật để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang thị trường Nhật Bản*, đề tài NCKH cấp Bộ.
  58. Nguyễn Văn Lịch (2008a), *Nghiên cứu xây dựng một số giải pháp nhằm cải thiện cán cân thương mại của Việt Nam trong quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc*, Đề tài cấp Bộ Công thương, MS 67.08.RD.
  59. Nguyễn Văn Lịch (2008b), *Quan hệ hợp tác kinh tế của Việt Nam với Trung*



- Quốc, Đề tài cấp nhà nước, KX.01.01/06-10
60. Nguyễn Văn Lịch (2008c), *Định hướng chiến lược phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc giai đoạn tới 2015*, Đề tài cấp Bộ.
  61. Nguyễn Văn Lịch (2008d), *Nghiên cứu xây dựng các giải pháp khai thác chiến lược “Phát triển 1 trục 2 cánh” nhằm thúc đẩy quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc*, Đề tài cấp Bộ, MS69.08.RD.
  62. Liên hợp quốc (1945), *Hiến chương Liên hợp quốc*, Chương 1.
  63. Nguyễn Đình Liêm (2012a), “Quan hệ thương mại Việt – Trung và vấn đề nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 10(134)/2012, tr.40-56.
  64. Nguyễn Đình Liêm (2012b), *Những vấn đề nổi bật trong quan hệ Trung Quốc – Việt Nam 10 năm đầu thế kỷ XXI và triển vọng đến năm 2020*, NXB Từ điển Bách khoa.
  65. Nguyễn Đình Liêm (2011a), “Triển vọng quan hệ Trung – Việt trong thập niên thứ hai của thế kỷ XXI”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 11(123), tr.46-58.
  66. Nguyễn Đình Liêm (2011b), “Một số vấn đề về quan hệ Trung – Việt 10 năm đầu thế kỷ XXI”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 4(116), tr.46-54.
  67. Phạm Quý Long (2014), *Đông Bắc Á Những vấn đề kinh tế nổi bật*, Viện Khoa học xã hội Việt Nam, Viện nghiên cứu Đông Bắc Á.
  68. Lê Tuấn Lộc (2017), “Quan hệ thương mại của Việt Nam với Nhật Bản: Thực trạng và xu hướng”, *Tạp chí phát triển khoa học công nghệ*, Tập 20, số Q2-2017, tr.79-91.
  69. Bùi Xuân Lưu, Nguyễn Hữu Khải (2007), *Giáo trình kinh tế ngoại thương*, NXB Lao động xã hội.
  70. Phạm Thị Minh Lý, Phạm Thị Ngân, Lê Tuấn Lộc (2015), “Nghiên cứu về mối quan hệ giữa thương mại Việt – Trung và tăng trưởng kinh tế Việt Nam”, *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, số 442-T3/2015, tr.41-50.
  71. Hà Hồng Mai (2009), “Đề giảm nhập siêu lớn từ Trung Quốc”, *Tạp chí thương mại*, số 33/2009, tr.21-23.
  72. Ngô Thị Tuyết Mai, Nguyễn Như Bình (2016), *Giáo trình hội nhập kinh tế quốc tế*, NXB Đại học kinh tế quốc dân.
  73. Lê Đăng Minh (2016), “Quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc: thực trạng, vấn đề và giải pháp”, *Tạp chí khoa học Đại học Văn Hiến*, vol4, tr.19-29.
  74. Trần Quang Minh (2013), “Điều chỉnh chính sách của Nhật Bản đối với Việt

- Nam trong lĩnh vực hợp tác về thương mại, đầu tư và ODA từ năm 2000 đến nay”, *Tạp chí nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 3(145), 3/2013, tr.3-9.
75. Trần Quang Minh (2012), “20 năm quan hệ Việt Nam – Hàn Quốc: Những dấu ấn đáng ghi nhận”, *Tạp chí nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 12(142), 12/2012, tr.4-12.
  76. Trần Quang Minh, Phạm Quý Long (2011), *Xây dựng đối tác chiến lược Việt Nam – Nhật Bản: nội dung và lộ trình*, NXB từ điển bách khoa.
  77. Trần Quang Minh (2007), “Quan hệ kinh tế Việt Nam – Hàn Quốc: 15 năm hợp tác và phát triển”, *Tạp chí Nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 4 (74), T4/2007, tr.5-10.
  78. MUTRAP (2015), *Báo cáo đánh giá tác động của Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) đối với nền kinh tế Việt Nam*.
  79. Mutrap (2014), *Báo cáo nghiên cứu các biện pháp vệ sinh dịch tễ và hàng rào kỹ thuật trong thương mại hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam phải đối mặt trên các thị trường xuất khẩu chủ yếu*.
  80. Bùi Thành Nam (2016), *Các hiệp định thương mại tự do ở khu vực Châu Á – Thái Bình Dương*, NXB Thông tin và truyền thông.
  81. Phan Kim Nga (2010), “Đặc trưng của thương mại Trung – Việt và phân tích nguyên nhân của nó”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 2(102)/2010, tr.46-58.
  82. *Nghị quyết số 07-NQ/TW về Hội nhập kinh tế quốc tế*, Bộ chính trị khóa IX ban hành ngày 27 tháng 1 năm 2001.
  83. *Nghị quyết số 08-NQ/TW về Một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới*, BCH TW Đảng khóa X ban hành ngày 5 tháng 2 năm 2007.
  84. *Nghị quyết số 22-NQ/TW về Hội nhập quốc tế*, Bộ chính trị ban hành ngày 10 tháng 4 năm 2013.
  85. Phạm Bích Ngọc (2014), “Thương mại Việt Nam – Trung Quốc những rủi ro phát triển”, *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, số 437-T10/2014, tr.68-76.
  86. Bùi Thị Minh Nguyệt, Trần Văn Hùng, Lê Thị Mai Hương (2016), “Thương mại Việt Nam – Trung Quốc: Thực trạng và giải pháp”, *Tạp chí khoa học và công nghệ lâm nghiệp*, số 2-2016, tr.173-180.
  87. Đoàn Thị Thanh Nhân (2016), *Quan hệ thương mại ASEAN – Trung Quốc giai đoạn 2001-2010*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Viện khoa học xã hội Việt Nam.
  88. Nguyễn Hồng Nhung (2010), “Quan hệ thương mại, đầu tư Việt Nam – Hàn

- Quốc và vấn đề nhập siêu của Việt Nam”, *Tạp chí Nghiên cứu Đông bắc Á*, số 1(107), tháng 1/2010, tr.35-44.
89. Nguyễn Thị Hồng Nhung, Phạm Thị Thu, Lương Hoàng Thái và cộng sự (2005), *Triển vọng và giải pháp phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Hàn Quốc*.
  90. Hải Ninh (2008), “Chặng đường phát triển trong quan hệ kinh tế Việt Nam – Nhật Bản”, *Tạp chí những vấn đề kinh tế và chính trị thế giới*, Số 8/2008.
  91. Phùng Hữu Phú, Nguyễn Văn Đăng, Nguyễn Việt Thông (2016), *Tìm hiểu một số thuật ngữ trong Văn kiện đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng*, NXB Chính trị quốc gia – Sự thật.
  92. Thân Danh Phúc, Hà Văn Sự (2015), *Giáo trình quản lý nhà nước về thương mại*, NXB Thống kê.
  93. Bùi Hồng Phương (2009), “Việt Nam – bạn hàng lớn của Trung Quốc trong ASEAN”, *Tạp chí thương mại*, số 15/2009, tr.17-18.
  94. Trần Anh Phương (2009), *Thương mại Việt Nam – Nhật Bản trong tiến trình phát triển quan hệ giữa hai nước*, NXB Chính trị quốc gia.
  95. Trần Anh Phương (2008a), “35 năm quan hệ Việt Nam – Nhật Bản (hợp tác kinh tế từ 1990 đến nay và triển vọng)”, *Thời báo kinh tế Việt Nam*, số 227/2008.
  96. Trần Anh Phương (2008b), “Quan hệ Việt Nam – Nhật Bản: Chặng đường 35 năm phát triển”, *Tạp chí cộng sản*, số 791/2008.
  97. Trần Anh Phương (2006), “Chiến lược đẩy mạnh thương mại Việt – Nhật”, *Thời báo kinh tế Việt Nam*, Số 61/2006.
  98. Bùi Thị Hằng Phương (2016), “So sánh thị trường các nước đối tác trong Hiệp định TPP và Hiệp định RCEP – cơ hội xuất khẩu hàng hóa cho Việt Nam”, *Tạp chí kinh tế đối ngoại*, Số 88, 10/2016.
  99. Võ Văn Quyền (2009), “QHTM Việt Nam – ASEAN thực trạng và giải pháp”, *Tạp chí thương mại*, số 14/2009, tr.11-13.
  100. *Quyết định số 2471/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030*, Thủ tướng chính phủ ban hành ngày 28/12/2011.
  101. *Quyết định số 40/QĐ-Ttg phê duyệt Chiến lược tổng thể hội nhập quốc tế đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030*, Thủ tướng chính phủ ban hành ngày 7/1/2016.

102. *Quyết định số 1467/QĐ-Ttg phê duyệt Đề án phát triển các thị trường khu vực thời kỳ 2015-2020, tầm nhìn đến năm 2030*, Thủ tướng chính phủ ban hành ngày 24/8/2015.
103. Vũ Lê Thúy Quỳnh (2009), “Triển vọng TM Việt Nam – Trung Quốc”, *Tạp chí thương mại*, số 36/2009, tr.14-16.
104. Bùi Huy Sơn, Đinh Văn Thành (2016), “Phát huy vai trò của Hiệp định thương mại tự do song phương nhằm phát triển quan hệ đối tác hợp tác chiến lược Việt Nam – Hàn Quốc”, *Tạp chí nghiên cứu thương mại*, số 21, tháng 6/2016.
105. Hà Văn Sự (2015), *Giáo trình kinh tế thương mại đại cương*, NXB thống kê.
106. Hà Văn Sự (2003), *Những giải pháp chủ yếu nhằm phát triển thương mại theo tiếp cận phát triển bền vững trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam*, Đề tài NCKH cấp Bộ, MS B2003-39-36.
107. Nguyễn Thị Hồng Tâm (2016), *Quan hệ thương mại hàng hóa giữa Việt Nam với một số nước ASEAN phát triển*, Luận án Tiến sĩ kinh tế.
108. Lê Tuấn Thanh, Hà Thị Hồng Vân (2008), “Quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc từ khi bình thường hóa quan hệ đến nay”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 3(82), tr.24-37.
109. Lê Tuấn Thanh (2004), “Buôn bán qua biên giới Việt Nam – Trung Quốc và một số nhận xét về những điều kiện để phát triển buôn bán qua biên giới giữa hai nước”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 4/2004, tr.41-52.
110. Đặng Xuân Thanh (2013), “Quan hệ đối tác chiến lược Việt Nam – Nhật Bản trong bối cảnh mới”, *Tạp chí nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 9(151), 9/2013, tr.4-9.
111. Phạm Sỹ Thành, Nguyễn Thị Thu Quỳnh (2012), “Cơ cấu thương mại Việt Nam – Trung Quốc (2005-2011)”, *Thông tin kinh tế xã hội*, số 7/2012, tr.27-33.
112. Đoàn Tất Thắng (2006a), “Quan hệ Việt Nam – Nhật Bản hướng tới đối tác chiến lược”, *Tạp chí thương mại*, số 41/2016.
113. Đoàn Tất Thắng (2006b), “Những phát triển tích cực trong quan hệ thương mại Việt Nam – Nhật Bản”, *Nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 4/2006, tr.71-72
114. Trần Toàn Thắng (2016), “Quan hệ kinh tế Việt Nam – Trung Quốc”, *Seminar Nghiên cứu kinh tế và chiến lược Trung Quốc số 11, tháng 4/2016* “Phụ thuộc kinh tế Việt Nam – Trung Quốc”, VCES và CISS.

115. Khổng Văn Thắng (2017), “Thực trạng xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc, giải pháp để giảm thiểu nhập siêu”, *Tạp chí Đại học Cửu Long*, số 6/2017, tr.24-32.
116. Hoàng Đức Thân, Nguyễn Văn Tuấn (2018), *Giáo trình thương mại quốc tế*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
117. Nhật Thảo (2018), “Đông Á: Khát vọng thu nhập cao trong một thế giới thay đổi”, *Trang tin Nhân dân điện tử*, truy cập lần cuối ngày 24 tháng 12 năm 2018, <<http://nhandan.com.vn/thegioi/item/38631202-dong-a-khat-vong-thu-nhap-cao-trong-mot-the-gioi-thay-doi.html>>
118. Đỗ Thị Thêu (2016), “Phát triển quan hệ Việt Nam – Nhật Bản trong bối cảnh thực hiện TPP”, *Tạp chí Nghiên cứu thương mại*, số 22, tháng 10/2016.
119. Trần Văn Thọ (2014), “Quan hệ Việt Nam – Nhật Bản trong quá trình phát triển kinh tế của Việt Nam: vài gợi ý cho giai đoạn tới”, *Tạp chí Nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 3(157), 3/2014, tr.10-22.
120. Đồng Xuân Thọ (2016), “Sự điều chỉnh chiến lược của các nước lớn đối với khu vực châu Á - Thái Bình Dương”, *trang tin Tạp chí Công sản online*, truy cập 12 tháng 10 năm 2018, <<http://www.tapchiconsan.org.vn/Home/The-gioi-van-de-su-kien/2016/41547/Su-dieu-chinh-chien-luoc-cua-cac-nuoc-lon-doi-voi-khu.aspx>>
121. Trịnh Thị Thanh Thủy (2007), *Quá trình phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Liên bang Nga trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận án Tiến sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân.
122. Tổng cục thống kê (2017), “Thông cáo báo chí tình hình kinh tế - xã hội năm 2017”, *Trang tin điện tử Tổng cục thống kê*, truy cập ngày 28/12/2017, <<https://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=382&idmid=2&ItemID=18667>>
123. Tổng cục thống kê (2018), “Thông cáo báo chí tình hình kinh tế - xã hội năm 2018”, *Trang tin điện tử Tổng cục thống kê*, truy cập ngày 19/3/2019, <<https://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=382&idmid=2&ItemID=19036>>
124. Tổng cục thống kê (2018b), *Niên giám thống kê 2017*, Nhà xuất bản Thống kê.
125. Nguyễn Thị Thu Trang (2018), “Doanh nghiệp Việt Nam và các Hiệp định thương mại tự do”, Tài liệu hội thảo “*Triển vọng mới trong quan hệ thương mại và đầu tư Việt Nam – Hàn Quốc – Những đánh giá và vấn đề đặt ra sau 3 năm FTA có hiệu lực*”, ngày 16/11/2018, Hà Nội.

126. Lưu Ngọc Trinh (2008), ‘Quan hệ kinh tế Việt Nam – Hàn Quốc’, *Hội thảo Tương lai quan hệ hợp tác và đối tác Việt – Hàn*, Busan, 10/2008.
127. Lê Thị Thanh Trúc (2011), “Tham gia cộng đồng kinh tế ASEAN – cơ hội và thách thức với Việt Nam”, *Thông tin & dự báo kinh tế - xã hội*, số 61+62, tháng 1/2011.
128. Chu Thăng Trung (2012), *Nghiên cứu, phân tích, đánh giá về rào cản phi thuế của Hàn Quốc nhằm tăng cường khả năng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào thị trường Hàn Quốc*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ Công thương, MS 100.11.RD/HĐ-KH.
129. Trung tâm dữ kiện – Tư liệu TTXVN (2007), *Vai trò của Việt Nam trong ASEAN*.
130. Trung tâm WTO và hội nhập, Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam (2017), “Tự do thương mại toàn cầu – Mục tiêu Đông Á đang hướng tới”, *Trang tin điện tử của Trung tâm WTO*, truy cập ngày 12 tháng 7 năm 2017, <<http://en.aecvcci.vn/tin-tuc-n2025/tu-do-thuong-mai-toan-cau--muc-tieu-dong-a-dang-huong-den.htm>>
131. Vũ Xuân Trường và cộng sự (2004), *Khả năng thành lập khu vực mậu dịch tự do Đông Á và những vấn đề đặt ra cho Việt Nam*, Đề tài cấp Bộ, Bộ ngoại giao.
132. Dương Minh Tuấn (2013), “Quan hệ thương mại hàng hóa Việt Nam – Nhật Bản giai đoạn 2001-2010: Thực trạng và các giải pháp tăng cường”, *Tạp chí nghiên cứu Đông Bắc Á*, số 8(150), 8/2013, tr.22-30.
133. Dương Minh Tuấn (2012), “Mô hình đàn nhạn bay – học thuyết chiến lược trọng yếu của Nhật Bản trong hợp tác kinh tế vùng Đông Á”, *Trang tin điện tử Viện nghiên cứu Đông Bắc Á*, truy cập ngày 12 tháng 4 năm 2017, <<http://www.inas.gov.vn/306-mo-hinh-dan-nhan-bay-hoc-thuyet-chien-luoc-trong-yeu-cua-nhat-ban-trong-hop-tac-kinh-te-vung-dong-a.html>>
134. Trương Đình Tuyên (2017), “Tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam và 10 năm gia nhập WTO – Cơ hội và thách thức, thành tựu và hạn chế. Bối cảnh quốc tế mới và cách tiếp cận”, *Diễn đàn hội nhập kinh tế quốc tế Việt Nam 2017*, truy cập lần cuối ngày 15 tháng 4 năm 2019, <<http://www.trungtamwto.vn/download/17141/Tien%20trinh%20hoi%20nhap%20KTQT%20cua%20VN%20va%2010%20nam%20gia%20nhap%20WTO.pdf>>

135. Hồng Vân (2003), “Phát triển quan hệ hợp tác Việt – Nhật theo hướng đổi mới tin cậy và ổn định lâu dài”, *Tạp chí Thương mại*, số 15/2003.
136. Hà Thị Hồng Vân (2015), “Những đặc trưng cơ bản của quan hệ thương mại Việt Nam – Trung Quốc trong giai đoạn hiện nay”, *Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc*, số 1(161)/2015, tr.19-37.
137. Viện kinh tế thế giới (2004), *Triển vọng và giải pháp phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – Hàn Quốc trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*, Đề tài cấp viện, Viện kinh tế thế giới – Bộ Thương mại, MS 2003-78-116.
138. Viện nghiên cứu Đông Bắc Á (2007), ‘Quan hệ Việt Nam – Nhật Bản trong bối cảnh hội nhập Đông Á’, *Kỷ yếu hội thảo quốc tế kỷ niệm 35 năm thiết lập quan hệ Việt Nam – Nhật Bản (1993-2008)*, Hà Nội.
139. Viện ngôn ngữ (2003), *Từ điển Tiếng Việt*, NXB Đà Nẵng.
140. Vietdata (2019), Tổng vốn đầu tư còn hiệu lực, truy cập ngày 15 tháng 1 năm 2019, <<https://database.vietdata.vn/ExtAppCommon/DuLieu/DuLieuNam>>
141. Vietnam Logistics Review – VLR (2016), “Logistics Việt Nam & những lợi thế về vị trí địa lý”, *Trang tin điện tử của Tạp chí chuyên ngành Logistics Việt Nam*, truy cập lần cuối ngày 2 tháng 4 năm 2018, <<http://vlr.vn/logistics/news-2754.vlr>>

### **Tài liệu tiếng Anh**

142. ADB (2010), ‘Organizing the Wider East Asia Region’, *ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration*, Pp. 1.
143. ADB (2011), Executive Summary Report “*Asia 2050: Realizing the Asian Century*”, 8/2011.
144. Aggarwal, V.K, Lee.S (2011), *Trade Policy in the Asia-Pacific: The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions*, The Political Economy of the Asia Pacific, Springer.
145. Akamatsu, K. (1962), ‘A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries, The Developing Economies’, *Tokyo, Preliminary Issue No. 1*.
146. Amr Sadek Hosny (2013), ‘Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature’, *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2(5) May 2013, Pp. 133-155.
147. Balassa, B. (1961), *The Theory of Economic Intergration*, Routledge

- Revivals, 2013.
148. David I Steinberg (2010), 'Korea's Changing Roles in Southeast Asia: Expanding Influence and Relations', ISEAS/ASEAN-Korea Centre 2010.
  149. EEA&Norway Grants (2016), *EEA and Norway Grants 2009-2014: Guideline for Strengthened Bilateral Relations*.
  150. Heckscher, E. & Ohlin, B. (1933), *Inter-regional and International Trade*, Routledge Publisher, 1998.
  151. Hoan, Phan Thanh, Ji Young Jeong (2012), 'An Analysis of Korea – Vietnam Bilateral Trade Relation', *MPRA Paper* No.48312.
  152. Hung, Tran Van (2017), "Trade between Vietnam and ASEAN in 1995-2015: Current Practice and Problems", *Science & Technology Development Journal*, Vol1 No Q5/2017, Pp.24-31.
  153. Johnson, H.G. (1965), *An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions*.
  154. Joon Woo Park (2012), *Korea and Vietnam: the Bilateral Relations*, Stanford University.
  155. Kien, Tran Nhuan, Hong Ryul Lee (2011), 'Changing Pattern of Korea-Vietnam Trade Relations'.
  156. Kien, Tran Nhuan, Lee, Hong Ryul and Yoon Heo (2010), 'Dynamic Patterns of Korea-Vietnam Trade Relations', *International Area Review*, 2010, 13: 257-279.
  157. Kojima, K. (1978), *Direct Foreign Investment, A Japanese Model of Multinational Business Operations*, London: Croom Helm.
  158. Kokott, J. (2010), "States, Sovereign Equality" in *Max Planck Encyclopedia of Public International Law*, Retrieved on Jan 20<sup>th</sup> 2019, <<http://cesl.cupl.edu.cn/upload/201101205780734.pdf>>
  159. Krugman, Paul R. (1979), 'Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade', *Journal of International Economics*, Vol. 9, No. 4, Pp. 469 - 479.
  160. Krugman, Paul R. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge: The MIT Press.
  161. Lee Jaehyon (2012), *Korea's New Asia Diplomacy and The Way Forward*.
  162. Linder, S.B. (1961), *An Essay on Trade & Transformation*, New York, John Wiley.



163. Lipsey, R. G. (1957), "The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. *Economica*, New Series 24 (February): Pp. 40-46.
164. Meade, J. E. (1955), *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam: North Holland.
165. Miyagi Taizō (2012), "Shifting Definitions of "East Asia" and Regional Cooperation", *Nippon online*, Retrieved on Apr 17<sup>th</sup> 2018, <<https://www.nippon.com/en/in-depth/a01504/shifting-definitions-of-east-asia-and-regional-cooperation.html>>
166. Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press.
167. Posner, M.V. (1961), "International Trade & Technical Change', *Oxford Economic Papers*, Vol. 13, No. 3, Pp. 323 – 341.
168. Pradumna, B.Rana, Xianbai, J. (2018), Asia Pacific pivots beyond a Trump-led America, *East Asia Forum*.
169. Ricardo, R. (1817), *Principles of Political Economy and Taxation*, Dent Publisher 1949.
170. Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, In:Cannan, E.,ed.1976, University of Chicago Press, volume 1.
171. Steinberg, David. I. (2010), *Korea's Changing Roles in Southeast Asia: Expanding Influence and Relations*, ISEAS Publishing.
172. Teng Ma, Yuli Liu, Yuejing Ge (2017), "A Comparative Study of Trade Relations and Spartial-Temporal Evolution of Geo-Economy between China and Vietnam', *Sustainability Journal*, 2017,9,944.
173. Van, Ha Thi Hong (2011), "Intermediate Goods Trade between Vietnam and China' in 'Intermediate Goods Trade in East Asia: Economic Deepening Through FTAs/EPAs' by Mitsuhiro Kagami, *BRC Research Report No5*, Bangkok Research Center.
174. Vernon, R. (1966), "International Investment, International Trade in the Product Cycle', *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, N°2, Pp. 190–207.
175. Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, *Carnegie Endowment for International Peace*, New York.
176. World Economic Forum – WEF (1997), *The Global Competitiveness Report 1997*.
177. World Economic Forum – WEF (2017), *The Global Competitiveness Report 2017-2018*.

178. Worldbank (2019), “Research and development expenditure (% of GDP)”, Retrieved on Feb 15<sup>th</sup> 2019, <[https://data.worldbank.org/indicator/gb.xpd.rsdv.gd.zs?year\\_high\\_desc=true](https://data.worldbank.org/indicator/gb.xpd.rsdv.gd.zs?year_high_desc=true)>
179. WTO (2018), *World Trade Statistical Review 2018*.
180. WTO (2018b), WTO Trade Monitoring Series, Report 22 Nov 2018, Retrieved on Mar 15<sup>th</sup> 2019, <[https://www.wto.org/english/news\\_e/news18\\_e/trdev\\_22nov18\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/trdev_22nov18_e.htm)>
181. WTO (2019a), Press/837 Press Release 2 April 2019.
182. WTO (2019b), *World Trade Report 2019*.
183. WTO (2019c), “Participation in Regional Trade Agreements”, Retrieved on Feb 15<sup>th</sup> 2019, <[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/rta\\_participation\\_map\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm)>
184. Yusuf, Shahid (2003), *Innovative East Asia: The Future of Growth*, Washington, Chapter 3.

## PHỤ LỤC

	Trang
Phụ lục 1. Mẫu phiếu phỏng vấn chuyên gia (nhà nghiên cứu, chuyên gia kinh tế) .....	178
Phụ lục 2. Danh sách chuyên gia tham gia phỏng vấn .....	179
Phụ lục 3. Hệ thống phân loại sản phẩm HS 2007.....	180
Phụ lục 4. Chỉ số định hướng khu vực (ROI) của các nhóm hàng xuất khẩu Việt Nam có lợi thế cạnh tranh với Đông Á năm 2017 .....	184
Phụ lục 5. Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam với các nước ASEAN .....	185
Phụ lục 6. Top 5 mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam với ASEAN .....	186
Phụ lục 7. ESI của các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế và cơ hội chuyên môn hóa xuất khẩu sang ASEAN năm 2017.....	188
Phụ lục 8. Top 10 mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hàn Quốc .....	190
Phụ lục 9. Top 10 mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Hàn Quốc .....	191
Phụ lục 10. ESI của các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế và cơ hội chuyên môn hóa xuất khẩu sang Hàn Quốc .....	192
Phụ lục 11. Top 10 mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật Bản .....	194
Phụ lục 12. Top 10 mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản .....	195
Phụ lục 13. ESI của các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế và cơ hội chuyên môn hóa xuất khẩu sang Nhật Bản .....	196
Phụ lục 14. Top 10 mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc .....	198
Phụ lục 15. Top 10 mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Trung Quốc .....	199
Phụ lục 16. ESI của các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế và cơ hội chuyên môn hóa xuất khẩu sang Trung Quốc .....	201

## PHỤ LỤC 1

Số:.....

### Mẫu phiếu phỏng vấn chuyên gia (nhà nghiên cứu, chuyên gia kinh tế)

Nhằm tìm hiểu thông tin thực tiễn để hoàn thành luận án tiến sĩ “*Phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030*”, NCS Dương Hoàng Anh mong nhận được ý kiến tham vấn của chuyên gia về thực tiễn và định hướng giải pháp phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với các nước Đông Á. Thông tin và nội dung trả lời phỏng vấn trong phiếu của chuyên gia được NCS thu nhận và chỉ sử dụng vào mục đích nghiên cứu trong luận án.

#### Phần I. Thông tin chuyên gia phỏng vấn

Họ và tên: .....

Giới: .....

Trình độ học vấn: .....

Cơ quan công tác: .....

#### Phần II. Nội dung câu hỏi phỏng vấn

1. Đánh giá của ông/bà về thực trạng phát triển quan hệ thương mại quốc tế của Việt Nam nói chung và với các nước Đông Á thời gian qua?
2. Đánh giá của ông/bà về chính sách phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam nói chung và với Đông Á nói riêng trong thời gian qua (chính sách hội nhập, chính sách thương mại...)?
3. Ông/bà cho biết đâu là thành công/tồn tại trong phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với Đông Á thời gian qua?
4. Ông/bà cho biết những yếu tố thúc đẩy/cản trở phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với Đông Á?
5. Ông/bà đánh giá như thế nào về những cơ hội và thách thức trong phát triển quan hệ thương mại Việt Nam với các nước Đông Á thời gian tới?
6. Theo ông/bà cần tập trung vào hướng giải pháp nào để làm sâu sắc thêm quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước Đông Á đến năm 2030?

Cảm ơn ông/bà đã tham gia trả lời phỏng vấn!

**PHỤ LỤC 2**  
**Danh sách chuyên gia tham gia phỏng vấn**

<b>Mã chuyên gia</b>	<b>Giới</b>	<b>Trình độ học vấn</b>	<b>Đơn vị công tác</b>
PV1	Nam	PGS.TS	Trường ĐH Thương mại
PV2	Nam	PGS.TS	Trường ĐH Thương mại
PV3	Nam	PGS.TS	Trưởng Bộ môn, Trường ĐH Thương mại
PV4	Nữ	TS	Trưởng Bộ môn, Trường ĐH Thương mại
PV5	Nam	GS.TS	Trường ĐH Kinh tế quốc dân
PV6	Nữ	PGS.TS	Trưởng Bộ môn, Trường ĐH Ngoại thương
PV7	Nam	Ths	Vụ trưởng, Tổng cục thống kê
PV8	Nữ	Ths	Phó phòng, Bộ Tài chính
PV9	Nữ	Ths	Phó giám đốc Trung tâm hỗ trợ xuất khẩu, Bộ Công thương
PV10	Nữ	Ths	Chuyên gia về Trung Quốc, Thông tấn xã Việt Nam
PV11	Nữ	Ths	Nguyên thành viên đoàn đàm phán chính phủ về EVFTA và CPTPP
PV12	Nam	TS	Vụ hợp tác quốc tế, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn

**PHỤ LỤC 3.**  
**HỆ THỐNG PHÂN LOẠI SẢN PHẨM HS 2007**

HS 01	Động vật sống
HS 02	Thịt và phụ phẩm dạng thịt ăn được sau giết mổ
HS 03	Cá, động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống
HS 04	Sữa và các sản phẩm từ sữa; trứng chim và trứng gia cầm; mật ong tự nhiên; sản phẩm ăn được gốc động vật, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
HS 05	Các sản phẩm gốc động vật, chưa được chi tiết hoặc ghi ở các chương khác
HS 06	Cây sống và các loại cây trồng khác; củ, rễ và các loại tương tự; cảnh hoa rời và các loại cảnh lá trang trí
HS 07	Rau và một số loại củ, thân củ, rễ ăn được
HS 08	Quả và quả hạch ăn được; vỏ quả thuộc chi cam quýt hoặc các loại dưa
HS 09	Cà phê, chè, chè Paraguay và các loại gia vị
HS 10	Ngũ cốc
HS 11	Các sản phẩm xay xát; malt; tinh bột; inulin; gluten lúa mì
HS 12	Hạt và quả có dầu; các loại ngũ cốc, hạt và quả khác; cây công nghiệp hoặc cây dược liệu; rom rạ và cây làm thức ăn gia súc
HS 13	Nhựa cánh kiến đỏ; gôm, nhựa cây, các chất nhựa và các chất chiết suất từ thực vật khác
HS 14	Nguyên liệu thực vật dùng để tết bện; sản phẩm thực vật chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
HS 15	Mỡ và dầu động vật hoặc thực vật; và các sản phẩm lấy từ mỡ hoặc dầu động vật hoặc thực vật; mỡ chế biến làm thực phẩm; các loại sáp động hoặc thực vật
HS 16	Các sản phẩm chế biến từ thịt, cá, động vật giáp xác hay động vật thân mềm, hoặc động vật không xương sống sống dưới nước khác
HS 17	Đường và các loại mứt, kẹo có đường.
HS 18	Cacao và các sản phẩm chế biến từ cacao
HS 19	Sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột hoặc sữa; các loại bánh
HS 20	Sản phẩm chế biến từ rau, quả, hạt và các phần khác của cây
HS 21	Các sản phẩm chế biến ăn được khác
HS 22	Đồ uống, rượu và giấm
HS 23	Phế thải, phế liệu từ ngành công nghiệp thực phẩm; thức ăn gia súc đã chế biến.
HS 24	Thuốc lá và nguyên liệu thay thế thuốc lá đã chế biến
HS 25	Muối; lưu huỳnh; đất và đá; thạch cao, vôi và xi măng
HS 26	Quặng, xỉ và tro
HS 27	Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm phân tách từ chúng; các chất

	chứa bi tum; các loại sáp khoáng chất.
HS 28	Hoá chất vô cơ; các hợp chất vô cơ hay hữu cơ của kim loại quý, của kim loại đất hiếm, của các nguyên tố phóng xạ hoặc của các chất đồng vị
HS 29	Hoá chất hữu cơ
HS 30	Dược phẩm
HS 31	Phân bón
HS 32	Các chất chiết suất làm thuốc nhuộm hoặc thuốc da; ta nanh và các chất dẫn xuất của chúng; thuốc nhuộm, thuốc màu khác; sơn và vec ni; chất gắn và các loại ma tít khác; các loại mực
HS 33	Tinh dầu, các chất tựa nhựa; nước hoa, mỹ phẩm hoặc các chế phẩm dùng cho vệ sinh
HS 34	Xà phòng, các chất hữu cơ để tẩy rửa bề mặt, các chế phẩm dùng để giặt, rửa, bôi trơn, các loại sáp nhân tạo, sáp chế biến, các chế phẩm dùng để đánh bóng hoặc gột tẩy, nến và các sản phẩm tương tự, chất bột dùng làm hình mẫu, sáp dùng trong nha khoa và chế phẩm dùng trong nha khoa có thành phần thạch cao, vôi hoá hoặc sunphat can xi
HS 35	Các chất chứa anbumin; các dạng tinh bột; keo hồ; enzim
HS 36	Chất nổ; các sản phẩm pháo; các chất hỗn hợp pyrophoric; các chế phẩm dễ cháy khác
HS 37	Vật liệu ảnh hoặc điện ảnh
HS 38	Các sản phẩm hoá chất khác
HS 39	Plastic và các sản phẩm của plastic
HS 40	Cao su và các sản phẩm bằng cao su
HS 41	Da sống (trừ da lông) và da thuộc.
HS 42	Các sản phẩm bằng da thuộc; bộ đồ yên cương; các mặt hàng du lịch, túi xách và các loại bao hộp tương tự; các sản phẩm làm từ ruột động vật (trừ ruột con tằm)
HS 43	Da lông và da lông nhân tạo; các sản phẩm làm từ da lông và da lông nhân tạo
HS 44	Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ; than củi
HS 45	Lie và các sản phẩm bằng lie.
HS 46	Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy hoặc từ các loại vật liệu tết bện khác; các sản phẩm liễu gai song mây.
HS 47	Bột giấy làm từ gỗ hoặc từ các chất liệu sợi xenlulo khác; giấy, bìa giấy tái sinh
HS 48	Giấy và bìa giấy; các sản phẩm làm bằng bột giấy, bằng giấy hoặc bằng bìa giấy.
HS 49	Sách báo, tranh ảnh và các sản phẩm khác của công nghiệp in; các loại bản thảo viết bằng tay, đánh máy và đồ bản
HS 50	Tơ
HS 51	Lông cừu, lông động vật loại mịn hoặc loại thô; sợi và vải dệt từ lông đuôi và bờm ngựa

HS 52	Bông
HS 53	Sợi dệt gốc thực vật khác; sợi giấy và vải dệt bằng sợi giấy
HS 54	Sợi filament tổng hợp hoặc nhân tạo
HS 55	Sợi staple tổng hợp hoặc nhân tạo
HS 56	Bông nỉ, nỉ và các sản phẩm không dệt; các loại sợi xe đặc biệt; dây bện, thừng, chảo các loại, dây cáp và các sản phẩm làm từ các vật liệu trên.
HS 57	Thảm và các loại trải sàn bằng hàng dệt khác
HS 58	Các loại vải dệt thoi đặc biệt; các loại vải dệt chân sợi vòng; hàng ren; thảm trang trí; hàng trang trí; hàng thêu
HS 59	Các loại vải dệt đã được thấm tẩm, hồ, phủ dất; sản phẩm dệt dùng trong công nghiệp
HS 60	Các loại hàng dệt kim hoặc móc
HS 61	Quần áo và hàng may mặc sẵn, dệt kim, đan hoặc móc
HS 62	Quần áo và hàng may mặc sẵn, không thuộc loại hàng dệt kim, đan hoặc móc
HS 63	Các sản phẩm dệt may sẵn khác; bộ vải và chỉ trang trí, quần áo cũ và các loại hàng dệt cũ; vải vụn
HS 64	Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự; các bộ phận của các sản phẩm trên
HS 65	Mũ, khăn, mạng đội đầu và các bộ phận của các sản phẩm kể trên.
HS 66	Ô, dù che, ba toong, gậy chống, roi da, roi điều khiển súc vật kéo và các bộ phận của các sản phẩm trên
HS 67	Lông vũ và lông mao chế biến, các sản phẩm bằng lông vũ hoặc lông mao; hoa nhân tạo; các sản phẩm làm từ tóc
HS 68	Sản phẩm làm bằng đá, thạch cao, xi măng, amiăng, mica hoặc các vật liệu tương tự
HS 69	Đồ gốm, sứ
HS 70	Thủy tinh và các sản phẩm bằng thủy tinh
HS 71	Ngọc trai thiên nhiên hoặc nuôi cấy, đá quý hoặc đá nửa quý, kim loại quý, kim loại mạ kim loại quý, và các sản phẩm của chúng; đồ kim hoàn giả; tiền kim loại
HS 72	Sắt và thép
HS 73	Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép
HS 74	Đồng và các sản phẩm bằng đồng
HS 75	Niken và các sản phẩm bằng niken
HS 76	Nhôm và các sản phẩm bằng nhôm
HS 77	(Dự trữ cho khả năng sử dụng trong tương lai của hệ thống điều hoà)
HS 78	Chì và các sản phẩm bằng chì
HS 79	Kẽm và các sản phẩm bằng kẽm.
HS 80	Thiếc và các sản phẩm bằng thiếc
HS 81	Kim loại thường khác



HS 82	Dụng cụ, đồ nghề, dao, kéo và bộ đồ ăn làm từ kim loại thường; các bộ phận của chúng làm từ kim loại thường
HS 83	Hàng tạp hoá làm từ kim loại thường
HS 84	Lò phản ứng hạt nhân; nồi hơi đun sôi; máy công cụ, trang thiết bị cơ khí; phụ tùng của các loại máy trên
HS 85	Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và sao âm thanh, hình ảnh truyền hình; phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của các loại máy trên.
HS 86	Đầu máy, toa xe lửa hoặc xe điện và phụ tùng xe lửa, xe điện; các bộ phận để cố định và khớp nối đường ray xe lửa hoặc xe điện và phụ tùng của chúng; trang thiết bị cơ khí (kể cả cơ điện) dùng cho hệ thống tín hiệu giao thông
HS 87	Xe cộ trừ toa xe lửa hoặc xe điện; phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của chúng
HS 88	Phương tiện bay, tàu vũ trụ và các bộ phận của chúng
HS 89	Tàu thuyền và các kết cấu nổi
HS 90	Dụng cụ, máy móc quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra, chính xác, y tế, phẫu thuật; phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của chúng
HS 91	Đồng hồ cá nhân hoặc đồng hồ loại khác và phụ tùng của đồng hồ
HS 92	Nhạc cụ; phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của nhạc cụ
HS 93	Vũ khí và đạn dược; phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của chúng
HS 94	Đồ dùng (giường, tủ, bàn, ghế...); bộ đồ giường, đệm, lót đệm giường, nệm và các trang bị tương tự; đèn các loại và bộ đèn chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; biển hộp được chiếu sáng, biển đề tên được chiếu sáng và các loại tương tự; cấu kiện nhà lắp sẵn
HS 95	Đồ chơi, dụng cụ dùng cho giải trí và thể dục thể thao; phụ tùng và bộ phận phụ trợ
HS 96	Các mặt hàng khác
HS 97	Các tác phẩm nghệ thuật, đồ sưu tầm và đồ cổ

*Nguồn: NCS tổng hợp từ website của Tổng cục hải quan (2017)*

**PHỤ LỤC 4.**

**Chỉ số định hướng khu vực (ROI) của các nhóm hàng xuất khẩu Việt Nam có lợi thế cạnh tranh với Đông Á năm 2017**

Mã HS	Năm 2017				
	Đông Á	Trung Quốc	Nhật Bản	Hàn Quốc	ASEAN
HS03	1,15	1,07	1,84	1,4	0,76
HS08	1,11	2,88	0,08	0,08	0,25
HS09	0,4	0,16	0,66	0,37	0,68
HS10	1,38	2,67	0,03	0,25	1,51
HS11	2,06	4,82	0,02	0,14	1,24
HS16	0,77	0,04	2,52	1,33	0,44
HS25	1,17	0,44	0,21	0,27	3,25
HS40	1,27	2,44	0,58	0,51	0,84
HS41	1,88	1,78	0,48	0,2	3,1
HS42	0,53	0,29	1,32	0,49	0,32
HS43	2,07	3,6	0	0,21	0,01
HS44	1,81	2,18	2,89	2,88	0,42
HS46	0,36	0,2	0,97	0,3	0,12
HS50	1,06	0,09	4,58	0,58	0,78
HS52	1,93	4,59	0,12	0,79	0,41
HS54	1,2	0,72	0,34	1,84	2,07
HS59	0,97	0,18	0,83	1,57	1,93
HS61	0,53	0,21	1,45	0,96	0,17
HS62	0,69	0,21	1,54	2,03	0,13
HS63	1,04	0,15	3,06	2,15	0,59
HS64	0,47	0,48	0,64	0,44	0,35
HS65	0,55	0,1	1,59	1,21	0,13
HS85	1,08	1,16	0,69	1,22	0,93
HS94	0,48	0,21	1,32	0,69	0,29
HS95	0,68	0,16	2,73	0,46	0,23

Nguồn: Tính toán của NCS trên dữ liệu Trademap (2019), truy cập lần cuối ngày 8 tháng 7 năm 2019, <<https://www.trademap.org/>>

**PHỤ LỤC 5.**

**Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam với các nước ASEAN**

*Đơn vị: tỷ USD*

Nước	Năm 2007		Năm 2010		Năm 2014		Năm 2017		Năm 2018	
	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK
Thái Lan	1,03	3,74	1,18	5,6	3,47	7,05	4,79	10,5	5,5	12
Malaysia	1,55	2,29	2,09	3,41	3,93	4,2	4,21	5,86	4	7,45
Indonesia	1,15	1,35	1,43	1,91	2,89	2,49	2,86	3,64	3,5	4,95
Singapore	2,23	7,61	2,12	4,1	2,94	6,83	2,96	5,3	3,1	4,57
Philippin	0,97	0,41	1,71	0,7	2,31	0,68	2,84	1,16	3,5	1,2
Cambodia	1,04	0,21	1,56	0,28	2,69	0,62	2,78	1,02	3,7	0,96
Myanmar	0,02	0,08	0,05	0,1	0,34	0,14	0,7	0,13	0,7	0,12
Lào	0,11	0,21	0,2	0,29	0,48	0,8	0,53	0,37	0,59	0,44
Brunei	-	-	0,014	0,01	0,05	0,1	0,02	0,05	0,02	0,04

Ghi chú:

XK: xuất khẩu

NK: nhập khẩu

*Nguồn: NCS tổng hợp từ Niên giám thống kê Việt Nam các năm.*

*Số liệu thống kê năm 2018 dựa trên Báo cáo xuất nhập khẩu (Bộ Công thương, 2019b)*

**PHỤ LỤC 6.**  
**Top 5 mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu lớn nhất**  
**của Việt Nam với ASEAN**

<b>Năm 2007</b>							
<b>TT</b>	<b>MH XK</b>	<b>KN</b>	<b>%</b>	<b>TT</b>	<b>MH NK</b>	<b>KN</b>	<b>%</b>
1	Dầu thô	3.081.223	38	1	Xăng dầu	4.528.452	28,5
2	Gạo	990.435	12,2	2	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	1.091.474	6,9
3	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	683.421	8,4	3	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	1.008.866	6,3
4	Sắt thép	310.078	3,8	4	Chất dẻo nguyên liệu	943.666	5,9
5	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	233.321	2,9	5	Sắt thép	748.814	4,7
<b>Năm 2010</b>							
<b>TT</b>	<b>MH XK</b>	<b>KN</b>	<b>%</b>	<b>TT</b>	<b>MH NK</b>	<b>KN</b>	<b>%</b>
1	Gạo	1.709.726	16,5	1	Xăng dầu	3.125.452	19
2	Dầu thô	1.630.262	15,7	2	Chất dẻo nguyên liệu	895.792	5,5
3	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	673.000	6,5	3	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	823.143	5
4	Sắt thép	603.596	5,8	4	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	798.020	4,9
5	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	309.782	3	5	Sắt thép	622.852	3,8
<b>Năm 2014</b>							
<b>TT</b>	<b>MH XK</b>	<b>KN</b>	<b>%</b>	<b>TT</b>	<b>MH NK</b>	<b>KN</b>	<b>%</b>
1	Điện thoại và linh kiện	2.480.987	13	1	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	3.957.081	17,3
2	Dầu thô	2.005.308	10,5	2	Xăng dầu	3.270.209	14,3
3	Sắt thép (cả phôi thép)	1.517.463	7,9	3	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	1.485.549	6,5
4	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	1.306.673	6,8	4	Chất dẻo nguyên liệu	1.244.740	5,4
5	Máy vi tính, sản	1.202.858	6,3	5	Gỗ	1.077.962	4,7

phẩm điện tử và linh kiện							
Năm 2017							
TT	MH XK	KN	%	TT	MH NK	KN	%
1	Điện thoại và linh kiện	3.127.338	14,4	1	Xăng dầu	4.345.850	15,5
2	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	2.517.892	11,6	2	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	3.185.300	11,4
3	Sắt thép (cả phôi thép)	1.712.574	7,9	3	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	2.188.300	11,4
4	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	1.570.011	7,2	4	Chất dẻo nguyên liệu	1.345.220	4,8
5	Phương tiện vận tải và phụ tùng	1.082.595	5	5	Hàng điện gia dụng	1.119.219	4

Ghi chú:

TT: thứ tự

MH XK: mặt hàng xuất khẩu

MH NK: mặt hàng nhập khẩu

KN: Kim ngạch (1.000 USD)

=: tỷ lệ % trong tổng xuất khẩu, nhập khẩu của Việt Nam với ASEAN

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 - 2018 và tính toán của NCS*

**PHỤ LỤC 7.**  
**ESI của các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế và cơ hội chuyên môn hóa**  
**xuất khẩu sang ASEAN năm 2017**

Nhóm hàng	ESI
Nhóm 1. HS01-HS05 Động vật sống và các sản phẩm từ động vật	
HS03	3,91
Nhóm 2. HS06-HS14 Các sản phẩm thực vật	
HS06	1,15
HS07	1,03
HS08	1,24
HS09	9,29
HS10	2,12
HS11	3,34
Nhóm 3. HS15-HS24 Thực phẩm chế biến, đồ uống, thuốc lá	
HS16	5,39
HS19	1,44
HS21	2,38
HS22	1
HS23	1,02
HS24	1,91
Nhóm 4. HS25 - HS27 Khoáng sản, dầu mỏ	
HS25	4,75
Nhóm 5. HS28 – HS38 Sản phẩm hóa chất	
HS31	1,71
HS34	1,72
HS36	1,04
Nhóm 6. HS39-HS40 Sản phẩm nhựa và cao su	
HS40	1,41
Nhóm 7. HS41- HS43 Sản phẩm da	
HS41	2,47
HS42	1,62
Nhóm 8. HS44 - HS46 Sản phẩm gỗ	
HS44	1,28

HS46	4,05
Nhóm 9. HS47-HS49 Giấy và bột giấy	
HS48	1,19
Nhóm 10. HS50-HS56 Nguyên liệu dệt may	
HS50	4,17
HS54	1,87
HS56	1,27
Nhóm 11. HS57-HS63 Hàng dệt may	
HS58	1,17
HS59	2,16
HS60	2,36
HS61	3,46
HS62	2,8
HS63	3,17
Nhóm 12. HS64-HS67 Giày dép, mũ và các sản phẩm đội đầu	
HS64	8,26
HS65	1,39
Nhóm 13 HS68 - HS70 Sản phẩm bằng đá, thạch cao, xi măng, gốm, thủy tinh	
HS69	1,99
HS70	6,81
Nhóm 15 HS72 - HS83 Sản phẩm kim loại cơ bản	
HS72	2,21
HS73	1,23
HS78	1,67
HS81	2,08
HS83	1,04
Nhóm 16 HS84 - HS85 Máy móc, thiết bị cơ khí và điện tử	
HS85	1,39
Nhóm 19 HS93 - HS 99 Các mặt hàng khác	
HS94	1,99
HS96	2,4

Nguồn: Tính toán của NCS trên dữ liệu Trademap (2019), truy cập lần cuối ngày 8 tháng 7 năm 2019, <<https://www.trademap.org/>>

**PHỤ LỤC 8.**  
**Top 10 mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hàn Quốc**

Năm 2007				Năm 2010			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Hàng thủy sản	275.832	22,2	1	Dầu thô	572.121	18,5
2	Dầu thô	140.059	11,3	2	Hàng dệt may	426.052	13,8
3	Xơ, sợi dệt	117.009	9,4	3	Hàng thủy sản	389.288	12,6
4	Hàng dệt may	71.222	5,7	4	Xơ, sợi dệt	284.778	9,2
5	Cao su	66.700	5,4	5	Than đá	142.562	4,6
6	Sản phẩm gỗ	65.691	5,3	6	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	131.781	4,3
7	Giày dép	50.520	4,1	7	Cao su	97.294	3,2
8	Cà phê	45.694	3,7	8	Giày dép	92.466	3,0
9	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện máy tính	44.220	3,6	9	Sản phẩm gỗ	78.452	2,5
10	Dây điện, cáp điện	42.932	3,5	10	Gỗ	72.651	2,4
Năm 2014				Năm 2017			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Hàng dệt may	2.029.864	28,3	1	Điện thoại các loại và linh kiện	3.971.065	26,8
2	Hàng thủy sản	652.392	9,1	2	Hàng dệt may	2.643.749	17,8
3	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện máy tính	418.623	6,7	3	Máy vi tính và linh kiện	1.829.989	12,4
4	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	324.203	4,5	4	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	967.639	6,5
5	Điện thoại và linh kiện	313.953	4,4	5	Hàng thủy sản	778.544	5,3
6	Gỗ	308.407	4,3	6	Gỗ và sản phẩm gỗ	665.239	4,5
7	Giày dép	294.384	4,1	7	Giày dép	402.717	2,7
8	Dầu thô	210.574	2,9	8	Xơ, sợi dệt	319.259	2,2
9	Xơ, sợi dệt	195.395	2,7	9	Phương tiện vận tải và phụ tùng	256.287	1,7
10	Phương tiện vận tải và phụ tùng	189.039	2,6	10	Kim loại thường khác và sản phẩm	172.718	1,2

Ghi chú:

TT: thứ tự

KN: Kim ngạch (1.000 USD)

%; tỷ lệ % trong tổng xuất khẩu của Việt Nam sang Hàn Quốc

Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 - 2018 và tính toán của NCS



**PHỤ LỤC 9.**

**Top 10 mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Hàn Quốc**

Năm 2007				Năm 2010			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Vải	817.198	15,3	1	Sắt thép	1.244.897	12,8
2	Xăng dầu	769.389	14,4	2	Vải	1.117.573	11,5
3	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	541.992	10,2	3	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	915.465	9,4
4	Chất dẻo	350.711	6,6	4	Xăng dầu	777.428	8,0
5	Sắt thép	293.306	5,5	5	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	756.523	7,8
6	Máy móc, thiết bị thông tin liên lạc	182.199	3,4	6	Chất dẻo	700.048	7,2
7	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	136.787	2,6	7	Máy móc, thiết bị thông tin liên lạc	344.449	3,5
8	Phụ kiện may	123.264	2,3	8	Ô tô nguyên chiếc	319.517	3,3
9	Ô tô nguyên chiếc	115.252	2,2	9	Hóa chất	209.999	2,2
10	Đồng	113.353	2,1	10	Sản phẩm hóa chất	183.062	1,9
Năm 2014				Năm 2017			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	5.061.680	23,3	1	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	15.330.523	32,8
2	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	2.685.387	12,4	2	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	8.627.803	18,5
3	Vải	1.873.139	8,6	3	Điện thoại các loại và linh kiện	6.175.004	13,2
4	Máy móc, thiết bị thông tin liên lạc	1.762.433	8,1	4	Vải	2.040.092	4,4
5	Chất dẻo	1.205.519	5,6	5	Xăng dầu	1.907.717	4,1
6	Sắt thép	1.109.157	5,1	6	Sản phẩm từ chất dẻo	1.619.726	3,5
7	Sản phẩm từ chất dẻo	793.977	3,7	7	Kim loại thường khác	1.445.157	3,1
8	Phụ liệu may	533.580	2,6	8	Chất dẻo nguyên liệu	1.429.668	3,1
9	Xăng dầu	502.194	2,3	9	Sắt thép	1.217.047	2,6
10	Sản phẩm hóa chất	416.673	1,9	10	Linh kiện, phụ tùng ô tô	767.953	1,6

Ghi chú:

TT: thứ tự

KN: Kim ngạch (1.000 USD)

#: tỷ lệ % trong tổng nhập khẩu của Việt Nam từ Hàn Quốc

Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 - 2018 và tính toán của NCS

**PHỤ LỤC 10.**  
**ESI của các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế và cơ hội chuyên môn hóa**  
**xuất khẩu sang Hàn Quốc**

Nhóm hàng	Năm 2007	Năm 2010	Năm 2014	Năm 2016	Năm 2017
Nhóm 1. HS01-HS05 Động vật sống và các sản phẩm từ động vật					
HS03	25,42	15,54	10,14	4,16	4,39
Nhóm 2. HS06-HS14 Các sản phẩm thực vật					
HS07	8,37	3,23	7,32	1,57	1,63
HS09	57,7	19,42	12,24	5,27	4,56
HS11	7,54	1,44	1,81	1,34	0,84
HS13	0,35	0,19	0,03	3,57	4,78
HS14	7,69	12,91	10,17	2,53	2,05
Nhóm 3. HS15-HS24 Thực phẩm chế biến, đồ uống, thuốc lá					
HS16	28,55	24,53	15,74	7,01	7,34
HS19	2,2	3,27	1,82	1,58	1,56
HS20	1,35	0,81	1,63	1,73	1,46
Nhóm 5. HS28 – HS38 Sản phẩm hóa chất					
HS31	0,57	0,73	5,13	1,2	0,64
Nhóm 6. HS39-HS40 Sản phẩm nhựa và cao su					
HS40	9,72	5,43	2,72	1,45	1,54
Nhóm 7. HS41- HS43 Sản phẩm da					
HS42	4,69	3,24	2,85	1,54	1,38
Nhóm 8. HS44 - HS46 Sản phẩm gỗ					
HS44	3,28	4,76	7,31	4,7	4,61
HS46	40,49	18,81	11,83	6,64	5,37
Nhóm 10. HS50-HS56 Nguyên liệu dệt may					
HS50	13,17	8,37	4,76	1,9	1,89
HS52	5,02	13,85	4,64	3,9	3,98
HS53	10,52	10,44	3,28	1,43	1,51

HS54	5,86	2,45	2,5	2,47	3,64
HS55	25,95	14,75	7,91	4,61	4,11
Nhóm 11. HS57-HS63 Hàng dệt may					
HS57	0,32	2,5	2,63	2,43	1,9
HS58	2,69	7,9	2,54	1,81	1,16
HS59	4,64	17,39	13,56	5,87	4,8
HS60	9,09	2,94	4,15	2,35	3,45
HS61	3,77	9,88	12,92	8,15	8,25
HS62	3,85	12,24	20,41	10,22	9,88
HS63	14,31	28,8	14,67	8,28	8,41
Nhóm 12. HS64-HS67 Giày dép, mũ và các sản phẩm dệt da					
HS64	15,28	10,16	10,14	5,49	5,4
HS65	11,46	6,71	9,42	5,78	5,66
HS66	0	0,36	4,76	4,47	4,12
HS67	3,28	4,92	2,79	2,34	3,11
Nhóm 15 HS72 - HS83 Sản phẩm kim loại cơ bản					
HS79	2,46	8,97	3,51	1,33	0,88
Nhóm 16 HS84 - HS85 Máy móc, thiết bị cơ khí và điện tử					
HS85	0,51	0,47	1,1	2,19	2,46
Nhóm 18 HS90-HS92 Thiết bị quang học, đồng hồ, nhạc cụ, y tế					
HS94	9,68	7,13	6,23	3,15	3,33
Nhóm 19 HS93 - HS 99 Các mặt hàng khác					
HS99	8,96	24,17	0,47	5,52	3,72

Nguồn: Tính toán của NCS trên dữ liệu Trademap (2019), truy cập lần cuối ngày 8 tháng 7 năm 2019, <<https://www.trademap.org/>>

**PHỤ LỤC 11.**  
**Top 10 mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật Bản**

Năm 2007				Năm 2010			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Dầu thô	1.033.268	17	1	Phương tiện vận tải và phụ tùng	1.117.370	14,5
2	Hàng thủy sản	755.399	12,4	2	Hàng dệt may	1.096.392	14,2
3	Hàng dệt may	690.220	11,3	3	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	1.035.345	13,4
4	Phương tiện vận tải và phụ tùng	679.110	11,2	4	Dây điện, cáp điện	920.593	11,9
5	Dây điện, cáp điện	662.124	10,9	5	Hàng thủy sản	894.615	11,6
6	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	484.156	8	6	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	307.907	4
7	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	269.462	4,4	7	Sản phẩm gỗ	306.979	4
8	Sản phẩm gỗ	212.917	3,5	8	Sản phẩm plastic	283.313	3,7
9	Than đá	133.812	2,2	9	Than đá	233.848	3
10	Sản phẩm plastic	127.908	2,1	10	Dầu thô	227.883	2,9
Năm 2014				Năm 2017			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Hàng dệt may	2.626.212	17,9	1	Hàng dệt may	3.110.438	18,5
2	Phương tiện vận tải và phụ tùng	1.999.003	13,6	2	Phương tiện vận tải và phụ tùng	2.176.978	12,9
3	Dầu thô	1.501.500	10,2	3	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	1.718.337	10,2
4	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	1.445.589	9,9	4	Hàng thủy sản	1.302.911	7,7
5	Hàng thủy sản	1.198.348	8,2	5	Gỗ và sản phẩm gỗ	1.022.702	6,1
6	Sản phẩm gỗ	523.101	3,6	6	Điện thoại các loại và linh kiện	791.255	4,7
7	Giày dép	518.626	3,5	7	Giày dép	751.033	4,5
8	Sản phẩm plastic	471.098	3,2	8	Máy vi tính và linh kiện	713.364	4,2
9	Gỗ	420.980	2,9	9	Sản phẩm từ chất dẻo	565.424	3,4
10	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	389.366	2,7	10	Túi xách, ví, vali, mũ & ô dù	354.409	2,1

Ghi chú: TT: Thứ tự; KN: Kim ngạch (1.000 USD)

%: tỷ lệ % trong tổng xuất khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản

Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 - 2018 và tính toán của NCS

**PHỤ LỤC 12.**  
**Top 10 mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản**

Năm 2007				Năm 2010			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	1.591.555	25,7	1	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	1.887.971	20,9
2	Sắt thép	681.911	11	2	Sắt thép	1.241.960	13,8
3	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	552.969	8,9	3	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	609.568	6,8
4	Vải	324.173	5,2	4	Sản phẩm từ chất dẻo	477.178	5,3
5	Sản phẩm từ chất dẻo	293.252	4,7	5	Sản phẩm từ sắt thép	378.287	4,2
6	Máy, phụ tùng máy xây dựng	210.995	3,4	6	Vải	367.323	4,1
7	Sản phẩm từ sắt thép	203.204	3,3	7	Máy, phụ tùng máy xây dựng	348.654	3,9
8	Chất dẻo	174.350	2,8	8	Chất dẻo	308.885	3,4
9	Xăng dầu	149.346	2,4	9	Sản phẩm hóa chất	252.056	2,8
10	Hóa chất	126.348	2	10	Hóa chất	175.370	1,9
Năm 2014				Năm 2017			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	3.024.252	23,5	1	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng khác	4.263.303	25,7
2	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện	1.931.862	15	2	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	3.181.533	19,2
3	Sắt thép	1.470.490	11,4	3	Sắt thép	1.389.637	8,4
4	Sản phẩm từ chất dẻo	618.653	4,8	4	Sản phẩm từ chất dẻo	795.199	4,8
5	Vải	566.385	4,4	5	Vải	658.938	4
6	Sản phẩm từ sắt thép	472.591	3,7	6	Linh kiện, phụ tùng ô tô	650.074	3,9
7	Hóa chất	287.700	2,2	7	Sản phẩm từ sắt thép	506.020	3
8	Chất dẻo	287.102	2,2	8	Phế liệu sắt thép	443.743	2,7
9	Phế liệu sắt thép	260.224	2	9	Sản phẩm hóa chất	430.886	2,6
10	Sản phẩm hóa chất	259.705	2	10	Chất dẻo	401.195	2,4

Ghi chú:

TT: thứ tự

KN: Kim ngạch (1.000 USD);

#: tỷ lệ % trong tổng nhập khẩu của Việt Nam từ Nhật Bản

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 - 2018 và tính toán của NCS*

**PHỤ LỤC 13.**  
**ESI của các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế và cơ hội chuyên môn hóa**  
**xuất khẩu sang Nhật Bản**

Nhóm hàng	Năm 2007	Năm 2010	Năm 2014	Năm 2016	Năm 2017
<b>Nhóm 1. HS01-HS05 Động vật sống và các sản phẩm từ động vật</b>					
HS03	6,06	5,25	3,84	2,79	3
<b>Nhóm 2. HS06-HS14 Các sản phẩm thực vật</b>					
HS06	1,32	2,42	2,52	2,45	2,23
HS09	5,96	4,67	5,14	4,66	4,37
<b>Nhóm 3. HS15-HS24 Thực phẩm chế biến, đồ uống, thuốc lá</b>					
HS16	3,35	3,63	3,65	2,71	2,73
HS19	1,52	1,57	1,09	1,25	1,24
HS21	0,11	0,33	0,69	1,2	1,12
<b>Nhóm 5. HS28 – HS38 Sản phẩm hóa chất</b>					
HS28	0,03	0,41	1,87	1,41	0,73
HS33	0,29	0,5	1,62	1,41	1,27
HS34	2,2	2,88	2,61	1,64	1,56
<b>Nhóm 6. HS39-HS40 Sản phẩm nhựa và cao su</b>					
HS39	1,57	2,34	1,39	1,68	1,7
HS40	1,27	1,95	2,13	1,5	1,48
<b>Nhóm 7. HS41- HS43 Sản phẩm da</b>					
HS42	0,84	1,37	2,41	2,39	2,23
<b>Nhóm 8. HS44 - HS46 Sản phẩm gỗ</b>					
HS44	1,08	1,58	2,44	2,24	2,17
HS46	5,11	3,4	2,82	2,71	2,69
<b>Nhóm 9. HS47 - HS49 Giấy và bột giấy</b>					
HS48	1,6	2,24	1,14	1,19	1,17
<b>Nhóm 10. HS50-HS56 Nguyên liệu dệt may</b>					
HS50	7,85	8,51	11,53	9,06	9,27
HS52	0,06	0,28	0,63	1,38	1,72
HS54	1,76	0,72	0,98	1,17	1,16

HS56	5,07	4,58	4,04	3,28	3,05
Nhóm 11. HS57-HS63 Hàng dệt may					
HS57	1,77	2,55	2,18	1,95	2,38
HS58	4,07	1	1,93	1,84	2,11
HS59	10,07	8,84	3,92	3,33	2,9
HS61	1,63	2,64	3,97	3,94	4,26
HS62	4,13	4,48	5,06	4,46	4,41
HS63	2,96	5,17	4,57	3,76	3,88
Nhóm 12. HS64-HS67 Giày dép, mũ và các sản phẩm đội đầu					
HS64	3,04	3,29	5,06	5,26	5,78
HS65	3,69	4,02	3,97	3,14	3,42
Nhóm 13. HS68 - HS70 Sản phẩm bằng đá, thạch cao, xi măng, gốm, thủy tinh					
HS69	3,5	2,84	3,4	2,56	2,48
HS70	2,82	2,48	2,25	1,57	1,59
Nhóm 15. HS72 - HS83 Sản phẩm kim loại cơ bản					
HS73	1,66	1,57	1,81	1,81	2,04
HS76	0,27	0,26	0,6	1,16	0,88
HS78	0,8	0,41	2,94	1,11	0,92
HS79	0,04	1,32	0,84	1,12	0,39
HS80	1,48	1,64	1,19	1,35	0,8
HS82	0,6	0,94	1,23	1,13	1,41
HS83	0,82	1,14	0,82	1,06	1,35
Nhóm 16. HS84 - HS85 Máy móc, thiết bị cơ khí và điện tử					
HS84	0,49	0,67	0,54	1,24	0,5
HS85	1,6	1,9	1,49	1,49	1,66
Nhóm 19 HS93 - HS 99 Các mặt hàng khác					
HS94	3,82	4,87	3,86	3,38	3,5
HS95	0,37	1,29	1,22	1,73	1,61
HS96	1,82	2,65	2,11	1,73	1,74

Nguồn: Tính toán của NCS trên dữ liệu Trademap (2019), truy cập lần cuối ngày 8 tháng 7 năm 2019, <<https://www.trademap.org/>>

**PHỤ LỤC 14.**  
**Top 10 mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc**

Năm 2007				Năm 2010			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Cao su	839.394	23	1	Cao su	1.421.079	18,4
2	Than đá	649.826	17,8	2	Than đá	963.136	12,4
3	Sắn, sản phẩm từ sắn	320.588	8,8	3	Sắn, sản phẩm từ sắn	516.940	6,7
4	Dầu thô	309.631	8,5	4	Gỗ	373.374	4,8
5	Gỗ	149.852	4,1	5	Dầu thô	367.689	4,7
6	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện máy tính	119.725	3,3	6	Xơ, sợi dệt	357.354	4,6
7	Hạt điều nhân	104.450	2,9	7	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện máy tính	348.150	4,5
8	Hàng rau, hoa quả	94.269	2,6	8	Hạt điều nhân	183.769	2,4
9	Hàng thủy sản	90.093	2,5	9	Hàng thủy sản	162.760	2,1
10	Giấy dép	66.057	1,8	10	Giấy dép	154.988	2
Năm 2014				Năm 2017			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện máy tính	2.182.356	14,6	1	Điện thoại các loại và linh kiện	7.152.499	20,2
2	Xơ, sợi dệt	1.246.559	8,4	2	Máy vi tính và linh kiện	6.860.566	19,3
3	Dầu thô	1.229.001	8,2	3	Hàng rau, hoa quả	2.650.557	7,5
4	Sắn, sản phẩm từ sắn	963.745	6,5	4	Máy ảnh, máy quay phim và linh kiện	2.088.496	5,9
5	Gạo	890.895	6	5	Xơ, sợi dệt	2.042.467	5,8
6	Cao su	765.301	5,1	6	Máy móc, thiết bị & dụng cụ phụ tùng khác	1.574.069	4,4
7	Gỗ	742.260	5	7	Cao su	1.445.451	4,1
8	Giấy dép	504.209	3,4	8	Giấy dép	1.140.655	3,2
9	Hàng thủy sản	466.423	3,1	9	Hàng dệt may	1.104.144	3,1
10	Hàng rau, hoa quả	436.618	2,9	10	Hàng hải sản	1.087.863	3,1

Ghi chú:

TT: thứ tự

KN: Kim ngạch (1.000 USD)

%; tỷ lệ % trong tổng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 - 2018 và tính toán của NCS*



**PHỤ LỤC 15.**  
**Top 10 mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Trung Quốc**

2007				2010			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Sắt thép	2.374.437	18,7	1	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	3.655.505	18,1
2	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	1.825.849	14,4	2	Vải	2.213.451	11
3	Vải	1.348.935	10,6	3	Máy móc, thiết bị thông tin liên lạc	1.655.127	8,2
4	Máy móc, thiết bị thông tin liên lạc	639.741	5	4	Sắt thép	1.522.026	7,5
5	Phân bón	589.184	4,6	5	Linh kiện điện tử và ti vi, máy vi tính và linh kiện máy tính	1.359.057	6,7
6	Linh kiện điện tử và ti vi, máy tính và linh kiện máy tính	484.643	3,8	6	Xăng dầu	1.069.841	5,3
7	Xăng dầu	473.548	3,7	7	Phân bón	603.942	3
8	Hóa chất	320.125	2,5	8	Hóa chất	519.364	2,6
9	Sản phẩm từ chất dẻo	189.584	1,5	9	Sản phẩm hóa chất	391.576	1,9
10	Sản phẩm hóa chất	183.218	1,4	10	Sản phẩm từ chất dẻo	387.016	1,9
2014				2017			
TT	Mặt hàng	KN	%	TT	Mặt hàng	KN	%
1	Máy móc, thiết bị thông tin liên lạc	6.459.338	14,8	1	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	10.869.009	18,7
2	Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	6.372.473	14,6	2	Điện thoại các loại và linh kiện	8.748.983	15
3	Vải	4.719.394	10,8	3	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	7.057.852	12,1
4	Linh kiện điện tử và ti vi, máy vi tính và linh kiện máy tính	4.585.727	10,5	4	Vải	6.076.602	10,4
5	Sắt thép	3.815.855	8,7	5	Sắt thép	4.095.273	7
6	Xăng dầu	1.517.768	3,5	6	Nguyên phụ liệu dệt may, da giày	2.047.834	3,5
7	Phụ liệu may	971.756	2,2	7	Sản phẩm từ chất dẻo	1.886.198	3,2

8	Hóa chất	934.400	2,1	8	Hóa chất	1.263.902	2,2
9	Sản phẩm từ chất dẻo	866.135	2	9	Sản phẩm từ hóa chất	1.206.527	2,1
10	Phân bón	636.158	1,5	10	Sản phẩm từ sắt thép	1.155.640	2

Ghi chú:

TT: thứ tự

KN: Kim ngạch (1.000 USD),

%; tỷ lệ % trong tổng nhập khẩu của Việt Nam từ Trung Quốc

*Nguồn: Niên giám thống kê Việt Nam từ 2008 - 2018 và tính toán của NCS*

**PHỤ LỤC 16.**  
**ESI của các nhóm hàng Việt Nam có lợi thế và cơ hội chuyên môn hóa**  
**xuất khẩu sang Trung Quốc**

Nhóm hàng	Năm 2007	Năm 2010	Năm 2014	Năm 2016	Năm 2017
<b>Nhóm 1. HS01-HS05 Động vật sống và các sản phẩm từ động vật</b>					
HS01	4,62	0,2	0,08	22,31	1,61
HS03	6,48	6,69	9,16	7,03	6,93
HS05	4,48	2,49	2,14	1,78	1,88
<b>Nhóm 2. HS06-HS14 Các sản phẩm thực vật</b>					
HS06	0,86	1,05	0,79	3,72	2,47
HS07	58,32	23,83	18,61	11,24	9,05
HS08	54,48	25,55	17,68	24,71	23,66
HS09	155,51	71,64	33,03	15,62	12,17
HS10	8,62	6,67	19,03	10,01	8,38
HS11	169,7	127,31	86,29	52,81	35,85
HS13	0,03	0,02	1,29	1,37	0,82
<b>Nhóm 3. HS15-HS24 Thực phẩm chế biến, đồ uống, thuốc lá</b>					
HS16	6,24	1,44	4,83	3,66	2,85
HS19	5,9	2,7	1,6	1,06	0,63
HS20	7,77	4,36	3,56	5,74	4,56
HS21	1,45	5,64	4,6	2	1,86
HS23	0,44	1,29	4,39	4,67	3,01
HS24	7,25	7,8	4,56	3,06	1,56
<b>Nhóm 6. HS39-HS40 Sản phẩm nhựa và cao su</b>					
HS40	23,76	15,68	6,29	5,59	4,25
<b>Nhóm 7. HS41- HS43 Sản phẩm da</b>					
HS41	2,32	2,43	0,96	1,53	1,23
HS42	1,84	2,02	6,72	4,92	2,9

HS43	0	0,14	2,22	5,85	3,47
Nhóm 8. HS44 - HS46 Sản phẩm gỗ					
HS44	5,13	6,08	4,36	3,09	1,97
HS46	27,05	52,54	45,64	35,69	24,74
Nhóm 10. HS50-HS56 Nguyên liệu dệt may					
HS52	0,48	5,62	12,12	15,12	12,06
HS53	8,29	8,36	5,73	2,11	1,45
HS54	1,13	1,54	3,73	1,98	1,88
Nhóm 11. HS57-HS63 Hàng dệt may					
HS60	0,43	1,05	1,28	5,35	6,14
HS61	1,71	5,8	11,42	49,74	7,63
HS62	3,38	3,73	8,62	6,97	5,76
HS63	5,57	2,87	8,47	5,13	3,56
Nhóm 12. HS64-HS67 Giày dép, mũ và các sản phẩm đội đầu					
HS64	25,69	25,65	30,03	21,94	17,05
HS65	12,1	5,3	7,42	5,33	3,71
HS66	0,04	0,18	5,31	7,39	1,65
Nhóm 15 HS72 - HS83 Sản phẩm kim loại cơ bản					
HS78	0,1	2,83	9,79	1,34	0,6
Nhóm 18 HS90-HS92 Thiết bị quang học, đồng hồ, nhạc cụ, y tế					
HS90	0,01	0,02	0,23	1,3	1,51
Nhóm 19 HS93 - HS 99 Các mặt hàng khác					
HS94	3,8	2,52	7,41	5,38	3,23

*Nguồn: Tính toán của NCS trên dữ liệu Trademap (2019), truy cập lần cuối ngày 8 tháng 7 năm 2019, <<https://www.trademap.org/>>*