

Đánh giá tác động theo ngành của Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU: Sử dụng các chỉ số thương mại

Vũ Thanh Hương*, Nguyễn Thị Minh Phương

*Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội,
144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*

Tóm tắt

Sau hơn ba năm đàm phán, Việt Nam và Liên minh Châu Âu (EU) đã chính thức kết thúc đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do giữa Việt Nam - EU (EVFTA) vào tháng 12/2015. Việc phân tích và đánh giá tác động của EVFTA đến các ngành xuất khẩu, nhập khẩu của Việt Nam với EU có ý nghĩa quan trọng đối với Việt Nam. Bài viết sử dụng các chỉ số thương mại để đánh giá tác động theo ngành của EVFTA. Kết quả cho thấy trong giai đoạn 2001-2015, kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với EU đều gia tăng vững chắc; thương mại giữa Việt Nam và EU chủ yếu mang tính liên ngành do cơ cấu xuất nhập khẩu, lợi thế so sánh và chuyên môn hóa xuất khẩu của hai bên khác nhau rõ rệt. Riêng ngành máy móc thiết bị, thương mại nội ngành diễn ra ở mức độ cao. Bài viết phân chia các ngành nghiên cứu thành các nhóm dựa trên mức độ tác động của EVFTA.

Nhận ngày 12 tháng 4 năm 2016, Chính sửa ngày 7 tháng 9 năm 2016, Chấp nhận đăng ngày 26 tháng 9 năm 2016

Từ khóa: Việt Nam, EU, EVFTA, đánh giá tác động, chỉ số thương mại, RCA, chỉ số chuyên môn hóa xuất khẩu.

1. Giới thiệu

Quan hệ Việt Nam - EU trong thời gian qua phát triển tương đối tích cực và toàn diện. EU cũng là một trong những đối tác quan trọng hàng đầu của Việt Nam trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là thương mại, đầu tư và hỗ trợ tích cực cho quá trình phát triển, hội nhập quốc tế của Việt Nam. Nhận thấy vai trò của quan hệ thương mại đối với sự phát triển kinh tế của mỗi bên, Việt Nam và EU đã chính thức khởi động phiên đàm phán đầu tiên về EVFTA vào tháng 10/2012. Trải qua hơn ba năm với 14 vòng đàm phán chính thức, vào ngày 02/12/2015, hai bên công bố đã hoàn tất đàm phán EVFTA. Đến nay, đây là Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) tham vọng và toàn diện nhất giữa EU và một nước đang phát triển. EVFTA được kỳ vọng sẽ giúp

hiện thực hóa các tiềm năng thương mại giữa Việt Nam - EU và đưa thương mại giữa hai bên vươn tới những tầm cao mới [1, 2].

Trong khuôn khổ EVFTA, hai bên cam kết sẽ xóa bỏ thuế quan đối với 99% số dòng thuế. Trong đó, EU cam kết xóa bỏ thuế quan ngay khi EVFTA có hiệu lực đối với 85,6% số dòng thuế trong biểu thuế và trong vòng 7 năm kể từ khi EVFTA có hiệu lực; xóa bỏ 99,2% số dòng thuế trong biểu thuế, tương đương 99,7% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU. Việt Nam cam kết xóa bỏ thuế quan ngay sau khi EVFTA có hiệu lực cho 65% số dòng thuế trong biểu thuế của EU và trong vòng 10 năm kể từ khi EVFTA có hiệu lực, sẽ xóa bỏ 98,3% số dòng thuế, tương đương 98% kim ngạch xuất khẩu của EU sang Việt Nam [1, 2]. Với những cam kết như trên, EVFTA hứa hẹn sẽ đem lại lợi ích cho cả hai bên khi số dòng thuế được cam kết xóa bỏ thuế quan rất cao. Do đó, trước

* Tác giả liên hệ chính. ĐT.: 84-977917656
Email: huongvt@vnu.edu.vn

thêm hội nhập EVFTA, việc phân tích thương mại Việt Nam - EU để thấy được xu hướng vận động của kim ngạch, cơ cấu thương mại giữa hai bên và đánh giá được tác động theo ngành của EVFTA có ý nghĩa quan trọng đối với Việt Nam.

2. Phương pháp nghiên cứu

Do EVFTA chưa có hiệu lực, bài viết sẽ sử dụng phương pháp đánh giá tác động tiềm năng của FTA. Theo các nghiên cứu của Kehoe P. và Kehoe T. (1994) [3], Mikic (2005) [4], Karingi và cộng sự (2005) [5], Vergano và Linnote (2009) [6], Cassing và cộng sự (2010) [7], Plummer và cộng sự (2010) [8], Philip và cộng sự (2011) [9], Vũ Thanh Hương (2014) [10], có thể sử dụng các phương pháp sau để đánh giá tác động tiềm tàng của một FTA: (i) chỉ số thương mại; (ii) cân bằng cục bộ (PE); (iii) cân bằng tổng thể (CGE), (iv) mô hình kinh tế lượng thông qua mô hình trọng lực; và (v) phương pháp doanh thu thuế. Mỗi phương pháp có thể được sử dụng để đánh giá các khía cạnh tác động cụ thể khác nhau của FTA và có những ưu điểm, nhược điểm riêng. Để lựa chọn được phương pháp nghiên cứu thích hợp, cần phải dựa vào mục tiêu và các câu hỏi nghiên cứu cũng như nguồn số liệu hiện có. Với mục tiêu là đánh giá tác động tiềm năng của EVFTA đến thương mại Việt Nam và EU thông qua việc xác định các ngành có tiềm năng được lợi và các ngành có tiềm năng bị ảnh hưởng tiêu cực, chứ không phải định lượng hóa tác động của EVFTA đến sự thay đổi luồng thương mại trong từng ngành, nghiên cứu sử dụng *phương pháp chỉ số thương mại*.

Ưu điểm của phương pháp chỉ số thương mại là các số liệu xuất nhập khẩu giữa hai bên chi tiết đến ngành hàng được sử dụng để tính toán các chỉ số thương mại có thể thu thập khá dễ dàng, trong khi những nhận định về cơ hội

và thách thức tiềm năng từ các chỉ số này khá hữu ích. Tuy nhiên, nhược điểm của phương pháp này là không đưa ra được các con số chính xác về tác động của FTA đến thương mại và phúc lợi xã hội với các nước thành viên mà chỉ đưa ra được các nhận định về khả năng đem lại lợi ích của FTA.

Các chỉ số thương mại được sử dụng trong bài viết bao gồm: giá trị, tỷ trọng xuất nhập khẩu, chỉ số lợi thế so sánh hiện hữu (RCA) và chỉ số chuyên môn hóa xuất khẩu (ES). Các chỉ số này được sử dụng không chỉ để mô tả, so sánh mà còn giúp đánh giá thực trạng, xu hướng thương mại giữa Việt Nam và EU, từ đó giúp đưa ra những đánh giá bước đầu về tác động tiềm tàng của EVFTA đến thương mại giữa hai bên.

* *Hệ số lợi thế so sánh hiện hữu (RCA)* được Balassa (1965) [11] đề xuất để xác định các mặt hàng mà một quốc gia có lợi thế so sánh.

$$RCA = \frac{X_{ig} / X_{it}}{X_{wg} / X_{wt}}$$

Nếu RCA lớn hơn 1, quốc gia có lợi thế so sánh trong hàng hóa đó và ngược lại, RCA nhỏ hơn hoặc bằng 1 thể hiện quốc gia không có lợi thế so sánh. Bài viết sử dụng RCA để xác định các ngành Việt Nam có cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu cũng như các ngành sẽ gặp phải sức ép cạnh tranh khi EVFTA được thực hiện.

* *Chỉ số chuyên môn hóa xuất khẩu (ES)* cũng tương tự như RCA nhưng tham chiếu đến một thị trường cụ thể, cho biết thị trường đối tác đang xem xét liệu có phải là thị trường tiềm năng hay không. Khi cơ cấu chuyên môn hóa xuất khẩu của hai đối tác tương tự nhau, hai đối tác đó sẽ cạnh tranh trong thương mại quốc tế. Ngược lại, hai đối tác đó sẽ có tính bổ sung thương mại lớn. Vì thế, chỉ số này thường được sử dụng để đánh giá tiềm năng thu được khi FTA được ký kết giữa hai đối tác [12].

$$ES = \frac{\left(\frac{X_{ig}}{X_{it}}\right)}{\left(\frac{M_{jg}}{M_{jt}}\right) X_{ig} X_{it} M_{jg} M_{jt}}$$

ES thể hiện tỷ trọng xuất khẩu của một nước có tiềm năng để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu của một nước khác trong một mặt hàng hay không. ES lớn hơn 1 thể hiện cơ hội chuyên môn hóa để xuất khẩu sang nước khác. Ngược lại, ES nhỏ hơn 1 thể hiện quốc gia không có lợi thế so sánh ở thị trường nước đối tác với sản phẩm này.

Bài viết sử dụng phân loại hàng hóa theo Hệ thống điều hòa phân loại và mã hóa hàng hóa (HS) của Tổ chức Hải quan Thế giới. 99 chương hàng hóa trong HS sẽ được gộp thành 19 nhóm dựa trên cơ sở tên và mô tả chi tiết của từng loại hàng hóa, nhóm hàng hóa (Bảng 1). Việc phân nhóm này cũng được thực hiện dựa trên cơ sở mục tiêu nghiên cứu và tham khảo cách gộp nhóm hàng hóa của Tổng cục Hải quan Việt Nam và Ủy ban Châu Âu. Số liệu kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và EU được chiết xuất từ cơ sở dữ liệu Trade Map của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) và Tổng cục Hải quan Việt Nam.

Bảng 1. Phân nhóm hàng hóa

Nhóm ngành	HS	Mô tả nhóm hàng hóa
Nhóm 1	HS1- HS05	Động vật sống và các sản phẩm từ động vật
Nhóm 2	HS6-HS14	Các sản phẩm thực vật
Nhóm 3	HS15 - HS24	Thực phẩm chế biến, đồ uống, thuốc lá
Nhóm 4	HS25 - HS27	Khoáng sản, dầu mỏ
Nhóm 5	HS28 – HS38	Sản phẩm hóa chất
Nhóm 6	HS39-HS40	Sản phẩm nhựa và cao su
Nhóm 7	HS41- HS43	Sản phẩm da
Nhóm 8	HS44 - HS46	Sản phẩm gỗ
Nhóm 9	HS47 - HS49	Giấy và bột giấy
Nhóm 10	HS50-HS56	Nguyên liệu dệt may
Nhóm 11	HS57-HS63	Hàng dệt may
Nhóm 12	HS64-HS67	Giày dép, mũ và các sản phẩm đội đầu
Nhóm 13	HS68 - HS70	Sản phẩm bằng đá, thạch cao, xi măng, gốm, thủy tinh
Nhóm 14	HS71	Ngọc trai, kim loại quý
Nhóm 15	HS72 - HS83	Sản phẩm kim loại cơ bản
Nhóm 16	HS84 - HS85	Máy móc, thiết bị cơ khí và điện tử
Nhóm 17	HS86 - HS89	Phương tiện và thiết bị vận tải
Nhóm 18	HS90-HS92	Thiết bị quang học, đồng hồ, nhạc cụ, y tế
Nhóm 19	HS93 - HS 99	Các mặt hàng khác*

Ghi chú: Nhóm 19 gồm các mặt hàng có tính chất đặc thù như vũ khí, đạn dược, các tác phẩm nghệ thuật, đồ cổ... nên bài viết sẽ không phân tích tác động của EVFTA đến nhóm ngành này.

3. Tổng quan về thương mại Việt Nam - EU

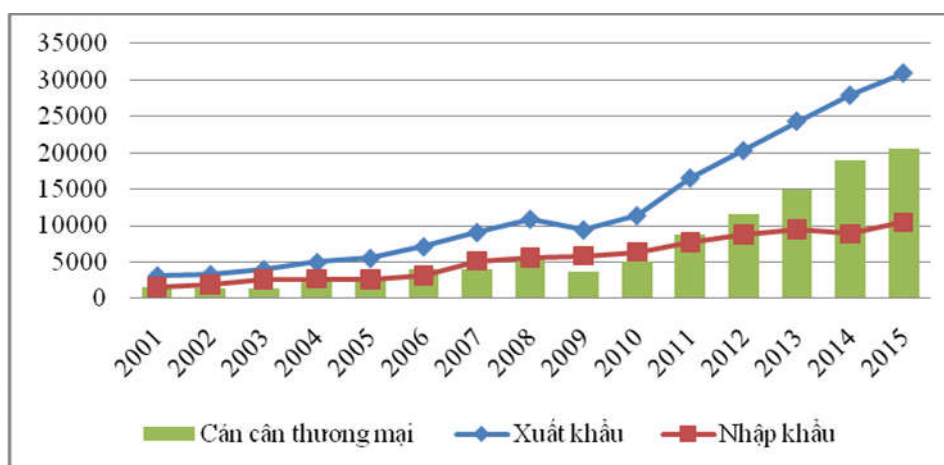
Thương mại giữa Việt Nam và EU có xu hướng gia tăng đều trong giai đoạn 2001-2015 mặc dù với phải đối mặt với những khó khăn của nền kinh tế toàn cầu cũng như những bất ổn kinh tế của EU (Hình 1).

Nhìn chung, trong giai đoạn 2001-2008, kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với EU tăng đều qua các năm. Do tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, xuất khẩu của Việt Nam sang EU năm 2009 giảm nhẹ nhưng nhập khẩu vẫn tăng so với năm 2008. Sau khủng hoảng, trong giai đoạn 2010-2015, quan hệ thương mại của Việt Nam và EU đã được mở rộng mạnh mẽ. Đến năm 2015, xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với EU đều tăng trưởng mạnh, đạt gần 31 tỷ USD với kim ngạch xuất khẩu và 10,5 tỷ USD với kim ngạch nhập khẩu. Năm 2014 và 2015, EU là thị trường xuất khẩu lớn thứ hai của Việt Nam (sau Hoa Kỳ), thị trường nhập khẩu lớn thứ tư của Việt Nam (sau Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản) và đối tác thương mại lớn thứ hai của Việt Nam (sau Trung Quốc).

Sự gia tăng liên tục trong xuất khẩu, nhập khẩu của Việt Nam với EU giai đoạn 2001-

2015, đặc biệt là sự tăng trưởng khá vững chắc của xuất khẩu, là bằng chứng cho thấy sự thành công của Việt Nam trong thúc đẩy thương mại với EU, bởi trong giai đoạn này, cả xuất khẩu và nhập khẩu của ASEAN nói chung và nhiều nước ASEAN nói riêng với EU giảm mạnh và liên tục [15]. Sự gia tăng mạnh mẽ và ấn tượng của xuất khẩu Việt Nam sang EU xuất phát từ một số lý do như việc ký kết PCA, đàm phán EVFTA và những trọng tâm trong chính sách của hai bên, theo đó EU hướng trọng tâm thương mại sang khu vực ASEAN và Việt Nam tiếp tục khẳng định sẽ đẩy mạnh quan hệ đối tác chiến lược với EU.

Hình 1 cho thấy thặng dư thương mại giữa Việt Nam và EU gia tăng mạnh, trừ năm 2009. Thặng dư cán cân thương mại của Việt Nam với EU đã tăng đáng kể và đạt tới mức kỷ lục là 19,03 tỷ USD trong năm 2014 do quy mô và tốc độ tăng của kim ngạch xuất khẩu cao hơn nhiều so với quy mô và tốc độ tăng trưởng kim ngạch nhập khẩu. EU là thị trường Việt Nam đạt thặng dư thương mại lớn nhất trong năm 2014, góp phần giúp Việt Nam đạt thặng dư thương mại toàn cầu hơn 2 tỷ USD trong năm này.



Hình 1. Thương mại giữa Việt Nam và EU giai đoạn 2001-2015 (Đơn vị: Triệu USD).
 Nguồn: Cơ sở dữ liệu ITC [13] và Tổng cục Hải quan Việt Nam [14].

4. Tác động ngành của EVFTA: Tiếp cận từ các chỉ số thương mại

4.1. Tác động ngành nhìn từ khía cạnh cơ cấu thương mại

Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam với EU phản ánh rõ nét lợi thế so sánh của Việt Nam về nguồn tài nguyên thiên nhiên và nguồn nhân lực dồi dào, giá rẻ. Nhóm ngành hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang EU giai đoạn 2012-2014 là máy móc cơ khí và thiết bị điện, điện tử (nhóm 16), chiếm đến 38,85% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU năm 2012, gia tăng nhanh chóng lên 46,26% năm 2013 và đạt 41,81% năm 2014 (Bảng 2). Đây cũng là nhóm ngành có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu

cao giai đoạn 2001-2014 và vượt qua nhóm dệt may, giày dép để trở thành nhóm ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang EU từ năm 2011. Đứng thứ hai là nhóm ngành giày dép, mũ (nhóm 12) và thứ ba là hàng dệt may (nhóm 11) với tỷ trọng mỗi ngành dao động từ khoảng 12-14%. Tiếp theo là nhóm các sản phẩm thực vật (nhóm 2), động vật sống (nhóm 1) và sản phẩm nhựa, cao su (nhóm 6). Các ngành còn lại chiếm tỷ trọng rất thấp. Có thể thấy ba nhóm hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang EU hiện nay đều là các nhóm hàng có giá trị gia tăng thấp trong chuỗi giá trị và sử dụng nhiều lao động có trình độ thấp. Các nhóm hàng xuất khẩu chủ lực khác chủ yếu thâm dụng tài nguyên và ở dạng thô, sơ chế.

Bảng 2. Tỷ trọng xuất khẩu, nhập khẩu của Việt Nam với EU theo nhóm ngành, giai đoạn 2012-2014 (%)

Nhóm ngành	Tỷ trọng xuất khẩu			Tỷ trọng nhập khẩu		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Nhóm 1	4,47	3,60	3,62	3,00	2,16	2,89
Nhóm 2	9,86	7,45	8,46	1,55	1,85	2,35
Nhóm 3	1,70	1,84	2,13	6,21	6,70	7,22
Nhóm 4	0,26	0,05	0,20	0,44	0,48	0,59
Nhóm 5	0,49	0,49	0,66	19,76	19,90	23,48
Nhóm 6	3,73	3,16	3,11	3,03	3,27	4,05
Nhóm 7	2,28	2,29	2,44	1,62	2,07	2,96
Nhóm 8	0,71	0,58	0,54	0,68	0,90	1,61
Nhóm 9	0,12	0,09	0,07	1,07	1,01	1,22
Nhóm 10	0,46	0,39	0,48	1,53	1,32	1,74
Nhóm 11	12,96	11,96	12,90	0,83	0,90	1,16
Nhóm 12	13,57	12,70	13,57	0,10	0,14	0,18
Nhóm 13	0,75	0,62	0,64	0,52	0,55	0,67
Nhóm 14	0,49	0,48	0,49	1,12	1,32	1,06
Nhóm 15	2,50	2,43	2,64	7,45	6,66	6,07
Nhóm 16	38,85	46,26	41,81	28,24	32,05	30,39
Nhóm 17	1,76	1,37	1,43	18,13	14,11	6,27
Nhóm 18	0,65	0,61	0,73	4,12	4,04	5,10

Nguồn: Tính toán của các tác giả.

Về cơ cấu nhập khẩu, nhóm ngành nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam từ EU trong ba năm 2012-2014 là máy móc cơ khí và thiết bị điện, điện tử (nhóm 16), chiếm 30,39% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ EU năm 2014 (Bảng 2). Nhóm ngành nhập khẩu lớn thứ hai và thứ ba là sản phẩm hóa chất (nhóm 5), phương tiện và thiết bị vận tải (nhóm 17). Thực phẩm chế biến, đồ uống, thuốc lá (nhóm 3) và sản phẩm kim loại cơ bản (nhóm 15) cũng là hai nhóm ngành Việt Nam nhập khẩu nhiều từ EU. Cơ cấu nhập khẩu như trên cho thấy các nhóm hàng Việt Nam nhập chủ yếu từ EU đều là các nhóm hàng có giá trị gia tăng cao, có hàm lượng khoa học kỹ thuật và mức độ chế biến cao.

So sánh giữa cơ cấu xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với EU, có thể nhận thấy thương mại giữa Việt Nam và EU chủ yếu mang tính liên ngành do cơ cấu xuất khẩu và nhập khẩu của hai bên khác nhau rõ rệt. Điều này thể hiện tính bổ sung thương mại cao và cho thấy EVFTA có nhiều tiềm năng thúc đẩy thương mại giữa hai bên. Do đó, Việt Nam cần tiếp tục đẩy mạnh xuất nhập khẩu liên ngành với EU để thúc đẩy quá trình phân bổ nguồn lực hiệu quả cũng như thúc đẩy lợi thế so sánh của mình, đồng thời khai thác gián tiếp lợi thế so sánh của EU. Phân tích cơ cấu xuất nhập khẩu cũng chỉ ra rằng cơ hội để thúc đẩy xuất khẩu với các nhóm ngành chủ lực là giày dép, mũ; hàng dệt may; sản phẩm thực vật là rất lớn trong khi cạnh tranh sẽ gia tăng với các nhóm hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ EU gồm sản phẩm hóa chất; phương tiện, thiết bị vận tải và thực phẩm chế biến. Các nhóm ngành vừa có cơ hội xuất khẩu, vừa có khả năng chịu áp lực cạnh tranh do Việt Nam vừa xuất khẩu, vừa nhập khẩu ở mức tương đối bao gồm động vật sống, các sản phẩm động vật và nhựa, cao su. Tuy nhiên, hai ngành này có mức thặng dư với EU gia tăng liên tục trong cả giai đoạn nên

cơ hội xuất khẩu có khả năng sẽ cao hơn cơ hội nhập khẩu.

Bên cạnh đó, thương mại trong nội ngành xảy ra ở mức độ cao trong ngành máy móc cơ khí và thiết bị điện, điện tử với tỷ trọng ngành này trong xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với EU đạt giá trị cao nhất. Khác với nhóm ngành sản phẩm động vật và nhựa, cao su, đây là ngành Việt Nam liên tục thâm hụt với EU trong suốt giai đoạn 2001-2010 và mới chỉ đạt thặng dư từ năm 2012 đến nay. Do đó, Việt Nam cần tiếp tục thúc đẩy và mở rộng sự phát triển của ngành này trên thị trường nội địa để khai thác tính kinh tế của quy mô và chuyên môn hóa trong thương mại nội ngành với EU. Bên cạnh đó, thương mại nội ngành trong ngành này cũng hàm ý rằng với những ưu đãi từ EVFTA, sự gia tăng nhập khẩu từ EU đối với nhóm ngành này sẽ không hoàn toàn là thách thức, mà có thể góp phần tạo nền tảng để Việt Nam phát triển sản xuất trong nước, từ đó gia tăng cơ hội thúc đẩy xuất khẩu và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của ngành máy móc cơ khí và thiết bị điện, điện tử.

4.2. Tác động ngành nhìn từ Hệ số lợi thế so sánh hiện hữu (RCA)

Có sự chênh lệch tương đối rõ trong RCA của Việt Nam giữa các nhóm ngành. Giày dép và mũ (nhóm 12) là nhóm Việt Nam có lợi thế so sánh cao nhất trong cả giai đoạn 2001-2014 (Bảng 3). Nhóm có lợi thế so sánh cao thứ hai trong giai đoạn này gồm hàng dệt may (nhóm 11), các sản phẩm thực vật (nhóm 2) và động vật sống, các sản phẩm từ động vật (nhóm 1). Lợi thế so sánh của nhóm ngành hàng dệt may cao và tương đối ổn định, trong khi lợi thế so sánh của nhóm ngành các sản phẩm thực vật và động vật sống có xu hướng giảm trong những năm gần đây, đặc biệt là sự suy giảm mạnh của RCA đối với nhóm ngành các sản phẩm động vật sống từ mức 6,54 năm 2001 xuống chỉ còn 1,63 năm 2014.

Bảng 3. RCA của các nhóm ngành Việt Nam có lợi thế so sánh, giai đoạn 2001-2014

Nhóm	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nhóm 1	6,54	6,33	5,64	4,76	4,49	4,73	4,25	3,85	3,35	3,22	2,96	2,50	2,12	1,63
Nhóm 2	5,50	4,79	4,47	4,81	5,29	5,14	5,21	5,05	4,58	4,53	4,36	4,11	2,97	2,34
Nhóm 4	2,23	2,15	1,95	2,01	1,78	1,57	1,39	1,10	0,99	0,68	0,61	0,52	0,42	0,33
Nhóm 6	0,57	0,71	0,82	0,86	0,98	1,24	1,21	1,23	1,09	1,36	1,33	1,17	1,00	0,69
Nhóm 7	1,74	1,69	1,88	1,77	1,92	1,82	2,28	2,61	2,56	2,55	2,42	2,32	2,33	3,16
Nhóm 8	1,38	1,34	1,23	1,23	1,25	1,32	1,45	1,46	1,47	1,92	2,15	2,11	2,27	2,30
Nhóm 11	3,28	3,98	4,45	4,55	4,31	4,42	4,90	4,89	4,70	5,07	4,90	4,59	4,46	4,29
Nhóm 12	12,57	13,63	14,26	14,18	13,50	13,63	12,76	12,23	9,86	10,19	9,92	9,17	8,61	10,47
Nhóm 13	1,00	1,02	0,99	1,01	1,03	1,14	1,23	1,20	1,22	1,24	1,06	1,17	1,03	1,03
Nhóm 16	0,28	0,24	0,28	0,30	0,31	0,35	0,39	0,42	0,46	0,56	0,75	1,06	1,30	1,49

Nguồn: Vũ Thanh Hương (2015) và tính toán của các tác giả.

RCA của Việt Nam với sản phẩm da (nhóm 7), sản phẩm gỗ (nhóm 8) tăng đều trong cùng giai đoạn. Máy móc cơ khí, thiết bị điện và điện tử (nhóm 16) là nhóm ngành mới có lợi thế so sánh từ năm 2012 nhưng RCA của ngành tăng mạnh từ năm 2013. Ngược lại, Việt Nam đang mất dần lợi thế so sánh với khoáng sản, dầu mỏ từ năm 2009. Hai nhóm ngành còn lại gồm sản phẩm nhựa, cao su (nhóm 6) và sản phẩm bằng đá, thạch cao, xi măng (nhóm 13) có lợi thế so sánh không ổn định trong giai đoạn 2001-2014 và những năm có lợi thế so sánh thì RCA cũng không cao. Các nhóm ngành Việt Nam có RCA thấp hơn 1 trong cả giai đoạn gồm thực phẩm chế biến (nhóm 3), hóa chất (nhóm 5), giấy và bột giấy (nhóm 9), kim loại cơ bản (nhóm 15), phương tiện và thiết bị vận tải (nhóm 17), thiết bị quang học, đồng hồ, nhạc cụ, y tế (nhóm 18) và do đó Việt Nam cần nhập khẩu từ những nước có RCA cao trong các ngành này.

Trong giai đoạn 2010-2014, lợi thế so sánh của EU có xu hướng gia tăng trong hầu hết các nhóm hàng xuất khẩu chủ lực (Bảng 4). EU có lợi thế so sánh cao nhất đối với hóa chất (nhóm 5) và giấy, bột giấy (nhóm 9). EU cũng có lợi thế so sánh đối với thực phẩm chế biến (nhóm

3) và phương tiện, thiết bị vận tải (nhóm 17), các sản phẩm từ động vật (nhóm 1), sản phẩm nhựa, cao su (nhóm 6) và sản phẩm kim loại (nhóm 15). RCA của tất cả các nhóm hàng này đều gia tăng vững chắc giai đoạn 2001-2014. Điều đáng lưu ý là tất cả các nhóm ngành này đều là những ngành Việt Nam bất lợi về lợi thế so sánh, trừ nhóm ngành nhựa và cao su, nhưng đây cũng là ngành mà lợi thế so sánh của Việt Nam không ổn định và những năm có lợi thế so sánh thì RCA không cao.

Một số nhóm ngành khác EU có lợi thế so sánh nhưng không ổn định gồm sản phẩm bằng đá, thạch cao, xi măng (nhóm 13), Hàng kim loại (nhóm 15) và gỗ, sản phẩm gỗ (nhóm 8). EU bắt đầu có lợi thế so sánh đối với thiết bị quang học đồng hồ, nhạc cụ, y tế (nhóm 18) từ năm 2011 và da, sản phẩm da (nhóm 7) từ năm 2008 nhưng RCA của các nhóm ngành này ở mức thấp, chỉ trong khoảng 1,01-1,09. Đối với nhóm ngành giấy, dép, mũ (nhóm 12), có một số năm như 2008, 2009 và 2011, RCA của EU lớn hơn 1 nhưng không đáng kể. Trên thực tế, EU có xuất khẩu sang Việt Nam giấy, dép, mũ nhưng chủ yếu ở phân khúc chất lượng và giá cả cao.

Bảng 4. RCA của các nhóm ngành EU có lợi thế so sánh giai đoạn 2001-2014

Nhóm	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nhóm 1	1,09	1,09	1,14	1,20	1,23	1,26	1,27	1,31	1,30	1,33	1,35	1,37	1,34	1,30
Nhóm 3	1,25	1,26	1,26	1,28	1,34	1,34	1,31	1,32	1,32	1,33	1,33	1,36	1,38	1,39
Nhóm 5	1,39	1,42	1,40	1,40	1,46	1,46	1,45	1,48	1,52	1,53	1,50	1,56	1,55	1,54
Nhóm 6	1,18	1,16	1,18	1,19	1,22	1,22	1,24	1,27	1,22	1,23	1,23	1,23	1,23	1,24
Nhóm 7	0,85	0,87	0,85	0,86	0,88	0,95	0,97	1,01	1,01	1,01	1,08	1,11	1,09	1,09
Nhóm 8	0,94	0,96	1,01	0,99	1,04	1,08	1,16	1,24	1,25	1,26	1,27	1,26	1,20	1,17
Nhóm 9	1,33	1,35	1,38	1,41	1,45	1,47	1,45	1,50	1,48	1,52	1,53	1,58	1,53	1,52
Nhóm 13	1,42	1,39	1,39	1,38	1,40	1,39	1,41	1,42	1,37	1,33	1,33	1,29	1,25	1,29
Nhóm 15	1,13	1,10	1,11	1,09	1,13	1,13	1,13	1,14	1,13	1,17	1,20	1,21	1,19	1,16
Nhóm 17	1,22	1,22	1,25	1,28	1,30	1,30	1,30	1,33	1,30	1,33	1,38	1,37	1,38	1,41
Nhóm 18	0,89	0,94	0,95	0,95	0,98	0,98	0,95	0,99	0,99	0,99	1,04	1,02	1,03	1,05

Nguồn: Vũ Thanh Hương (2015) và tính toán của các tác giả.

So sánh RCA của Việt Nam và EU trong các ngành có thể rút ra một số nhận định như sau: (i) Các ngành Việt Nam có cơ hội lớn nhất để đẩy mạnh xuất khẩu sang EU (Việt Nam có lợi thế so sánh cao trong khi EU không có lợi thế so sánh) bao gồm hàng dệt may; giày dép, mũ; sản phẩm thực vật. Ngoài ra, máy móc cơ khí và thiết bị điện, điện tử là nhóm có tiềm năng gia tăng xuất khẩu vì RCA những năm gần đây có xu hướng tăng nhanh; (ii) Các ngành có khả năng bị cạnh tranh lớn nhất từ EU (EU có lợi thế so sánh cao trong khi Việt Nam không có lợi thế so sánh) bao gồm thực phẩm chế biến; hóa chất; giấy và bột giấy, phương tiện và thiết bị vận tải; sản phẩm kim loại cơ bản; (iii) Các ngành Việt Nam vừa có cơ hội xuất khẩu nhưng đồng thời sẽ gặp phải sức ép cạnh tranh từ EU (Việt Nam và EU đều có lợi thế so sánh) là động vật sống; nhựa và cao su; (iv) Các ngành có thể phát triển thương mại nội ngành trong tương lai (Việt Nam và EU đều có lợi thế so sánh nhưng không ổn định và RCA ở mức thấp hơn 2) bao gồm đồ gỗ; đồ da; sản phẩm từ đá, thạch cao, thủy tinh, gốm. Các ngành còn lại ít bị ảnh hưởng khi hai bên mở cửa thị trường.

4.3. Tác động ngành nhìn từ chỉ số Chuyên môn hóa xuất khẩu (ES)

ES của Việt Nam với EU cho nhóm hàng giày dép, mũ cao nhất (nhóm 12) trong suốt giai

đoạn 2001-2014 (Bảng 5). Các nhóm có ES cao tiếp theo gồm hàng dệt may (nhóm 11); các sản phẩm thực vật (nhóm 2); động vật sống và các sản phẩm động vật (nhóm 1). ES của sản phẩm da (nhóm 7) và sản phẩm gỗ (nhóm 8) gia tăng đều trong giai đoạn này. Sáu nhóm ngành trên cũng là các nhóm ngành có lợi thế so sánh cao của Việt Nam. Điều đó thể hiện Việt Nam đã khai thác tốt lợi thế so sánh trong thương mại với EU và xuất khẩu của Việt Nam đáp ứng tốt nhu cầu nhập khẩu của EU. Nói cách khác, đây là các mặt hàng Việt Nam có cơ hội chuyên môn hóa để tiếp tục xuất khẩu mạnh sang EU trong tương lai.

Máy móc cơ khí và thiết bị điện, điện tử có ES tăng dần và bắt đầu lớn hơn 1 từ năm 2012, thể hiện đây là nhóm hàng trong tương lai sẽ có cơ hội tăng dần xuất khẩu sang EU. ES của sản phẩm nhựa và cao su (nhóm 6) và sản phẩm đá, xi măng, thạch cao, gốm, thủy tinh (nhóm 13) có ES không ổn định và dao động xung quanh giá trị 1. Do đó, hai nhóm này có cơ hội chuyên môn hóa để xuất khẩu sang EU nhưng sẽ không ổn định.

Trong các ngành EU xuất khẩu sang Việt Nam, phương tiện và thiết bị vận tải (nhóm 17) có ES tuy không ổn định nhưng đạt giá trị trung bình cao nhất trong cả giai đoạn. Hóa chất (nhóm 5) có ES gia tăng vững (Bảng 6). Điều đó cho thấy đây là hai ngành EU sẽ tiếp tục có cơ hội lớn để chuyên môn hóa xuất khẩu sang thị trường Việt Nam.

Bảng 5. ES của các nhóm ngành Việt Nam có cơ hội chuyên môn hóa xuất khẩu sang EU giai đoạn 2001-2014

Nhóm	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nhóm 1	5,77	5,44	4,68	3,88	3,56	3,62	3,31	3,06	2,56	2,47	2,30	1,92	1,61	1,28
Nhóm 2	4,93	4,20	3,98	4,21	4,51	4,50	4,66	4,65	4,23	4,21	4,10	3,83	2,68	2,15
Nhóm 6	0,52	0,65	0,76	0,80	0,90	1,13	1,11	1,11	0,99	1,25	1,20	1,06	0,87	0,60
Nhóm 7	1,88	1,79	2,07	2,03	2,11	1,91	2,31	2,57	2,55	2,62	2,40	2,34	2,35	2,99
Nhóm 8	1,36	1,34	1,17	1,22	1,20	1,23	1,24	1,23	1,23	1,58	1,77	1,79	2,02	2,05
Nhóm 10	0,92	1,12	1,02	1,04	1,13	1,49	1,72	1,88	2,71	3,27	3,09	2,95	2,80	2,57
Nhóm 11	3,36	3,97	4,40	4,38	4,07	4,27	4,74	4,45	4,05	4,35	4,16	4,10	4,08	3,86
Nhóm 12	11,81	12,10	12,46	12,14	11,13	11,38	10,72	10,13	7,83	8,05	7,89	7,58	7,20	8,98
Nhóm 13	0,92	0,95	0,93	0,95	0,95	1,08	1,11	1,06	1,09	1,12	0,97	1,12	1,02	0,96
Nhóm 16	0,32	0,28	0,33	0,35	0,36	0,41	0,45	0,48	0,53	0,64	0,85	1,22	1,50	1,71

Nguồn: Vũ Thanh Hương (2015) và tính toán của các tác giả.

Bảng 6. ES của các nhóm ngành EU có cơ hội chuyên môn hóa xuất khẩu sang Việt Nam giai đoạn 2001-2014

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nhóm 1	1,20	1,62	1,79	1,70	1,57	1,74	1,84	1,80	2,28	1,96	1,84	1,84	1,82	0,48
Nhóm 2	1,04	1,04	1,17	1,25	1,08	1,11	1,11	1,23	1,01	0,85	0,76	0,73	0,79	0,54
Nhóm 3	1,40	1,31	1,23	1,23	1,19	1,16	1,12	1,05	1,06	0,94	1,02	1,15	1,18	1,15
Nhóm 5	0,99	1,11	1,19	1,22	1,30	1,33	1,42	1,50	1,49	1,50	1,43	1,49	1,57	1,45
Nhóm 8	1,03	0,84	0,78	0,63	0,60	0,61	0,67	0,71	0,76	0,70	0,71	0,73	0,73	2,22
Nhóm 9	1,34	1,46	1,44	1,42	1,40	1,35	1,50	1,51	1,41	1,38	1,45	1,39	1,41	1,00
Nhóm 12	0,43	0,60	0,74	0,83	0,92	1,24	1,87	2,04	2,32	1,94	2,26	2,27	2,08	0,56
Nhóm 13	2,47	2,41	2,60	2,37	2,21	2,02	2,33	2,34	1,81	1,63	1,66	1,45	1,62	1,60
Nhóm 14	7,48	5,08	1,36	0,64	0,60	0,30	0,59	0,43	1,86	1,37	1,20	7,36	7,56	1,23
Nhóm 16	1,27	1,19	1,07	1,24	1,27	1,25	1,06	1,05	0,92	0,96	0,91	0,74	0,65	0,12
Nhóm 17	1,78	2,29	1,93	2,31	3,25	5,25	3,06	3,00	2,59	3,56	4,08	4,80	5,63	0,34
Nhóm 18	1,92	1,73	2,12	2,22	2,27	1,83	1,77	1,90	1,80	1,83	2,05	1,78	1,80	1,21

Nguồn: Vũ Thanh Hương (2015) và tính toán của các tác giả.

Thiết bị quang học, đồng hồ, nhạc cụ, y tế (nhóm 18), giấy và bột giấy (nhóm 9), thực phẩm chế biến (nhóm 3), động vật sống và các sản phẩm động vật (nhóm 1) có ES luôn lớn hơn 1 và ổn định trong cả giai đoạn. Sản phẩm đá, xi măng, thạch cao, gốm, thủy tinh (nhóm 13) có ES liên tục giảm trong cả giai đoạn nhưng ES vẫn khá cao với mức thấp nhất là 1,45 trong năm 2012. Ngược lại, ES của nhóm sản phẩm thực vật (nhóm 2) và máy móc thiết bị cơ khí, điện, điện tử (nhóm 16) giảm dần trong giai đoạn và có ES nhỏ hơn 1 trong những năm gần đây.

Một điểm đáng lưu ý là giày, dép, mũ (nhóm 12) là nhóm ngành có ES gia tăng đều trong suốt cả giai đoạn và đạt giá trị lớn hơn 1 kể từ năm 2006. Điều đó phù hợp với thực tiễn sản phẩm giày dép xuất khẩu từ EU sang Việt Nam tăng liên tục trong những năm gần đây nhưng chủ yếu ở phân khúc thị trường chất lượng cao với các thương hiệu uy tín như Prada, Louis Vuitton, Gucci, Salvatore... Do đó, mặc dù đây là một trong những nhóm hàng EU có thể chuyên môn hóa để xuất khẩu sang thị trường Việt Nam nhưng sức ép cạnh tranh sẽ không lớn do Việt Nam chủ yếu gia công giày dép để xuất khẩu và các sản phẩm giày dép trên thị trường nội địa chủ yếu ở phân khúc chất lượng trung bình.

Như vậy, phân tích ES cho thấy nếu tính đến cả khả năng xuất khẩu của Việt Nam và nhu cầu nhập khẩu từ EU, Việt Nam có cơ hội chuyên môn hóa để đẩy mạnh xuất khẩu sang

EU lớn nhất về giày, dép, mũ; hàng dệt may; thực vật; động vật; da; gỗ - các nhóm mặt hàng mà xuất khẩu của Việt Nam đáp ứng được nhu cầu của EU trong suốt giai đoạn. Ngược lại, Việt Nam sẽ phải cạnh tranh mạnh với EU trong nhóm ngành phương tiện và thiết bị vận tải; hóa chất; thiết bị quang học, đồng hồ; giấy và bột giấy; thực phẩm chế biến và động vật sống, các sản phẩm từ động vật.

5. Kết luận

Như vậy, từ năm 2001 đến 2015, kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với EU đều gia tăng vững chắc, trong đó xuất khẩu từ Việt Nam sang EU gia tăng mạnh mẽ và nhanh hơn nhập khẩu, góp phần làm thặng dư thương mại của Việt Nam với EU tăng nhanh cũng như đưa Việt Nam chuyển từ trạng thái thâm hụt sang thặng dư thương mại. EU vẫn giữ vững là đối tác thương mại lớn, quan trọng của Việt Nam về xuất nhập khẩu mặc dù cả EU và Việt Nam đều bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và nền kinh tế EU vẫn đang gặp nhiều khó khăn từ tác động của khủng hoảng nợ công. Năm 2014-2015, EU là đối tác xuất khẩu lớn thứ hai, đối tác nhập khẩu lớn thứ tư và đối tác thương mại lớn thứ hai của Việt Nam. Hiện nay, với bối cảnh mới, sự thay đổi trong chiến lược phát triển và chính sách thương mại từ phía Việt Nam và EU, việc kết thúc đàm phán EVFTA vào cuối năm 2015, tiềm năng gia tăng thương mại giữa Việt Nam và EU trong tương lai là rất lớn.

Phân tích cơ cấu thương mại, hệ số RCA, chỉ số ES của Việt Nam và EU cho thấy thương mại giữa Việt Nam và EU chủ yếu mang tính liên ngành do cơ cấu xuất nhập khẩu, RCA, ES của hai bên khác nhau rõ rệt. Bên cạnh đó, thương mại nội ngành có tiềm năng xảy ra ở mức độ cao trong nhóm ngành máy móc cơ khí, thiết bị điện và điện tử. Do đó, đối với ngành này, Việt Nam cần thúc đẩy chuyên môn hóa, mở rộng ngành để khai thác tính kinh tế của quy mô, từ đó gia tăng cơ hội xuất khẩu.

Dựa trên kết quả phân tích cơ cấu thương mại, RCA, ES, có thể phân chia các nhóm ngành thương mại giữa Việt Nam và EU theo mức độ chịu tác động từ EVFTA như sau:

Thứ nhất, các nhóm ngành Việt Nam sẽ chịu tác động lớn nhất bao gồm: (i) Các ngành có cơ hội lớn nhất để Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu sang EU do có tỷ trọng xuất khẩu cao, Việt Nam có lợi thế so sánh nhưng EU không có lợi thế so sánh và Việt Nam có ES cao, bao gồm: giày, dép, mũ; hàng dệt may và sản phẩm thực vật; (ii) Các ngành chịu sức ép cạnh tranh gay gắt nhất do đây là các nhóm ngành Việt Nam có tỷ trọng nhập khẩu cao, EU có lợi thế so sánh trong khi Việt Nam không có lợi thế so sánh, xuất khẩu của EU đáp ứng tốt nhu cầu nhập khẩu của Việt Nam, bao gồm: hóa chất; phương tiện và thiết bị vận tải; thực phẩm chế biến và sản phẩm kim loại cơ bản.

Thứ hai, các nhóm ngành Việt Nam vừa có cơ hội xuất khẩu, vừa chịu sức ép cạnh tranh tương đối cao do cả hai bên đều có lợi thế so sánh, tỷ trọng xuất khẩu và nhập khẩu ở mức tương đối cao, chỉ số ES của cả hai bên cũng đều tương đối cao gồm: động vật sống; nhựa và cao su. Đối với các nhóm ngành này, hai bên có thể thúc đẩy thương mại trên cơ sở xuất khẩu các sản phẩm đặc thù mà mỗi bên có ưu thế như thủy sản với Việt Nam và sản phẩm từ sữa với EU. Tuy nhiên, cạnh tranh sẽ gay gắt đối với các sản phẩm như thịt bò, thịt gà, thịt lợn. Với ngành nhựa và cao su, Việt Nam cần tiếp tục nâng cao năng lực cạnh tranh và đa dạng hóa sản phẩm để giữ vững được lợi thế so sánh và thị phần xuất khẩu trên thị trường EU.

Thứ ba, các nhóm ngành có tiềm năng chịu ảnh hưởng ít từ EVFTA. Đó là các nhóm ngành mặc dù Việt Nam và EU có ES cao, có lợi thế so sánh nhưng RCA không ổn định và ở mức thấp, tỷ trọng xuất khẩu cũng thấp gồm: đồ gỗ; đồ da; sản phẩm từ đá, thạch cao, thủy tinh, gốm; thiết bị quang học, đồng hồ. Với giấy và bột giấy, tuy đây là ngành EU có lợi thế so sánh cao, chỉ số ES cao nhưng tỷ trọng trong thương mại với Việt Nam rất thấp nên tác động có thể không đáng kể. Các ngành còn lại cũng có tiềm năng ít chịu ảnh hưởng từ EVFTA.

Tóm lại, những tác động của EVFTA theo ngành khá phức tạp và đan xen nhau, theo đó EVFTA sẽ mang lại những cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam. Để hiện thực hóa các cơ hội và vượt qua các thách thức, Việt Nam cần có những bước đi chiến lược để đón đầu các ưu đãi mà EVFTA sẽ mang lại cho Việt Nam và EU. Việc hiểu rõ các cơ hội và thách thức theo ngành để có được các chính sách khả thi, hiệu quả cho từng ngành, vừa giúp các ngành nâng cao năng lực cạnh tranh, vừa hỗ trợ được cho doanh nghiệp cần phải là một trong những mối ưu tiên hàng đầu của Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam.

Lời cảm ơn

Bài viết được thực hiện trong khuôn khổ đề tài QG.14.44 của Đại học Quốc gia Hà Nội, do ThS. Vũ Thanh Hương làm chủ nhiệm.

Tài liệu tham khảo

- [1] Vu Thanh Hương, "Possibility to bring about economic benefits of EVFTA and implications for Vietnam's enterprises", International Conference on Emerging Challenges: Managing to Success (ICECH 2015), Vietnam Bach Khoa Publishing House 12-23, 2015.
- [2] European Commission, "Facts and figures: Free Trade Agreement between EU and Vietnam", http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-5468_en.htm [Accessed 6/8/2015].
- [3] Kehoe, P. J., Kehoe, T. J., "A primer on Static Applied General Equilibrium Models", Quarterly Review 1821 (1994) 2.

- [4] Mikic, M., “Commonly Used Trade Indicators: A Note”, ARTNeT Capacity Building Workshop on Trade Research: Introduction to trade research II - Trade data and statistics. ARNet, ESCAP, 2005.
- [5] Karingi, S., Lang, R., Oulmane, N., Perez, R., Jallab, M. S., Hammouda, H. B., “Economics and Welfare impacts of the EU-Africa Economic Partnership Agreements”, African Trade Policy Center 10 (2005) 1.
- [6] Vergano, P., Linnote, D., “Impact Assessment of AFTA on Vietnam’s Economy”, Hanoi, Vietnam: MUTRAP III, 2009.
- [7] Cassing, J., Trewin, R., Vanzetti, D., Truong Dinh Tuyen, Nguyen Anh Duong, Le Quang Lan, Le Trieu Dung, “Impact assessment of Free Trade Agreement on Vietnam’s Economy”, Hanoi, Vietnam: MUTRAP, 2010.
- [8] Plummer, M. G., Cheong, D., Hamanaka, S., Methodology for Impact Assessment of Free Trade Agreements, Asian Development Bank, 2010.
- [9] Philip, M. J., Laurenza, E., Pasini, F. L., Dinh Van An, Nguyen Hoai Son, Pham Anh Tuan, Minh, N. L., “The free trade agreement between Vietnam and the European Union: Quantitative and Qualitative impact analysis”, Hanoi, Vietnam: MUTRAP, 2011.
- [10] Vũ Thanh Hương, “Đánh giá tác động của Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA) đến thương mại Việt Nam – ASEAN”, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội, 2014.
- [11] Balassa, B., “Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage”, Manchester School of Economics and Social Studies, 33 (1965) 99.
- [12] Nguyễn Tiến Trung, “Vietnam’s trade liberalization in the context of ASEAN: Vietnam’s trade regime”, Centre for ASEAN Studies, 2002.
- [13] ITC, “Trade Map”. In: International Trade Center (ed.). Geneva: International Trade Center, 2016.
- [14] Tổng cục Hải quan Việt Nam, “Tình hình xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam tháng 12 và năm 2015”, Phân tích định kỳ, 2016. <http://www.customs.gov.vn/Lists/ThongKeHaiQuan/ViewDetails.aspx?ID=914&Category=Phân%20t%C3%ADch%20định%20kỳ&Group=Phân%20t%C3%ADch>
- [15] Kawai, M., Naknoi, K., “ASEAN Economic Integration through Trade and Foreign Direct Investment: Long-term Challenges”, Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2015.

Sectoral Impact Assessment of the EU - Vietnam Free Trade Agreement: Analitics of Trade Indicators

Vu Thanh Huong, Nguyen Thi Minh Phuong

VNU University of Economics and Business, 144 Xuan Thuy Str., Cau Giay Dist., Hanoi, Vietnam

Abstract: After three years of negotiations, Vietnam and the EU officially finished the negotiations of EU - Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA) in December 2015. Ahead of EVFTA integration, the analysis and assessment of the impact of EVFTA on Vietnam's exports and imports with the EU are of enormous importance for Vietnam. This paper used trade indicators to assess sectoral impacts of EVFTA. The results showed that during 2001-2015, both exports and imports of Vietnam with the EU steadily increased although both parties have undergone difficult periods of global financial crisis and the EU still faces a great deal of obstacles due to the impact of the debt crisis. The results also indicated that trade between Vietnam and the EU were largely inter-industry trade as trade structure, RCA and ES of the two parties were clearly different while intra-industry trade in Machinery took place at a high level. Finally, the paper also classified the research sectors into different groups based on the level of impact of EVFTA.

Keywords: Vietnam, EU, EVFTA, impact assesment, trade indicators RCA, Export Specialization index.