



MÔ HÌNH VÀ CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM VỚI LIÊN MINH CHÂU ÂU

Phan Thanh Hoàn*

Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế, 99 Hồ Đắc Di, Huế, Việt Nam

* Tác giả liên hệ: Phan Thanh Hoàn <hoanphan@hueuni.edu.vn>

(Ngày nhận bài: 7-7-2021; Ngày chấp nhận đăng: 19-7-2021)

Tóm tắt. Quan hệ Việt Nam-Liên minh châu Âu (EU) nhanh chóng đi vào chiều sâu trên tất cả các lĩnh vực, đặc biệt là thương mại và đầu tư kể từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao năm 1990. Nghiên cứu này phân tích mô hình và cấu trúc thương mại giữa Việt Nam và EU thông qua các chỉ số thương mại như Lợi thế so sánh biểu hiện, Cường độ thương mại, Mức độ bổ sung thương mại, Thương mại nội ngành, và các chỉ số khác. Kết quả nghiên cứu cho thấy mô hình thương mại giữa Việt Nam và EU chủ yếu là thương mại nội ngành và bổ sung. Tuy cường độ thương mại giữa hai bên không lớn nhưng lợi thế cạnh tranh của hàng hóa xuất nhập khẩu song phương khá cao. Các phát hiện chính cũng cho thấy rằng có tiềm năng đáng kể cho sự phát triển hơn nữa thương mại giữa hai bên. Nghiên cứu cũng gợi ý các hàm ý chính sách nhằm thúc đẩy thương mại song phương Việt Nam – EU trong bối cảnh hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) bắt đầu có hiệu lực.

Từ khóa: Thương mại song phương, mô hình thương mại, chỉ số thương mại, Việt Nam, EU, EVFTA

Mã phân loại JEL: F10, F14, F15

Trade Patterns and Structures of Vietnam and the European Union

Phan Thanh Hoàn*

University of Economics, Hue University, 99 Ho Duc Di St., Hue, Vietnam

* Correspondence to Phan Thanh Hoan <hoanphan@hueuni.edu.vn>

(Received: July 7, 2021; Accepted: July 19, 2021)

Abstract. The relationship between Vietnam and the European Union (EU) has significantly deepened in all fields, especially trade and investment, since the establishment of diplomatic relations in 1990. This study analyzes trade patterns and structures between Vietnam and the EU by applying the trade outcome indicators such as Revealed comparative advantage, Trade intensity, Trade complementarity, Intra-industry trade, etc. The results show that the trade pattern between Vietnam and the EU is predominantly intra-

industry and complementary. The trade between the two sides is not intensive, but the comparative advantage of bilaterally traded goods is high; thus, there is considerable potential for further growth in trade between the two countries. The study also suggests policy implications to promote bilateral trade between Vietnam and the EU when the EU-Vietnam free trade agreement enter into force.

Keywords: Bilateral trade, trade patterns, trade outcome indicators, Vietnam, the EU, EVFTA

JEL codes: F10, F14, F15

1 Đặt vấn đề

Quan hệ Việt Nam – Liên minh châu Âu (EU) phát triển nhanh chóng kể từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao vào năm 1990. Năm 2005, lần đầu tiên Việt Nam thông qua Đề án tổng thể để phát triển quan hệ với EU, là quốc gia Đông Nam Á đầu tiên công bố kế hoạch về quan hệ với EU và EU cũng là đối tác đầu tiên mà Việt Nam có một chiến lược tổng thể. Năm 2010, Việt Nam và EU đã khởi động đàm phán Hiệp định thương mại tự do Việt Nam và EU (EVFTA) và thông qua hiệp định vào năm 2020. Trong nhiều năm qua, EU luôn là đối tác nhập khẩu lớn, với sức mua đứng thứ hai thế giới và là thị trường trọng điểm của xuất khẩu Việt Nam. Tổng kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và EU trong năm 2019 đạt gần 58 tỷ USD, chiếm 10,9% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước, tăng gấp gần 6 lần so với năm 2005.

Mặc dù quan hệ thương mại giữa Việt Nam và EU rất quan trọng đối với cả hai bên, nhưng vẫn có ít nghiên cứu tập trung vào quan hệ kinh tế Việt Nam – EU nói chung và quan hệ thương mại nói riêng, đặc biệt là trong bối cảnh chuẩn bị thực thi EVFTA. Về mặt thực tiễn, có thể nhận định rằng, mối quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam và EU có thể phản ánh sự bổ sung của các lợi thế so sánh của hai bên bởi Việt Nam là một quốc gia đang phát triển, có lợi thế về tài nguyên và nhân công, trong khi EU tập hợp các quốc gia có khả năng sản xuất hàng hóa và dịch vụ công nghệ cao có tính cạnh tranh. Trong khi hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang EU tập trung ở các mặt hàng sơ chế hay công nghiệp chế tạo trình độ thấp, thì hàng hóa xuất khẩu của EU sang Việt Nam chủ yếu là các mặt hàng công nghiệp chế tạo trình độ cao. Do đó, việc phân tích mô hình và cấu trúc thương mại ở cấp độ tổng thể và cấp độ ngành là rất cần thiết cho cả nghiên cứu trong lĩnh vực này và việc hoạch định chính sách thương mại của hai bên.

Nghiên cứu này sẽ phân tích những đặc điểm chính của thương mại Việt Nam - EU, cụ thể là để xác định mức độ bổ sung hay cạnh tranh, cường độ thương mại, thương mại nội ngành, lợi thế so sánh, v.v. Trên cơ sở kết quả phân tích sẽ gợi ý hàm ý chính sách phát triển hơn nữa thương mại song phương giữa hai bên.

Kết cấu của bài viết bao gồm các phần sau: phần 2 trình bày tổng quan và phương pháp nghiên cứu; phần 3 phân tích mô hình và cấu trúc thương mại giữa hai quốc gia bằng cách sử

dụng các chỉ số thương mại khác nhau; Phần 4 tóm tắt kết quả chính và gợi ý hàm ý chính sách thúc đẩy thương mại giữa hai bên.

2 Tổng quan và phương pháp nghiên cứu

2.1 Tổng quan nghiên cứu về thương mại Việt Nam - EU

Nghiên cứu về thương mại giữa Việt Nam và EU có thể khái quát thành hai xu hướng đó là: (i) thương mại ở cấp độ tổng thể, và (ii) thương mại cấp độ ngành. Ở cấp độ tổng thể có các nghiên cứu về chính sách như nghiên cứu của Vũ Thị Hương và Nguyễn Thị Lê Huyền về hoàn thiện pháp luật về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế nhằm thu hút đầu tư nước ngoài dưới tác động của hiệp định thương mại tự do Việt Nam-EU (EVFTA) [13]; Nguyễn Thị Thuý Hồng đã phân tích chính sách thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam vào thị trường EU trong điều kiện tham gia vào WTO [7]; Vũ Thanh Hương và Nguyễn Thị Minh Phương nghiên cứu tác động của Hiệp định thương mại tự do Việt Nam-EU đối với thương mại hàng hoá giữa hai bên [12] v.v. Bên cạnh các nghiên cứu về chính sách cũng có một số nghiên cứu về xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và EU như: Đỗ Thị Hòa Nhã và cs. phân tích thực trạng hoạt động xuất khẩu, những kết quả đạt được, các hạn chế và nguyên nhân của các nhóm hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU [1]; Nguyễn Bình Dương phân tích tác động của EVFTA đối với thương mại của Việt Nam dựa vào mô hình trọng lực trong thương mại quốc tế [4].

Ở cấp độ ngành, phần lớn các nghiên cứu đều phân tích thực trạng và triển vọng xuất khẩu hay tác động của hiệp định EVFTA đến xuất khẩu của một ngành cụ thể. Một số nghiên cứu tiêu biểu có thể kể đến đó là: Nguyễn Tiến Hoàng và Trần Thị Vân sử dụng mô hình SMART để phân tích tác động của hiệp định EVFTA đến nhập khẩu dược phẩm từ thị trường EU vào Việt Nam [8]; Trần Thị Thu Hương và Phạm Tiến Mạnh đã phân tích về những cơ hội và thách thức mà EVFTA mang lại cho các doanh nghiệp dệt may Việt Nam, đồng thời nghiên cứu thực nghiệm các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp trong ngành nhằm đề xuất một số giải pháp giúp doanh nghiệp dệt may Việt Nam nâng cao hiệu quả hoạt động trong bối cảnh hiệp định mới có hiệu lực [10]; Nguyễn Thị Thu Hiền đã khái quát về xuất khẩu nông sản của Việt Nam sang EU và những cam kết về cắt giảm thuế quan hàng nông sản trong EVFTA. Từ đó, phân tích những cơ hội và đưa một số đề xuất nhằm thúc đẩy xuất khẩu nông sản vào EU [6]; Đỗ Thị Hòa Nhã và Nguyễn Thị Thu Hà sử dụng mô hình trọng lực mở rộng và dữ liệu mảng để phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam sang EU giai đoạn 2005–2016 [2]; Nguyễn Ngọc Quỳnh và cs. áp dụng phương pháp ước lượng bình phương tối thiểu tổng quát khả thi (FGLS) để xác định và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam sang thị trường EU giai đoạn 2001–2016 [5] v.v.

Nhìn chung các nghiên cứu trên đã đánh giá được một cách tổng quan về quan hệ thương mại song phương Việt Nam – EU, chỉ ra những kết quả đạt được và hạn chế, cũng như dự đoán

tác động của hiệp định EVFTA đến thương mại của Việt Nam. Tuy nhiên rất ít nghiên cứu phân tích sâu về mô hình và cấu trúc thương mại giữa hai bên ở cả cấp độ tổng thể và cấp độ các ngành. Việc phân tích mô hình và cấu trúc thương mại song phương cho thấy những thay đổi trong cơ cấu hàng hóa thương mại và do đó hữu ích nhất định cho việc chuẩn bị đàm phán hay xây dựng chiến lược phát triển thương mại, vì kết quả này phản ánh trực tiếp hoặc gián tiếp khả năng cạnh tranh của các ngành hoặc hoạt động ngoại thương của một quốc gia, do đó kết quả phân tích này nên được sử dụng để hoạch định chính sách thương mại một cách có hiệu quả [3].

2.2 Phương pháp nghiên cứu

Để phân tích mô hình và cấu trúc thương mại Việt Nam - EU, nghiên cứu này sử dụng các chỉ số thương mại (Trade Outcome Indicators) được giới thiệu trong Hướng dẫn thực hành về phân tích chính sách thương mại (WTO, [14]). Đó là các chỉ số thương mại được sử dụng để mô tả và phân tích mô hình và cấu trúc thương mại của một quốc gia cụ thể. Các chỉ số thương mại này nên được sử dụng để làm căn cứ hoạch định chính sách dựa trên bằng chứng [9]. Các chỉ số thương mại có thể được phân loại như sau: (i) Các chỉ số thương mại tổng hợp: Thị phần, Độ mở và Tập trung thương mại; (ii) Các chỉ số thương mại theo ngành: Lợi thế so sánh biểu hiện, Thương mại nội ngành, Hướng tăng trưởng của sản phẩm và thị trường; và (iii) Các chỉ số trùng lặp: Mức độ bổ sung thương mại. Các chỉ số thương mại sử dụng trong nghiên cứu này được định nghĩa và tính toán như sau.

Chỉ số Tập trung thương mại (TII) được dùng để xác định mức độ tập trung hay cường độ thương mại của một quốc gia đối với một thị trường cụ thể. TII được đo bằng tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia tại một thị trường trong tương quan với tỷ trọng xuất khẩu của thế giới vào thị trường đó. TII được tính theo công thức sau:

$$TII_{ij} = \frac{x_{ij}/X_i}{x_{wj}/X_w}$$

trong đó: x_{ij} và x_{wj} là giá trị xuất khẩu của quốc gia i và của thế giới sang quốc gia j ; X_i và X_w là tổng giá trị xuất khẩu của quốc gia i và của thế giới sang quốc gia j . TII lớn hơn (nhỏ hơn) 1 biểu thị quan hệ thương mại song phương giữa quốc gia i và j tập trung (không tập trung), hay nói cách khác là quan trọng hơn (không quan trọng) so với quan hệ thương mại giữa quốc gia với thế giới.

Lợi thế so sánh biểu hiện (RCA) của một sản phẩm được đo bằng tỷ trọng xuất khẩu của sản phẩm đó trong xuất khẩu của quốc gia so với tỷ trọng xuất khẩu của sản phẩm đó trong xuất khẩu của thế giới, và được tính toán như sau:

$$RCA_{ik} = \frac{x_{ik}/X_{it}}{x_{wk}/X_{wt}}$$

trong đó: x_{ij} và x_{wj} là giá trị xuất khẩu của sản phẩm k của quốc gia i và thế giới; x_{it} và X_{wt} là tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia i và thế giới. Nếu RCA lớn hơn 1 thì quốc gia i được coi là có lợi thế so sánh về sản phẩm k so với thế giới. Ngược lại, RCA nhỏ hơn 1 biểu thị bất lợi (không có lợi thế so sánh) của quốc gia i về sản phẩm k .

Chỉ số Thương mại nội ngành (IIT): Thương mại nội ngành là hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu đồng thời hàng hóa trong cùng một ngành. IIT biểu hiện sự chuyển dịch theo hướng chuyên môn hóa các hàng hóa khác biệt và đạt được hiệu quả kinh tế theo quy mô trong sản xuất của một ngành. Chỉ số IIT được tính toán theo công thức sau:

$$IIT_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

trong đó: IIT_i là chỉ số thương mại nội ngành đối với ngành i ; X_i là giá trị xuất khẩu và M_i là giá trị nhập khẩu sản phẩm i của một nước. $IIT=0$ thể hiện mối quan hệ thương mại liên ngành trong khi $IIT=1$ thể hiện quan hệ thương mại hoàn toàn là thương mại nội ngành. Thương mại nội ngành theo chiều ngang (HIIT) và chiều dọc (VIIT) được xác định như sau:

$$HIIT = 1 - \alpha \leq \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1 + \alpha$$

$$VIIT = \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1 - \alpha \text{ hoặc } 1 + \alpha \leq \frac{UV_i^x}{UV_i^m}$$

trong đó: UV_i^x , UV_i^m lần lượt là giá trị đơn vị xuất khẩu, nhập khẩu của hàng hóa i . Giá trị đơn vị xuất khẩu (nhập khẩu) được tính bằng cách lấy giá trị của tổng giá trị xuất khẩu (nhập khẩu) chia cho tổng khối lượng xuất khẩu (nhập khẩu); α là chênh lệch về giá trị đơn vị xuất khẩu (nhập khẩu) và bằng 25%.

Chỉ số Thương mại bổ sung (TCI): dùng để đo lường mức độ mà cấu trúc xuất khẩu của một quốc gia này phù hợp với cấu trúc nhập khẩu của một quốc gia khác. TCI được tính toán như sau:

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

trong đó: TCI_{ik} là thương mại bổ sung giữa nước i và nước k ; M_{ij} là tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm j của nước i ; X_{jk} là tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm j của nước k . $TCI = 0$ nghĩa là không có sự tương thích về thương mại giữa hai quốc gia, tức là không có sản phẩm nào được xuất khẩu từ quốc gia k và được nhập khẩu bởi quốc gia i . $TCI = 1$ biểu thị cơ cấu xuất khẩu của nước k giống với cơ cấu nhập khẩu của nước i .

Chỉ số Hướng tăng trưởng thị trường (GOM): Chỉ số này dùng để đo lường tiềm năng tăng trưởng của một ngành hàng xuất khẩu bằng việc so sánh tốc độ tăng trưởng của ngành hàng của một quốc gia so với thế giới. GOM được tính theo công thức sau:

$$GOM_{ijk} = 100 \times \left[\left(\frac{x_{ijkt2}}{x_{ijkt1}} \right)^{\frac{1}{t_2 - t_1}} - 1 \right]$$

trong đó: x là giá trị xuất khẩu của sản phẩm k từ quốc gia i sang quốc gia j ; t_1 và t_2 là thời gian bắt đầu và kết thúc trong kỳ tính toán. GOM có giá trị từ $-\infty$ đến ∞ . GOM càng lớn biểu thị tiềm năng tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm k giữa hai quốc gia càng cao và ngược lại.

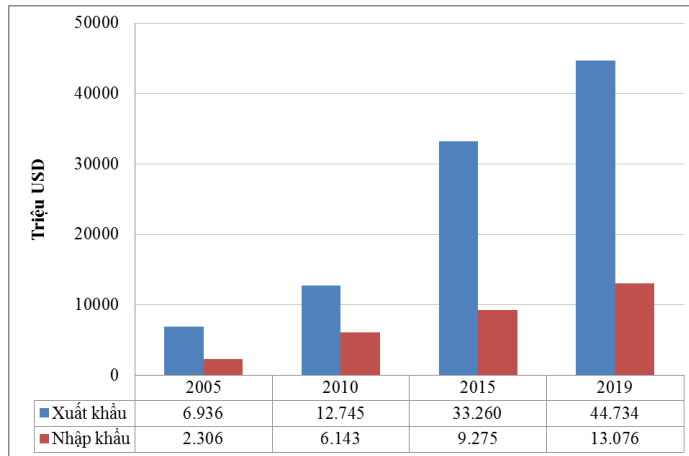
Bên cạnh sử dụng các chỉ số thương mại, nghiên cứu sử dụng danh mục hàng hóa phân loại theo tiêu chuẩn ngoại thương quốc tế (SITC) để phân tích ở cấp độ ngành. SITC là phân loại sản phẩm của Liên hợp quốc (UN) được sử dụng để thống kê ngoại thương (giá trị và khối lượng hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu), cho phép so sánh quốc tế về hàng hóa nói chung và các ngành nói riêng. Các nhóm của SITC phản ánh đặc điểm của các ngành theo: nguyên vật liệu sản xuất; giai đoạn chế biến; sử dụng sản phẩm; tầm quan trọng của hàng hóa trong thương mại thế giới; và thay đổi công nghệ. Nguồn số liệu sử dụng trong nghiên cứu này được trích xuất từ cơ sở dữ liệu United Nations Comtrade Database [11].

3 Kết quả nghiên cứu

3.1 Tổng quan thương mại Việt Nam - EU

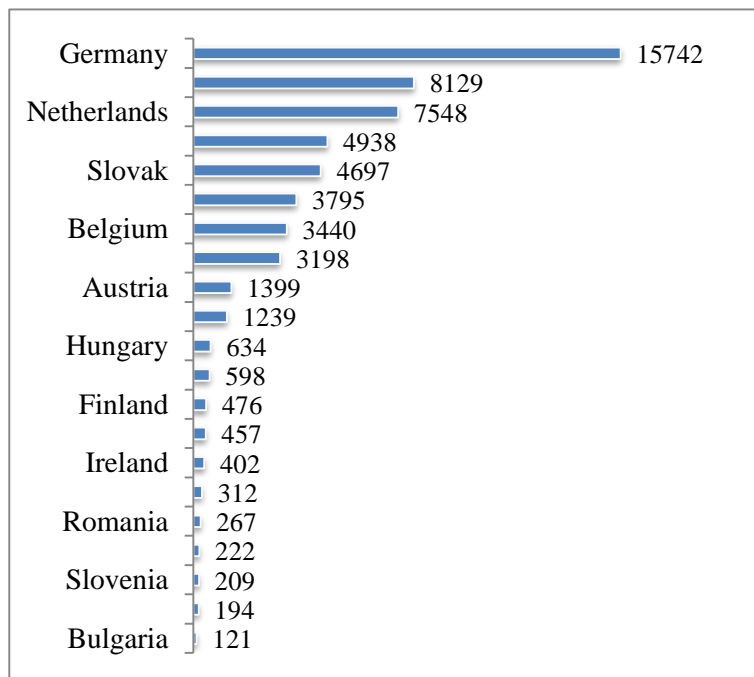
Trong nhiều năm qua, EU luôn là một trong ba đối tác thương mại hàng đầu (sau Trung Quốc và Mỹ) và là một trong hai thị trường xuất khẩu quan trọng nhất (sau Mỹ) của Việt Nam. Từ năm 2005–2019, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và EU đã tăng 6,8 lần, từ 9,2 tỷ USD (năm 2005) lên 57,8 tỷ USD (năm 2019). Trong đó, xuất khẩu của Việt Nam vào EU tăng 6,5 lần, và nhập khẩu từ EU vào Việt Nam cũng tăng 5,7 lần (biểu đồ 1). Tốc độ tăng trưởng thương mại hai chiều hàng năm trong giai đoạn này xấp xỉ 14%.

Về đối tác thương mại của Việt Nam trong EU, có đến 10 thành viên EU có kim ngạch thương mại từ 1 tỷ USD trở lên trong 21 thành viên có kim ngạch thương mại từ 100 triệu USD trở lên (biểu đồ 2). Như vậy có thể nói, EU trong tư cách là 1 liên minh hay với tư cách từng thành viên đều là đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam.



Biểu đồ 1. Kim ngạch xuất, nhập khẩu Việt Nam – EU giai đoạn 2005-2019

Nguồn: Dữ liệu thương mại quốc tế UN comtrade data



Biểu đồ 2. Kim ngạch thương mại Việt Nam với các thành viên EU năm 2019 (triệu USD)

Nguồn: Dữ liệu thương mại quốc tế UN comtrade

3.2 Mô hình và cấu trúc thương mại Việt Nam - EU

Thương mại hàng hóa Việt Nam – EU phân theo ngành hàng cho thấy thương mại song phương chủ yếu tập trung vào hàng hóa công nghiệp chế tạo với tỷ trọng chiếm trên 60% kim ngạch xuất, nhập khẩu (XNK) của Việt Nam, tiếp đến là sản phẩm nông nghiệp và thực phẩm. Xuất khẩu sản phẩm công nghiệp chế tạo của Việt Nam sang EU ngày càng tăng, thể hiện qua tỷ trọng ngành hàng này tăng từ 65,7% năm 2005 lên đến 80,9% năm 2019 trong tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam – EU. Ngược lại, tỷ trọng xuất khẩu hàng nông nghiệp – thực phẩm giảm đáng kể, từ hơn 33% xuống còn khoảng 18% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn này. Về cơ cấu hàng nhập khẩu, tỷ trọng các ngành hàng ít có sự thay đổi. Thay đổi đáng kể trong giai đoạn này là nhóm hàng hóa chất, nguyên nhiên liệu với tỷ trọng tăng từ 14,8% năm 2005 lên 17,2% năm 2019 (Bảng 1). Như vậy, cơ cấu hàng hóa XNK phản ánh thương mại nội ngành khá lớn giữa hai bên, chứng tỏ sự thay đổi tích cực trong cơ cấu sản xuất của Việt Nam.

Chỉ số tập trung thương mại (TII)

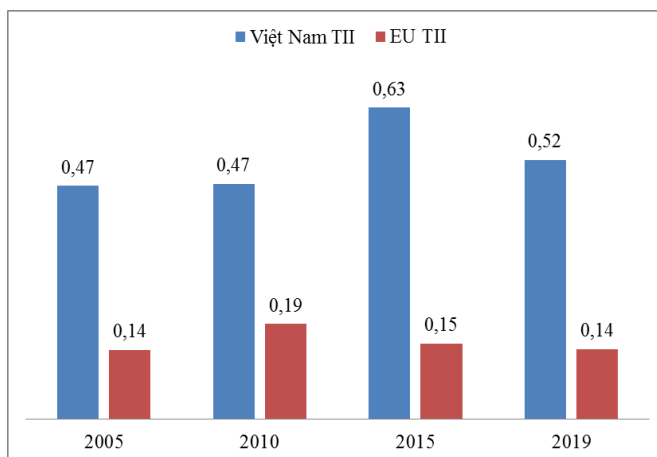
Chỉ số tập trung thương mại (xuất khẩu) của Việt Nam và EU được trình bày ở biểu đồ 3 cho thấy mức độ tập trung/cường độ xuất khẩu của Việt Nam sang EU cao hơn nhiều so với cường độ xuất khẩu của EU sang Việt Nam. Tuy nhiên chỉ số này của hai bên đều nhỏ hơn 1, biểu thị cường độ xuất khẩu của cả Việt Nam và EU thấp hơn cường độ xuất khẩu của thế giới với cả hai bên. Nhìn chung, thương mại song phương giữa Việt Nam và EU ít tập trung hơn so với thương mại tương ứng của Việt Nam và EU với các nước khác trong những năm gần đây. Kết quả này phản ánh có sự cản trở (rào cản thương mại) nhất định trong thương mại song phương. Vì thế, EVFTA được kỳ vọng sẽ gỡ bỏ những rào cản này để thúc đẩy hơn nữa thương mại giữa hai bên.

Bảng 1. Tỷ trọng hàng hóa xuất, nhập khẩu của Việt Nam sang EU phân theo ngành giai đoạn 2005–2019

Đơn vị tính: %

Ngành	2005		2010		2015		2019	
	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK
Nông nghiệp và thực phẩm	33,2	21,4	39,0	19,2	21,3	19,8	18,3	17,1
Hóa chất, nguyên nhiên liệu	1,0	14,8	0,6	17,3	0,7	17,8	0,8	17,2
Công nghiệp chế tạo	65,7	63,5	60,4	63,1	78,0	62,3	80,9	65,5
Sản phẩm khác	0,1	0,3	0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,2
Tổng	100,0		100,0		100,0		100,0	

Nguồn: tính toán của tác giả từ UN comtrade data



Biểu đồ 3. Cường độ xuất khẩu của Việt Nam và EU giai đoạn 2005–2019

Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN comtrade data, mã SITC 3 chữ số

Thương mại nội ngành (IIT)

Thương mại nội ngành bao gồm thương mại nội ngành theo chiều dọc (VIIT) và theo chiều ngang (HIIT) giữa Việt Nam và EU. Thương mại nội ngành chiếm gần 97% trong tổng kim ngạch thương mại giữa hai bên. Về phân loại, thương mại nội ngành theo chiều dọc chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch thương mại hai chiều và tăng lên theo thời gian, từ 61,86% năm 2005 lên 79,42% năm 2019, trong khi đó tỷ trọng thương mại nội ngành theo chiều ngang giảm mạnh từ 36,09% xuống còn 18,75% trong cùng thời kỳ (Bảng 2). Kết quả này phản ánh Việt Nam và EU xuất, nhập khẩu phần lớn cùng mặt hàng nhưng khác nhau về chất lượng. Điều này phù hợp với trình độ sản xuất hiện tại của hai bên. Vì vậy Việt Nam cần xem xét tái cơ cấu sản xuất và xuất khẩu nhằm tăng cường thương mại nội ngành theo chiều ngang.

Bảng 2. Thương mại nội ngành Việt Nam – EU giai đoạn 2005–2019

Năm	Thương mại nội ngành (triệu USD)					Thương mại một chiều		
	Tổng	%	VIIT	%	HIIT	%	Giá trị	%
2005	9.242,3	100,0	5.717,2	61,86	3.335,7	36,09	189,4	2,05
2010	18.888,0	100,0	13.527,0	71,62	4.807,8	25,45	553,1	2,93
2015	42.535,0	100,0	32.360,5	76,08	9.244,2	21,73	930,3	2,19
2019	57.810,0	100,0	45.913,3	79,42	10.840,5	18,75	1.056,2	1,83

Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN comtrade data, mã SITC 3 chữ số

Bảng 3. Thương mại nội ngành và giá trị xuất khẩu của Việt Nam theo ngành hàng giai đoạn 2005–2019

Đơn vị tính: triệu USD

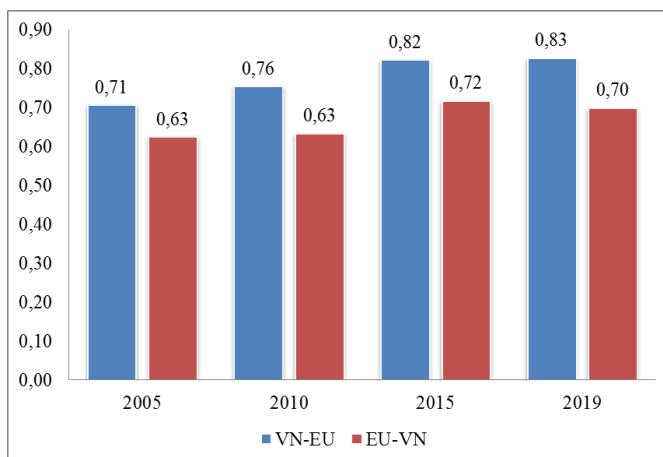
Ngành hàng	2005		2010		2015		2019	
	IIT	XK	IIT	XK	IIT	XK	IIT	XK
Lương thực, thực phẩm và động vật sống	0,21	1.079,6	0,23	2.604,9	0,32	3.613,5	0,33	3.909,1
Đồ uống và thuốc lá	0,34	2,2	0,37	5,9	0,28	6,2	0,19	11,7
Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu	0,17	116,4	0,22	268,4	0,26	204,7	0,23	285,9
Nhiên liệu, dầu mỏ nhòn và vật liệu liên quan	0,00	34,9	0,05	8,9	0,05	53,2	0,00	0,0
Dầu, mỡ, chất béo, sáp động, thực vật	0,29	0,5	0,18	0,5	0,30	1,4	0,24	21,4
Hóa chất và sản phẩm liên quan	0,10	32,3	0,17	86,2	0,14	204,6	0,20	378,6
Hàng chế biến phân loại theo nguyên liệu	0,27	556,4	0,30	1.005,8	0,35	1.655,7	0,38	2.710,3
Máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng	0,24	401,3	0,31	1.918,9	0,28	17.035,5	0,30	23.492,9
Hàng chế biến khác	0,21	4.704,6	0,24	6.831,1	0,28	10.470,6	0,31	13.897,2
Hàng hóa không thuộc các phần trên	0,19	10,3	0,37	19,5	0,35	17,0	0,35	31,6
Tổng	0,21	6.938,5	0,25	12.750,2	0,27	33.262,3	0,29	44.738,7

Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN comtrade data, mã SITC 3 chữ số

Thương mại nội ngành theo ngành hàng (mã SITC 3 chữ số) của Việt Nam với EU được thể hiện ở Bảng 3. Năm 2019 nhóm hàng chế biến hay đã tinh chế (SITC phần 5 đến 8) có chỉ số thương mại nội ngành khá cao và cao hơn nhóm hàng thô và sơ chế (SITC phần 0 đến 4). Điều này khẳng định rằng Việt Nam đang có sự dịch chuyển lợi thế so sánh từ những mặt hàng sơ chế sang mặt hàng chế biến. Biến động theo thời gian của chỉ số IIT các ngành hàng này cũng thể hiện xu hướng đó. Nhìn chung, thương mại nội ngành Việt Nam – EU không cao (IIT < 0,5), phản ánh chênh lệch về trình độ sản xuất và sự phù hợp về cơ cấu thương mại giữa hai bên.

Thương mại bổ sung (TCI)

TCI của thương mại Việt Nam - EU trong giai đoạn 2005–2019 được trình bày ở Biểu đồ 4. Kết quả tính toán TCI cho thấy thương mại song phương giữa Việt Nam và EU có sự tương



Biểu đồ 4. Chỉ số bổ sung thương mại giữa Việt Nam và EU giai đoạn 2005–2019

Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN comtrade data, mã SITC 3 chữ số

thích cao về cơ cấu thương mại giữa hai bên, thể hiện ở TCI lớn hơn 0,5. Lấy Việt Nam làm nước nhập khẩu thì TCI cao hơn so với xuất khẩu. Điều này có nghĩa là cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam tương thích với cơ cấu xuất khẩu của EU. TCI của cả hai bên có xu hướng tăng lên theo thời gian, thể hiện mức độ tương thích ngày càng cao về cấu trúc xuất, nhập khẩu của Việt Nam và EU. Kết quả này phù hợp với kết quả phân tích về thương mại nội ngành ở trên.

Lợi thế cạnh tranh biểu hiện (RCA)

Để đánh giá khả năng cạnh tranh trong thương mại song phương Việt Nam - EU, chúng tôi đã tính toán RCA và lợi thế cạnh tranh song phương (BRCA) cho hai bên trong giai đoạn 2005–2019. Kết quả RCA và BRCA của xuất khẩu Việt Nam sang EU được trình bày trong Bảng 4 và Bảng 5. Nhìn chung, giá trị thương mại của các nhóm sản phẩm có RCA cao ($RCA > 1$) chiếm hơn 60% kim ngạch xuất khẩu của cả hai bên. Đối với Việt Nam, mặc dù số lượng sản phẩm có RCA cao tăng từ 54 lên 66, nhưng tỷ trọng xuất khẩu của những mặt hàng này đã giảm nhẹ trong giai đoạn 2005–2019, đạt 81,3% giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang EU năm 2019. Đối với EU, trong giai đoạn này số lượng mặt hàng được hưởng lợi thế cạnh tranh hầu như không thay đổi.

Để phân tích sâu hơn lợi thế cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu, RCA song phương Việt Nam – EU được tính toán cho từng ngành hàng phân theo mã SITC. Kết quả BRCA ở Bảng 5 cho thấy, mặc dù tổng số sản phẩm có $BRCA > 1$ có tỷ trọng thấp, chiếm khoảng 20% tổng số sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam sang EU trong giai đoạn 2005–2019, tuy nhiên tỷ trọng về giá trị xuất khẩu lại tăng rất nhanh, từ 50,34% năm 2005 lên 90,1% năm 2019.

Như vậy có thể nói những mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế cạnh tranh cao vẫn tiếp tục duy trì và tăng cường xuất khẩu sang thị trường EU. Điều này cũng được thể hiện qua biến động tỷ trọng giá trị xuất khẩu theo từng ngành hàng, cụ thể là nhóm ngành hàng công nghiệp chế tạo.

Bảng 4. Lợi thế cạnh tranh biểu hiện hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam và EU giai đoạn 2005–2019

Đơn vị tính: %

	2005		2010		2015		2019	
	Số nhóm	Tỷ trọng XK	Số nhóm	Tỷ trọng XK	Số nhóm	Tỷ trọng XK	Số nhóm	Tỷ trọng XK
Việt Nam	249	100,0	251	100,0	250	100,0	251	100,0
RCA > 1	54	85,0	70	76,2	63	77,5	66	81,3
RCA ≤ 1	195	15,0	181	23,8	187	22,5	185	18,7
EU	260	100,0	260	100,0	260	100,0	260	100,0
RCA > 1	107	68,6	123	68,1	107	66,7	113	68,1
RCA ≤ 1	153	31,4	137	31,9	153	33,3	147	31,9

Ghi chú: Số nhóm là số loại sản phẩm phân theo mã SITC 3 chữ số. Tỷ trọng là % giá trị xuất khẩu của nhóm sản phẩm trong tổng kim ngạch xuất khẩu

Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN comtrade data, mã SITC 3 chữ số

Bảng 5. Tỷ trọng sản phẩm và giá trị xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh của Việt Nam với EU giai đoạn 2005–2019

Đơn vị tính: %

Ngành hàng	2005		2010		2015		2019	
	Sản phẩm	Giá trị	Sản phẩm	Giá trị	Sản phẩm	Giá trị	Sản phẩm	Giá trị
Lương thực, thực phẩm và động vật sống	6,07	8,29	5,63	19,98	3,93	10,46	4,70	8,38
Đồ uống và thuốc lá	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu	1,40	0,80	1,30	1,81	0,87	0,47	1,71	
Nhiên liệu, dầu mỡ nhờn và vật liệu liên quan	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dầu, mỡ, chất béo, sáp động, thực vật	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Hóa chất và sản phẩm liên quan	0,47	0,12	0,00	0,00	0,44	0,17	0,43	0,24
Hàng chế biến phân loại theo nguyên liệu	5,14	3,40	5,63	6,00	4,80	3,23	4,70	3,84
Máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng	1,40	1,71	3,46	12,24	3,06	47,52	4,70	48,58
Hàng chế biến khác	6,07	36,01	5,63	51,84	4,37	28,78	5,13	28,58
Hàng hóa không thuộc các phần trên	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tổng	20,56	50,34	21,65	91,86	17,47	90,64	21,37	90,10

Ghi chú: Tỷ trọng sản phẩm là % số loại sản phẩm phân theo mã SITC 3 chữ số. Tỷ trọng giá trị là % giá trị xuất khẩu của nhóm sản phẩm trong tổng kim ngạch xuất khẩu

Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN comtrade data, mã SITC 3 chữ số

(SITC phần 5 đến 8) hầu hết đều tăng tỷ trọng xuất khẩu theo thời gian. Đặc biệt là nhóm sản phẩm máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng tăng từ 1,71% năm 2005 lên đến 48,58% năm 2019. Đối với từng nhóm sản phẩm cụ thể, bảng 6 trình bày 10 sản phẩm có RCA cao nhất của hai bên. Nhìn chung, các nhóm sản phẩm có giá trị RCA cao là khác nhau ở hai quốc gia. Trong giai đoạn 2010-2019, EU có lợi thế so sánh chủ yếu về các sản phẩm chế tạo, máy móc và thiết bị vận tải. EU thể hiện lợi thế so sánh cao về sản phẩm dệt may khác (269); phân bón (272); máy móc thiết bị hàng không (792); và động cơ phụ tùng ô tô (714). Lợi thế cạnh tranh của những nhóm sản phẩm này tăng khá nhanh trong giai đoạn 2010–2019. Mặt khác, Việt Nam thể hiện lợi thế so sánh chủ yếu ở các sản phẩm sơ cấp hoặc hàng sản xuất công nghệ thấp (mã SITC 0, 2, 4, 8), cụ thể là quả hạt gia vị (075), cà phê (071), thủy sản (034, 036, 037), giày dép (851), và máy móc văn phòng (751). Theo thời gian, giày dép vẫn duy trì RCA cao đáng kể. Tuy nhiên cơ cấu sản phẩm có RCA cao ít thay đổi và RCA có xu hướng giảm dần. Đây là vấn đề Việt Nam cần quan tâm để có sự đầu tư về công nghệ nhằm tiến lên trong chuỗi giá trị và duy trì lợi thế cạnh tranh của những sản phẩm này.

Bảng 6. Top 10 sản phẩm xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh của Việt Nam và EU năm 2010 và 2019

Việt Nam 2010			EU 2010		
Mã	Tên sản phẩm	RCA	Mã	Tên sản phẩm	RCA
075	Quả hạt đã hoặc chưa xay tán dùng làm gia vị	26,6	269	Các sản phẩm dệt may sẵn khác	741,7
851	Giày dép	22,5	272	Phân bón	87,1
071	Cà phê và chất thay thế cà phê	15,4	792	Máy móc thiết bị hàng không	34,6
036	Động vật giáp xác, động vật thân mềm v.v. tươi, ướp lạnh, đông, khô, ướp muối	9,0	112	Đồ uống có chứa cồn	20,9
034	Cá tươi, ướp lạnh, ướp đông	8,9	714	Động cơ, phụ tùng ô tô	16,0
821	Giường, tủ, bàn, ghế, bộ phận của chúng, bộ đồ giường, chiếu, nệm	7,9	896	Các tác phẩm nghệ thuật, đồ sưu tầm và đồ cổ	13,2
751	Máy móc văn phòng	7,8	047	Chế phẩm ngũ cốc khác	12,6
231	Cao su tự nhiên ở dạng nguyên sinh, tấm, lá dài	7,7	017	Thịt và sản phẩm thịt	11,5
696	Dao kéo	7,7	931	Sản phẩm khác	11,2
831	Rương, hòm, valy, ví đựng đồ nữ trang	7,2	288	Phế liệu sắt thép	10,5
Việt Nam 2019			EU 2019		
Mã	Tên sản phẩm	RCA	Mã	Tên sản phẩm	RCA
851	Giày dép	10,4	891	Vũ khí	988,2
751	Máy móc văn phòng	8,1	792	Máy móc thiết bị hàng không	67,0
764	Thiết bị liên lạc viễn thông và phụ tùng	7,8	283	Quặng đồng	66,1

Việt Nam 2010			EU 2010		
Mã	Tên sản phẩm	RCA	Mã	Tên sản phẩm	RCA
071	Cà phê và chất thay thế cà phê	7,3	896	Các tác phẩm nghệ thuật, đồ sưu tầm và đồ cổ	55,8
724	Máy móc dùng cho ngành dệt, da thuộc và phụ tùng	5,2	714	Động cơ, phụ tùng ô tô	54,7
696	Dao kéo	5,0	112	Đồ uống có chứa cồn	38,4
075	Quả hạt đã hoặc chưa xay tán dùng làm gia vị	4,6	284	Quặng Niken	38,3
831	Rương, hòm, valy, ví đựng đồ nữ trang	4,5	212	Da sống	34,4
037	Cá, động vật giáp xác v.v. đã được chế biến bảo quản	4,0	961	Sản phẩm khác	29,7
762	Radio, thiết bị thu phát thông tin	3,8	322	Sản phẩm từ than	26,9

Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN comtrade data, mã SITC 3 chữ số

Chỉ số tăng trưởng thị trường (GOM)

Để thấy rõ hơn hướng tăng trưởng các ngành hàng của Việt Nam trong thị trường EU, chỉ số GOM được tính toán cho tất cả các nhóm sản phẩm. Nhìn chung tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hầu hết các ngành hàng vào thị trường EU là cao hơn so với chỉ tiêu này của thế giới, thể hiện ở số nhóm sản phẩm có GOM > 0. Điều này phù hợp với thực tế là Việt Nam một trong những đối tác thương mại hàng đầu của EU. Những nhóm sản phẩm có tốc độ tăng trưởng cao chủ yếu là sản phẩm công nghiệp chế tạo và tỷ trọng của các nhóm sản phẩm này chiếm hơn 80% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU (Bảng 7).

Bảng 7. Tăng trưởng sản phẩm và tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2005–2019

Ngành hàng	GOM > 0	%	Giá trị XK	%
Lương thực, thực phẩm và động vật sống	23	9,83	3.745,1	8,37
Đồ uống và thuốc lá	2	0,85	11,3	0,03
Nguyên liệu thô, không dùng để ăn, trừ nhiên liệu	16	6,84	280,7	0,63
Nhiên liệu, dầu mỡ nhờn và vật liệu liên quan	1	0,43	0,0	0,00
Dầu, mỡ, chất béo, sáp động, thực vật	3	1,28	21,4	0,05
Hóa chất và sản phẩm liên quan	22	9,40	343,2	0,77
Hàng chế biến phân loại theo nguyên liệu	40	17,09	2.270,7	5,08
Máy móc, phương tiện vận tải và phụ tùng	45	19,23	23.485,0	52,50
Hàng chế biến khác	28	11,97	13.892,7	31,06
Hàng hóa không thuộc các phần trên	2	0,85	31,6	0,07
Tổng	182	77,78	44.081,7	98,54

Nguồn: Tính toán của tác giả từ UN comtrade data, mã SITC 3 chữ số

4 Kết luận và khuyến nghị

Nghiên cứu này đã phân tích mô hình và cấu trúc thương mại song phương Việt Nam – EU với các kết quả chính và hàm ý chính sách có thể tóm tắt như sau.

Trước hết, thương mại song phương Việt Nam – EU tăng trưởng nhanh trong những thập kỷ qua. EU và Việt Nam đều là đối tác thương mại chính của nhau. Về cán cân thương mại, đến nay Việt Nam vẫn duy trì thặng dư thương mại hơn EU. Thứ hai, cơ cấu thương mại hàng hóa giữa EU và Việt Nam ít thay đổi, cho dù thương mại song phương giữa hai nước đã mở rộng đáng kể. EU xuất khẩu sang Việt Nam chủ yếu là hàng sản xuất trong khi nhập khẩu từ Việt Nam tập trung vào hàng sơ cấp. Đối với cường độ thương mại, chỉ số cường độ xuất khẩu cho thấy mối quan hệ xuất khẩu chặt chẽ của EU với Việt Nam, trong khi cường độ nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam thấp hơn kỳ vọng.

Thứ ba, thương mại song phương Việt - EU chủ yếu là thương mại nội ngành. Mặc dù IIT của hai bên tương đối cao nhưng phản ánh sự chênh lệch trong giá trị hàng hóa xuất nhập khẩu. Kết quả này cho thấy lý thuyết nguồn lực sản xuất vốn có vẫn phù hợp, và cũng khẳng định mô hình thương mại của các nước đang phát triển và phát triển đối với thương mại Việt Nam - EU.

Cuối cùng, về năng lực cạnh tranh trong thương mại, kết quả của RCA toàn cầu và song phương cho thấy EU sở hữu lợi thế so sánh rõ ràng về các sản phẩm chế tạo và máy móc, thiết bị vận tải. Mặt khác, Việt Nam có lợi thế so sánh chủ yếu ở các sản phẩm sơ cấp hoặc công nghệ thấp. Kết quả này cũng phù hợp với thông tin về chỉ số bổ sung thương mại do thương mại giữa hai nước mang tính bổ sung chứ không phải cạnh tranh.

Để phát triển mối quan hệ thương mại giữa hai nền kinh tế trong bối cảnh đã thực thi hiệp định thương mại tự do, một số hàm ý chính sách như sau: (i) Việt Nam cần khuyến khích các doanh nghiệp EU đầu tư nhiều hơn vào Việt Nam trong những lĩnh vực mà Việt Nam có lợi thế để đáp ứng nhu cầu của thị trường nội địa cũng như thị trường EU; (ii) Việt Nam nên có chính sách thúc đẩy xuất khẩu sản phẩm có lợi thế so sánh sang EU, tuy nhiên cần tăng dần hàm lượng công nghệ trong sản phẩm xuất khẩu; (iii) Việt Nam cần chuyển dịch nhanh trong chuỗi giá trị các sản phẩm xuất khẩu để tăng cường xuất khẩu sản phẩm chế tạo có giá trị gia tăng cao; (iv) đầu tư vào ngành sản xuất đầu vào cho các ngành hàng xuất khẩu chủ lực sang EU, như: điện tử, dệt may và giày da, phương tiện vận tải v.v. để đáp ứng yêu cầu xuất xứ hàng hoá nhằm tận dụng những cơ hội của EVFTA; (v) Đẩy mạnh hơn nữa công tác xúc tiến thương mại, quảng bá và giới thiệu nhiều hơn sản phẩm của Việt Nam trong thị trường EU; và (vi) cuối cùng là xây dựng lộ trình thực hiện cam kết trong EVFTA một cách có hiệu quả. Những khuyến nghị trên là nguồn tham khảo hữu ích cho quá trình hoạch định chính sách nhằm cải thiện thương mại song phương, phát triển hơn nữa quan hệ kinh tế giữa hai bên.

Tài liệu tham khảo

1. Đỗ Thị Hòa Nhã, Nguyễn Thị Oanh, Ngô Hoài Thu (2019), Phân tích tình hình xuất khẩu các nhóm hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU, *Tạp chí khoa học và công nghệ Đại học Thái Nguyên*, 196(3), 63–70.
2. Đỗ Thị Hòa Nhã, Nguyễn Thị Thu Hà (2019), Phân tích các yếu tố tác động đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam sang thị trường EU, *Tạp chí khoa học và công nghệ Đại học Thái Nguyên*, 196(3), 123–129.
3. Mía Mikic and John Gilbert (2009), “*Trade Statistics in Policymaking - A Handbook Of Commonly Used Trade Indices And Indicators*”, United Nations publication, ST/ESCAP/2559.
4. Nguyễn Bình Dương (2016), Vietnam-EU free trade agreement: Impact and policy implications for Vietnam, *SECO/WTI Academic Cooperation Project Working Paper Series*, 7. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2802488>.
5. Nguyễn Ngọc Quỳnh, Phạm Hoàng Linh, Bùi Thị Thanh Hải (2018), Các nhân tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam sang thị trường liên minh Châu Âu (EU), *Tạp chí khoa học và công nghệ Đại học Thái Nguyên*, 188(12/3), 173–178.
6. Nguyễn Thị Thu Hiền (2020), Ảnh hưởng từ cắt giảm thuế quan trong khuôn khổ EVFTA đến xuất khẩu nông sản của Việt Nam sang EU, *Tạp chí Công Thương*, 8, 127–131.
7. Nguyễn Thị Thúy Hồng (2014), *Chính sách thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào thị trường EU trong điều kiện tham gia vào WTO*, Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
8. Nguyễn Tiến Hoàng, Trần Thị Vân (2021), Tác động của hiệp định EVFTA đến nhập khẩu dược phẩm từ thị trường EU vào Việt Nam, *Tạp Chí Nghiên cứu Tài chính - Marketing*, 1(61), 64–81.
9. Scott, C. (2005), *Measuring Up to the Measurement Problem – The role of statistics in evidence-based policy-making*, WorldBank publication.
10. Trần Thị Thu Hương, Phạm Tiến Mạnh (2021), Nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp ngành dệt may Việt Nam trong bối cảnh hiệp định EVFTA mới, *Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam*, 63(4), 8–12.
11. United Nations Statistics Division (2021), UN Comtrade Database, truy xuất tại địa chỉ: <https://comtrade.un.org/data/>.
12. 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 Đại học quốc gia Hà Nội: Kinh tế và Kinh doanh*, 32(3), 28–38.
13. Vũ Thị Hương, Nguyễn Thị Lê Huyền (2021), Hoàn thiện pháp luật về giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế nhằm thu hút đầu tư nước ngoài dưới tác động của Hiệp định thương mại tự do Việt Nam-EU (EVFTA), *Tạp chí khoa học Đại học Huế: Kinh tế và phát triển*, 130(6).

14. World Trade Organisation (2012), *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*, WTO Publications, ISBN 978-92-870-3812-8.