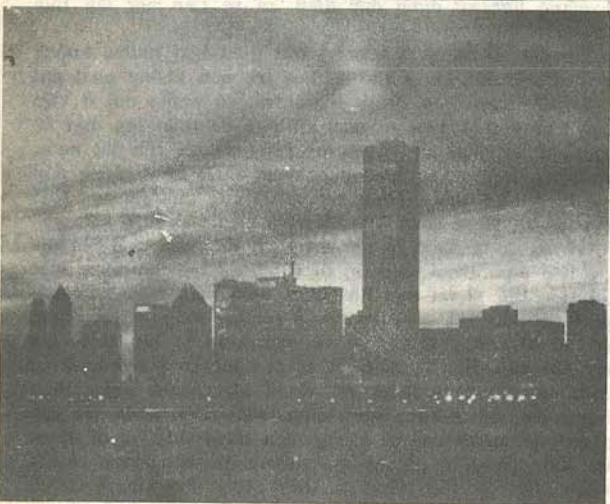


EEC

CỘNG ĐỒNG KINH TẾ CHÂU ÂU (EEC: European Economic Community) LÀ MỘT TỔ CHỨC LIÊN KẾT KINH TẾ KHU VỰC Ở MỨC ĐỘ ĐỒNG MINH KINH TẾ (Economic Union). EEC ĐÃ CÓ NHỮNG BƯỚC PHÁT TRIỂN ỔN ĐỊNH VÀ KHẢ MẠNH, ĐANG TIẾN TỚI MỘT ĐỒNG MINH TIỀN TỆ (Monetary Union) TRONG VÀI NĂM TỚI. VÌ SAO EEC ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG KẾT QUẢ NHU VẬY? MỘT PHẦN CÂU HỎI SẼ ĐƯỢC GIẢI ĐÁP KHI PHÂN TÍCH CÁC LỢI THẾ SO SÁNH CỦA EEC.

NHỮNG LỢI THẾ SO SÁNH ĐANG KÈ

VĂN THÁI



24 PHÁT TRIỂN KINH TẾ



Trong quá trình phát triển tương quan của toàn thế giới, mỗi quốc gia (hoặc khu vực, nhóm quốc gia) cho những hoàn cảnh lịch sử, địa lý dân cư, kinh tế-xã hội khác nhau đều có những lợi thế so sánh khác nhau. Nhưng lợi thế so sánh khác nhau dẫn tới hao phí so sánh (comparative cost) khác nhau trong việc tạo ra một đơn vị sản phẩm ở những nước khác nhau. Chỉ khi thực hiện các quan hệ kinh tế quốc tế, trao đổi hàng hóa giữa các nước, tham gia tích cực vào thị trường thế giới thì những lợi thế so sánh mới phát huy tích cực, ảnh hưởng rõ nét tới tiến trình kinh tế và đem lại lợi ích to lớn cho mỗi nước, mỗi khu vực. Đó là luận thuyết hao phí so sánh (Theory of comparative cost) mà nhiều nhà kinh tế học cổ điển (A. Smith, D. Ricardo) đã đề cập tới từ đầu thế kỷ trước.

EEC được thành lập năm 1957 với 6 nước thành viên

(Pháp, CHLB Đức, Ý, Bỉ, Hà Lan, Luychxambua), trụ sở đặt tại Bỉ, lúc đầu là một tổ chức liên kết các quốc gia ở mức độ đồng minh quan thuế (Customs Union) và thị trường chung (Common Market). Đến năm 1973 có thêm 3 nước (Anh, Ailen, Đan Mạch) rồi tiếp thêm 3 nước nữa là Hi Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, tiến tới mức độ đồng minh kinh tế, gắn bó với nhau khá chặt chẽ trong các định chế quan hệ và cùng thực thi một chính sách kinh tế đối ngoại chung. Những năm gần đây có một vài nước xin gia nhập, nhưng hoặc chưa được chấp nhận, hoặc chưa có đóng góp đáng kể vào cộng đồng vì vậy, sức mạnh kinh tế chủ yếu của EEC cho đến đầu năm 1990 vẫn chỉ nằm trong số 12 nước thành viên kể trên. Đó là những nước nằm ở Tây Âu, chiếm 1,6% diện tích và 2% dân số thế giới.

So với các tổ chức liên

kết kinh tế khu vực khác (SEV, ASEAN...), EEC có những lợi thế đặc biệt.

Trước hết, trong quá trình phát triển của lịch sử thế giới, các quốc gia nằm trong khối EEC đều là những nước có nền sản xuất hàng hóa tư bản chủ nghĩa phát triển sớm và trở thành những nước đế quốc có nhiều thuộc địa, chiếm đoạt được nhiều của cải trên thế giới và có nguồn tích lũy ban đầu to lớn (Anh, Pháp, Đức, Ý, Hà Lan, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha...), trong khi các nước thuộc các khu vực khác hoặc phát triển sau (các nước Đông Âu và Liên Xô) hoặc là những thuộc địa và phụ thuộc (các nước Đông Nam Á) vừa mới được độc lập từ sau Thế chiến 2. Các nước EEC đã đi trước một bước trong lịch sử cận đại trên con đường công nghiệp hóa và tạo thế thuận lợi cho khu vực trong các quan hệ kinh tế quốc tế ngày nay.

Về mặt vị trí địa lý và quy mô lãnh thổ, các nước EEC cũng có những lợi thế riêng: tiếp cận với Đại Tây Dương và Địa Trung Hải, nơi sớm phát triển các phương tiện hàng hải; lãnh thổ tập trung liên dài, ít có biên giới thiên nhiên ngăn cách; tổng diện tích 12 nước EEC là 2,25 triệu km² (chỉ bằng 1/10 diện tích Liên Xô và lớn hơn nước Ấn Độ một chút). Quy mô lãnh thổ từng nước trong khối chênh lệch không nhiều (lớn nhất là Pháp với 549 ngàn km² và nhỏ nhất là Luyxembua với 2,6 ngàn km²) làm giảm bớt khoảng cách về quy mô tổng sản phẩm xã hội giữa các nước thành viên. Đó là những lợi thế hơn hẳn các khu vực khác: một "thị trường chung" sầm uất dễ dàng hình thành và phát triển trên khu vực lãnh thổ này.

Dân cư trên địa bàn lãnh thổ các nước EEC phân bố khá đều (Ailen thưa nhất: 50 người/km²; Hà Lan đông nhất: 440 người/km²). Quy mô dân số của từng nước EEC cũng chênh lệch không lớn (Luyxembua: 0,37 triệu và Đức TN: 77 triệu người) so với khu vực các nước SEV hoặc ASEAN. Nguồn gốc dân tộc và nền văn hóa của các nước Tây Âu rất gần gũi với nhau, không có nhiều dị biệt;

các dân tộc này có chung ngữ hệ la-tinh nên ngôn ngữ, tiếng nói có nhiều nét tương đồng và phong tục, tập quán không xa lạ với nhau. Đó là những nhân tố đặc biệt thuận lợi cho sự hình thành thị trường trao đổi sức lao động, dịch vụ du lịch và các hoạt động thị trường khác.

Các nước EEC đều có trình độ phát triển sức sản xuất khá cao, chiếm khoảng 1/5 GNP của toàn thế giới, tương đương SEV và gấp 15 lần ASEAN. Cơ cấu kinh tế phong phú, đa dạng, thể hiện mức độ phân công lao động cao trong từng nước và trên toàn khu vực. Trong số 12 nước EEC có 4 nước nằm trong nhóm G7 (những nước phát triển vào hàng đầu thế giới) với quy mô GNP mỗi nước vượt trên 800 tỉ USD (1989), chỉ sau Mỹ, Liên Xô và Nhật. Tám trong số 12 nước EEC có bình quân GNP theo đầu người nằm trong số 20 nước dẫn đầu thế giới về bình quân GNP và nước có bình quân GNP thấp nhất là Bồ Đào Nha cũng đạt ngang mức trung bình của toàn thế giới (trên 4.000 USD/người/năm). Mức sống ít chênh lệch nhau và thu nhập cao là tiền đề không thể thiếu để đồng minh kinh tế EEC có thể tiến tới đồng minh tiền tệ, thực hiện thị trường không biên giới, trở thành một cộng đồng có nhiều sức quyền rũ động với các quốc gia kế cận. EEC mạnh cả về sản phẩm công nghiệp chế biến lẫn sản phẩm nông nghiệp. Về công nghiệp, những mặt hàng chủ lực, chiếm tỉ trọng cao trong tổng sản lượng của thế giới (từ 15% trở lên) là điện, gang thép, chì, kẽm, xe hơi, sợi tổng hợp, xi măng...; về nông nghiệp là lúa mì, lúa mạch, củ cải đường, bơ sữa, thịt, rượu vang, phô-mát, khoai tây... Mặt sản phẩm phong phú với năng suất và chất lượng cao là những lợi thế quan trọng trong việc phát triển các quan hệ mậu dịch quốc tế.

Do những lợi thế so sánh đặc biệt kể trên, cộng với những chính sách và định chế hợp lý trong quan hệ kinh tế giữa các nước trong nội bộ EEC cũng như giữa EEC và các khu vực khác mà vai trò của EEC trên thị trường

ĐẦU TƯ CỦA NHẬT BẢN Ở CHÂU ÂU

NGỌC THANH

Mọi người còn nhớ, trong thời gian cầm quyền, vị cựu thủ tướng Nhật Bản Yasuhiro Nakasone đã từng tuyên bố Nhật Bản sẽ là một "tàu sân bay không thể đánh chìm" nằm cạnh ngay gần bờ biển của Liên Xô. Lời tuyên bố cho thấy Nhật Bản sẵn sàng liên kết chặt chẽ với Mỹ để chống lại Liên Xô.

Nhưng giờ đây, tình hình chính trị thế giới đã có những thay đổi cực kỳ sâu sắc, mối quan hệ giữa các nước lớn đã được thay đổi nhiều. Mối ưu tư của Nhật không phải là làm "một chiếc tàu sân bay không thể đánh chìm" mà làm thế nào chiếm được ưu thế lâu dài trên thị trường thế giới, biến thế kỷ 21 thành "thế kỷ của Nhật Bản". Sức mạnh kinh tế và khoa học là một sức mạnh có tính chất quyết định tất cả.

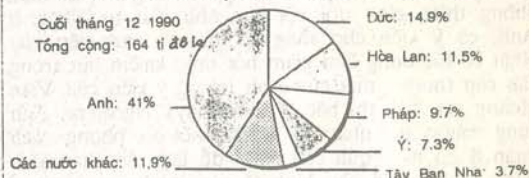
Bất cứ cuộc cầu nối nổi tiếng nói trên của Nakasone, ông chủ hãng Peugeot là Jacques Calvet, một người ủng hộ mạnh mẽ chủ nghĩa bảo hộ, tuyên bố rằng, khi nước Anh mở đường và khuyến khích các công ty ô-tô Nhật Bản đầu tư vào đây, nước Anh đang trở thành một tàu sân bay không thể đánh chìm cho đội quân kinh tế Nhật Bản.

Tất nhiên không phải chỉ có Nhật Bản độc quyền đầu tư vào châu Âu mà ngoài Nhật còn có nhiều nước khác nữa, nhất là Mỹ. Nhưng chính sự đầu tư của Nhật ở châu Âu đã gây ra nhiều ý kiến tranh luận nhất và làm cho nhiều giới ở châu Âu lo sợ cái "họa đa vãng" Nhật Bản.

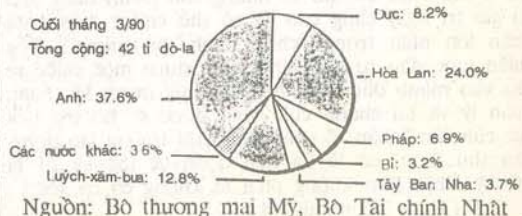
Thật ra, nếu so với Mỹ, số vốn đầu tư của Nhật Bản ở châu Âu không lớn lắm. Tính đến tháng 3 năm 1990, tổng số đầu tư trực tiếp của Nhật ở cộng đồng châu Âu là 42 tỉ đô-la, so với 164 tỉ đô-la đầu tư của Mỹ dành cho khu vực châu Âu (tính đến cuối năm 1990) (xem biểu đồ bên). Mặc dù đầu tư ít hơn Mỹ đến ba phần tư, nhưng số lượng hàng hóa của Nhật nhập vào châu Âu lại bằng 55% so với hàng nhập từ Mỹ.

Trong các thập niên 50 và 60, do ưu thế gần như tuyệt đối về kỹ thuật và tư bản (lúc ấy Mỹ là nước có số thặng dư tư bản lớn nhất), các công ty

KHOẢNG LƯỢNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA MỸ Ở CỘNG ĐỒNG CHÂU ÂU



KHOẢNG LƯỢNG ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP CỦA NHẬT Ở CỘNG ĐỒNG CHÂU ÂU



Nguồn: Bộ thương mại Mỹ, Bộ Tài chính Nhật



đa quốc gia Mỹ gần như độc quyền chiếm lĩnh thị trường đầu tư ở châu Âu, gây nên cái mà nhà báo nổi tiếng Schreiber gọi là "sự thách thức của người Mỹ" (Défi américain). Nhưng bắt đầu từ những năm 80, tình hình đã khác hẳn, các công ty Nhật đổ xô vào thị trường châu Âu, tạo nên cái mà người châu Âu gọi là "sự thách thức Nhật Bản". Và trong các nước châu Âu, Anh quốc là nước được giới tư bản Nhật tập trung đầu tư nhiều nhất, chiếm gần bằng phần nửa của cả "chiếc bánh thị trường" ở toàn châu Âu.

Tại sao Anh quốc lại được giới tư bản Nhật đầu tư nhiều nhất, so với các nước khác ở châu Âu? Chúng ta biết rằng luồng đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI) thường được phân ra hai loại chính: với loại thứ nhất, các nhà đầu tư muốn hưởng tới những nơi có nguồn nguyên liệu và nhân công rẻ để giảm giá thành và tăng sức cạnh tranh của sản phẩm; với loại thứ hai, mục đích chính của các nhà đầu tư là mở rộng thị trường tiêu thụ đối với sản phẩm làm ra ở trong nước hoặc ở nước ngoài. Chiến lược đầu tư của Nhật là một chiến lược đặt trên sự phân tích cận kề tất cả các đặc điểm, ưu thế của từng khu vực đầu tư khác nhau để có những quyết định và chính sách mang lại nhiều hiệu quả nhất. Nếu ở châu Á, Nhật chủ yếu theo đuổi chính sách đầu tư thứ nhất, thì ở khu vực châu Âu, Nhật chủ trương thực hiện chính sách đầu tư thứ hai.

Mặc dù địa vị kinh tế của Anh bị sụt giảm nhiều trong thời gian hai mươi năm qua, nước Anh vẫn

còn giữ được một số ưu thế có thể làm hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. So với Pháp, Đức và Ý, Anh là nước có sự ổn định chính trị và xã hội tương đối khá hơn cả. Khác hẳn với Pháp thường có cái nhìn không thiện cảm đối với các nhà đầu tư Nhật, ở Anh, có ý kiến cho rằng sự đầu tư trực tiếp của Nhật có tác dụng làm giảm bớt mức khiếm hụt trong cán cân thương mại của Anh (riêng ý kiến của Viện Hoàng gia Anh thì bác bỏ điều này). Ngoài ra, Anh cũng muốn du nhập kỹ thuật mới và phong cách quản lý có hiệu quả của Nhật để làm tác nhân kích thích và đổi mới nền kinh tế của mình.

Riêng đối với Nhật, điều quan trọng là làm sao kết hợp được ưu thế vốn có của mình với những lợi thế ở nơi khác để tạo ra những sản phẩm hàng hoá có giá trị ngày càng cao và có thể chiếm được một phần lớn nhất trong "chiếc bánh thị trường". Nếu chiến lược đầu tư của Nhật cần được một chiếc rễ sâu vào mảnh đất châu Âu, nếu sức mạnh kỹ thuật, quản lý và tài chính của Nhật được sự hỗ trợ tích cực của các "nhân tố châu Âu" (thị trường lao động, tiêu thụ...) thì có lẽ lời tiên đoán về thế kỷ 21 là thế kỷ Nhật Bản không phải là không có cơ sở...

NT (Theo Economist, 4/91)

thế giới ngày càng to lớn, vững chắc; nhịp độ gia tăng kim ngạch xuất nhập khẩu nhanh trên mức trung bình của thế giới và cân bằng xuất nhập khẩu ở mức 95-98% trong suốt thập niên 80. Hiện nay Nhật chiếm 35% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của thế giới (hơn 1/2 tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của các nước tư bản phát triển), trong khi Mỹ chỉ chiếm 13,8%, Nhật -9,7% và Liên Xô -3,6% (1989). Bình quân kim ngạch ngoại thương theo đầu người của EEC cao hàng đầu thế giới, đạt 6.600 USD/người (1988), gấp 6 lần bình quân của SEV và chỉ thua bình quân của EFTA (Hiệp hội Mậu dịch tự do Châu Âu gồm 6 nước Bắc Âu: Áo, Phần Lan, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Ai-xơ-len). EEC là khu vực thị trường sâu nhất, đa dạng nhất về chủng loại hàng hóa bao gồm đủ loại hàng hóa vật chất, dịch vụ, sang nhượng kỹ thuật, trao đổi sức lao động, vốn đầu tư... Các nước EEC đều tích cực tham gia thị trường thế giới về dịch vụ: Đức, Anh, Pháp là những nước chiếm từ 7% đến 10% tổng giá trị hàng hóa dịch vụ quốc tế hàng năm. Thị trường thế giới về sức lao động ở khu vực này cũng sôi động nhất: Tây Âu chiếm 1/2 tổng số lao động trao đổi giữa các nước trên toàn thế giới. Thị trường thế giới vốn đầu tư ở khu vực Tây Âu luôn náo nhiệt trong suốt thập niên qua với quy mô vốn tham gia thị trường thế giới lên tới trên 400 tỉ USD.

EEC trao đổi, buôn bán với nhau là chính (80% kim ngạch là trao đổi nội bộ) và đang tăng cường các mối liên hệ kinh tế khu vực để tiến tới liên minh tiền tệ, sử dụng đơn vị tiền tệ chung là đồng ECU (European Currency Unit) trong một "thị trường không biên giới" vào một hai năm tới. Đó là mức độ liên kết kinh tế khu vực cao nhất hiện nay mà các tổ chức liên kết khu vực khác khó thực hiện được. Chính vì vậy mà một số nước kể cận EEC muốn gia nhập tổ chức này (Thổ Nhĩ Kỳ, Áo, Hungari, Ba Lan).

Những năm gần đây, EEC không chỉ dừng lại ở các quan hệ kinh tế nội bộ mà đang

muốn phát huy ảnh hưởng và mở rộng quan hệ sang các khu vực khác như Đông Âu - Liên Xô và cả Đông Nam Á nữa, trong đó có 3 nước Đông Dương, đặc biệt là Việt Nam. Mặc dầu toàn bộ EEC nằm trong Tổ chức Hợp tác đã vượt qua hàng rào cấm vận của Mỹ và phát triển Kinh tế (OECD) do Mỹ đứng đầu, nhưng EEC và tuyên bố mở quan hệ buôn bán bình thường với Việt Nam: EEC đang muốn tranh giành ảnh hưởng khu vực này với Mỹ và Nhật. Hiện nay (tính đến cuối năm 1990), EEC chiếm 17% tổng số dự án đầu tư vào Việt Nam, trong đó có nhiều dự án lớn và dài hạn về khai thác, chế biến dầu lửa, xây dựng cầu trục hạ tầng, và vì vậy quy mô vốn thì EEC hiện chiếm 38% tổng số vốn nước ngoài đầu tư vào Việt Nam (trong đó gần 1/2 là của Pháp). Trong khi đó, các nước ASEAN chỉ chiếm hơn 6% tổng số dự án đầu tư và Việt Nam, mà phần lớn là các dự án nhỏ, ngắn hạn vào những ngành ít vốn và mau thu hồi, vì vậy tổng số vốn đầu tư của nhóm nước vào Việt Nam chỉ chiếm 2,3% tổng số vốn đầu tư của nước ngoài vào Việt Nam. Số vốn EEC đầu tư vào Việt Nam tính đến cuối 1990 đã lớn gấp 5 lần số vốn của các nước XIICN (SEV trước đây), gấp 16 lần số vốn của ASEAN.

EEC đang muốn vẽ một dấu gạch nối đậm nét hơn trong quan hệ kinh tế đối với Việt Nam để từ đó tìm lại chỗ đứng thích hợp cho mình trên khu vực thị trường Đông Nam Á và xa hơn nữa là Châu Á-Thái Bình Dương.

VT.

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHÍNH:

- 1) Images économiques du monde 1990. J. Beaujeu-Garnier. Sedes.Paris,1990.
- 2) L'économie française. Marcel Balest. Masson. Paris, 1991.
- 3) Phụ trương tạp chí "Kinh tế thế giới và quan hệ quốc tế" (tiếng Nga). NXB Sự thật. Moxkva, 1990.
- 4) Số liệu của Ủy ban Hợp tác và Đầu tư Việt Nam.