

MỘT SỐ TÁC ĐỘNG CỦA NAFTA ĐẾN KINH TẾ CANADA

Nguyễn Xuân Trung
Viện Nghiên cứu Châu Mỹ

1. Vài nét về kinh tế Canada trước khi tham gia vào NAFTA.

Trong suốt thập kỷ 1980 và đầu thập kỷ 1990, nền kinh tế Canada đã trải qua những bước thăng trầm rõ rệt. Thời kỳ này, Canada phải đối mặt với hai giai đoạn suy thoái kinh tế. Sau lần suy thoái vào năm 1981, nền kinh tế đã hồi phục nhanh và mạnh. Sản lượng đầu ra tăng 3,2% năm 1983 ngay sau khi giảm 3,2% năm 1982 và nổi bật tăng tới 6,4% năm 1984. Sự tăng trưởng này vẫn tiếp tục cho tới năm 1988, và sản lượng bình quân đầu người đạt mức đỉnh điểm so với mức bình quân của OECD. Từ năm 1986 đến năm 1988, Canada vẫn duy trì được mức sản lượng tính trên đầu người tăng bình quân 4% năm 1987 và 5% năm 1988. Mặc dù suy thoái ở đầu thập kỷ nhưng nhìn chung trong những năm 1980, tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình của Canada vẫn ở mức khá với tốc độ 3,2% thời kỳ 1980-1988, thậm chí còn cao hơn thời kỳ thực hiện FTA với Mỹ, với tốc độ 1,4% thời kỳ 1989-1996.

Nhưng từ năm 1989-1992, Canada lại bước vào thời kỳ suy giảm kinh tế lần thứ hai. Sau mức tăng trưởng kinh tế cao năm 1988, sang năm 1989 tình thế đã thay đổi khi nó đạt mức sản lượng thấp nhất trong các nước G7, ở mức 2,4%. Điều này cho thấy

bắt đầu một sự sụt giảm kinh tế vào giữa năm 1990-1991, sản lượng giảm 1,8%. Tuy nhiên chỉ trong thời gian ngắn sau đó kinh tế Canada đã xuất hiện dấu hiệu hồi phục yếu và sản lượng đầu ra tăng nhẹ ở mức 0,8% năm 1992. Thời kỳ 1989-1992 có thể coi là thời kỳ đen tối của kinh tế Canada, bởi lẽ, mặc dù sản lượng kinh tế giảm 1,3% - không xấu như năm 1982 (giảm 3,2%) nhưng nó có ảnh hưởng lớn tới việc làm. Tỷ lệ thất nghiệp ở mức rất cao, bình quân hàng năm đã tăng lên tới 9,3% những năm 1980, 9,6% những năm 1990, trong đó có 4 năm liền (1991-1994) ở mức 2 con số so với 7,5% năm 1989. Độ dài trung bình của thất nghiệp cũng tăng từ 14 tuần (1976) lên 18 tuần (1989) và trên 20 tuần (những năm 1990), đồng thời tiền lương thực tế giảm. Cần lưu ý rằng, năm 1989 là năm đầu thực hiện hiệp định tự do thương mại với Mỹ, hiệp định này đã không cứu vãn được tình hình ảm đạm của kinh tế Canada mà chiều hướng còn tiêu cực hơn, rõ nét nhất là tình trạng mất việc làm trong lĩnh vực khai thác và xây dựng. Theo thống kê Canada, từ tháng 6/1989 đến tháng 3/1992 có tới 511.000 việc làm rỗng bị mất. Lĩnh vực khai thác và xây dựng lúc đó chỉ thuê 15% tổng lực lượng lao động Canada, gần như mức thấp nhất trong thế giới công nghiệp¹.

Từ giữa năm 1992-1993, kinh tế Canada chỉ ra dấu hiệu hồi phục hoàn toàn, sang năm 1993-1994, kinh tế Canada đã lấy lại được sự tăng nhanh về sản lượng, GDP thực tăng 2,2% năm 1993 và 4,1% năm 1994.

Nguyên nhân mất việc làm phần nhiều là do sự thua thiệt trong cạnh tranh với các công ty Mỹ trong thương mại tự do, khiến cho làn sóng tái cơ cấu các công ty ở Canada diễn ra mạnh trong thời kỳ 1989-1993. Chẳng hạn Ontario (chiếm 40% năng lực sản xuất của Canada) đã báo cáo rằng từ tháng 01/1989 đến tháng 8/1993 có 425 trường hợp đóng cửa vĩnh viễn của các phương tiện sản xuất chính². Đáng chú ý, có 65% trong toàn bộ trường hợp ngừng sản xuất trong thời kỳ này là vĩnh viễn. So với thời kỳ khủng hoảng 1981-1982, chỉ có 25% ngừng sản xuất là do đóng cửa vĩnh viễn. Như vậy, FTA đã tác động tiêu cực đến việc làm ở Canada. Những lĩnh vực mà thuế quan cao hoặc trung bình đều bị giảm việc làm.

Về chính sách thương mại, Canada rất tích cực tham gia vào các tổ chức đa phương và luôn thúc đẩy quá trình hợp tác kinh tế trong Bắc Mỹ. Khi chưa có Hiệp định thương mại, trong lịch sử, Mỹ đã là thị trường quan trọng chiếm một tỷ trọng lớn thị phần thương mại quốc tế của Canada. Trước khi thực hiện NAFTA, Canada đã ký với Mỹ Hiệp định tự do thương mại (FTA). Sau khi có FTA với Mỹ, thương mại hai chiều vốn đã phát triển thì nay lại phát triển nhanh hơn. Điều đó khiến cho thị trường Mỹ càng quan trọng hơn đối với Canada, chiếm tới hơn 70% thị phần xuất nhập khẩu của Canada. Trong khi đó, thương mại và đầu tư giữa Canada và Mexico vẫn rất khiêm tốn.

2. Một số tác động về mặt kinh tế

Tỷ lệ thuế quan bình quân của Canada giảm trong thập kỷ qua từ 3,7% năm 1989 xuống còn 0,9% năm 1999. Cũng thời gian đó nhập khẩu vào Canada được miễn thuế tăng từ 65,7% tổng nhập khẩu (1989) lên tới 90,6% (1999). Tác động của NAFTA thường có tính hai mặt, hầu hết các nhà quan sát đều đồng ý, dưới thời kỳ thương mại tự do, các hoạt động thương mại và đầu tư của Canada đều tăng rất nhanh nhưng đồng thời người ta cũng thấy xã hội xuất hiện những vấn đề như thu nhập thực tế giảm, bất bình đẳng tăng và việc làm kém an toàn hơn.

a) Thương mại quốc tế tăng lên nhanh chóng.

Từ năm 1994-2001, xuất khẩu hàng hoá của Canada sang các đối tác NAFTA tăng 95%, từ 117 tỷ USD năm 1994 lên 229 tỷ USD năm 2001, không giống với xuất khẩu sang các khu vực khác trên thế giới trong cùng thời kỳ chỉ tăng 5%.

Có hơn một nửa sản lượng sản xuất của Canada chảy về biên giới phía Nam, trong khi đó các nhà sản xuất Canada cũng chỉ đáp ứng được gần một nửa cho nhu cầu nội địa, còn lại là nhập khẩu. Điều đó cho thấy kinh tế Canada phụ thuộc nhiều vào thị trường nước ngoài. Sự bùng nổ thương mại Bắc-Nam đã làm thay đổi cơ cấu thị trường thương mại của Canada - tập trung nhiều hơn vào Mỹ và Mexico. Riêng vào Mỹ chiếm từ 74% lên 85% xuất khẩu của Canada và ít tập trung vào các khu vực khác của thế giới. Điều đó cho thấy thị trường Mỹ rất quan trọng với thương mại và kinh tế Canada. Còn Mexico chiếm 0,43% xuất khẩu của Canada năm 1997 thì con số này năm 2000 là 0,5%.

Bảng 1: Thương mại của Canada từ 1997-2002 (tỷ đôla Canada - CAD)

	Xuất khẩu					Nhập khẩu				
	1997	1999	2000	2001	2002	1997	1999	2000	2001	2002
Thế giới	347,1	417,0	477,9	467,6	468,5	330,3	385,0	425,3	412,9	422,3
Mỹ	267,4	340,0	391,2	382,6	382,5	244,3	285,3	305,9	293,1	295,2
EU	25,0	28,0	31,7	30,9	31,12	32,8	38,0	43,7	45,4	46,7
Nhật	13,5	11,0	11,9	10,8	11,5	9,9	12,4	13,6	12,5	13,8
Khác	41,1	37,9	43,0	43,2	43,5	43,3	49,3	62,0	61,8	66,5

Nguồn: Tổng hợp từ Statistics Canada.

Do thu hẹp các rào cản thương mại qua Hiệp định, cả xuất khẩu và nhập khẩu đều mở rộng nhanh hơn nhiều so với những năm chưa có FTA, đồng thời củng cố vững chắc sản xuất hàng hoá dịch vụ ở biên giới phía Nam Canada. Trong thời kỳ 1994-2002, xuất khẩu của Canada sang Mỹ tăng 8,44%, nhập khẩu từ Mỹ tăng 6,21%, đưa giá trị thương mại hai nước lên gần 700 tỷ CAD năm 2000. Như vậy, quan hệ giữa Canada và Mỹ thực sự trở nên chặt chẽ hơn nhiều trong thương mại. Tỷ lệ sản xuất hàng hoá xuất khẩu sang Mỹ thậm chí lớn hơn cho tiêu dùng trong nước. Hơn nữa, xuất khẩu của Canada sang Mỹ tăng nhanh hơn nhập khẩu dẫn đến thặng dư thương mại với Mỹ, từ mức 4,4 tỷ CAD (1989) lên đến đỉnh điểm là 90,7

tỷ CAD năm 2001 và giảm còn 86,4 tỷ CAD (2002).

NAFTA cũng có tác động làm thay đổi cơ cấu sản phẩm thương mại Canada - Mỹ. Hàng hoá dựa trên nguồn lực tự nhiên như một phần xuất khẩu chính của Canada đã giảm từ 34% còn 31% trong tổng số xuất khẩu, trong khi tỷ lệ máy móc và công cụ xuất khẩu đã tăng từ 16% lên 23% thời kỳ 1988-1996. Phân tích chi tiết những thay đổi trong mô hình thương mại của Schwanen (1996) chỉ ra rằng tăng trưởng thương mại đã đặc biệt mạnh trong lĩnh vực được tự do hoá bởi Hiệp định, và tăng trưởng thương mại với Mỹ đã lớn hơn mong chờ. Trong khi toàn bộ xuất khẩu sang Mỹ tăng 99% từ 1988-1995 thì xuất khẩu trong các lĩnh vực được tự do hoá nhiều hơn tăng 139%³.

Bảng 2: Tăng trưởng thương mại Canada với Mỹ và Mexico (triệu CAD).

	1992	1994	1996	1998	2000	2002
XK của Canada sang Mexico	813	1.083	1.252	1.363	2.040	3.208
NK của Canada từ Mexico	2.774	4.525	6.034	7.645	11.967	13.067
Tổng thương mại Canada-Mexico	3.587	5.608	7.286	9.008	14.007	16.275
XK của Canada sang Mỹ	125.670	184.179	223.479	271.458	391.235	382.101
NK của Canada từ Mỹ	96.469	137.345	157.494	203.364	305.940	295.734
Tổng thương mại Canada-Mỹ	222.139	321.524	380.973	474.822	697.175	677.800

Nguồn: Statistics Canada, *Customs Basic*; US. Bureau of the Census, *Foreign Trade Division*.

Tương tự, thương mại Canada-Mexico cũng tăng đột biến từ mức rất nhỏ trở thành những thị trường quan trọng của nhau nhờ NAFTA và sự phát triển của kinh tế Mexico thời gian này. Xuất khẩu của Canada gần như tăng gấp 3 lần với bình quân hàng năm là 14,17% từ 1994-2002. Nhìn vào bảng 2, ta thấy nhập khẩu của Canada từ Mexico còn tăng nhanh hơn, với 14,76% và giá trị nhập siêu ở mức rất cao. Mặc dù kinh tế Mexico bị tụt dốc năm 2001, nhập khẩu của Mexico giảm 4,1% nhưng xuất khẩu của Canada sang Mexico vẫn tăng khoảng 12%. Theo thông kê Canada, năm 2002 xuất khẩu của Canada sang Mexico đạt giá trị 3,2 tỷ CAD, trong khi thương mại hai chiều là 16,275 tỷ CAD⁴. Có thể khẳng định Mexico trở thành đối tác thương mại lớn thứ hai của Canada ở châu Mỹ và là nhà nhập khẩu lớn thứ tư của Canada trên thế giới. Đáp lại, Canada cũng là thị trường quan trọng của Mexico, chỉ sau thị trường Mỹ. Tuy thương mại Canada-Mexico tăng nhanh, nhưng giá trị vẫn còn rất khiêm tốn chỉ khoảng 3% giá trị thương mại Canada-Mỹ⁵. Như vậy, điều này vẫn chưa phản ánh đúng tiềm năng của hai nước bởi vì Mexico là một thị trường rất lớn ở phía

Nam. Một vấn đề khác cần quan tâm trong thương mại Canada-Mexico là sự mất cân bằng lớn về cán cân. Năm 1996, nhập khẩu của Canada từ Mexico lớn hơn 5 lần xuất khẩu và sự bất cân bằng lớn này đã gia tăng. Trong năm 1998, nhập khẩu lớn hơn gấp 6 lần xuất khẩu và năm 2002, con số này là 13,067 tỷ CAD so với 3,208 tỷ CAD. Điều đó có nghĩa thâm hụt thương mại của Canada với Mexico là rất lớn và không giảm. Một số nhà máy sản xuất ô tô của Canada (ví dụ: Magna, Ford) và nhà sản xuất thiết bị điện tử như Northern Telecom đã thiết lập sản xuất dễ dàng ở Mexico càng chứng tỏ khả năng cạnh tranh của thị trường Mexico, điều này gây áp lực lớn đối với việc làm ở Canada⁶. Vì vậy không có gì ngạc nhiên khi xuất hiện nhiều quan điểm chống NAFTA ở Canada.

Các nhà phân tích cho rằng NAFTA có tác động rất rõ đến mô hình thương mại Canada, cả xuất khẩu và nhập khẩu đều tăng đầy ấn tượng trong tỷ lệ GDP. Xuất khẩu đã tăng từ 34% GDP (danh nghĩa) năm 1994 và ngày nay trên 40%. Tương tự nhập khẩu cũng tăng lên không kém từ 32,9% GDP lên gần 40% trong cùng thời kỳ.

Bảng 3: Thương mại trong GDP năm 1989-2001 (%)

	1989	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Tổng XK	25,6	30,1	34,0	37,3	38,4	39,1	41,2	43,1	45,6	43,1
Hàng hoá	22,4	26,2	29,7	32,9	33,6	34,3	35,8	37,6	40,2	38,1
Dịch vụ	3,2	3,9	4,3	4,4	4,8	4,8	5,4	5,4	5,4	5,1
Tổng NK	25,6	30,2	32,9	34,3	34,4	37,5	39,8	40,2	41,0	38,1
Hàng hoá	21,2	24,4	27,1	28,5	28,6	31,6	33,6	34,1	35,0	32,4
Dịch vụ	4,4	5,8	5,8	5,7	5,8	5,8	6,2	6,0	6,0	5,7

Nguồn: *Statistics Canada*

Với sự tăng trưởng đều đặn, thương mại quốc tế đã đóng một vai trò quan trọng trong việc ổn định tăng trưởng kinh tế Canada trong suốt những

năm qua, giúp nền kinh tế Canada duy trì được tốc độ tăng trưởng cao trong nửa cuối thập kỷ 1990. Năm 2000, giá trị xuất khẩu hàng hoá và

dịch vụ của Canada tăng 14,9%, đạt 473,9 tỷ CAD, tương đương 45,6% GDP. Nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ tăng 10,8% đạt trị giá 426,0 tỷ CAD, tương đương 41% GDP. Năm 2001, xuất khẩu và nhập khẩu đều giảm tương ứng là 2,1% và 2,9% do suy thoái kinh tế ở Mỹ và Mexico - hai đối tác thương mại lớn của Canada. Do đó, kinh tế Canada năm 2001 tăng trưởng cũng kém đi.

b) Đầu tư nước ngoài cũng tăng rõ rệt.

Hoạt động năng động của xuất khẩu thúc đẩy sản xuất và đầu tư phát triển. Trong 7 năm đầu thực hiện NAFTA, FDI bình quân hàng năm vào Canada đạt 21,4 tỷ CAD, gấp gần 4 lần bình quân đăng ký trong 7 năm trước NAFTA⁷, trong đó tăng gấp hơn 4 lần từ 1993-1999, tương đương 429%. Luồng vốn FDI cùng với các loại cung cấp tài chính nước ngoài khác đã lập quỹ xây dựng hàng ngàn nhà máy ở Canada và Mexico, từ đó lại sản xuất hàng hoá để xuất khẩu sang Mỹ. Vì vậy đây được coi là bước đệm để thâm nhập vào thị trường Mỹ. Canada và Mexico đã thu hút hơn 151 tỷ CAD từ tất cả các nguồn năm 1993⁸. Có tới trên 50% sở hữu trong khu vực sản xuất của Canada là do nước ngoài. Có thể nói, Hiệp định thương mại tự do NAFTA đặc biệt thúc đẩy đầu tư ở nội vùng. Nó đã không đưa đến một dòng vốn có ý nghĩa nào của đầu tư trực tiếp nước ngoài mới vào Canada, chỉ đáng kể là dòng FDI của Mỹ. Cũng như thương mại, Canada trở thành nước chủ nhà đơn lập lớn nhất với FDI của Mỹ. Dòng đầu tư hai chiều giữa Canada và Mỹ cũng tăng mạnh không kém gì thương mại. Cả dòng đầu tư trực tiếp của Canada và dòng đầu tư khác vào Mỹ tăng nhanh hơn nhiều dòng đầu tư của Mỹ vào Canada trong thời kỳ đó. Nhưng về giá trị, Canada là một nhà nhập khẩu vốn ròng của Mỹ, đầu

tư của Mỹ đã thống trị ở Canada từ rất lâu. Đến thời kỳ NAFTA, xu hướng này có chút thay đổi khi dòng vốn FDI chảy ra bắt đầu vượt dòng vốn chảy vào trong một số năm. FDI của Mỹ ở Canada tăng bình quân 10,94% thời kỳ 1994-2002 và đạt 25 tỷ CAD (2002) trong khi con số đó của Canada ở Mỹ là 16,38% và 15,5 tỷ CAD (2002) so với 3,8 tỷ (1993). Vị trí FDI của các công ty Canada ở Mỹ bằng 59% của công ty Mỹ ở Canada và chiếm khoảng 8,6% FDI của tất cả các công ty nước ngoài ở Mỹ năm 1996, đưa Canada trở thành nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ 5 ở Mỹ sau Anh, Nhật, Hà Lan, Đức⁹.

Dòng vốn từ Mỹ tăng không chỉ là kết quả của sự giảm giá đồng đôla Canada ở thời điểm đó mà còn là một kết quả của sự sắp xếp lại đầu tư dưới NAFTA. Cổ phiếu FDI của Mỹ ở Canada đã tăng 2,2 lần từ 84 tỷ CAD (1990) đến 186,2 tỷ CAD (2000). Xét theo tỷ lệ % trong tổng số cổ phiếu, nó đã tăng từ 64,2% (1990) lên 69,5% (1999). Tuy nhiên tỷ lệ vốn của Mỹ ở Canada đang giảm trong những năm gần đây do các công ty đa quốc gia của Mỹ sẽ thay đổi hoạt động của họ sang Mexico để tranh thủ lợi thế rẻ hơn về lao động và tránh phải chịu thuế cao hơn, qui mô thị trường nhỏ hơn ở Canada¹⁰. Không riêng gì Mỹ, sự hứa hẹn đầu tư của Châu Âu ở Canada cũng giảm, mặc dù nó đã tăng kéo dài đến năm 2000. Điều này chỉ ra rằng Châu Âu đã quan tâm sâu sắc hơn đến thị trường Mỹ một cách trực tiếp và sử dụng Mexico như một bàn đạp để xuất khẩu hơn là đầu tư ở Canada. Hiện tại, hầu hết luồng vốn bên trong của Canada là kết quả của tái đầu tư thu nhập trong hiện đại hoá máy móc và thiết bị. Thực tế thấy rằng, môi trường đầu tư ở Mỹ hấp dẫn các công ty Canada hơn là Canada hấp dẫn

đầu tư của các công ty Mỹ. Có rất ít sự đầu tư sản xuất màu mỡ mới của các công ty Mỹ ở Canada dưới NAFTA cũng như nhiều công ty của Canada đã ưu tiên thiết lập sự sản xuất mới ở Mỹ và tăng ở Mexico. Đây chính là lý do khiến cho dòng đầu tư của Mỹ vào Canada tăng chậm đi. Điều này đã chứng minh khả năng cạnh tranh của Mexico. Mexico bây giờ là một thị trường quan trọng, ngay cả các công ty Canada cũng muốn đầu tư vào do lợi thế về lao động của nước này. Thực tế, FDI của Canada ở Mexico đã tăng gấp đôi trong thời kỳ 1993-1994, tới 1 tỷ CAD và tăng 1,3 tỷ CAD năm 1996. Đầu tư trực tiếp của Canada đã tăng hơn 3 lần từ 1994, đạt 3,3 tỷ CAD năm 2002, trở thành nhà đầu tư lớn thứ ba ở Mexico năm 2001 với hơn 50% trong lĩnh vực sản xuất (theo Statistics Canada). Các lĩnh vực ưu tiên của Canada gồm năng lượng, thực phẩm nông nghiệp, tự động, môi trường và công nghiệp thông tin - viễn thông. Thế nhưng, FDI của Mexico ở Canada vẫn rất thấp, có thể do quan hệ kinh tế giữa Canada và Mexico bị giới hạn theo lịch sử và sự khác biệt về tính chất nhập khẩu vốn mới đây.

c) Môi trường kinh doanh, tiêu dùng được cải thiện.

Việc mở rộng thương mại và đầu tư nước ngoài làm cho áp lực cạnh tranh giữa các công ty tăng lên, không chỉ giữa bản thân các công ty xuyên quốc gia mà còn giữa các công ty quốc gia trong các ngành công nghiệp bị ảnh hưởng mạnh bởi thương mại. Do đó, các công ty buộc phải cắt giảm chi phí và tái cơ cấu thông qua những liên kết, mua lại hoặc giảm qui mô hoạt động. Điều này thể hiện rõ ở Canada, các công ty đã phải cơ cấu lại hoạt động của mình, nhiều công ty phải thu hẹp sản xuất kinh doanh hoặc bị

thôn tính do sự cạnh tranh mạnh mẽ của công ty Mỹ, số công ty của Canada có khả năng mở rộng sản xuất không nhiều. Chính vì thế, việc làm trong lĩnh vực sản xuất phải gánh chịu hậu quả. Tuy nhiên, càng về sau môi trường ở Canada càng ổn định, áp lực tái cơ cấu từ phía các công ty Mỹ đã giảm nhiều không còn như thời kỳ FTA. Phần lớn việc làm bị mất diễn ra vào thời kỳ 1989-1993.

Đi cùng với làn sóng trên là quá trình phá bỏ luật lệ, tư nhân hoá và giảm nhẹ gánh nặng trách nhiệm Nhà nước ở khu vực công diễn ra nhanh chóng. Sự chi tiêu của khu vực công cộng đã giảm rõ nét, và các đơn vị sở hữu công trong lĩnh vực chiến lược như năng lượng và vận tải đều chuyển dần sang khu vực tư nhân. Chính áp lực của NAFTA đã buộc chính phủ Canada phải điều chỉnh các mức thuế trong đó có thuế thu nhập. Trong những năm 1980 và đầu những năm 1990, thuế thu nhập của Canada vào loại cao nhất trong các nước phát triển, sau khi tham gia vào NAFTA do cạnh tranh mạnh mẽ của thị trường bên ngoài đặc biệt là Mỹ khiến cho Chính phủ Canada phải hạ thấp mức thuế thu nhập cho phù hợp, điều này có lợi cho nhà đầu tư và cũng tăng khả năng chi tiêu của nền kinh tế. Ngoài ra, cạnh tranh cũng tăng thêm áp lực giữa những người thuê lao động đến sự nhượng bộ lương, điều kiện làm việc của công nhân đồng thời đòi hỏi người lao động phải nâng cao chuyên môn và hiệu quả công việc. Cuối cùng, nó sẽ tăng áp lực để giảm chi phí sản xuất và tái tổ chức công việc - tăng sử dụng những công nhân làm việc bán thời gian, tạm thời và hợp đồng.

Không chỉ các doanh nghiệp mà các hộ gia đình đều có lợi hơn khi thuế quan được cắt giảm trên hàng hoá nhập khẩu của NAFTA, đó là giá cả rẻ hơn và hàng hoá đa dạng hơn, lợi ích

này sẽ tăng hơn nữa khi gần như tất cả thuế quan của NAFTA được loại bỏ vào năm 2003. Có đến 70% người dân tin rằng Hiệp định thương mại có tác dụng tốt đến dịch vụ xã hội.

NAFTA cũng đã giúp tạo ra sức chuyển dân vốn, công nghệ và các cơ hội việc làm mới. Các nhà máy xí nghiệp sản xuất hàng hoá xuất khẩu cũng chuyển nhiều xuống biên giới phía Nam để thuận lợi cho việc xuất khẩu và tập trung vào một số tỉnh như Alberta, Ontario...

d) Việc làm kém an toàn hơn.

Như báo cáo của Bruce Campbell (Center for Policy Alternatives) cho thấy, trong khi thương mại và đầu tư tăng thì nền kinh tế trong những năm 1990 yếu kém hơn bất cứ một thập kỷ nào khác trong thế kỷ qua trừ những năm 1930. Thu nhập bình quân đầu người giảm đều trong 7 năm đầu của thập kỷ này và chỉ lấy lại được mức năm 1989 vào năm 1999¹¹.

Việc tăng thương mại Bắc Nam đối với Canada theo đánh giá của nhiều người, có tác động không tốt với những công nhân kém về kỹ năng và giảm chất lượng cuộc sống ở một số bộ phận dân cư. Tác động của NAFTA đối với việc làm ở Canada mất nhiều hơn là được. Tỷ lệ thất nghiệp trong những năm 1990 trung bình là 9,6% - cao gấp đôi so với những năm 1980. Trong khi thu nhập bình quân của công nhân còn trì trệ, sự tăng trưởng thu nhập trong việc làm cả ngày hầu như không có (Jackson & Robison 2000). Các công việc người lao động tự nghĩ ra để làm đã tăng vọt lên, chiếm 43% công việc mới tạo ra vào thời kỳ 1989-1999. Việc làm nửa ngày cũng vậy, chiếm khoảng 37% tăng trưởng công việc rỗng cùng thời kỳ. Hơn một nửa sự tăng trưởng này là vô tình, do họ (chủ yếu là phụ nữ) không có khả

năng tìm việc cả ngày. Việc làm tạm thời cũng tăng từ 5% - 12% tổng số việc làm trong nửa đầu thập kỷ. Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động đã giảm rõ nét, và tại cuối thập kỷ chúng vẫn dưới mức tỷ lệ của năm 1989¹².

Điều này được Dungan và Murphy (1999) giải thích rằng, trong khi xuất khẩu của khu vực kinh doanh tăng nhanh, thì tốc độ tăng nhập khẩu cũng giữ được khoảng cách. Cùng lúc đó lượng nhập khẩu trên đơn vị xuất khẩu cũng tăng đáng kể và lực lượng trong nước giành cho xuất khẩu giảm. Như vậy tác động thay thế việc làm của nhập khẩu đã tăng vững chắc tương đương với tăng việc làm của lĩnh vực kinh doanh. Từ năm 1989-1997, có 870.700 việc làm được tạo ra bởi xuất khẩu, nhưng trong cùng thời kỳ đó, có 1.147.100 việc làm bị mất đi bởi nhập khẩu. Vì vậy bùng nổ thương mại Canada dẫn đến một sự thiệt hại ròng 276.000 việc làm¹³. Với bằng chứng này, chúng ta có thể nói một cách thuyết phục hơn rằng sự mở rộng thương mại NAFTA làm gia tăng việc làm ở Canada là không đúng.

Tuy nhiên, theo những khảo sát đã thực hiện, việc làm ở Canada suy giảm mạnh mẽ trong thời kỳ thực hiện FTA với Mỹ hơn trong thời kỳ NAFTA và càng về cuối thập kỷ tình hình việc làm ở Canada càng được cải thiện. Do kinh tế Canada đã lành mạnh hoá, các doanh nghiệp cũng cải tổ theo chiều sâu và đặc biệt họ có thời gian dài chuẩn bị trong thời kỳ FTA với Mỹ. Vì vậy nửa cuối thập kỷ 1990, tình hình việc làm đã được cải thiện nhiều, tỷ lệ thất nghiệp tuy vẫn cao nhưng đã ở mức trên dưới 7% so với mức trên 10% những năm 1991-1993, tỷ lệ này vẫn còn xa so với tỷ lệ thất nghiệp bình quân 5,4% trong suốt 3 thập kỷ từ năm 1950 đến năm 1980. Tăng trưởng việc làm trong

những năm 1990 vẫn nghiêng về các việc làm tạm thời. Có đến 70% sự tăng trưởng trong các việc làm là do mình tự nghĩ ra và làm chủ, không thuê người lao động.

Như đã trình bày, áp lực cạnh tranh dẫn đến một làn sóng lớn ngừng sản xuất trong ngành công nghiệp Canada. Càng những ngành được bảo hộ nhiều thì càng mất việc làm nhiều, như ngành may mặc và thực phẩm. Nhà kinh tế học Daniel Trefler (Đại học Toronto) đã tính toán rằng việc làm trong lĩnh vực bảo hộ thuế quan hơn 10% (khoảng 1/3 việc làm trong lĩnh vực sản xuất) đã giảm 17% (1988-1996) và 138.000 trong 190.000 việc làm trong khu vực sản xuất bị mất vào những năm 1988-1996 có thể trực tiếp do FTA hơn các lĩnh vực khác. NAFTA đã góp phần làm tăng tỷ lệ thất nghiệp và mất việc làm ở Canada. Tương tự như Mỹ sau NAFTA, Canada đã mất việc làm khi thâm hụt thương mại của nó với Mexico tăng. Tiền lương trả cho công nhân Canada đã không theo kịp lạm phát và lương tăng chậm hơn nhiều khi so sánh với thành quả trong năng suất của công nhân. Qua thời kỳ 1989-1998, thu nhập theo tuần bình quân đã điều chỉnh lạm phát tăng 2,8%, trong khi sản lượng thực tế của làm việc theo giờ đã tăng 9,4%¹⁴. Giữa 1989-1997, thu nhập thị trường bình quân của các gia đình Canada từ tiền công, tiền lương, các khoản thu nhập từ việc làm do mình làm chủ và đầu tư (đã điều chỉnh lạm phát) đã giảm từ 53.937 CAD xuống còn 50.672 CAD, và thu nhập gia đình bình quân sau thuế và các trợ cấp của chính phủ đã giảm 5,6% từ 48.311 CAD xuống 45.605 CAD.

Bước sang thế kỷ 21, tình hình việc làm ở Canada đã khá hơn, tăng trưởng việc làm năm 2000 là 2,2% (319.000), và 1,1% (167.000) năm 2001, diễn ra chủ yếu trong việc làm cả ngày.

e) *Bất bình đẳng thu nhập gia tăng.*

Do thay đổi mạnh về cơ cấu việc làm, tiền lương, làm cho Canada trở thành một xã hội bất bình đẳng hơn trong thời kỳ thương mại tự do. Theo kết quả nghiên cứu của Schwenen (2001), trong lĩnh vực sản xuất, những ngành công nghiệp được tự do hoá hơn, xuất khẩu ra bên ngoài nhiều hơn thì tăng việc làm nhiều hơn. Ngược lại, những ngành khác, việc làm không tăng thậm chí còn suy giảm do sản phẩm nhập khẩu từ bên ngoài tràn vào. Các mô hình tương tự cũng xuất hiện trong thu nhập. Trong khi thu nhập ở những ngành mở rộng xuất khẩu tăng đáng kể trong những năm 1990, chúng đã giảm mạnh trong các ngành công nghiệp mở rộng nhập khẩu, các công nhân của họ trở thành bộ phận được chi trả thấp nhất trong lĩnh vực sản xuất. Còn đối với những ngành công nghiệp dịch vụ, Schwanen cũng chỉ ra xu hướng tương tự mặc dù ít chi tiết bằng lĩnh vực sản xuất¹⁵. Hơn nữa, dưới áp lực cạnh tranh, các doanh nghiệp có xu hướng sử dụng những công nhân có tay nghề cao, vì vậy những công nhân kỹ năng thấp càng khó tìm việc hơn và thu nhập của họ càng có xu hướng thấp hơn những công nhân khác. Do đó, những năm 1990 xảy ra tình trạng thu nhập thực tế trung bình của đại bộ phận dân cư giảm nhưng một bộ phận nhỏ khác lại tăng rất nhanh.

Nếu chia các gia đình theo thứ tự thành 5 nhóm bằng nhau tương ứng với 5 mức thu nhập từ thấp đến cao để so sánh, ta thấy rằng, thu nhập sau thuế của nhóm thu nhập cao nhất chiếm 40,5% toàn bộ thu nhập sau thuế năm 1990 và đến năm 1999 con số này đã là 42,6%. Ngược lại, tỷ lệ thu nhập sau thuế của 4 nhóm còn lại giảm trong 10 năm đó. Tỷ lệ giữa thu nhập sau thuế của nhóm cao nhất so

với nhóm thấp nhất là 7,1 lần vào đầu thập kỷ, thì cuối thập kỷ tỷ lệ này đã tăng đến 8,4 lần. Nếu xem hệ số Gini, thấy rằng mức độ bất bình đẳng tăng nhanh hơn từ năm 1994¹⁶.

NAFTA cũng làm suy giảm các chương trình xã hội như bảo hiểm thất nghiệp và chăm sóc sức khoẻ quốc gia. Hiệp hội các nhà sản xuất Canada và Bộ thương mại của Canada đang ủng hộ cắt giảm các chương trình xã hội của Canada để tăng cạnh tranh quốc tế hơn là duy trì mạng lưới an sinh xã hội cao như hiện nay. Họ muốn giảm phúc lợi xã hội bằng việc ép công nhân chấp nhận thấp hơn mong đợi của mình. Các chương trình chi tiêu của chính phủ cũng thay đổi. Từ năm 1990-1999, toàn bộ chi tiêu của chính phủ Liên bang trên GDP giảm từ 23% xuống còn dưới 19% (mức rất thấp so với OECD). Điều này ảnh hưởng đến quan điểm truyền thống của Canada là một trong những nước đi đầu về phúc lợi xã hội.

3. Kết luận

Tác động mà chúng ta dễ nhìn thấy nhất là tác động đến thương mại. Hoạt động thương mại của Canada đã có sự gia tăng nhanh trong những năm qua bất chấp tổng thể nền kinh tế hoạt động như thế nào. Từ hoạt động thương mại, kéo theo là sự phát triển của các hoạt động khác như đầu tư, rồi các tác động gián tiếp đến các yếu tố xã hội - điều mà chúng ta khó đánh giá nhất. Những tác động trên thường mang tính nhiều mặt, theo nhiều nhà nghiên cứu, việc tham gia vào NAFTA vừa tạo ra cơ hội và thách thức đối với Canada, tuy nhiên những cơ hội và thách thức cũng thay đổi theo các giai đoạn khác nhau. Thời kỳ mới tham gia vào thương mại tự do, lợi ích mà Canada thu được là rất ít nhưng càng về sau thì Canada càng tận dụng được lợi thế cho mình, do đó NAFTA ngày càng có tác động tích

cực đến Canada. Sự thực, tốc độ tăng trưởng GDP thực tế của Canada đã lấy lại mức cao sau suy thoái năm 1990-1992 so với năm 1994 là 4,1%, năm 1996 là 1,5%, năm 1999 là 4,5%, năm 2000 là 4,7%. Đây là những mức tăng trưởng cao trong các nước công nghiệp phát triển. Cũng như vậy, tỷ lệ thất nghiệp giảm dần trong cuối thập kỷ qua. Trong thời gian tới chắc chắn Canada sẽ tận dụng được nhiều lợi thế hơn từ NAFTA ■

Chú thích:

1. Xem: Ricardo Grinspun & Maxwell A. Camaron, (1993), *The Political Economy of North American Free Trade*, The Macmillan Press LTD.
2. Bruce Campbell, Andrew Jackson, Mehrene Larudee, Teresa Gutierrez Haces, (1999), *Labour market effects under CUFTA/NAFTA*, the Canadian Centre for Policy Alternatives.
3. Xem: Frederick M. Abbot, (1999), *The North American Integration Regime and its Implications for the World Trading System*, Jean Monnet Center - NYU School of Law.
4. Theo Statistics Canada.
5. Thực tế con số thống kê không tính đến nhiều hàng hoá của Mỹ có nguồn gốc từ Mexico vẫn coi như hàng hoá của Mỹ
6. Như (3)
7. Xem: NAFTA at eight, www.ustr.gov/naftareport/nafta8_brochure-eng.pdf
8. Bruce Campbell, (2001), *False Promise: Canada in the Free Trade Era*, NAFTA at seven, EPI Briefing Paper, Canadian Center for Policy Alternatives, http://epi.lights.com/content.cfm/briefingpapers_nafta01_ca.
9. Xem thêm: *Study on the Operation and Effect of the North American Free Trade Agreement*. From: Reports Issued by the Office of the United States Trade Representative and Related Entities.
10. Marie Lavoie, (1998), *The role of trade and technological change on the Canadian employment profile in a globalized context*, Employment and training Department, International Labour Office, Geneva.
- 11,12,13 như (7)
14. *Some Key Facts From Falling Behind: The State of Working Canada 2000*. Từ http://www.policyalternatives.ca/whatsnew/fallin_gbehindpr.html
- 15,16. Xem thêm: Sebastien Breau, (2002), *Globalization and Inequality in Canada: Trends in the 90s*. Center for International Business Education and Research.