

Để doanh nghiệp Việt Nam tận dụng tối đa lợi ích từ các FTA đã ký kết

NGUYỄN THỊ NGUYỆT MINH*

Tính đến nay, Việt Nam đã tham gia 11 hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương, cũng đang tiếp tục đàm phán 10 FTA khác. Đây là cơ hội mở ra rất lớn không chỉ đối với sự phát triển của nền kinh tế nói chung, mà cả các doanh nghiệp (DN) nói riêng. Vậy, các DN cần phải làm gì để tận dụng một cách hiệu quả nhất trước vận hội mở ra từ các FTA này?

CƠ HỘI SONG HÀNH CÙNG THÁCH THỨC

Khoảng 2 tháng trở lại đây (tháng 11-12/2014), Việt Nam đã cơ bản kết thúc đàm phán 3 FTA mới, gồm: EU, Hàn Quốc và gần nhất là Liên minh Hải quan Belarus - Kazakhstan - Nga (VCUFTA). Trước đó, Việt Nam đã ký các hiệp định song phương, như: Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) và Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - Chi-lê.

Bên cạnh đó, Việt Nam cùng ASEAN đang thực hiện nhiều FTA đa phương, như: nội khối ASEAN (AFTA), ASEAN - Ấn Độ (AIFTA), ASEAN - Australia - New Zealand (AANZFTA), ASEAN - Hàn Quốc (AKFTA), ASEAN - Nhật Bản (AJFTA), ASEAN - Trung Quốc (ACFTA).

Hiện nay, Việt Nam đang đàm phán các FTA đa phương, như: Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), tham gia cùng ASEAN đàm phán với EU, với Hồng Kông và với 6 đối tác (RCEP hay ASEAN+6). Đồng thời, Việt Nam cũng đang đàm phán FTA song phương với khối EFTA (VN-EFTA FTA).

Các hiệp định mà Việt Nam đã và đang đàm phán, ký kết dự báo sẽ mang lại nhiều thuận lợi và ưu đãi cho kinh tế Việt Nam nói chung, cho khu vực DN trong nước nói riêng. Cụ thể như sau:

Một là, mở rộng thị trường cho các DN Việt Nam. Đầu quý I/2014, nhóm nghiên cứu của báo The Economist – thuộc Economist Intelligence Unit đã tiến hành một cuộc khảo sát về sự hiểu biết của các DN về các FTA mà nước họ ký kết. Cuộc khảo sát này được tài trợ bởi HSBC và tổng hợp ý kiến của những nhà lãnh đạo cao cấp của 800 công ty tại: Úc, Trung Quốc, Hồng Kông, Ấn Độ, Indonesia, Malaysia, Singapore và Việt Nam. Khoảng 80% DN xuất khẩu được khảo sát tại Việt Nam nói rằng, việc sử dụng

các FTA giúp cải thiện hoạt động giao thương và tạo nên nhiều cơ hội đầu tư mới. 70% số doanh nghiệp cho biết, FTA giúp mở rộng số lượng khách hàng. Không có doanh nghiệp nào cho rằng mình không có lợi ích trực tiếp.

Việc ký kết với: EU, Hàn Quốc và Liên minh Hải quan Belarus - Kazakhstan - Nga sẽ mở cửa 3 thị trường có dân số lớn (Liên minh châu Âu là 500 triệu dân, Hàn Quốc hơn 40 triệu dân và Liên minh Hải quan 170 triệu dân). Đó cũng là những thị trường tiêu thụ hàng hóa rất lớn, sức mua cao giúp các DN của Việt Nam có thể mở rộng địa bàn, phát triển các ngành có lợi thế, như: dệt may, giày dép, thủy sản và các mặt hàng chế biến khác...

Hai là, loại bỏ hàng rào thuế quan. Cụ thể, đối với Liên minh Hải quan, khu vực kinh tế này sẽ cam kết dành thị trường với thuế suất ưu đãi bằng 0% cho toàn bộ các sản phẩm: thủy sản, giày dép, phần lớn sản phẩm trong lĩnh vực dệt may và cho một số sản phẩm công nghiệp chế biến, như: đồ gỗ, cà phê, chè nếu Việt Nam có khả năng xuất khẩu đáp ứng được yêu cầu chất lượng.

Còn đối với Hàn Quốc, trên 90% hàng xuất khẩu của Việt Nam được hưởng ưu đãi về thuế thông qua FTA ASEAN - Hàn Quốc.

Việt Nam có khả năng tiếp cận dễ dàng vào thị trường EU, bởi khung khổ FTA sẽ cho phép loại bỏ thuế quan đối với hơn 90 loại thuế. Những quy định

* Trưởng Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp | Email: ntnminh@uneti.edu.vn

này đem lại những lợi ích bền vững cho cả hai bên, trong đó phần lợi ích của Việt Nam là trội hơn. Chỉ riêng việc cắt giảm thuế quan dự kiến sẽ thúc đẩy hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu sang EU tăng từ 30%-40% so với trường hợp không có Hiệp định. Các ngành có khả năng hưởng lợi nhiều nhất từ EVFTA, bao gồm: dệt may, giày dép, chế biến thực phẩm... Có thể thấy, gỡ bỏ các hàng rào thuế quan trong thương mại với EU đem lại nhiều lợi ích cho Việt Nam, một phần vì EU là thị trường đa dạng và rộng lớn, song mặt khác cũng bởi hàng hóa có thể mạnh của mỗi bên vốn mang tính bổ trợ cho nhau chứ không cạnh tranh một cách trực tiếp.

Ba là, *tăng động lực cạnh tranh, thúc đẩy DN Việt Nam đổi mới, "lột xác"*. Khi tham gia vào các FTA, hàng hóa của các nước tham gia hiệp định được tự do thông thương, nhưng trên thực tế còn hàng rào kỹ thuật phức tạp. Rào cản này được các quốc gia sử dụng như hình thức bảo hộ hợp pháp sản xuất trong nước.

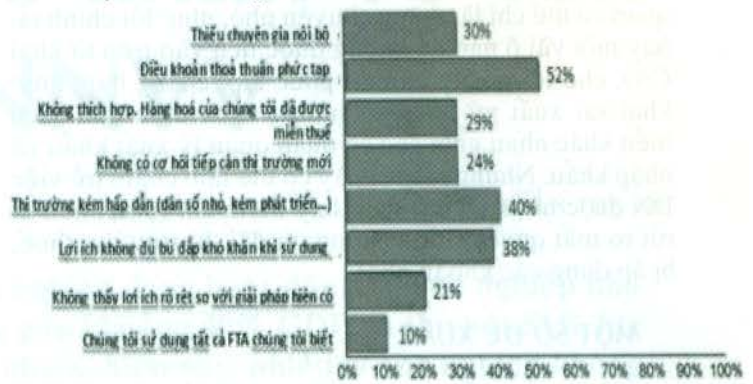
Đối với Việt Nam đây sẽ là thách thức lớn vì không ít DN còn làm ăn tùy tiện. Điển hình như ngành thép trong nước vốn đã bị cạnh tranh gay gắt với thép xây dựng từ FTA giữa ASEAN và Trung Quốc, nay lại phải đối mặt với giá thép xây dựng rẻ từ Nga.

DOANH NGHIỆP CHƯA "MẠNH MÀ" VỚI CÁC FTA?

Lợi ích và cơ hội đem lại lớn là như vậy, mà cơ bản nhất là việc hàng hóa được miễn/giảm thuế nhập khẩu. Tuy vậy, trên thực tế, DN vẫn chưa "mạnh mẽ" trong việc sử dụng ưu đãi FTA khi xuất khẩu. Nguyên nhân do đâu?

Cũng theo khảo sát nói trên của Economist Intelligence Unit, Việt Nam chỉ sử dụng được 37% tỷ lệ tận dụng các FTA. Hiệp định được các DN Việt Nam tận dụng nhiều nhất là AFTA (FTA nội khối giữa các nước ASEAN) và ít nhất là AANZFTA (FTA giữa ASEAN với Australia và New Zealand). Còn theo khảo sát của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) năm 2013, tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan trong các FTA đã ký kết của Việt Nam thấp, trung bình chỉ khoảng 30% (Hong Yến, 2014). Những thống kê nêu trên có thể là chưa đầy đủ, nhưng cũng phần nào cho thấy, các DN Việt Nam chưa tận dụng rộng rãi các ưu đãi của FTA.

BẢNG: KẾT QUẢ KHẢO SÁT TẠI VIỆT NAM VỀ NGUYÊN NHÂN GÂY HẠN CHẾ SỬ DỤNG FTA DÙ DOANH NGHIỆP ĐÃ BIẾT ĐẾN



Nguồn: Kết quả khảo sát của EIU

Nguyên nhân của thực trạng trên là do:

(i) *Thiếu hiểu biết về FTA*. Cũng theo kết quả khảo sát của EIU, có 42% doanh nghiệp Việt Nam có kiến thức hạn chế, hoặc không biết về một hoặc các FTA mà quốc gia của họ đã ký kết.

(ii) *Tính phức tạp và số lượng lớn những quy tắc của các FTA*, mà các DN phải tuân thủ khiến họ ngần ngại. Có đến 52% DN Việt Nam được khảo sát cho biết, nguyên nhân khiến họ hạn chế sử dụng các ưu đãi từ FTA là do các điều khoản của FTA quá phức tạp (Bảng). Theo đó, để được hưởng các mức thuế suất ưu đãi của FTA, thì sản phẩm phải có đủ các tiêu chuẩn đáp ứng. Ví dụ, một sản phẩm làm ra ở Việt Nam và đủ điều kiện "có xuất xứ Việt Nam" theo ATIGA có thể được hưởng thuế suất bằng 0%, hoặc ít ra là thấp hơn mức thông thường khi xuất sang các nước ASEAN. Tuy nhiên, cũng sản phẩm đó, khi xuất sang Chi Lê, cho dù FTA giữa Việt Nam và Chi Lê đã ký kết và có hiệu lực, không có nghĩa là sản phẩm đó sẽ mặc nhiên được hưởng thuế suất ưu đãi theo FTA Việt Nam - Chi Lê. Là vì sản phẩm đó tuy đáp ứng các quy tắc xuất xứ của ATIGA, nhưng chưa chắc đã đáp ứng các quy tắc xuất xứ theo quy định của FTA Việt Nam - Chi Lê.

(iii) *Do tương quan giữa chi phí và lợi ích*. Cơ quan hải quan ở nước nhập khẩu chỉ áp dụng mức thuế suất ưu đãi nếu hàng hóa đi kèm với một giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) cho biết nước xuất xứ của sản phẩm. Để có được C/O này, nhà sản xuất hay nhà xuất khẩu phải đảm bảo hàng hóa của họ đáp ứng các quy tắc xuất xứ phức tạp, chuẩn bị sẵn và lưu giữ các chứng từ liên quan và xuất trình kèm theo đơn đề nghị được cấp chứng nhận xuất xứ với cơ quan cấp C/O ở nước xuất khẩu.

Trong nhiều trường hợp, nhà xuất khẩu sau khi phải thực hiện nhiều việc để có được C/O phù hợp yêu cầu của FTA lại không được hưởng khoản tiền tiết kiệm từ thuế nhập khẩu, mà người hưởng lợi lại là nhà nhập khẩu. Nếu nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu có quan hệ sâu, điều này không phải là vấn đề. Nhưng, nếu giữa bên xuất khẩu và bên nhập khẩu không có mối quan hệ lâu dài nào khác, thì có thể trở thành chuyện khó xử lý do người bán hàng trên thực tế phải làm mọi việc, nhưng lại không có lợi ích gì.

(iv) *Những rắc rối, phiền toái mang lại khi DN sử dụng các FTA.* Những rắc rối của DN với cơ quan hải quan có thể chỉ là những chuyện nhỏ, như: lỗi chính tả, hay một vài ô nào đó không được tích vào trên tờ khai C/O, cho tới những vấn đề phức tạp, chẳng hạn, như: khai sai xuất xứ hoặc có những cách diễn giải/cách hiểu khác nhau giữa các cơ quan quản lý xuất khẩu và nhập khẩu. Những rắc rối này có thể làm chậm trễ việc DN được nhận ưu đãi thuế hay thậm chí tệ hại hơn là rủi ro mất quyền được hưởng ưu đãi, bị truy thu thuế, bị áp dụng các khoản phạt...

MỘT SỐ ĐỀ XUẤT

Để DN có thể tận dụng tối ưu những cơ hội lớn do các FTA mang lại, theo chúng tôi, cần thực hiện có hiệu quả một số giải pháp sau:

Về phía Nhà nước:

- Cần tạo khuôn khổ pháp lý thuận lợi cho DN tiếp cận tối đa những ưu đãi của các FTA. Bên cạnh đó, Nhà nước cần có sự đầu tư, có cơ chế chính sách hỗ trợ để DN có đủ năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập.

- Cần lưu ý về sự mất cân đối giữa xuất siêu và nhập siêu, đặc biệt là vấn đề hàng lậu. Nên có chính sách để bảo hộ nền sản xuất trong nước, đặc biệt là bảo hộ cho ngành nông nghiệp. Hiện nay, nhiều quốc gia tiên tiến trong ngành nông nghiệp như Mỹ vẫn còn áp dụng chính sách bảo hộ cho sản xuất trong nước.

- Đẩy mạnh tuyên truyền nhằm cung cấp thông tin chính xác và đầy đủ cho DN về các FTA, mà Việt Nam đã và đang đàm phán. Bởi, trên thực tế, nhiều DN, đặc biệt là các DN nhỏ và vừa hiện rất hạn chế trong việc nắm bắt, tìm hiểu thông tin về các hiệp định này. Theo các DN, các hiệp hội DN, những thông tin cung cấp từ phía cơ quan chức năng mới chỉ dừng lại ở những thông

tin cơ bản, trong khi, điều mà DN cần chính là những thông tin cụ thể của thị trường xuất khẩu gắn với từng lĩnh vực, ngành hàng mà DN đang trực tiếp sản xuất, kinh doanh (Hoài Anh, 2014). Bởi vậy, về phía các cơ quan nhà nước, đặc biệt là Bộ Công Thương với tư cách là cơ quan chủ trì đàm phán các hiệp định cần tích cực hơn nữa trong việc tổ chức hoặc phối hợp với các đơn vị khác, như: VCCI, các bộ, ngành liên quan, các hiệp hội... để tổ chức các buổi hội thảo, đăng tải thông tin trên website của bộ, trên các phương tiện thông tin đại chúng...

Về phía DN:

Thứ nhất, cần tích cực, chủ động hơn nữa trong nắm bắt thông tin bởi các FTA vừa đem lại lợi ích cho DN, vừa mang đến thách thức, nên DN cần chủ động tìm hiểu thông tin và cần hiểu đúng bản chất của sự hội nhập, không phải mở cửa thị trường vô điều kiện, mà họ mở bằng cách giảm thuế quan xuống.

Thứ hai, các DN cần phải có kế hoạch đáp ứng các yêu cầu xuất xứ nhằm giảm thiểu các vấn đề về bất tuân thủ hiệp định cũng như tránh những rắc rối không đáng có với cơ quan hải quan.

Thứ ba, phải có chiến lược kinh doanh đúng đắn, có tốc độ phát triển nhanh thì mới đủ sức cạnh tranh trước “làn sóng” của các DN nước ngoài. Bên cạnh đó, phải tập trung khai thác giá trị cốt lõi của DN. Muốn vậy, DN phải đầu tư vào khoa học, công nghệ, phải xây dựng cho mình nhân lực có tay nghề, kỹ thuật cao, quản trị nhân lực tốt, các DN phải hết sức năng động, sáng tạo, linh hoạt, nhạy bén trước những thách thức từ các FTA.

Thứ tư, các DN phải tự ý thức được rằng, lợi ích lâu bền đối với mở cửa, hội nhập nói chung, tham gia các FTA nói riêng, nằm ở năng lực sáng tạo và nhất là phải xây dựng và bảo vệ tốt thương hiệu, tuyệt đối không làm hàng nhái, hàng giả, hàng kém chất lượng...□

Abstract:

Vietnam has joined 11 bilateral and multilateral free trade agreements (FTAs) so far, and continues to negotiate 10 other FTAs. This is a great opportunity for economic development in general, and businesses in particular. Then, what should businesses do to take full advantage of opportunity from these FTAs?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Economist Intelligence Unit (2014). *Kết quả khảo sát 800 DN về các hiệp định thương mại tự do (FTA)*, công bố ngày 7/8/2014
2. Lê Khôi (2014). *Kết thúc đàm phán và chuẩn bị ký kết các FTA: Cơ hội lớn cho DN Việt xuất khẩu*, truy cập từ <http://baocongthuong.com.vn/co-hoi-lon-cho-doanh-nghiep-viet-xuat-khau.html>
3. Hoài Anh (2014). *Thiếu thông tin về FTA: Doanh nghiệp thiếu chủ động hội nhập*, truy cập từ <http://www.baohaiquan.vn/pages/thieu-thong-tin-ve-fta-thieu-chu-dong-hoi-nhap.aspx>
4. Hồng Yến (2014). *“Soi mình” từ sân chơi FTA thế hệ mới*, truy cập từ http://www.nhandan.com.vn/mobile/_mobile_ndct/_mobile_chuyende/item/25192502.html