

FTA Việt Nam - EU: Những cơ hội và thách thức từ hàng rào phi thuế quan

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA) hứa hẹn mang lại các cơ hội cho Việt Nam nhưng cũng tiềm ẩn nhiều thách thức. Việc xem xét tác động của các hàng rào phi thuế quan đến thương mại góp phần đưa ra gợi ý chính sách giúp Việt Nam tận dụng được thuận lợi và hạn chế rủi ro khi hiệp định có hiệu lực.

1. EU - Đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam

Trong thời gian qua, Liên minh châu Âu (EU) là đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam. Quan hệ thương mại song phương Việt Nam - EU đã có những bước phát triển đáng kể. Kể từ năm 2009, xuất khẩu sang EU đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 28%/năm và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu từ EU hằng năm là 11%. Thặng dư thương mại với EU có xu hướng tăng, từ 8,8 tỷ USD trong năm 2011 lên 20,6 tỷ USD trong năm 2015; đặc biệt kim ngạch xuất khẩu tăng lên gần 37,84 tỷ USD trong năm 2016.

Mối quan hệ chiến lược Việt Nam - EU đã mang lại giá trị lớn cho nền kinh tế Việt Nam. EU là thị trường xuất khẩu lớn thứ hai của Việt Nam (sau Hoa Kỳ), với tỷ trọng trung bình khoảng 19% tổng lượng hàng hóa xuất khẩu. Với mức tăng trưởng 10,7%/năm, quy mô thị trường lớn và khả năng khai thác còn rộng, trong tương lai không xa EU có thể vượt qua Hoa Kỳ để trở thành thị trường xuất khẩu số 1 của Việt Nam. Tuy nhiên, đây cũng là thị trường đòi hỏi cao về chất lượng sản phẩm, các yêu cầu về quy trình kỹ thuật hết sức chặt chẽ, do vậy các doanh nghiệp Việt Nam đôi khi gặp khó khăn khi tiếp cận thị trường rộng lớn này.

Đối với Việt Nam, EU cùng với Hoa Kỳ, Tiểu Vương Quốc Ả-rập Thống Nhất và ASEAN là thị trường xuất khẩu điện thoại lớn nhất; EU là thị trường xuất khẩu hàng dệt may, giấy dép lớn thứ hai sau Hoa Kỳ và là thị trường xuất khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng lớn thứ ba sau Hoa Kỳ và Nhật Bản¹.

Việt Nam nhập khẩu từ EU các sản phẩm cho lò phản ứng hạt nhân, máy móc cơ khí với tỷ trọng cao nhất (22%), tiếp theo là máy bay (14%), dược phẩm (8%), máy móc thiết bị (6%)... Đây là các mặt hàng chủ đạo của EU và cũng là những mặt hàng quan trọng trong cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam.

¹ Xét theo cơ cấu hàng xuất khẩu, trong 10 nhóm hàng xuất khẩu chủ yếu của năm 2016 (chiếm gần 72% tổng kim ngạch xuất khẩu với giá trị hơn 126.000 tỷ USD), nhóm hàng điện thoại các loại và linh kiện có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất (hơn 34 tỷ USD), nhóm hàng dệt may đứng thứ hai (hơn 23 tỷ USD), máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (hơn 18 tỷ USD), giấy dép các loại (13 tỷ USD).

Trong thời gian tới, với việc Việt Nam ưu tiên phát triển các lĩnh vực công nghệ cao, chú trọng vào đầu tư cho việc hiện đại hóa nền kinh tế thì nhu cầu nhập khẩu các mặt hàng này là rất lớn. EU, với ưu điểm nổi bật là chất lượng hàng hóa tốt, dịch vụ bảo hành, bảo trì đa dạng, các hoạt động hỗ trợ đào tạo chuyển giao công nghệ được đẩy mạnh, sẽ là thị trường nhập khẩu lớn của Việt Nam với thị phần ngày càng gia tăng.

Những thị trường nhập khẩu chính của Việt Nam tại EU là Anh, Áo, Bỉ, Đức, Hà Lan, Italy, Pháp, Tây Ban Nha, Thụy Sĩ, trong đó Đức đạt giá trị cao nhất (từ hơn 2,3 tỷ USD vào năm 2010 đã tăng lên hơn 5,7 tỷ USD vào năm 2015).

Cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam và một số nước chính trong EU cũng giống như cơ cấu chung của EU. Theo đó, Việt Nam chủ yếu xuất khẩu những sản phẩm truyền thống như dệt may, da giày, một số mặt hàng thủy sản (cá, thịt đông lạnh), một số mặt hàng nông sản (chè, cà phê) và Việt Nam nhập khẩu các sản phẩm như máy móc, thiết bị, dược phẩm, hóa chất...

2. Cơ hội và thách thức từ EVFTA

Việc EVFTA² hoàn tất thủ tục đàm phán và ký kết đã mở ra những cơ hội mới cho Việt Nam trong nhiều lĩnh vực, đặc biệt là lĩnh vực thương mại hàng hóa. EVFTA được dự báo là mở ra rất nhiều cơ hội cho Việt Nam có thể mở rộng thị trường, đẩy mạnh sản xuất hàng hóa sang thị trường EU; có thêm cơ hội

² EVFTA được khởi động đàm phán vào tháng 10/2010. Trải qua hơn 3 năm đàm phán, ngày 02/12/2015, Việt Nam và EU ký tuyên bố chính thức về việc kết thúc đàm phán.

nhập khẩu nhiều máy móc, thiết bị có công nghệ tiên tiến; cơ hội tự hoàn thiện quy trình sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm; tiếp cận nguồn vốn đầu tư, công nghệ hiện đại; tiếp cận các thị trường khác có thỏa thuận thương mại dịch vụ với EU.

Về xuất khẩu, mặc dù hiện tại EU là một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, tuy nhiên, thị phần hàng hóa của Việt Nam tại khu vực này vẫn còn rất khiêm tốn, bởi năng lực cạnh tranh của hàng Việt Nam (đặc biệt là năng lực cạnh tranh về giá) còn hạn chế. Do đó, khi thuế quan được xóa bỏ trên 99% thì các doanh nghiệp sẽ có cơ hội tăng khả năng cạnh tranh về giá hàng hóa xuất khẩu sang thị trường này. Các ngành dự kiến sẽ được hưởng lợi nhiều nhất là dệt may, giấy dếp và nông sản.

Về nhập khẩu, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ được hưởng lợi từ nguồn hàng hóa, nguyên liệu nhập khẩu với chất lượng tốt và ổn định có mức giá hợp lý hơn từ EU. Đối với máy móc, thiết bị là mặt hàng đang nhập khẩu nhiều từ Trung Quốc thì việc cắt giảm hoàn toàn thuế sẽ giúp cải cách cơ cấu nhập khẩu và đặc biệt các doanh nghiệp sẽ có cơ hội được tiếp cận với nguồn máy móc, thiết bị, công nghệ/kỹ thuật cao từ các nước EU, qua đó nâng cao năng suất và cải thiện chất lượng sản phẩm. Đồng thời, hàng hóa, dịch vụ từ EU nhập khẩu vào Việt Nam sẽ tạo ra sức ép để doanh nghiệp Việt Nam nỗ lực cải thiện năng lực cạnh tranh.

Về đầu tư, dòng vốn FDI từ EU vào Việt Nam tăng nhờ môi trường đầu tư thuận lợi. Các nhà cung cấp dịch vụ từ EU với công nghệ, quy trình và chất lượng quản lý tốt hơn sẽ góp phần tăng hiệu quả của thị trường, thúc đẩy năng lực sản xuất, tạo động lực cho nền kinh tế phát triển.

Với việc thực thi các cam kết trong EVFTA về các vấn đề thể chế, chính sách pháp luật sau đường biên giới, môi trường kinh doanh và chính sách, pháp luật Việt Nam sẽ có những thay đổi, cải thiện theo hướng minh bạch, thuận lợi và phù hợp hơn với thông lệ quốc tế.

Bên cạnh những cơ hội, Việt Nam cũng đối diện với nhiều thách thức như sức ép cạnh tranh trên thị trường nội địa; yêu cầu khắt khe về quy tắc xuất xứ; quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động, thực vật; môi trường; quy trình công nghệ; các doanh nghiệp thiếu thông tin về hiệp định EVFTA.

Hàng hóa nhập khẩu vào EU phải đáp ứng các yêu cầu khắt khe về quy tắc xuất xứ. Thông thường, hàng hóa muốn được hưởng ưu đãi thuế quan theo FTA thì nguyên liệu phải đáp ứng được một tỷ lệ về hàm lượng nội khối nhất định (nguyên liệu có xuất xứ tại EU và/hoặc Việt Nam). Đây là một thách thức lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam bởi nguồn nguyên liệu cho sản xuất hàng xuất khẩu hiện nay chủ yếu được nhập khẩu từ Trung Quốc hoặc ASEAN.

Mở cửa thị trường Việt Nam cho hàng hóa, dịch vụ từ EU đồng nghĩa với việc doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải cạnh tranh khó khăn hơn ngay tại thị trường nội địa. Trên thực tế, đây là một thách thức rất lớn, bởi các doanh nghiệp EU có lợi thế hơn hẳn các doanh nghiệp Việt Nam về năng lực cạnh tranh, kinh nghiệm thị trường cũng như khả năng tận dụng các FTA.

Các rào cản kỹ thuật đối với thương mại, các biện pháp vệ sinh dịch tễ và yêu cầu của khách hàng: Các yêu cầu bắt buộc về vệ sinh an toàn thực phẩm, dán nhãn, môi trường... của EU rất khắt khe và không dễ đáp ứng. Vì vậy, dù có được hưởng lợi

về thuế quan thì hàng hóa của Việt Nam cũng phải hoàn thiện rất nhiều về chất lượng để có thể vượt qua được các rào cản này.

Thông thường khi rào cản thuế quan không còn là công cụ bảo vệ hữu hiệu, doanh nghiệp ở thị trường nhập khẩu sẽ có xu hướng sử dụng nhiều các biện pháp phòng vệ thương mại như chống bán phá giá, chống trợ cấp hay tự vệ để bảo vệ ngành sản xuất nội địa. EU cũng là một trong những thị trường có “truyền thống” sử dụng các công cụ này.

Đối với khu vực nông nghiệp, các hàng rào phi thuế quan bao gồm yêu cầu về vệ sinh, kiểm dịch; đóng gói, bao bì; khả năng truy soát nguồn gốc và thủ tục hải quan nghiêm ngặt, các tiêu chuẩn do EU áp đặt thường nằm trong số các tiêu chuẩn cao nhất trên thế giới và khó đạt được nhất với chi phí cao nhất. Đây là một trong những thách thức rất lớn đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam.

3. Một số đề xuất

Trước những khó khăn của cam kết EVFTA nói chung và các hàng rào phi thuế quan nói riêng, Nhà nước, hiệp hội nghề nghiệp và doanh nghiệp cần kết hợp chặt chẽ trong việc khai thác cơ hội cũng như ứng phó với thách thức. Để tận dụng những lợi thế mà hiệp định này mang lại cho hoạt động xuất khẩu, Nhà nước cần nghiên cứu kỹ các quy định trong hiệp định, đặc biệt là các hàng rào phi thuế quan. Thực tế cho thấy, ngoài khó khăn về hàng rào thuế quan, các doanh nghiệp còn gặp khó khăn do những hàng rào phi thuế quan gây ra, nhiều chuyển hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp bị trả về, thậm chí bị áp thuế cao, bị kiện bán phá giá... từ các thị trường chính như Hoa Kỳ, Nhật Bản, EU... Chính vì vậy, thông tin liên quan đến hàng rào phi thuế quan của các nước nhập khẩu

quan trọng này cũng cần được cập nhật liên tục đến cộng đồng doanh nghiệp. Ngoài ra, Việt Nam cũng có thể xem xét việc đưa cơ chế giải quyết tranh chấp đặc biệt đối với rào cản phi thuế như “Cơ chế hòa giải liên quan đến các biện pháp phi thuế quan” trong chương 14 của FTA EU - Hàn Quốc vào EVFTA.

Bên cạnh các giải pháp hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu nắm bắt được các cơ hội từ hiệp định, cần quan tâm đến các giải pháp để các doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ trong nước tăng khả năng phòng vệ trước sức tấn công của hàng hóa nhập khẩu từ EU. Nhà nước cần hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước thông qua việc tạo hành lang pháp lý, cơ chế, chính sách thuận lợi, hỗ trợ vốn, khoa học kỹ thuật... để tăng khả năng cạnh tranh. Đồng thời cũng cần nghiên cứu để đưa ra các hàng rào phi thuế quan, bảo vệ hàng hóa trong nước theo đúng quy định của quốc tế.

Các hiệp hội nghề nghiệp cần thường xuyên tổ chức hội nghị, hội thảo để tạo sự gắn kết, hiểu biết và hỗ trợ lẫn nhau, các thông tin về đối tác nhập khẩu cần được chia sẻ rộng rãi cho các doanh nghiệp để cùng nhau khai thác tốt nhất những lợi thế, đồng thời hạn chế tác động tiêu cực từ phía thị trường. Đối với các hàng rào phi thuế quan, hiệp hội nghề nghiệp cần nghiên cứu kỹ các yêu cầu về vệ sinh dịch tễ, kiểm dịch, bao bì, đóng gói, các khâu thông quan, các biện pháp tự vệ của các quốc gia/khu vực xuất khẩu chính. Ngoài ra, các hiệp hội cần có các kiến nghị, đề xuất với các cơ quan nhà nước để kịp thời tháo gỡ khó khăn về hành lang pháp lý cũng như môi trường kinh doanh. Bên cạnh đó, hiệp hội cần là cầu nối với các doanh nghiệp và hiệp hội nghề nghiệp nước ngoài để tạo sự tin tưởng, hợp tác toàn diện và lâu dài.

Các doanh nghiệp cần tích cực, chủ động trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua đổi mới trang thiết bị kỹ thuật, nâng cao chất lượng lao động, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh. Đồng thời, các doanh nghiệp cần chủ động tìm hiểu thông tin về thị trường, đối tác tại EU để đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đặc biệt cần hiểu rõ các thông tin về FVFTA để vận dụng trong quá trình sản xuất cũng như tiêu thụ sản phẩm. Ngoài ra, các doanh nghiệp cần đoàn kết, sẵn sàng chia sẻ thông tin để vượt qua khó khăn và cùng phát triển.

ThS. Trần Thị Hà

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trần Thị Hà (2016), *Đánh giá và dự báo tác động của Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU đến hoạt động thương mại của Việt Nam*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp viện.
2. Trung tâm hỗ trợ hội nhập WTO thành phố Hồ Chí Minh (2016), *Tác động của hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU đối với kinh tế Việt Nam*.
3. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2011), *Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU và vấn đề các hàng rào phi thuế quan*.