GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY XUẤT KHẨU HÀNG HÓA CỦA VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG EU TRONG ĐIỀU KIỆN THAM GIA EVFTA

● ĐỖ HUYỀN MAI

TÓM TẮT:

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) chính thức có hiệu lực mở ra cơ hội đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam. Bên cạnh đó, EVFTA cũng tạo ra những thách thức không nhỏ đối với hàng hóa xuất khẩu. Để có thể tận dụng cơ hội và vượt qua thách thức đó đòi hỏi Việt Nam cần có những giải pháp đồng bộ, có tính khả thi. Bài viết đánh giá về thực trạng xuất khẩu của Việt Nam sang EU, nhận diện những cơ hội và thách thức đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam trong bối cảnh thực thi EVFTA, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào thị trường EU.

Từ khóa: xuất khẩu, Hiệp định Thương mại tự do, EVFTA, FTA.

1. Đặt vấn đề

Ngay sau khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực ngày 6/8/2020 đã mang đến nhiều cơ hội, lợi ích và cũng đặt ra nhiều thách thức cho nền kinh tế - xã hội Việt Nam. Để đáp ứng được thị trường EU, các doanh nghiệp (DN) Việt Nam cần phải vượt qua các yêu cầu bắt buộc về rào cản kỹ thuật như: an toàn thực phẩm, dán nhãn, môi trường,... Các quy định này rất chặt chẽ, yêu cầu cao, do vậy, hàng hóa của Việt Nam phải hoàn thiện nhiều về chất lượng để có thể vượt qua các rào cản này. Hơn nữa, hàng hóa Việt Nam cần đáp ứng các tiêu chí xuất xứ mới có thể được hưởng thuế nhập khẩu ưu đãi vào EU theo EVFTA. Đây vừa là thách thức cũng vừa là động lực để thúc đẩy DN Việt Nam nâng cao chất lượng sản phẩm xuất khẩu để biến thách thức thành cơ hội khi gia nhập Hiệp định EVFTA.

2. Nội dung nghiên cứu

2.1. Những cơ hội và thách thức khi Việt Nam gia nhập Hiệp định EVFTA

2.1.1. Các cơ hội từ EVFTA

-Về xuất khẩu: Mặc dù hiện tại EU là một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, thị phần hàng hóa của Việt Nam tại khu vực nàyvẫn còn rất khiêm tốn, bởi năng lực cạnh tranh của hàng Việt Nam (đặcbiệt là năng lực cạnh tranh về giá) còn hạn chế. Vì vậy, nếu được xóa bỏ tới trên 99% thuế quan theo EVFTA, các DN sẽ có nhiều cơ hội tăng khả năng cạnh tranh về giá của hàng hóa khi nhập khẩu vào khu vực thị trường quan trọng này. Các ngành dự kiến sẽ được hưởng lợi nhiều nhất là những ngành hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam mà hiện EU vẫn đang duy trì thuế quan cao như dệt may, giày dép và hàng nông sản.

-Về nhập khẩu: Các DN Việt Nam cũng sẽ được lợi từ nguồn hàng hóa, nguyên liệu nhập khẩu với chất lượng tốt và ổn định, mức giá hợp lý hơn từ EU. Đặc biệt, các DN sẽ có cơ hội được tiếp cận với nguồn máy móc, thiết bị, công nghệ/kỹ thuật cao từ các nước EU, qua đó để 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 một sức ép cạnh tranh để DN Việt Nam nỗ lực cải thiện năng lực cạnh tranh của mình.

-Về đầu tư: Môi trường đầu tư mở hơn và thuận lợi, triển vọng xuất khẩu hấp dẫn hơn sẽ thu hút đầu tư FDI từ EU vào Việt Nam nhiều hơn.

-Về môi trường kinh doanh: 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 hơn, thuận lợi và phù hợp hơn với thông lệ quốc tế.

2.1.2. Thách thức

Với EVFTA, cơ hội mở ra rất lớn nhưng các DN Việt Nam cũng sẽgặp phải không ít thách thức bởi:

- Các yêu cầu về quy tắc xuất xứ có thể khó đáp ứng: 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 DN Việt Nam, bởi nguồn nguyên liệu cho sản xuất hàng xuất khẩu hiện nay chủ yếu được nhập khẩu từ Trung Quốc hoặc ASEAN.

- Các rào cản TBT (Technical Barriers to Trade- Rào cản kỹ thuật trong thương mại); SPS (Sanitary and Phytosanitary Measures - Biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động - thực vật) và yêu cầu của khách hàng: EU là một thị trường khó tính. Khách hàng có yêu cầu cao về chất lượng sản phẩm. 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.

-Nguy cơ về các biện pháp phòng vệ thương mại: Thông thường khi rào cản thuế quan không còn là công cụ hữu hiệu để bảo vệ nữa, DN ở thị trường nhập khẩu có xu hướng sử dụng nhiều hơn các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp hay tự vệ để bảo vệ ngành sản xuất nội địa. Và EU cũng là một trong những thị trường có "truyền thống" sử dụng các công cụ này.

-Sức ép cạnh tranh từ hàng hóa và dịch vụ của EU: Mở cửa thị trường Việt Nam cho hàng hóa, dịch vụ từ EU đồng nghĩa với việc DN 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 DN Việt Nam về năng lực cạnh tranh, kinh nghiệm thị trường cũng như khả năng tận dụng các FTA. Tuy nhiên, cam kết mở cửa của Việt Nam là có lộ trình, đặc biệt đối với những nhóm sản phẩm nhạycảm. Do đó, EVFTA cũng là cơ hội, sức ép hợp lý để các DN Việt Nam điều chỉnh, thay đổi phương thức kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

2.2. Thực trạng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào thị trường EU sau khi EVFTA có hiệu lực

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, trong 4 tháng sau khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực (từ tháng 8/2020 đến tháng 11/2020), kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam - EU đạt 17,83 tỷ USD, tăng 2,9%, đã có cải thiện so với mức giảm 3,4% trong 7 tháng đầu năm 2020. Tuy nhiên, tính chung 11 tháng năm 2020, kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam - EU vẫn giảm 1%, đạt 45,3 tỷ USD. Như vậy, Hiệp định EVFTA có hiệu lực đã có tác động tích cực đến quan hệ thương mại giữa Việt Nam và EU27.

- Theo thống kê của Tổng cục Hải quan, trong 4 tháng sau khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang EU đạt 12,4 tỷ USD, tăng 1% so với cùng kỳ năm trước; trong khi 7 tháng đầu năm kim ngạch xuất khẩu hàng hóa sang EU27 đạt 19,5 tỷ USD, giảm 5,9% so với cùng kỳ năm 2019.

Trong 4 tháng sau khi Hiệp định EVFTA có hiệu lực, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa sang thị trường EU27 tăng do xuất khẩu nhiều mặt hàng tăng trưởng khả quan so với trước khi EVFTA có hiệu lực. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện trong 4 tháng sau khi Hiệp định có hiệu lực tăng 47,4% so với

cùng kỳ năm 2019, tăng mạnh hơn so với mức tăng 15,3% trong 7 tháng đầu năm 2020; xuất khẩu hàng thủy sản tăng 8,7% so với mức giảm 15,6%; xuất khẩu phương tiện vận tải và phụ tùng tăng 24,7% so với mức giảm 16,4%... (1).

- Một số mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang EU có sự sụt giảm mạnh trong năm 2020 là điện thoại và linh kiện (đạt 10,06 tỷ USD, giảm 18,6%); hàng dệt may (đạt 3,68 tỷ USD, giảm 15%) do xu hướng chung của thị trường (giảm tương ứng 0,4% và 9,2% so với năm 2019) (2). Nguyên nhân chủ yếu được đánh giá là vì nhu cầu tiêu dùng tại thị trường EU giảm do tác động của dịch bệnh Covid - 19. Mặc dù vậy, xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang EU có xu hướng giảm chậm lại, chỉ giảm 7,2% trong 4 tháng sau khi EVFTA có hiệu lực, so với mức giảm 15,3% trong 7 tháng đầu năm 2020 (3).

- Theo số liệu của Tổng cục Thống kê (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), qua 3 tháng đầu năm 2021, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đạt 77,34 tỷ USD, tăng 22% so với cùng kỳ năm 2020. Trong đó, xuất khẩu của Việt Nam sang Liên minh châu Âu (EU) đạt 9,6 tỷ USD, tăng 14,2% so với cùng kỳ năm 2020.

Tính trong quý I/2021, xuất khẩu của Việt Nam sang EU đạt 9,6 tỷ USD, tăng 14,2% so với cùng kỳ năm 2020; nhập khẩu sang thị trường EU đạt 4 tỷ USD, tăng 15,4%. Có thể thấy, DN Việt Nam đã nhanh chóng tiếp cận và tận dụng tốt cơ hội từ EVFTA, nhờ đó kết quả suất siêu trong 3 tháng đầu năm 2021 với thị trường EU là 5,4 tỷ USD, tăng 36,3% so với cùng kỳ năm trước.Nhiều mặt hàng có sự tăng trưởng xuất khẩu sang EU cao so với cùng kỳ năm 2020 như: hạt tiêu tăng mạnh nhất tới 31,5%, gạo tăng 18,6%, cao su tăng 14,1%, chè 10,2%, cà phê tăng 6,8%... (4).

2.3. Một số giải pháp thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào thị trường EU

2.3.1. Về phía cơ quan quản lý

- Tổ chức tuyên truyền, phổ biến các cam kết trong lĩnh vực thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, phương án cam kết cắt giảm/xóa bỏ thuế nhập khẩu hàng hóa và các cam kết về tiếp cận thị trường của Hiệp định EVFTA để nâng cao sự hiểu biết của người dân và DN về các cam kết của Hiệp định.

-Tiếp tục hoàn thiện thể chế, hành lang pháp lý, bổ sung một số đạo luật quan trọng như: Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, một số Luật về thuế... nhằm tiếp tục đơn giản hóa, tạo điều kiện thuận lợi cho việc gia nhập thị trường và thực hiện hoạt động xuất khẩu của các DN. Cải thiện môi trường kinh doanh, đẩy mạnh tái cấu trúc nền kinh tế, đổi mới mô hình tăng trưởng, hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, nhằm đáp ứng những cam kết và thể hiện quyết tâm của nước ta khi chấp nhận các "luật chơi" quốc tế, nhất là thị trường các nước phát triển như EU.

- Nâng cao hiệu quả và đổi mới phương thức xúc tiến thương mại, tập trung vào các hàng hóa có lợi thế xuất khẩu, các thị trường tiềm năng và các thị trường ngách nhằm đa dạng hóa thị trường xuất khẩu. Bộ Công Thương cần tiếp tục chỉ đạo Thương vụ và các đơn vị liên quan tăng cường thực hiện các giải pháp thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng chủ lực, mở rộng thị trường, tập trung khai thác lợi thế xuất khẩu của Việt Nam.

- Đẩy nhanh việc xây dựng và áp dụng hệ thống tiêu chuẩn quốc gia hài hòa với tiêu chuẩn quốc tế, tiêu chuẩn khu vực, tiêu chuẩn nước ngoài đối với hàng hóa xuất khẩu. Thúc đẩy việc xây dựng, hướng dẫn áp dụng các tiêu chuẩn riêng phổ biến tại các thị trường xuất khẩu chính có khả năng tạo ra các rào cản thương mại đối với sản phẩm, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Phổ biến, tư vấn, đào tạo DN sản xuất xuất khẩu về áp dụng tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa vào thị trường EU.

- Tiếp tục đàm phán, ký kết và triển khai các hiệp định thương mại song phương và đa phương theo hướng tạo thuận lợi và nâng cao lợi thế cạnh tranh cho hàng xuất khẩu Việt Nam trên thị trường EU rộng lớn.

- Có chính sách đầu tư, khuyến khích đầu tư mạnh hơn nữa để phát triển công nghiệp phụ trợ nhằm đảm bảo thỏa mãn yêu cầu về xuất xứ: Nhà nước cần xác định về các ngành xuất khẩu mũi nhọn và quy hoạch phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ. Với nguồn lực có hạn, Việt Nam không thể phân tán lực lượng mà phải tập trung phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ mũi nhọn như: Dệt may, giày dép... và lắp ráp (như ôtô, xe máy, thiết bị điện và điện tử).

2.3.2. Đối với doanh nghiệp

- Cộng đồng DN cần sát cánh với các cơ quan Chính phủ trong những nỗ lực thực thi EVFTA. Cả Nhà nước lẫn DN cần tìm hiểu kỹ các cam kết, thách thức, cơ hội liên quan ngành và lĩnh vực của mình để định vị lại mình và phải hành động ngay, tái cấu trúc các thị trường, bạn hàng, nguồn cung ứng,... nhằm tận dụng các cơ hội mà hiệp định mang lại.

- Tiếp tục nỗ lực cải cách thể chế, củng cố những nền tảng cạnh tranh minh bạch và công bằng; phát triển bền vững, bảo đảm hài hòa các mục tiêu kinh tế, xã hội, môi trường; hỗ trợ DN nhỏ và vừa; thúc đẩy liên kết, phát triển công nghiệp hỗ trợ, tạo ra hệ sinh thái cộng sinh cùng có lợi giữa các FDI với DN trong nước.

- Các DN phải đầu tư để nâng cao năng lực cạnh tranh, nỗ lực đổi mới mô hình, chiến lược kinh doanh, hướng tới những chiến lược dài hạn cũng như phát triển bền vững. Có như vậy, DN Việt Nam mới có thể tạo dựng được nền tảng tương tác vững chắc với thị trường EU nói riêng và thị trường thế giới nói chung trong bối cảnh mới.

- Các DN cần chủ động cập nhật thông tin về các cơ hội thị trường, tìm hiểu nội dung mà EVFTA mang lại. Đặc biệt là các cam kết liên quan tới thuế quan, đến hàm lượng giá trị gia tăng nội địa của các hàng hóa và các hàng rào kỹ thuật khác. Chủ động điều chỉnh quy trình sản xuất, nguồn nguyên liệu để đáp ứng được quy tắc xuất xứ của Hiệp định, chuyển hướng nguồn nhập khẩu sang các nguồn nguyên liệu trong nước hoặc từ các nước thành viên EVFTA.

- Thay đổi nhận thức, không buôn bán theo kiểu bán lẻ, bán sỉ mà phải thích ứng theo tiêu chuẩn mà thị trường đòi hỏi và coi nhu cầu của thị trường là phần không thể thiếu của hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời, tích cực tiếp cận thông tin, học hỏi những bài học quá khứ của các nước và của chính Việt Nam.

- Chấp nhận và nâng cao khả năng thích ứng với những rào cản về vệ sinh an toàn thực phẩm, chống bán phá giá, những rào cản kỹ thuật khác của các thị trường văn minh. Không để bị động, DN cần chủ động ứng phó ngay từ đầu để có thể kiểm soát được sản phẩm của mình. Điều này sẽ tạo ra một quy trình mới về tư duy chiến lược, cách điều hành bộ máy, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Chủ động đầu tư cho con người, máy móc và công nghệ hướng tới hoạt động nghiên cứu phát triển, thiết kế sản phẩm và nâng cao năng suất và cắt giảm chi phí đến mức tối đa. Chỉ khi chủ động tham gia vào các công đoạn tạo ra giá trị gia tăng cao, DN Việt Nam mới được hưởng lợi thực sự từ các FTA nói chung và EVFTA nói riêng.

- Nỗ lực tự thân vận động, nâng cao trình độ quản trị theo tiêu chuẩn quốc tế, hướng tới sản xuất minh bạch, đổi mới công nghệ để đảm bảo chất lượng sản phẩm đồng đều, ổn định; đồng thời, nâng cao trình độ, nhận thức của người lao động trong hợp tác kinh tế quốc tế.

- Phải nỗ lực, nâng cấp nền tảng năng lực cạnh tranh của chính mình về mô hình kinh doanh, về chiến lược, quản trị, nhân lực, chất lượng hàng hóa và dịch vụ theo tiêu chuẩn châu Âu... Không có nền tảng là năng lực cạnh tranh bền vững thì không thể hội nhập thành công. Thị trường trong nước với hơn 90 triệu dân trong một nền kinh tế đang cất cánh, sẽ là bệ đỡ, là điểm tựa cho các DN Việt vươn ra thị trường thế giới. Về lý thuyết, ở những lĩnh vực nào có đối đầu trực tiếp giữa DN Việt Nam và các doanh nghiệp EU thì cạnh tranh trong Hiệp định EVFTA sẽ phức tạp hơn. Tuy nhiên, về tổng thể, cơ cấu kinh tế của Việt Nam và các nước EU mang tính bổ sung, tương hỗ lẫn nhau nên ít có cạnh tranh trực tiếp. Nỗ lực vươn lên đương đầu với cạnh tranh sòng phẳng phải là tâm thế của DN thời hội nhập, mà không phải là tiếp tục trông chờ vào bảo hộ.

3. Kết luận

EVFTA mở ra cơ hội to lớn, nhưng cũng chứa đựng nhiều thách thức đối với các DN Việt Nam. Vì vậy, Việt Nam cần tiếp tục tận dụng Hiệp định EVFTA để đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu trong thời gian tới, nâng cao cơ hội cạnh tranh và giá trị của hàng hóa xuất khẩu, nhất là các mặt hàng Việt Nam có lợi thế. Chúng ta cần tiếp tục tập trung tháo gỡ khó khăn cho DN sản xuất, kinh doanh, thúc đẩy sản xuất trong nước hồi phục nhằm tạo đà tốt cho xuất khẩu ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Công Thương (2021). Chuyên san Thương mại Việt Nam - EU. *http://evfta.moit.gov.vn/data/7d80034a-9a2a-4c93-8046-df701661850/userfiles/files/Chuyen%20san%20EU-1.pdf*

2. Tổng cục Hải quan (2020). Tình hình xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam tháng 12/2020. *https://www.customs.gov.vn/Lists/ThongKeHaiQuan/ViewDetails.aspx?ID=1901&Category=Ph%C3%A2n%20t%C3%ADch%20%C4%91%E1%BB%8Bnh%20k%E1%BB%B3&Group=Ph%C3%A2n%20t%C3%ADch*

3. Tổng cục Hải quan (2021). *Tình hình xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam tháng 3 và quý I/2021.*

Ngày nhận bài: 11/5/2021
Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 1/6/2021
Ngày chấp nhận đăng bài: 11/6/2021

Thông tin tác giả:
ĐỖ HUYỀN MAI
Học viện Chính sách và Phát triển

SOLUTIONS TO PROMOTE VIETNAM'S EXPORTS TO THE EU MARKET UNDER THE EVFTA

● **DO HUYEN MAI**
Academy of Policy and Development

ABSTRACT:

The EU-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA) officially came into effect, opening up opportunities and special import - export advantages for Vietnamese goods. It marks an important step forward in the cooperative partnership comprehensive between Vietnam and the EU after a decade of unremitting efforts. The EVFTA also makes Vietnam become more attractive for the EU to pour its investment. The EU is considered the leading foreign investor in the world with a huge amount of capital, and advanced technology and management. This paper analyzes opportunities and challenges, assesses the current situation of Vietnam's exports and proposes some solutions to promote Vietnam's exports to the EU market under the EVFTA.

Keywords: exports, export agreements, free trade, EVFTA, FTA.