



Original Article

Opportunities and Challenges for Vietnam's Merchandise Exporting to the UK Following Vietnam-UK Free Trade Agreement

Ha Van Hoi*

VNU University of Economics and Business, 144 Xuan Thuy, Cau Giay, Hanoi, Vietnam

Received 01 March 2021

Revised 03 March 2021; Accepted 25 June 2021

Abstract: On December 29, 2020, the free trade agreement between Vietnam and the UK (UKVFTA) was officially signed. This is the next step in the Vietnam - UK trade relationship since the European Union - Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA) no longer applies to the UK after December 31, 2020 because of Brexit. UKVFTA is a new generation, high-quality bilateral agreement aimed at the complete elimination of import duties and non-tariff barriers on goods of the two countries under a short schedule. The deployment of UKVFTA from the beginning of 2021 will ensure smooth trade in goods of the two countries, especially for essential goods in the complicated context of the COVID-19 pandemic. The paper analyzes and identifies new opportunities and challenges after the UKVFTA comes into effect, thereby proposing some solutions to boost Vietnam's exports to the UK in the coming time.

Keywords: UKVFTA, exports, opportunities, challenges.

*Corresponding author

E-mail address: hunglydai@gmail.com

<https://doi.org/10.25073/2588-1108/vnueab.4486>

Cơ hội và thách thức đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Anh sau khi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam và Vương quốc Anh được ký kết

Hà Văn Hội*

*Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội,
144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*

Nhận ngày 01 tháng 3 năm 2021

Chỉnh sửa ngày 03 tháng 3 năm 2021; Chấp nhận đăng ngày 25 tháng 6 năm 2021

Tóm tắt: Ngày 29/12/2020, Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Vương quốc Anh (UKVFTA) chính thức được ký kết. Đây là bước tiếp nối trong quan hệ thương mại Việt - Anh khi Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu - Việt Nam (EVFTA) không còn áp dụng với Anh sau ngày 31/12/2020 vì quốc gia này rời khỏi Liên minh châu Âu (Brexit). UKVFTA là một thỏa thuận song phương thế hệ mới, chất lượng cao hướng tới loại bỏ hoàn toàn thuế nhập khẩu cũng như hàng rào phi thuế quan đối với hàng hóa hai nước theo lộ trình ngắn. Việc triển khai UKVFTA từ đầu năm 2021 sẽ bảo đảm cho giao thương hàng hóa của hai nước được thuận lợi, nhất là đối với những hàng hóa thiết yếu trong bối cảnh đại dịch COVID-19 vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp. Bài viết phân tích những cơ hội và thách thức mới sau khi UKVFTA có hiệu lực, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Vương quốc Anh trong thời gian tới.

Từ khóa: UKVFTA, xuất khẩu, cơ hội, thách thức.

1. Đặt vấn đề

Trong những năm gần đây, cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam trong quan hệ song phương với Vương quốc Anh luôn đạt mức thặng dư và xu hướng tăng cao qua các năm. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu luôn có chiều hướng gia tăng. Tính chung trong giai đoạn 2010-2020, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Anh tăng bình quân 10,7%/năm. Dự báo trong thời gian tới, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Anh tiếp tục gia tăng mạnh hơn, bởi khi UKVFTA có hiệu lực một cách đầy đủ sẽ tạo ra những cơ hội mới cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam thâm nhập thị trường đầy tiềm năng này.

2. Khái quát nội dung của UKVFTA có liên quan đến xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Vương quốc Anh

UKVFTA được đàm phán dựa trên nguyên tắc kế thừa các cam kết đã có trong EVFTA với những điều chỉnh cần thiết để đảm bảo phù hợp với khuôn khổ thương mại song phương giữa Việt Nam và Vương quốc Anh.

Theo các cam kết trong Hiệp định, hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Vương quốc Anh sẽ được xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với 99,2% số dòng thuế, tương đương 99,7% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sau 6 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực [1].

Tính đến nay, Việt Nam và Vương quốc Anh đã hoàn tất thủ tục trong nước cho phép áp dụng tạm thời UKVFTA kể từ 23 giờ GMT ngày 31/12/2020 (tức là 6 giờ sáng ngày 1/1/2021 theo giờ Việt Nam). Bên cạnh việc hoàn thành các thủ tục trong nước để phê duyệt UKVFTA, Bộ Công Thương sẽ phối

* Tác giả liên hệ

Địa chỉ email: hoihv@vnu.edu.vn

<https://doi.org/10.25073/2588-1108/vnueab.4486>

hợp với các Bộ, ngành liên quan ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể để áp dụng tạm thời Hiệp định, đồng thời triển khai việc xây dựng Kế hoạch thực thi nhằm bảo đảm tận dụng tối đa cơ hội mang lại từ Hiệp định, đem lại lợi ích cho người dân và doanh nghiệp Việt Nam.

3. Khái quát tình hình xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Vương quốc Anh

3.1. Về kim ngạch xuất khẩu

Kể từ tháng 9/2010, sau khi Việt Nam và Vương quốc Anh ký Tuyên bố chung, chính thức nâng cấp quan hệ hai nước lên mức đối tác chiến lược, tạo khuôn khổ phát triển quan hệ song phương một cách toàn diện thì trao đổi hàng hóa giữa hai nước đã có bước phát triển khá mạnh. Tính riêng về kim ngạch xuất khẩu được chia làm 2 giai đoạn: Giai đoạn 2011-2018, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Anh liên tục tăng với mức bình quân 17,5% năm; giai đoạn 2019-2020 kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Vương quốc Anh giảm, trong đó, năm 2019 giảm nhẹ (0,4%), nhưng đến năm 2020, do ảnh hưởng của COVID-19 tới thương mại toàn cầu, trong đó có Anh và Việt Nam, nên kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này giảm mạnh hơn với 14% (Bảng 1). Nguyên nhân là do trong năm 2020, nhu cầu thị trường Anh giảm mạnh, nhất là đối với các sản phẩm không thiết yếu như đồ gỗ, đồ may mặc, giày dép, đồ thủ công mỹ nghệ, đồ trang trí nội thất, đồ dùng du lịch, phương tiện vận tải và phụ tùng. Dự báo xu hướng này tiếp tục giảm do tâm lý lo lắng của người tiêu dùng và số lượng người thất nghiệp tăng.

Về cán cân thương mại: Hiện nay, Vương quốc Anh là đối tác thương mại lớn thứ 3 của Việt Nam tại châu Âu, là thị trường xuất khẩu lớn thứ 9 của Việt Nam ra thế giới và quan trọng hơn, Việt Nam luôn giữ vững mức thặng dư thương mại lớn tại thị trường này. Bảng 1 cho thấy, do tốc độ tăng của kim ngạch xuất khẩu luôn cao hơn tốc độ tăng của kim ngạch

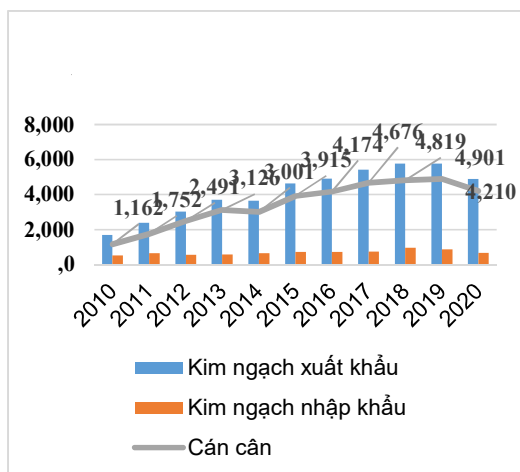
nhập khẩu nên giai đoạn 2010-2020, cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam trong quan hệ song phương với Vương quốc Anh luôn đạt mức thặng dư và xu hướng tăng cao qua các năm. Giai đoạn 2011-2020, tốc độ tăng bình quân của kim ngạch xuất khẩu là 12,4%/năm và kim ngạch nhập khẩu là 4,2%/năm.

Bảng 1: Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Anh (2010-2020)
(Đơn vị: Triệu USD)

Năm	Kim ngạch xuất khẩu	Tổng kim ngạch XNK
2010	1.681	2.200
2011	2.398	3.044
2012	3.033	3.575
2013	3.699	4.272
2014	3.648	4.295
2015	4.645	5.375
2016	4.898	5.622
2017	5.415	6.154
2018	5.779	6.739
2019	5.758	6.615
2020	4.950	5.637

Nguồn: Trung tâm Thông tin Hải quan, Tổng cục Hải quan, 2020.

Trong đó, năm 2017, xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang Vương quốc Anh tăng 10,7% so với năm 2016; ngược lại, nhập khẩu hàng hóa từ thị trường Anh vào Việt Nam chỉ tăng nhẹ 2,1%. Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa sang Vương quốc Anh có giảm ít so với 2018 (1,8%), nhưng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường này giảm mạnh (10,7%). Năm 2020, tuy chịu nhiều ảnh hưởng tiêu cực của COVID-19, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước vẫn đạt khoảng 5,637 tỷ USD (giảm xấp xỉ 14,8%). Trong đó, xuất khẩu đạt 4,95 tỷ USD và nhập khẩu đạt 687 triệu USD, lần lượt giảm 14% và gần 20% so với năm 2019. Như vậy, mặc dù năm 2020, thương mại toàn cầu bị ảnh hưởng nặng nề bởi COVID-19, nhưng thặng dư thương mại của hai nước vẫn đạt khoảng 4,21 tỷ USD (Hình 1).



Hình 1: Cán cân XNK Việt Nam và Vương quốc Anh (2010-2020)

Nguồn: Trung tâm Thông tin Hải quan, Tổng cục Hải quan, 2020.

3.2. Về cơ cấu hàng hóa xuất khẩu

Anh là đối tác thương mại lớn thứ 3 của Việt Nam tại khu vực châu Âu. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang thị trường Vương quốc Anh có thể kể đến như: điện thoại và linh kiện, hàng dệt may, da giày, thủy sản, nông sản qua chế biến, đồ gỗ và sản phẩm gỗ, sản phẩm từ chất dẻo,... Nhìn chung, trong những năm gần đây, cơ cấu hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Anh không thay đổi nhiều. Tuy nhiên, sau khi UKVFTA có hiệu lực, với những cam kết của Anh về cắt giảm thuế quan và rào cản phi thuế quan, một số mặt hàng xuất khẩu mà Việt Nam có thể mạnh như nông, thủy sản, dệt may, nguyên liệu và sản phẩm gỗ, giày dép, rau quả,... sẽ có cơ hội thâm nhập thị trường Anh.

4. Cơ hội và thách thức của UKVFTA tới hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam

4.1. Những cơ hội mới

Thứ nhất, việc ký kết thành công UKVFTA sẽ giúp giảm thuế quan đối với hàng hóa của Việt Nam sang Vương quốc Anh, từ đó thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị

trường này. Một số ngành hàng xuất khẩu được hưởng lợi lớn từ UKVFTA như dệt may, thủy hải sản, gạo, gỗ, rau quả, giày dép,...

Đối với ngành dệt may: Cùng với sự tăng trưởng về kim ngạch xuất khẩu vào thị trường EU, sau khi UKVFTA có hiệu lực, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng dệt may sang Vương quốc Anh sẽ gia tăng. Hiện tại, xuất khẩu ngành dệt may của Việt Nam sang Anh chỉ chiếm 2,77% tổng lượng nhập khẩu vào thị trường này. Do đó, ngành dệt may vẫn còn dư địa rất lớn để phát triển và gia tăng kim ngạch xuất khẩu. Bởi, như đã nêu ở trên, UKVFTA kế thừa những nội dung cơ bản của EVFTA. Chính vì vậy, cam kết giảm thuế nhập khẩu theo lộ trình trong EVFTA và UKVFTA là giống nhau. Với EVFTA, 100% các mặt hàng dệt may của Việt Nam sẽ được giảm thuế nhập khẩu về 0% sau tối đa 7 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực. Cụ thể, đối với mặt hàng dệt may, EU sẽ xóa bỏ thuế quan với 77,3% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sau 5 năm và 22,7% kim ngạch còn lại sẽ được xóa bỏ sau 7 năm. Do đó, những lợi ích này cũng sẽ nhìn thấy được từ thị trường Anh thông qua UKVFTA.

Bên cạnh đó, với những cam kết về cộng gộp đối với nguyên liệu vải từ Hàn Quốc và EU sẽ giúp thúc đẩy mở rộng nguồn cung nguyên liệu trong ngành này để tận hưởng ưu đãi, tránh bị phụ thuộc vào một số thị trường nhất định. Năm 2019, Anh nhập khẩu chủ yếu từ Việt Nam mặt hàng may mặc. Trong đó, 10 mặt hàng may mặc xuất khẩu lớn nhất sang Anh gồm: bộ comple, áo jacket, blazer cho phụ nữ hoặc trẻ em gái; áo khoác ngoài, áo choàng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái; áo bó, áo chui đầu, áo cài khuy (cardigan), gile và các mặt hàng tương tự, dệt kim hoặc móc; áo choàng, áo sơ mi và áo choàng sơ mi phong kiểu nam dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái; áo phông, áo may ô và các loại áo lót khác... [2].

Dù Trung Quốc đang chiếm thị phần lớn nhất, nhưng trong 5 năm qua, tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm dệt may vào thị trường Anh đã giảm tới 8%. Bên cạnh Trung Quốc, các thị trường cung cấp sản phẩm dệt may cho Vương quốc Anh còn có

Bangladesh, Campuchia và Pakistan đang được hưởng thuế suất ưu đãi (Bangladesh được hưởng chế độ miễn thuế nhập khẩu theo chương trình EBA, Pakistan cũng được miễn thuế nhập khẩu theo chương trình GSP+). Do đó, khi Việt Nam được hưởng các ưu đãi thuế quan theo cam kết của UKVFTA, hàng dệt may của Việt Nam sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn so với các đối thủ này.

Đối với ngành thủy sản: Với vị trí là ngành xuất khẩu chủ lực, ngành thủy sản Việt Nam có lợi thế về cả kinh nghiệm, năng lực sản xuất và nguồn cung ứng thủy sản dồi dào. Trong khi đó, nhu cầu nhập khẩu mặt hàng thủy sản của Anh khá lớn, khoảng 4,4 tỷ USD/năm. Tuy nhiên, giá trị xuất khẩu của Việt Nam chỉ chiếm khoảng 6,7%. Cụ thể, năm 2019, tổng giá trị xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang Vương quốc Anh đạt 298,2 triệu USD. Năm 2020, xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang Anh đạt khoảng 355 triệu USD, trong đó, tôm, cá tra, cua, ghẹ và các loại cá biển là những sản phẩm đạt mức tăng trưởng tích cực [3]. Đặc biệt, sản phẩm cá tra chế biến tăng trưởng tốt, gấp hơn 15 lần so với năm 2019. Một trong những nguyên nhân làm mặt hàng cá tra tăng trưởng mạnh là do đại dịch COVID-19 đã làm thay đổi xu hướng tiêu dùng và nhập khẩu từ Anh (hướng tới những sản phẩm thủy sản dễ tiêu thụ ở nhà, dễ bảo quản, dễ chế biến, tiện dụng và có mức giá trung bình thấp). Do đó, cá tra đông lạnh đang có lợi thế lớn và là điểm sáng của ngành thủy sản khi Việt Nam là nhà cung cấp hàng đầu, có mức giá phù hợp và quy trình chế biến được thị trường EU, Anh chấp nhận.

Sau khi UKVFTA được ký kết, xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang Anh tiếp tục được hưởng các ưu đãi dựa trên cơ chế tiếp nối EVFTA. Đối với các dòng thuế mà EU đã cam kết dành cho Việt Nam trong cơ chế hạn ngạch thuế quan với thuế nhập khẩu trong hạn ngạch là 0%, Anh dành cho Việt Nam lượng hạn ngạch đối với các mặt hàng này trên cơ sở số liệu thống kê của EU về trao đổi thương mại song phương thực tế giữa Việt Nam và Anh trong giai đoạn 2014-2016. Đây là một trong những kỳ vọng tăng quy mô và kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang Vương quốc

Anh trong thời gian tới. Bên cạnh đó, nhu cầu nhập khẩu thủy sản của Anh được dự báo vẫn ổn định và có thể gia tăng đối với các sản phẩm thủy sản nuôi. Đây là cơ hội cho ngành thủy sản của Việt Nam. Cụ thể trong UKVFTA, thuế nhập khẩu hầu hết tôm nguyên liệu (tươi, đông lạnh, ướp lạnh) vào Anh được giảm từ mức thuế cơ bản 10-20% xuống 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực [4]. Các nhóm hàng có lợi thế sớm nhất trong nhóm thủy, hải sản là tôm và một số loại cá (cá tra). Theo đó, các ngành chế biến tôm và cá tra sẽ có cơ hội thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu cũng như có triển vọng thu hút đầu tư để tận dụng các cam kết này.

Đối với ngành hàng gạo: Mặc dù Việt Nam là một trong những nước xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới nhưng xuất khẩu gạo của Việt Nam sang Vương quốc Anh vẫn ở mức khiêm tốn, chỉ chiếm 0,24% thị phần và đứng thứ 22 trong các nhà xuất khẩu gạo lớn nhất vào Vương quốc Anh [1]. Nguyên nhân là do mức thuế của Vương quốc Anh đối với mặt hàng gạo của Việt Nam vẫn khá cao (mức thuế nhập khẩu gạo thơm là 17,4%). Tuy nhiên, sau khi UKVFTA được ký kết, gạo thơm Việt Nam chất lượng cao xuất khẩu vào thị trường Anh sẽ được miễn thuế nhập khẩu, điều này sẽ khiến gạo Việt Nam có sức cạnh tranh tốt với các nước khác cũng xuất khẩu gạo thơm sang Anh như Thái Lan. Bên cạnh đó, Anh còn cam kết sẽ rà soát nâng lượng hạn ngạch thuế quan (TRQ) đối với mặt hàng gạo của Việt Nam sau 3 năm kể từ ngày UKVFTA có hiệu lực. Đây cũng sẽ là cơ hội để thúc đẩy xuất khẩu gạo vào thị trường này. Hơn thế, trong UKVFTA, bên cạnh gạo, Anh còn cam kết bổ sung về lượng TRQ đối với hơn 10 mặt hàng khác như trứng, tỏi, ngô ngọt, tinh bột sắn, surimi,... Điều này đặc biệt có ý nghĩa khi Vương quốc Anh là một trong những thị trường nhập khẩu tiềm năng các mặt hàng mà Việt Nam được hưởng ưu đãi TRQ.

Đối với ngành hàng gỗ: Vương quốc Anh là thị trường có nhu cầu nhập khẩu số lượng lớn thành phẩm và nguyên, phụ liệu đồ gỗ mỗi năm. Năm 2019, Việt Nam là quốc gia xuất khẩu đồ gỗ lớn thứ 6 vào thị trường này với giá trị xuất khẩu đạt 421,8 triệu USD, chiếm 3,6% thị phần nhập khẩu của Anh. Đến

tháng 11/2020, gỗ và sản phẩm gỗ là ngành hàng đạt mức tăng trưởng tốt với mức tăng 14,1% so với cùng kỳ, đạt 10,883 tỷ USD. Đặc biệt, theo cam kết của Anh trong UKVFTA, sản phẩm từ gỗ của Việt Nam sẽ được hưởng thuế suất bằng 0% trong vòng 5 năm, so với mức thuế suất hiện tại là 2-10%, do đó sẽ có cơ hội gia tăng sức cạnh tranh [5]. Trong thời gian tới, hoạt động xuất khẩu đồ gỗ sang Anh có nhiều cơ hội vì sản phẩm gỗ Việt Nam được thị trường Anh đón nhận nhờ giá cả có tính cạnh tranh cao, nguyên liệu tốt, chất lượng sản phẩm cao. Thêm nữa, một số công ty lớn trong ngành gỗ tại Anh đã có cơ sở sản xuất hoặc ký hợp đồng đối tác dài hạn với các nhà sản xuất tại Việt Nam như IKEA - nhà bán lẻ đồ gỗ nội thất có thị phần lớn nhất tại Anh.

Đối với mặt hàng rau, quả: Với việc kế thừa các cam kết đã có trong EVFTA, UKVFTA được kỳ vọng mở rộng con đường xuất khẩu nông sản sang thị trường Vương quốc Anh với nhiều mặt hàng mà Việt Nam có thế mạnh. Theo cam kết trong UKVFTA, Vương quốc Anh sẽ xóa bỏ ngay 94% trong tổng số 547 dòng thuế rau quả và các chế phẩm từ rau quả, trong đó có nhiều sản phẩm là thế mạnh của Việt Nam như vải, nhãn, chôm chôm, thanh long, dưa, dưa,... [6] (tức là mức thuế suất đối với mặt hàng rau quả sẽ bằng 0%). Hiện nay, Vương quốc Anh là thị trường lớn về rau quả với nhu cầu nhập khẩu đa dạng các mặt hàng như: rau thơm, trái cây các loại,... Bên cạnh đó, trong chính sách thương mại quốc tế, Anh dự định tiếp tục ưu tiên thị trường và ưu đãi thương mại cho các nước đang phát triển, điều này mở ra cơ hội cho các nhà xuất khẩu bắt đầu thiết lập quan hệ đối tác. Hơn nữa, với đặc điểm của thị trường Anh nói riêng và EU nói chung là tất cả rau quả từ Việt Nam đều có thể xuất khẩu nếu có đơn hàng và đáp ứng yêu cầu về an toàn thực phẩm, kiểm dịch thực vật nước nhập khẩu nên tiềm năng thị trường rất lớn. Khi Việt Nam ký được FTA với Vương quốc Anh thì sẽ giúp rau quả Việt Nam một mặt tiếp tục duy trì được lợi thế về thuế quan, mặt khác tiếp tục phát huy khả năng thâm nhập thị trường rau quả có dư địa lớn như thị trường Anh. Cụ thể, năm

2019, kim ngạch rau quả xuất khẩu sang thị trường Anh đạt khoảng 11 triệu USD và năm 2020 cũng có giá trị xuất khẩu tương đương [7]. Dự báo trong thời gian tới, kim ngạch xuất khẩu rau quả của Việt Nam sẽ có khả năng gia tăng khi các doanh nghiệp tận dụng được cam kết cắt giảm thuế quan theo UKVFTA, cùng với việc đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm của thị trường này.

Đối với mặt hàng giày dép: Với kim ngạch tăng trưởng xuất khẩu ở mức 2 con số trong nhiều năm liên tiếp, Việt Nam hiện đứng thứ 2 trên thế giới về xuất khẩu giày dép. Kim ngạch xuất khẩu giày dép của Việt Nam liên tục tăng trong giai đoạn 2010-2019, từ mức 5,1 tỷ USD năm 2010 tăng gấp hơn 3,5 lần, đạt 18,3 tỷ USD năm 2019. Mặc dù đứng thứ 2 thế giới nhưng xuất khẩu của Việt Nam chỉ chiếm 8% kim ngạch xuất khẩu toàn cầu, trong khi Trung Quốc chiếm gần 40%.

Anh là thị trường xuất khẩu giày dép có tiềm năng lớn nhưng rất cạnh tranh. Tại Anh, thị trường giày dép rất đa dạng, phong phú, bao gồm nhiều loại vật liệu (dệt, nhựa, cao su và da) và các sản phẩm từ giày dép nam, nữ và trẻ em khác nhau đến các loại sản phẩm chuyên dụng như giày trượt tuyết và giày bảo hộ. Từ năm 2020 trở về trước, so với các sản phẩm cùng loại của các nước như Trung Quốc, Hà Lan, Italy, Bỉ, Đức thì Việt Nam vẫn chịu mức thuế quan cao thứ 2 trong 15 nước xuất khẩu giày dép nhiều nhất vào Anh, với mức thuế trung bình 6,7% [2]. UKVFTA kế thừa EVFTA, cam kết dành ưu đãi thuế nhập khẩu cho hàng giày dép Việt Nam như sau: Loại bỏ thuế nhập khẩu ngay khi Hiệp định có hiệu lực cho 37% số dòng thuế ngành giày dép (các loại giày chống thấm cao su/nhựa, dép lê và dép đi trong nhà, nguyên phụ liệu ngành giày dép,...). Số còn lại, thuế suất sẽ được xóa bỏ theo lộ trình từ 3 đến 7 năm. Với phần lớn các loại giày dép mà Việt Nam có thế mạnh xuất khẩu thuộc nhóm này, việc ký kết FTA với Vương quốc Anh sẽ là một cơ hội mới cho ngành giày dép Việt Nam gia tăng kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Anh trong thời gian tới.

Thứ hai, UKVFTA là sự khởi đầu của một giai đoạn mới trong quan hệ giữa hai nước đối

với việc phát triển các lĩnh vực thương mại chủ chốt. Đặc biệt, UKVFTA không chỉ bao gồm tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ, mà còn tích hợp nhiều yếu tố quan trọng khác, chẳng hạn như hướng tới tăng trưởng xanh và phát triển bền vững. Đáng lưu ý, UKVFTA có một số điểm mới như về thương mại hàng hóa, ngoài việc hai bên tiếp tục thực hiện cắt giảm thuế quan theo lộ trình của EVFTA, Chính phủ Anh vẫn dành lượng hạn ngạch nhất định đối với 14 mặt hàng nhập khẩu từ Việt Nam đang được hưởng ưu đãi theo cơ chế hạn ngạch thuế quan trong EVFTA; trong đó có những mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế xuất khẩu lớn như gạo, tinh bột sắn, thủy sản. Đặc biệt, trong giai đoạn đại dịch COVID-19, nhu cầu về nông sản, thực phẩm, sản phẩm điện tử và các thiết bị y tế tại Vương quốc Anh có xu hướng gia tăng. Do đó, kết hợp với những cơ hội về tiếp cận thị trường từ UKVFTA, xuất khẩu hàng hóa sang thị trường này dự báo tiếp tục gia tăng.

Hiện nay, dư địa tăng trưởng thị trường tại Vương quốc Anh cho sản phẩm Việt Nam còn rất lớn vì tất cả các sản phẩm xuất khẩu Việt Nam chỉ chiếm không quá 1% thị phần trong tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa mỗi năm gần 700 tỷ USD (2019) của Anh. Tuy nhiên, khi Anh rời EU, một số ưu đãi mà EVFTA mang lại sẽ không được áp dụng tại thị trường Anh. Bởi vậy, việc ký kết một FTA song phương sẽ tạo điều kiện cho hoạt động cải cách, mở cửa thị trường, thuận lợi hóa thương mại ở hai quốc gia trên cơ sở kế thừa các kết quả đàm phán tương đối tích cực ở EVFTA, tránh gián đoạn các hoạt động thương mại do hệ quả của Brexit. Hơn nữa, bên cạnh các ưu đãi về thuế quan, FTA song phương giữa Việt Nam và Anh sẽ đưa ra các cam kết minh bạch hóa về tiêu chuẩn chất lượng. Đây là động lực quan trọng thúc đẩy việc cải tiến hoạt động sản xuất theo hướng đáp ứng yêu cầu của thị trường đích đối với Việt Nam. Bởi chắc chắn, chất lượng đầu ra được cải thiện không chỉ giúp đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm này sang Anh mà còn đáp ứng được yêu cầu của nhiều thị trường khác trên thế giới.

4.2. Một số thách thức

Bên cạnh những cơ hội về thúc đẩy xuất khẩu, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, mở rộng nguồn cung hàng hóa, UKVFTA cũng đặt ra những thách thức nhất định đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam trong việc tận dụng cam kết cũng như sức ép đối với thị trường trong nước.

Thứ nhất, 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. Mặc dù UKVFTA tạo thuận lợi trong việc mở rộng nguồn cung trong các quy tắc xuất xứ của UKVFTA, nhưng hiện nay do nguồn nguyên liệu cho sản xuất hàng xuất khẩu của Việt Nam lại chủ yếu được nhập khẩu từ Trung Quốc hoặc ASEAN, nên có thể coi đây là một thách thức lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ hai, một thách thức không nhỏ nữa đối với hàng hóa xuất khẩu vào thị trường Anh là rào cản kỹ thuật. Tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu cầu chất lượng đối với hàng hóa nhập khẩu từ phía Vương quốc Anh là rất cao. Điển hình như với nông sản, dù UKVFTA kế thừa những ưu đãi với các quy định SPS (biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật) linh hoạt trong EVFTA nhưng đa số ngành hàng nông sản của nước ta như chè, rau quả,... vẫn vấp phải những hạn chế do thiếu tính đồng nhất trong từng lô hàng, công tác thu hoạch bảo quản chưa tốt, một số sản phẩm vẫn còn tồn tại dư lượng thuốc kháng sinh hoặc thuốc bảo vệ thực vật, chưa đáp ứng được tiêu chuẩn kỹ thuật quy định, nên rất khó khăn để vượt qua rào cản này.

Thứ ba, nguy cơ về các biện pháp phòng vệ thương mại cũng là một thách thức không nhỏ đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam khi thâm nhập thị trường Vương quốc Anh. Trong thương mại quốc tế, thông thường khi rào cản thuế quan không còn là công cụ hữu hiệu để bảo vệ nữa thì ở thị trường nhập khẩu có xu hướng sử dụng nhiều hơn 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. Vương quốc Anh cũng là một trong những thị trường có “truyền thống” sử dụng các công cụ này. Ví dụ, Vương quốc Anh đang sử dụng hạn ngạch thuế quan đối với thép nhập khẩu từ các nước ngoài EU hoặc chính sách chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với xe đạp điện, gạch men, da lộn, axit citric, trái cây có múi,... nhập khẩu từ Trung Quốc như là những biện pháp phòng vệ thương mại [7]. Trong đó, thép và trái cây là những mặt hàng mà Việt Nam đang xuất khẩu sang Anh. Tuy nhiên, do có UKVFTA nên các biện pháp phòng vệ thương mại hiện tại không áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam.

5. Một số biện pháp thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Vương quốc Anh

Rõ ràng, cơ hội từ UKVFTA đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường Anh là rất lớn. Tuy nhiên, đi kèm với những cơ hội mới là những thách thức không nhỏ. Do đó, để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường này, các doanh nghiệp Việt Nam cần nghiên cứu, triển khai các biện pháp cụ thể như sau:

5.1. Đối với cơ quan quản lý

Thứ nhất, 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. Đồng thời, chỉ đạo các cơ quan chức năng phụ trách việc xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại, khẩn trương hỗ trợ các doanh nghiệp lập và triển khai kế hoạch quảng bá, giới thiệu sản phẩm để tham gia các chương trình hội chợ, giao thương và kết nối hợp tác với các doanh nghiệp của Vương quốc Anh, 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.

Thứ hai, Bộ Công Thương cần 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 đối với hàng hóa xuất khẩu. Đồng thời có kế hoạch cụ thể cho việc xây dựng, hướng dẫn áp dụng các tiêu chuẩn đối với hàng hóa xuất khẩu vào thị trường Anh, bởi những tiêu chuẩn đối với hàng hóa nhập khẩu mà Chính phủ Anh quy định có khả năng tạo ra các rào cản thương mại đối với sản phẩm, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Bên cạnh đó, Bộ Công Thương và hiệp hội các ngành hàng cần có kế hoạch phổ biến, tư vấn, đào tạo cho các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu về áp dụng tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa của Anh, để tránh rủi ro khi hàng hóa xuất khẩu không đảm bảo tiêu chuẩn quy định không được nhập khẩu vào thị trường Anh.

5.2. Đối với các doanh nghiệp

Thứ nhất, kết thúc giai đoạn chuyển tiếp vào ngày 31/2/2020, Chính phủ Anh đã ban hành Chính sách thương mại quốc tế hậu Brexit và sẽ dần dần điều chỉnh một số quy định về tiêu chuẩn sản phẩm, quy trình sản xuất, thủ tục hải quan. Chính vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần nắm bắt kịp thời những thay đổi này khi sản xuất và xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Anh. Bên cạnh đó, doanh nghiệp phải theo dõi sát tình hình biến động tỷ giá giữa GBP và USD khi lựa chọn các đồng tiền này trong đàm phán, ký kết hợp đồng thương mại và không nên chấp nhận điều khoản thanh toán trả chậm để giảm bớt rủi ro do biến động tỷ giá gây bất lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam.

Thứ hai, các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu cần chủ động tìm hiểu và xây dựng kế hoạch trong việc điều chỉnh chuỗi cung ứng, các nguyên vật liệu đầu vào để đảm bảo đáp ứng các quy tắc xuất xứ, từ đó mới thực sự tận dụng được thuế suất ưu đãi khi EVFTA có hiệu lực. Đồng thời, trong thời gian tới, cần chuyên hướng nhập khẩu nguồn nguyên liệu trong một số ngành như dệt may, da giày để tận dụng được những cơ hội từ các cam kết của Hiệp định.

Thứ ba, các doanh nghiệp Việt Nam cần cải thiện tính đồng nhất trong từng lô hàng, tăng năng lực bảo quản sau thu hoạch và nâng cao chất lượng sản phẩm thì mới có thể chinh phục được thị trường Anh, một trong những thị trường rất “khó tính”. Mặc dù Anh được xem là nước có nền kinh tế mở, ủng hộ thương mại tự do toàn cầu, nhưng hàng xuất khẩu vào thị trường Anh lại phải thông qua sự kiểm soát khá gắt gao về các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn thực phẩm... Những “rào cản” này thường được áp dụng theo tiêu chí mới nhất của châu Âu và đó thường là những tiêu chuẩn cao nhất đang được quốc tế áp dụng. Bên cạnh đó là các yêu cầu bắt buộc về vệ sinh an toàn thực phẩm, dán nhãn, môi trường,... của Anh 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. Đồng thời, UKVFTA không chỉ tự do hóa thương mại hàng hóa và dịch vụ, mà còn tích hợp nhiều yếu tố quan trọng khác, chẳng hạn như hướng tới tăng trưởng xanh và phát triển bền vững. Tóm lại, các doanh nghiệp Việt Nam muốn thâm nhập thị trường Anh phải đảm bảo ít nhất ba vấn đề sau: tiêu chuẩn hóa, sức khỏe và môi trường.

Thứ tư, cần kiểm soát kỹ vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm đối với các hàng hóa xuất khẩu thuộc ngành hàng nông sản - thực phẩm để tránh rủi ro, bởi tiêu chuẩn về an toàn thực phẩm của Anh, đặc biệt là ngưỡng tối đa thuốc bảo vệ thực vật quy định rất chặt chẽ. Mặc dù Anh không yêu cầu Việt Nam phải kiểm tra lô hàng tại Việt Nam trước khi xuất khẩu, nhưng tỷ lệ kiểm tra ở cửa khẩu nhập lên đến 80% nên những lô hàng không đạt sẽ không được thông quan nhập khẩu. Bên cạnh đó, mặc dù Việt Nam ký được FTA với Anh giúp rau quả Việt Nam duy trì được lợi thế về thuế quan so với các đối thủ như Thái Lan, Indonesia. Tuy nhiên, lợi thế về thuế quan của rau quả Việt Nam sẽ không duy trì được lâu khi các đối thủ của Việt Nam cũng đang đàm phán với EU và Anh để có những hiệp định tương tự. Do đó, những doanh nghiệp hiện đã có thế mạnh về vùng nguyên liệu, cũng như có đầy đủ hệ thống quản lý chất lượng cần nhanh chóng tranh thủ cơ

hội, chiếm lĩnh thị trường ngay trong giai đoạn đầu UKVFTA có hiệu lực.

Đối với doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản, cần tự giác thực hiện nghiêm túc và tuân thủ chặt chẽ các quy định về truy xuất nguồn gốc; tăng cường kiểm tra, giám sát việc sử dụng thuốc kháng sinh trong khâu sản xuất, chế biến để phục vụ xuất khẩu; kiểm soát tốt vấn đề về kiểm dịch thủy sản, đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm trong toàn bộ chuỗi bảo quản, chế biến để có sản phẩm hàng hóa thủy sản xuất khẩu chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu của các nước nhập khẩu. Bên cạnh đó, cần chủ động hợp tác, liên kết để nâng cao sức mạnh, tạo chuỗi cung ứng thông qua thúc đẩy liên kết sản xuất giữa doanh nghiệp, hợp tác xã và người nông dân, ngư dân, hộ sản xuất, từ đó hoàn thiện “chuỗi giá trị” từ sản xuất, nuôi trồng, chế biến và phân phối tới người tiêu dùng nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm, cũng như nâng cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, chú ý đến vấn đề phát triển bền vững của UKVFTA nói riêng cũng như các FTA thế hệ mới, chẳng hạn như các nguyên tắc, tiêu chuẩn về lao động, về bảo vệ môi trường...

6. Kết luận

Từ những phân tích trên cho thấy, UKVFTA sẽ mang đến nhiều cơ hội mới cho hàng hóa xuất khẩu sang thị trường Vương Quốc Anh, đồng thời tạo ra khả năng cạnh tranh mạnh mẽ cho các doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, để tận dụng những cơ hội mà UKVFTA mang lại và chinh phục một thị trường tiêu chuẩn cao như Vương quốc Anh, đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải hết sức nỗ lực trong việc nghiên cứu thị trường, đổi mới chiến lược sản phẩm, đáp ứng tiêu chuẩn và thị hiếu của người tiêu dùng Anh, để tạo lập lòng tin vững chắc của người tiêu dùng tại thị trường này. Các đối tác của doanh nghiệp Việt Nam là các doanh nghiệp tại Anh, trong thời gian tới sẽ có sự điều chỉnh mạnh mẽ để tận dụng UKVFTA. Do đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần khẩn trương xây dựng chiến lược kinh

doanh xuất khẩu, đáp ứng được kỳ vọng về trình độ chuyên môn và niềm tin của các doanh nghiệp đối tác.

Tài liệu tham khảo

- [1] VnExpress, “Vietnam - UK sign a Bilateral Trade Agreement”, published on 29 December 2020, <https://vnexpress.net/viet-nam-anh-ky-hiep-dinh-thuong-mai-song-phuong-4213741.html>, accessed on 18 February 2021 (in Vietnamese).
- [2] Nhan Dan Online, “UKVFTA and potential export products”, published on 31 December 2020, <https://nhandan.com.vn/tin-tuc-kinh-te/em-nhung-Luu-yang-hang-hanoi-ukvfta-630184/>, accessed on 19 February 2021 (in Vietnamese).
- [3] VietFish Magazine, “Opportunities for seafood export 2021”, published on 12 January 2021, <https://thuysanvietnam.com.vn/co-hoi-cho-xuat-khau-thuy-san-nam-2021/>, accessed on 18 February 2021 (in Vietnamese).
- [4] Dau Tu Online, “Opportunity to increase seafood exports to the UK market, published on 10 January 2021”, <https://baodautu.vn/co-hoi-tang-xuat-khau-thuy-san-vao-thi-truong-anh-d136103.html>, accessed on 18 February, 2021 (in Vietnamese).
- [5] Tuoitre Online, “Vietnam - UK FTA: Vietnamese businesses reduce 3.5 trillion tax/year”, published on 14 December 2020, <https://tuoitre.vn/fta-viet-nam-anh-doanh-nghiep-viet-bot-3500-money-money-tax-year-20201213222132588.htm/>, accessed on 18 February 2021 (in Vietnamese).
- [6] Vinanet, “Opportunities and Challenges of the Vietnam - UK Free Trade Agreement”, published on 14 December 2020, <http://vinanet.vn/hiep-dinh-thuong-mai/The-marriage-the-ceremony-of-the-family-business-from-Vietnam-from-country-737379.html/>, accessed 17 February 2021 (in Vietnamese).
- [7] Vietnam.vn, “Vietnamese Agricultural Products spread their way to the UK”, published on 31 December 2020, <https://vietnam.vn/kinh-te/nong-san-viet-rong-duong-sang-vuong-quoc-anh-20201231153845311.html/>, accessed 16 February 2021 (in Vietnamese).