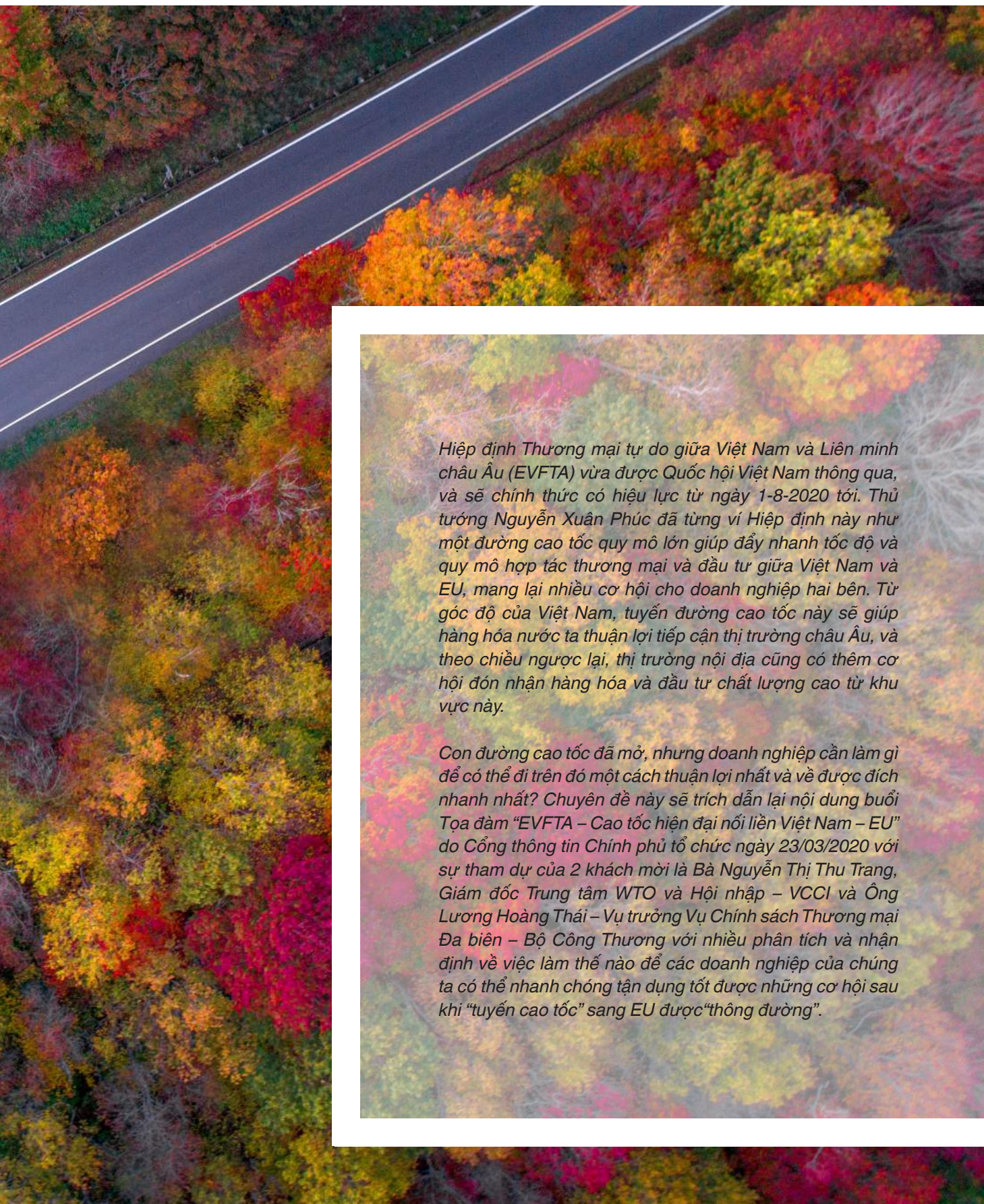


EFTA

CON ĐƯỜNG ĐÃ MỞ



Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) vừa được Quốc hội Việt Nam thông qua, và sẽ chính thức có hiệu lực từ ngày 1-8-2020 tới. Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã từng ví Hiệp định này như một đường cao tốc quy mô lớn giúp đẩy nhanh tốc độ và quy mô hợp tác thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và EU, mang lại nhiều cơ hội cho doanh nghiệp hai bên. Từ góc độ của Việt Nam, tuyến đường cao tốc này sẽ giúp hàng hóa nước ta thuận lợi tiếp cận thị trường châu Âu, và theo chiều ngược lại, thị trường nội địa cũng có thêm cơ hội đón nhận hàng hóa và đầu tư chất lượng cao từ khu vực này.

Con đường cao tốc đã mở, nhưng doanh nghiệp cần làm gì để có thể đi trên đó một cách thuận lợi nhất và về được đích nhanh nhất? Chuyên đề này sẽ trích dẫn lại nội dung buổi Tọa đàm “EVFTA – Cao tốc hiện đại nối liền Việt Nam – EU” do Cổng thông tin Chính phủ tổ chức ngày 23/03/2020 với sự tham dự của 2 khách mời là Bà Nguyễn Thị Thu Trang, Giám đốc Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI và Ông Lương Hoàng Thái – Vụ trưởng Vụ Chính sách Thương mại Đa biên – Bộ Công Thương với nhiều phân tích và nhận định về việc làm thế nào để các doanh nghiệp của chúng ta có thể nhanh chóng tận dụng tốt được những cơ hội sau khi “tuyến cao tốc” sang EU được “thông đường”.



ĐƯỜNG CAO TỐC CÓ PHÍ

MC: Thưa các vị khách mời, khi chứng kiến Việt Nam và EU chính thức ký kết EVFTA, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc có phát biểu EVFTA là đường cao tốc quy mô lớn nối liền Việt Nam với EU. Từ đó, các chuyên gia kinh tế, học giả và báo chí vẫn nhắc đến EVFTA gắn liền với hình ảnh trên. Xin các vị khách mời phân tích rõ hơn về nhận định này của Thủ tướng?

Ông Lương Hoàng Thái:

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trước đây, chúng ta thường so sánh cột mốc Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) như là đi ra biển lớn. Vì thương mại quốc tế giai đoạn đó dựa trên những nguyên tắc đa phương nên hình ảnh đi ra biển lớn là phù hợp. Tuy nhiên, gần đây hoạt động hội nhập của Việt Nam đã có những thay đổi cơ bản, mà một trong số đó là quan hệ chặt chẽ hơn ở cấp độ song phương. Hiệp định EVFTA là một kết nối giữa hai nền kinh tế như vậy. Việc Thủ tướng ví von kết nối này với một con đường cao tốc cho thấy đây là một kết nối ở cấp độ cao hơn rất nhiều so với kết nối thông thường, bởi đây là một hiệp định song phương với tiêu chuẩn rất cao, có thể thúc đẩy quan hệ hợp tác chặt chẽ mạnh mẽ hơn giữa Việt Nam và EU.

Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Về hình ảnh con đường cao tốc, cá nhân tôi cho rằng đây là một cách ví von thú vị và mang nhiều hàm ý. Giống như anh Thái vừa nói, đây là một con đường cao tốc thuận lợi, nhanh, rất ít rào cản để kết nối hai nền kinh tế Việt Nam và EU. Với con đường này, chúng ta hy vọng hàng hóa của Việt Nam có thể đến đích nhanh hơn các đối thủ khác, ví dụ như từ góc độ cạnh tranh về giá. Tuy nhiên, cũng giống như một con đường cao tốc, không phải loại xe nào cũng đi được, không phải doanh nghiệp nào cũng tận dụng được, mà phải có sự chuẩn bị để đáp ứng những điều kiện nhất định. Ngoài ra, cũng giống như đường cao tốc, muốn đi phải mất phí. Tất nhiên sẽ có trường hợp ưu tiên được hưởng lợi mà không phải mất gì, nhưng đa phần các doanh nghiệp đều phải mất chi phí để thay đổi, đáp ứng những điều kiện nhất định, thì mới có thể tận dụng được lợi ích, đi được trên con đường cao tốc đó. Con đường cũng chỉ là con đường, còn doanh nghiệp đi trên con đường đó ra sao phụ thuộc rất nhiều vào chuyện doanh nghiệp có chuẩn bị đủ kỹ càng, để hiểu biết và đi trên con đường đó không.

Hơn nữa, con đường đó có vận hành trơn sẻ không, các trạm thu phí thế nào, có bảo trì bảo dưỡng tốt hay không, đó là câu chuyện của các cơ quan quản lý nhà nước. Và cuối cùng, tôi cho rằng, con đường có tắc nghẽn không còn phụ thuộc vào nhu cầu của hai bên. Như chúng ta cũng biết, dịch Covid-19 làm hạn chế đi lại, giải trí, tiêu dùng nên nhu cầu thị trường bị giảm sút đi. Tuy nhiên, khi dịch đi qua, nhu cầu có thể lớn hơn nữa, và có hiệp định đúng vào thời điểm này chính là một cú hích rất tốt.

PHẢI VƯỢT QUA CÁC RÀO CẢN

MC: Thưa bà Trang, Hiệp định EVFTA được đánh giá là đem lại nhiều thuận lợi từ một thị trường lớn, minh bạch. Nhưng bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng gặp không ít khó khăn để tuân thủ những quy tắc về quy tắc xuất xứ, hàng rào kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm.... Xin bà cho biết ý kiến về vấn đề này?



Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Ở đây có hai vấn đề cần phân biệt rõ ràng, vấn đề thứ nhất về quy tắc xuất xứ, là quy định yêu cầu doanh nghiệp đảm bảo hàng hóa được sản xuất từ phần lớn nguyên liệu có xuất xứ từ Việt Nam hoặc EU thì khi xuất sang EU mới có thể được hưởng ưu đãi thuế quan từ EVFTA và ngược lại. Nếu hàng hóa không đáp ứng quy tắc xuất xứ thì vẫn được xuất sang EU như bình thường, chỉ có điều không được hưởng ưu đãi từ EVFTA mà phải tuân thủ mức thuế thông thường (thuế MFN). Còn vấn đề thứ hai là điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS) hoặc những yêu cầu về kỹ thuật (TBT). Đó là những quy định được áp dụng chung cho tất cả mặt hàng. Nếu hàng hóa không đáp ứng được những quy định đó thì sẽ không được nhập khẩu, và khi ấy thuế cao hay thấp sẽ không còn có ý nghĩa nữa.

Đúng là những vấn đề này ít nhiều đã cản bước chúng ta vào thị trường EU. Chẳng hạn như trong giai đoạn này, do dịch Covid-19 khiến hàng Việt Nam gặp vấn đề lớn về tiêu thụ ở thị trường Trung Quốc. Nhưng hàng hóa bị tổn động do không vào được Trung Quốc cũng rất khó xuất đi được những thị trường khác vì không đáp ứng được yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng của họ. Đó là câu chuyện không phải đến EVFTA mới được đặt ra. EU luôn được biết đến là một thị trường rất khó tính. Và quyền áp đặt yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm hay về tiêu chuẩn kỹ thuật là quyền WTO thừa nhận cho các nước thành viên, trong đó có EU và Việt Nam. Những yêu cầu này không hề cao lên khi EVFTA có hiệu lực, mà thậm chí lúc có vướng mắc thì quy trình giải quyết trong Hiệp định còn minh bạch rõ ràng hơn, cho nên EVFTA chỉ giúp thuận

lợi hơn chứ không tạo thêm điều kiện gì cả. Tuy nhiên, cũng phải đồng ý rằng đó là những điều kiện rất khó đáp ứng, và doanh nghiệp sẽ phải chú ý thỏa mãn những điều kiện này thì mới tận dụng được tất cả ưu đãi do EVFTA đem lại.

Cần nói thêm là chúng ta không nên quá bi quan, vì như đã nói, Hiệp định không tạo thêm rào cản mới, thậm chí còn giúp những rào cản này minh bạch hơn. Việt Nam đã xuất khẩu tương đối sang thị trường EU, mặc dù tỉ lệ kim ngạch có thể thay đổi. Trong thời gian gần đây, tỷ lệ kim ngạch xuất sang EU dao động từ 15-19% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Tức là có những doanh nghiệp đã quen thuộc với thị trường này, và chúng ta hy vọng sự quen thuộc ấy được lan tỏa ra cho nhiều doanh nghiệp khác, để những doanh nghiệp khác có thể tìm hiểu và thay đổi để đáp ứng.

Tiếp đó, có một điều rất thuận lợi rằng EU là một khối, những quy định về SPS và TBT là như nhau. Tuy lúc vào thị trường rồi thì những quy định trong thị trường riêng biệt có thể khác, nhưng thời điểm hàng Việt Nam vào EU là giống nhau, giúp chúng ta dễ đáp ứng các quy định hơn. EVFTA đã giúp chúng ta xác định rõ là ai có thẩm quyền gì.

Cuối cùng, cần nhấn mạnh rằng tất cả những điều kiện đề cập phía trên đều là yêu cầu tối thiểu, bắt buộc mà EU đặt ra. Nhu cầu của khách hàng EU đặt ra còn cao hơn yêu cầu tối thiểu của các cơ quan nhà nước nhiều. Doanh nghiệp cần nỗ lực cải thiện chất lượng, mẫu mã không chỉ để vượt qua các cơ quan nhà nước phía EU để vào thị trường này, mà còn là quá trình chinh phục khách hàng EU nữa, nên đây là điều phải làm.

CẦN BAN HÀNH SỚM CÁC VĂN BẢN THỰC THI

MC: Cũng liên quan đến vấn đề xuất xứ của hàng hóa, thưa bà Trang, trước đây đối với Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến Bộ (CPTPP), phía VCCI có rất nhiều ý kiến góp ý về vấn đề này. Vậy đối với EVFTA lần này, cộng đồng doanh nghiệp đã được trang bị đủ thông tin và VCCI có kiến nghị gì không thưa bà?

Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Như chúng ta được biết, quy tắc xuất xứ là điều kiện đầu tiên để hưởng ưu đãi thuế quan, nên cần phải có sự chuẩn bị sớm. Nhưng vấn đề này rất phức tạp, mỗi loại hàng hóa lại có một quy tắc riêng với rất nhiều những chi tiết cụ thể. Vì vậy, từ phía cộng đồng doanh nghiệp, có ba việc mà chúng tôi mong là Nhà nước sẽ hỗ trợ.

Thứ nhất là ban hành những văn bản về quy tắc xuất xứ. Chúng tôi rất mừng vì chúng ta đã làm việc này từ sớm và văn bản này sẽ có hiệu lực đồng thời với thời điểm có hiệu lực của Hiệp định. Hy vọng điều này sẽ khác biệt so với CPTPP trước đây. Bên cạnh đó, hiện tại chúng ta mới nói về thông tư hướng dẫn để doanh nghiệp có thể xin được chứng nhận xuất xứ là hàng hóa Việt Nam xuất sang EU. Trong khi ít người quan tâm đến chiều ngược lại, là câu chuyện chứng nhận xuất xứ hàng hóa EU khi nhập vào Việt Nam. Đối với doanh nghiệp thì đây là một phần lợi ích rất đáng kể, nhất đối với những doanh nghiệp nhập khẩu máy móc thiết bị từ EU làm đầu vào cho sản xuất ở Việt Nam.

Nếu nhìn theo cách thông thường, thì ở Việt Nam việc soạn thảo một

ngập định, một thông tư trong vòng mấy tháng là một kỳ lục ấn tượng. Tuy nhiên, nếu nhìn theo cách làm thế nào để các doanh nghiệp nói riêng và toàn bộ nền kinh tế Việt Nam của chúng ta nói chung có thể nhanh chóng tận dụng được lợi ích từ EVFTA ngay từ thời điểm hiệp định có hiệu lực thì còn phải nhanh hơn nữa. Vì vậy, từ phía cộng đồng doanh nghiệp, mong các cơ quan quản lý nhà nước có thể vận hành linh hoạt hơn yêu cầu để có thể tận dụng nhanh nhất những lợi ích.

Câu chuyện **thứ hai** là làm thế nào để doanh nghiệp có thể hiểu được quy tắc xuất xứ vốn rất phức tạp để đáp ứng. Chúng tôi mong là những cơ quan đi đàm phán tăng cường hoạt động tuyên truyền hơn nữa cho các doanh nghiệp. Được biết là Bộ Công Thương đã có khoảng mười mấy hội thảo, khóa đào tạo về CPTPP, trong đấy có đề cập vấn đề về quy tắc xuất xứ. Nhưng như vậy vẫn chưa đủ, vì với số lượng là hàng trăm ngàn doanh nghiệp thì số lượng đó là không đủ, hơn nữa thời gian tuyên truyền lại rất ngắn, không thể đi vào cụ thể. Vì vậy chúng tôi hy vọng có những hướng dẫn cụ thể bằng văn bản, giống như một quyển cẩm nang để doanh nghiệp có thể tra

cứu được, và nếu có vấn đề gì thì lúc đấy mới hỏi các cơ quan thì tốt hơn.

Thứ ba, cần chú ý là văn bản bao giờ cũng đi sau thực tế, mà thực tế muôn hình vạn trạng, có rất nhiều hàng hóa, mỗi hàng hóa có cách thức sản xuất khác nhau cho nên chắc chắn sẽ xảy ra vấn đề văn bản chưa lường trước được. Mong là cơ quan quản lý có bộ phận phản ứng nhanh để nếu có phản ánh thì có thể hỗ trợ doanh nghiệp nhanh chóng trong từng trường hợp cụ thể. Nếu chúng ta khắc phục được những vấn đề mà được cho là còn chưa tốt lắm từ CPTPP thì hy vọng với EVFTA tình hình sẽ lạc quan hơn.

Vâng thưa ông Thái, ông có điều gì bổ sung từ những chia sẻ của bà Trang hay không?



Ông Lương Hoàng Thái:

Tôi rất đồng ý với chị Trang. Nhưng xin bổ sung thêm là câu chuyện thuế ưu đãi cho hàng EU vào Việt Nam không chỉ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp có nhu cầu nhập khẩu hàng từ EU. Hiệp định là chuyện có đi có lại. Nếu như chúng ta không cho doanh nghiệp EU được hưởng ưu đãi trong một giai đoạn thì họ hoàn toàn có quyền dừng hàng của chúng ta. Nên đây là một việc rất quan trọng.

Vì vậy, như chị Trang đã nói, điều đầu tiên là phải chủ động ban hành các văn bản quy phạm pháp luật. Đây là một nghĩa vụ tương đối mới và có nhiều trường hợp chưa lường

trước hết so với thực tế hoạt động kinh doanh, dẫn đến việc có nhiều văn bản vẫn còn rào cản khiến doanh nghiệp khó có thể đáp ứng được. Điều này yêu cầu các cơ quan thực thi cần phải linh hoạt. Ví dụ như khi thực hiện hiệp định CPTPP, vì sợ hàng hóa nước ngoài lợi dụng cơ hội để vào Việt Nam, đã có những quy định và quy trình hồ sơ quản lý rất chặt về việc hàng hóa phải chuyển trực tiếp vào Việt Nam. Nhưng trên thực tế, ví dụ như hàng Canada vào Việt Nam lại rất ít khi đi trực tiếp vào Việt Nam mà thường đi qua các nước khác. Thực tế hoạt động vận chuyển là như vậy, và cơ quan Nhà nước rất cần lắng nghe.

Bởi vậy, trong quá trình thực thi, cần có một cơ chế kết nối giữa Nhà nước và những cơ quan đại diện cho tiếng nói của doanh nghiệp, hoặc cần xây dựng những điểm để phản ánh nhanh nhất ý kiến vướng mắc của doanh nghiệp trong thực thi. Đặc biệt, cần có cơ chế buộc các cơ quan quản lý nhà nước phải tiếp thu, lắng nghe, giải trình những ý kiến đó, có báo cáo giải trình tại sao phải làm như vậy, có tiếp thu kiến nghị hay không, và quyết định tiếp thu những ý kiến đó trong vòng bao lâu. Nếu như có những cơ chế như vậy, tôi nghĩ nó sẽ tăng hiệu quả rất lớn cho quá trình thực thi sau này.



CẦN NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH

MC: Cũng liên quan đến vấn đề xuất xứ của hàng hóa, thưa bà Trang, trước đây đối với Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến Bộ (CPTPP), phía VCCI có rất nhiều ý kiến góp ý về vấn đề này. Vậy đối với EVFTA lần này, cộng đồng doanh nghiệp đã được trang bị đủ thông tin và VCCI có kiến nghị gì không thưa bà?

Ông Lương Hoàng Thái:

Hiện tại, nhiều sản phẩm của Việt Nam đang được hưởng Chương trình Ưu đãi Thuế quan Phổ cập chung (GSP) của EU. Tuy nhiên, các ưu đãi thuế quan GSP cũng sẽ dần hết hiệu lực và bị cắt bỏ khi doanh nghiệp nước ta đáp ứng được một mức năng lực cạnh tranh và xuất khẩu một lượng nhất định. Bởi vậy, EVFTA có hiệu lực sẽ giúp doanh nghiệp được chuyển đổi từ một hệ thống ưu đãi này sang một hệ thống ưu đãi khác mang tính dài hạn hơn.

Mặc dù EVFTA là một con đường “cao tốc”, nhưng không phải có đường cao tốc thì tất cả đều phát triển được. Có thể thấy khi chúng ta xây đường cao tốc thì có những địa phương bên cạnh con đường cao tốc đó phát triển rất mạnh, nhưng cũng có những địa phương thì mặc dù có đường cao tốc đi qua nhưng chưa kết nối được với đường cao tốc đó và vẫn đi trên những con đường cũ thô. Việc này phụ thuộc vào chuẩn bị của từng ngành, từng doanh nghiệp cụ thể. Trước đây, khi chưa có EVFTA, Việt Nam mới chỉ được hưởng cơ chế GSP từ EU thôi mà nhiều doanh nghiệp Việt Nam như giấy dếp, dệt may, điện tử, điện thoại... cũng đã có khối lượng xuất khẩu tương đối lớn sang EU. Điều đó cho thấy nhiều doanh nghiệp của chúng ta đã có năng lực cạnh tranh đáng kể. Do đó, hy vọng rằng trong thời gian tới, không chỉ có những ngành đó tận dụng được cơ hội từ EVFTA mà sẽ có thêm nhiều doanh nghiệp của Việt Nam có thể gia nhập thị trường EU.

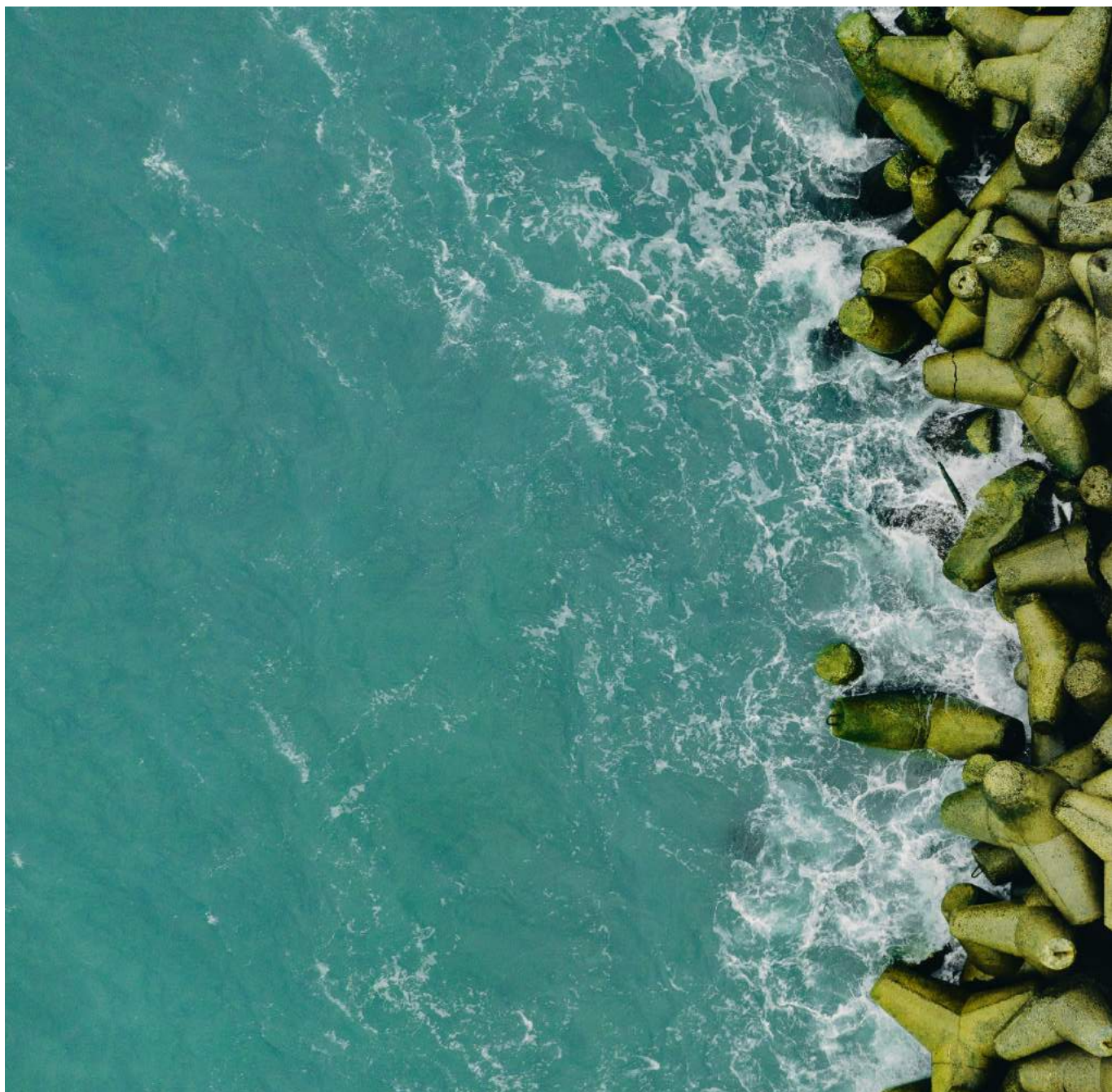
**Bà Nguyễn Thị Thu Trang:**

Nếu mà nói về năng lực cạnh tranh thì trong tổng thể chung, rõ ràng là năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên trung bình, dù vẫn thấp hơn so với các doanh nghiệp của EU. Tuy nhiên, trong một số ngành nhất định, chúng ta vẫn có lợi thế vượt trội. Có một điểm rất may mắn là về mặt cơ cấu, nền kinh tế Việt Nam và EU không phải cạnh tranh trực tiếp, mà là cạnh tranh bổ sung. Những hàng hoá Việt Nam mạnh thì có thể không phải là thế mạnh của EU và ngược lại. Trong điều kiện như vậy, rõ ràng Việt Nam có năng lực cạnh tranh để tận dụng những cơ hội từ EVFTA.

Nhưng như vậy không có nghĩa là chúng ta không cần phải làm gì cả, mà như đã nói ở trên, tận dụng cơ hội từ EVFTA là một câu chuyện mà doanh nghiệp phải trả chi phí nhất định. Cho nên, doanh nghiệp nếu muốn tận dụng được cơ hội này thì cần phải có những điều chỉnh nhất định trong sản xuất. Ví dụ đơn giản như câu chuyện về việc đáp ứng các quy tắc xuất xứ, có các yêu cầu về nguồn cung cần doanh nghiệp thay đổi, chẳng hạn như cần tăng mua nguồn cung từ nội địa, mặc dù đắt hơn đi mua từ một số nước láng giềng nhưng lại mang đến lợi thế ưu đãi thuế quan khi sản xuất hàng xuất khẩu đi EU; hay là câu chuyện về việc phải cải thiện quy trình sản xuất ra sao để đáp ứng được quy tắc xuất xứ EVFTA. Nếu doanh nghiệp làm tất cả những điều ấy thì về cơ bản sẽ mất rất nhiều chi phí đầu tư ban đầu. Đây là câu chuyện rõ ràng rằng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam phải có sự đầu tư để mà thay đổi, mà phát triển.



SỬ DỤNG CÔNG CỤ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI KHI CẦN



MC: Phòng vệ thương mại (PVTM) là một công cụ quan trọng để các doanh nghiệp có thể tự bảo vệ mình khi Việt Nam mở cửa và cạnh tranh với các sản phẩm nước ngoài, đặc biệt là khi EVFTA dự kiến sớm có hiệu lực. Vậy EVFTA quy định như thế nào về PVTM? Cơ chế tự vệ song phương trong EVFTA có gì đặc biệt?

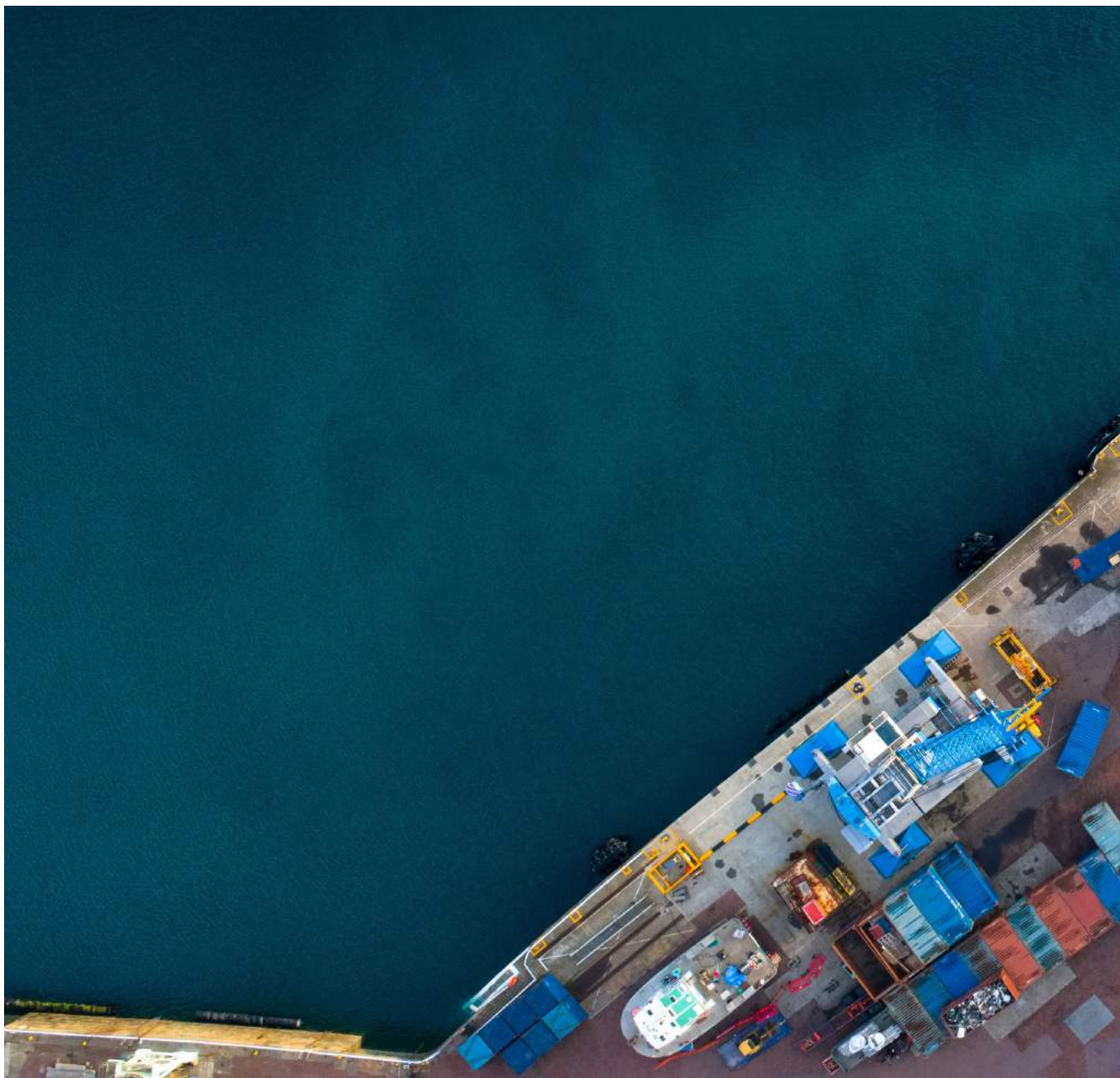


Ông Lương Hoàng Thái:

Về cơ bản, EU là một trong các đối tác thương mại quan trọng nhưng áp dụng tương đối ít các biện pháp PVTM với Việt Nam. Nhìn chung, trong những hiệp định thương mại tự do sẽ có hai nhóm quy định.

Nhóm thứ nhất là làm sao để hai bên hạn chế áp dụng những biện pháp PVTM với nhau, và trong trường hợp nếu như phải áp dụng thì cũng sẽ áp dụng minh bạch và có thể là biện pháp sẽ nhẹ tay hơn so với các biện pháp thông thường mà WTO quy định. Ví dụ, theo WTO, cứ tính ra một biên độ chống bán phá giá thì áp dụng thuế chống bán phá giá đúng bằng biên độ đó. Nhưng trong EVFTA thì quy định rằng hai bên có thể cân nhắc áp dụng một mức thuế chống bán phá giá thấp hơn biên độ phá giá, vì lý do bảo vệ người tiêu dùng, một số mục tiêu chính sách công, hoặc để giảm giá tránh lạm phát.

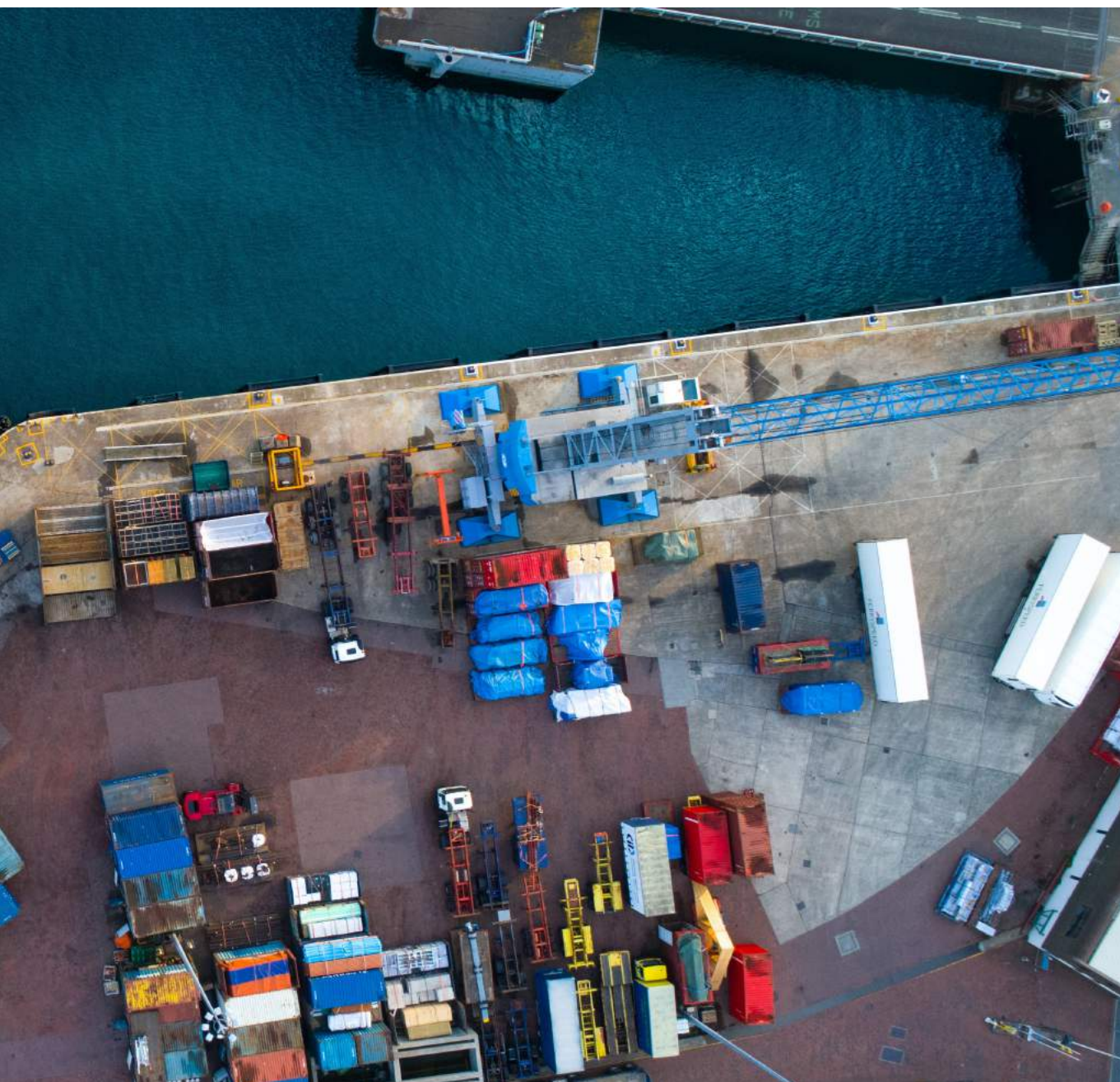
Nhóm thứ hai, trong EVFTA quy định biện pháp tự vệ mang tính chuyển đổi trong giai đoạn thực thi hiệp định hay còn gọi là tự vệ song phương. Tức là nếu như hai bên tiến hành cắt giảm thuế quan mà kết quả gây ra xáo trộn thị trường ở mức đủ lớn, thì bên bị ảnh hưởng có thể áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời trong một giai đoạn ngắn là hai năm, sau đó có thể gia hạn ở hai năm tiếp theo. Và thời gian được áp dụng cơ chế tự vệ tạm thời là 10 năm sau khi hiệp định có hiệu lực, sau đó thì cơ chế đó sẽ mất đi. Và việc áp dụng tự vệ có giới hạn là chỉ được nâng mức thuế quay lại mức thuế MFN trước đây thôi chứ không được nâng thuế cao hơn mức đó. Đây tạm gọi là vùng đệm trong trường hợp giảm thuế gây tác động xáo trộn nghiêm trọng. Một số ngành của Việt Nam có thể yêu cầu cơ quan quản lý nhà nước áp dụng cơ chế này để giảm thiểu tác động bất lợi khi thực thi EVFTA. Tuy nhiên, EU xuất sang Việt Nam chỉ chiếm 6% nhập khẩu của Việt Nam. Còn Việt Nam xuất khẩu sang EU thì do EU là thị trường lớn, chúng ta rất khó phá vỡ cơ cấu một ngành sản xuất nhất định của EU. Cho nên hy vọng rằng trong quá trình thực thi EVFTA, không bên nào phải sử dụng cơ chế đó cả. Quan hệ phát triển thương mại giữa hai bên mang tính bền vững, chứ không mang tính xáo trộn bất ngờ cho các ngành sản xuất.



MC: Thưa bà Trang, bà đánh giá thế nào về khả năng PVTM của Việt Nam hiện nay. Theo bà, chúng ta còn phải làm gì để ứng phó với các vụ kiện PVTM, đảm bảo an toàn cần thiết cho các doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia đường cao tốc Việt Nam - EU?

Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Tôi muốn nhấn mạnh lại ý của anh Thái là có các cơ chế, dù trong EVFTA hay WTO, để các doanh nghiệp của chúng ta có thể tự bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình trước hàng hóa nhập khẩu nói chung và hàng hóa nhập khẩu từ EU nói riêng nếu xảy ra nguy cơ như được quy định trong Hiệp định. Điều đó chúng ta không mong muốn và



khả năng xảy ra rất thấp. Nhưng nếu có xảy ra thì sao?

Trên thực tế, từ khi gia nhập WTO, chúng ta đã có quyền sử dụng những công cụ PVTM như chống bán phá giá, chống trợ cấp, hay là tự vệ. Nhưng dù có pháp lệnh từ năm 2004, phải mất 6 năm sau, chúng ta mới có một vụ kiện tự vệ đầu tiên, mà kết quả là cũng không áp dụng biện pháp gì cả. Phải đến 10 năm

sau, chúng ta mới có vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên. Nhưng khoảng thời gian sau đó chưa đầy 10 năm, cho đến thời điểm này, chúng ta đã có 10 vụ kiện chống bán phá giá rồi. Điều đó cho thấy là các doanh nghiệp, dù còn nhiều vấn đề, nhưng cũng đã bắt đầu làm quen với việc sử dụng công cụ này. Cho nên tôi nghĩ về năng lực sử dụng thì không có vấn đề gì lớn. Có khi vấn đề lại nằm ở việc các chủ thể không trực tiếp

sử dụng các công cụ này nhưng lại bị ảnh hưởng bất lợi từ công cụ này. Chẳng hạn như các doanh nghiệp hoặc người tiêu dùng sử dụng hàng hóa nhập khẩu bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Cho nên tôi không lo câu chuyện này quá mức. Và tôi đồng ý với anh Thái là chúng ta đã có công cụ và có thực tiễn đã sử dụng được, nên thực tế là nếu có xảy ra thì không có vấn đề gì lớn.

BÀI HỌC TỪ THỰC THI CPTPP

MC: Trước EVFTA, Việt Nam đã có CPTPP – một FTA thế hệ mới tương tự EVFTA và được kì vọng nhiều. Nhưng sau một năm chính thức có hiệu lực, cơ hội to lớn từ CPTPP vẫn chưa trở thành hiện thực đối với doanh nghiệp Việt Nam, thậm chí có ý kiến cho rằng lợi ích từ CPTPP vẫn chỉ nằm trên giấy. Chúng ta có thể rút ra bài học kinh nghiệm gì để tới đây thực thi EVFTA thực sự đem lại lợi ích cho doanh nghiệp?

Ông Lương Hoàng Thái:

Quả thực là vừa qua có một số thông tin nói là chúng ta không tận dụng tốt hiệp định CPTPP, và cho rằng chúng ta có thể tận dụng tốt hơn nữa ở một số khía cạnh. Tuy nhiên, có một điểm rất quan trọng là nhiều người vẫn đang trông đợi Hiệp định CPTPP như Hiệp định TPP có Hoa Kỳ trước đây, cho nên kỳ vọng Hiệp định CPTPP phải có nhiều tác động mạnh mẽ hơn nữa khi có hiệu lực.

Theo đánh giá các tác động của CPTPP trong báo cáo chính thức của Chính phủ trình cho Quốc hội cũng chỉ ở mức vừa phải. Nhưng kim ngạch của Việt Nam với các thị trường trong CPTPP đã có mức tăng trưởng khá, đặc biệt là với hai thị trường mà trước đây chúng ta chưa có FTA là Canada và Mexico đều tăng ở mức 29% và 26%.

Tất nhiên không thể nói tất cả con số này là nhờ CPTPP, nhưng Hiệp định này cũng có đóng góp phần nào. Con số tăng trưởng ấy không chỉ là kết quả của việc tận dụng ưu đãi thuế quan đơn thuần khi xuất khẩu sang các nước CPTPP mà còn do những tác động cải cách tổng thể từ phía Việt Nam. Vì trong CPTPP có rất nhiều cam kết yêu cầu Việt Nam cải cách, và chính từ những cải cách đó mới có được những ghi nhận tăng trưởng xuất khẩu sang một số thị trường CPTPP lớn như vậy. Con số đó càng trở nên

ấn tượng hơn khi đặt trong bối cảnh toàn cầu năm 2019, các nước láng giềng của Việt Nam như Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia... đều gặp khó khăn với mức tăng trưởng rất nhỏ hoặc tăng trưởng âm.

Thế nên tôi cho rằng việc thực thi CPTPP của Việt Nam đã tương đối đáp ứng được kỳ vọng ban đầu. Tất nhiên, vẫn có nhiều điểm có thể thực hiện tốt hơn nữa, ví dụ như vấn đề có một số lĩnh vực ban hành văn bản quy phạm pháp luật vẫn tương đối chậm. Chậm đây là chậm so với nhu cầu hội nhập. Còn như chị Trang đã nói, là so với thủ tục thông thường để ban hành một Nghị định thì chúng ta đi cũng gọi là nhanh chứ không phải chậm. Nhưng nếu như tốc độ đó lại áp dụng sang EVFTA thì không ổn, đây cũng chính là điểm mà phía Bộ đang tổng hợp báo cáo Thủ tướng để có chỉ đạo trong thời gian tới, nhằm giúp quy trình thực thi được điều chỉnh tốt hơn, ngày càng hoàn thiện hơn. Đặc biệt, các Bộ, ngành, địa phương cũng cần quan tâm hơn tới việc thực thi Hiệp định, để đề xuất ra các chương trình hành động tương đối cụ thể, không chỉ đáp ứng được quy cách thể hiện của văn bản pháp luật mà còn tận dụng hiệu quả các cam kết trong Hiệp định, từ đó cải cách nền kinh tế Việt Nam theo hướng hội nhập tốt hơn với nền kinh tế toàn cầu.





Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Tôi đồng ý với những ý kiến mà anh Thái vừa nêu, và chỉ muốn bổ sung thêm là thực ra đối với một hiệp định lớn như CPTPP thì một năm có lẽ là khoảng thời gian chưa đủ dài để chúng ta có thể đánh giá được những tác động. Năm 2019 là một năm rất đặc biệt đối với thương mại của không chỉ Việt Nam mà cả toàn cầu, khi mà căng thẳng thương mại xuất hiện ở rất nhiều nơi trên thế giới; đặc biệt là căng thẳng thương mại Mỹ - Trung đã làm biến đổi mạnh dòng chảy thương mại và đầu tư theo hướng mà nhiều người không mong muốn. Vì thế, với những kết quả mà chúng ta đạt được trong năm 2019 nói chung đối với toàn bộ xuất khẩu, bao gồm cả xuất khẩu sang các nước CPTPP, nếu mà không có những hiệp định như CPTPP thì kết quả có thể còn không được như vậy. Và trong khi xuất khẩu của rất nhiều nước bị chậm lại thậm chí là giảm thì Việt Nam vẫn tăng được 8,1% xuất khẩu đi toàn thế giới; và con số xuất khẩu đi các nước CPTPP cũng tăng 8,3%, nhìn hơn chút so với mức tăng chung của tất cả các thị trường. Điều đấy cho thấy nỗ lực của Chính phủ trong cải thiện môi trường kinh doanh, cũng như trong các hoạt động xuất khẩu và xúc tiến xuất khẩu để chúng ta có thể giữ được mức tăng như vậy

trong bối cảnh thế giới và các đối tác khác thậm chí còn giảm xuất khẩu. Đó là một điều mà chúng ta phải ghi nhận.

Tuy nhiên, cần thay đổi cách nhìn nhận, rằng cải cách về mặt thể chế chỉ một phần là vì sức ép từ các cam kết trong các hiệp định như CPTPP hay EVFTA. Bởi vì đúng là trong các Hiệp định đó có rất nhiều cam kết về mặt thể chế, nhưng các cam kết ấy vẫn là rất ít so với nhu cầu nội tại của Việt Nam. Tính đến thời điểm này, các cam kết trong CPTPP đa số là các cam kết mà chúng ta bắt buộc phải thực hiện, và đã được hoàn thành cơ bản. Tất nhiên là vẫn còn những trường hợp chưa ban hành văn bản đối với những vấn đề mà lẽ ra phải có hiệu lực ngay từ ngày 14/01/2019, nhưng về cơ bản cũng đã hoàn thành. Và với EVFTA, có thể vì nhiều quy tắc của EVFTA giống CPTPP, cho nên EVFTA mặc dù chưa có hiệu lực nhưng thực tế Việt Nam đã đang thực hiện rồi, vì đã sửa đổi pháp luật theo CPTPP rồi. Chúng ta không nên nhìn EVFTA như sức ép để thay đổi thể chế theo yêu cầu của Hiệp định, mà còn là một động lực để thay đổi thể chế, không phải vì yêu cầu từ EVFTA mà vì chính bản thân chúng ta.

CẦN CHỦ ĐỘNG ĐỂ TẬN DỤNG EVFTA

MC: Vậy để tận dụng EVFTA thì doanh nghiệp cần phải nghiên cứu và chuẩn bị như thế nào?

Ông Lương Hoàng Thái:

Thật ra tư vấn thì khó. Tôi nghĩ là một số nơi vẫn còn tâm lý dựa vào các cơ quan quản lý nhà nước để hướng dẫn gia nhập thị trường mới. Tất nhiên, cơ quan quản lý nhà nước vẫn cần tăng cường các công tác như phổ biến thông tin và xúc tiến thương mại, nhưng sự chủ động của doanh nghiệp mới là quan trọng. Tôi rất mừng là gần đây gặp một doanh nghiệp và được biết khi họ chuẩn bị đưa sản phẩm của mình vào EU thì thay cho việc đến hỏi cơ quan nhà nước, họ đã bỏ tiền thuê một công ty chuyên nghiệp làm báo cáo đánh giá thị trường để xem nếu muốn đưa hàng vào EU thì cần những bước nào. Ngoài ra có rất nhiều các doanh nghiệp khác của Việt Nam, khi tiếp cận nước ngoài, cũng đã làm rất chuyên nghiệp và bài bản như vậy. Cho nên điều quan trọng nhất là phải có cách tiếp cận nghiêm túc, chủ động đối với những thị trường mới.

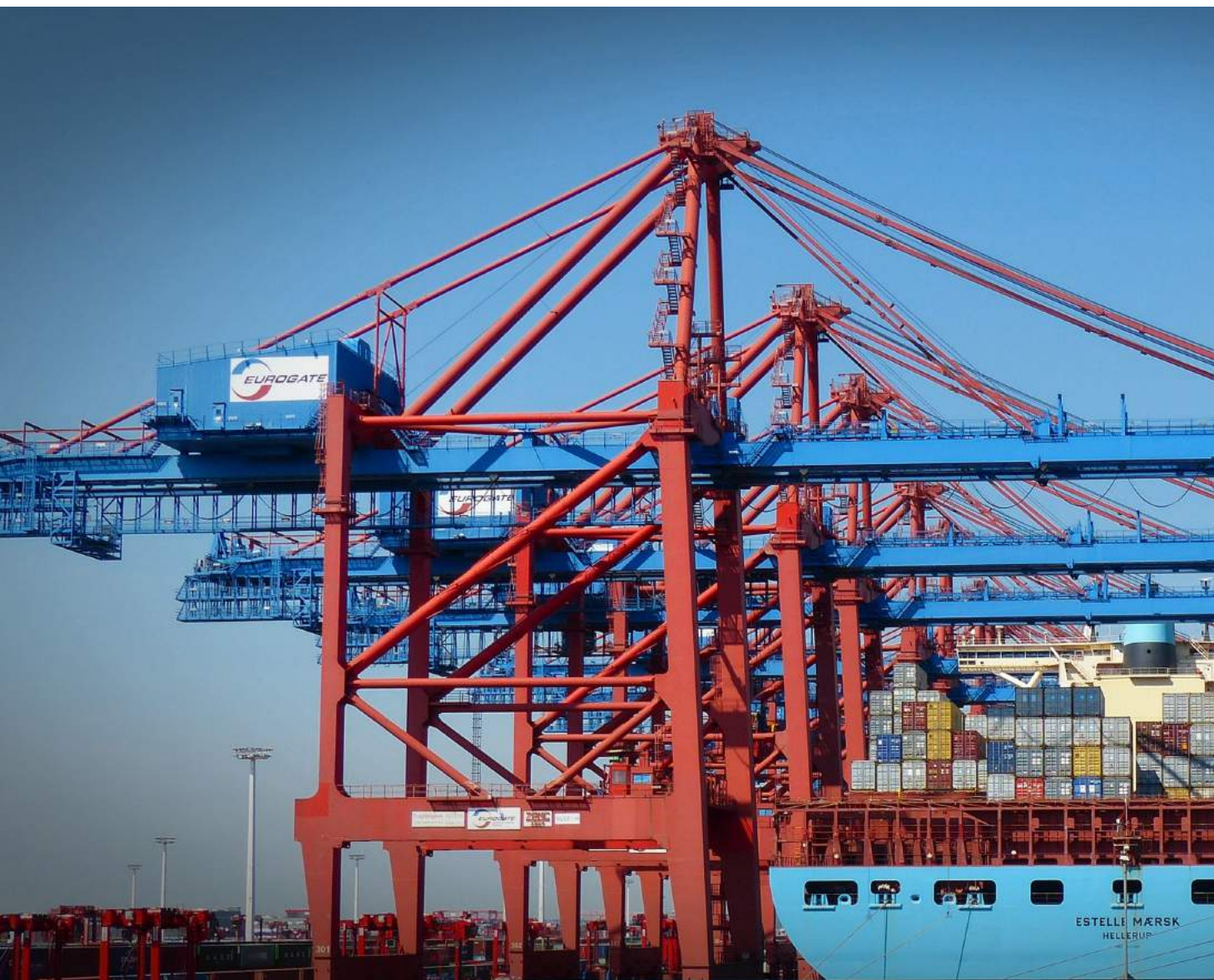
EU là một thị trường có yêu cầu cao với những quy tắc tương đối rõ ràng. Và tất nhiên đường cao tốc thì không phải ai muốn lên cũng được,

ví dụ có một số đường cao tốc cấm xe máy. Vì vậy với thị trường lớn như vậy, doanh nghiệp cần nghiên cứu một cách bài bản xem mình có phù hợp không, và nếu xác định tiếp cận thị trường này, thì cần phải xây dựng chiến lược một cách bài bản.

Tiếp đó, cần lưu ý là khi xây dựng mối quan hệ với EU thì phải xây dựng chuỗi cung ứng để kết nối hai nền kinh tế với nhau, và trong chuỗi cung ứng đó cần có những doanh nghiệp đi đầu. Các doanh nghiệp khác không nhất thiết phải trực tiếp xuất khẩu hàng hóa sang EU, mà tham gia vào chuỗi cung ứng đó và vẫn có thể được hưởng lợi. Vậy nên mỗi doanh nghiệp cần xây dựng bài toán riêng cho mình. Thậm chí có những doanh nghiệp đi trước đã hiểu cái thị trường này hơn rất nhiều so với phía cơ quan nhà nước. Do đó, chúng tôi không thể có lời khuyên cho doanh nghiệp, mà chỉ có thể đưa ra thông điệp lớn đó, mong các doanh nghiệp sẽ hết sức chủ động và làm bài bản khi tiếp cận thị trường này.







THÔNG TIN VỀ EVFTA ĐƯỢC CUNG CẤP BỞI
TRUNG TÂM WTO VÀ HỘI NHẬP - VCCI

Website [www.trungtamwto.vn/\(tiếng Việt\)](http://www.trungtamwto.vn/(tiếng+Việt)) và
www.wtocenter.vn (tiếng Anh) >> Mục FTA >>
EVFTA ([http://trungtamwto.vn/fta/199-viet-nam-
eu-evfta/1](http://trungtamwto.vn/fta/199-viet-nam-eu-evfta/1))

Facebook: Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI

Đường dây tư vấn, Dịch vụ tư vấn theo vụ việc
(Email: banthuky@trungtamwto.vn; Điện thoại:
024 3577 1458)

Bà Nguyễn Thị Thu Trang

Tôi hoàn toàn đồng ý với anh Thái là doanh nghiệp phải chủ động. Trước khi tìm sự giúp đỡ từ Nhà nước hay các hiệp hội và các tổ chức khác, thì trước hết doanh nghiệp phải chủ động đã. Chẳng hạn như nếu muốn tận dụng cơ hội thì trước tiên doanh nghiệp phải chủ động tìm hiểu cam kết xem cơ hội nằm ở đâu.

Thế nhưng, ở bình diện chung thì các doanh nghiệp đang rất cần cơ quan nhà nước hỗ trợ, các hỗ trợ mà thường doanh nghiệp một mình không làm được, hoặc một mình làm được nhưng không hiệu quả. Theo tôi, ít nhất là có ba vấn đề:

Thứ nhất là câu chuyện về hiểu các cam kết. Thật sự là việc đọc hiểu các cam kết rất khó. Đối với những cam kết



có phạm vi rộng và rất phức tạp như EVFTA hay CPTPP, có nhiều nội dung phải những người đi đàm phán mới hiểu được. Nên rất mong các cơ quan nhà nước, đặc biệt là đơn vị phụ trách đàm phán có những hướng dẫn cụ thể cho doanh nghiệp. Và những hướng dẫn đó cần công khai và dễ hiểu để doanh nghiệp có thể tiếp cận dễ dàng và hiểu được.

Thứ hai là những việc doanh nghiệp có thể làm nhưng không hiệu quả. Cơ quan nhà nước có thể hỗ trợ doanh nghiệp những thông tin chung để doanh nghiệp không phải đi tìm, ví dụ như những thông tin cơ bản về nhu cầu thị trường, xu hướng thị trường mà các đơn vị như các Thương vụ từng thị trường của Bộ Công Thương nắm rõ. Dựa trên thông tin cơ bản đó, doanh nghiệp có thể thuận lợi hơn khi đi tìm những đối tác, tìm hiểu sâu về những thị trường, những vấn đề cụ thể.

Thứ ba, trong quá trình thực thi, cơ quan nhà nước không chỉ nên thực hiện đúng yêu cầu của Hiệp định, mà còn phải vượt lên trên Hiệp định trong các hoạt động cải cách thể chế, cải thiện môi trường kinh doanh, để doanh nghiệp có thể rảnh tay tập trung vào nâng cao năng lực cạnh tranh, không phải lo lắng về những vấn đề xung quanh, những cản trở rào cản không đáng có. Cũng như vậy, câu chuyện cải cách thể chế hay thay đổi pháp luật không chỉ dừng lại ở việc đến thời điểm nào Hiệp định yêu cầu thay đổi cái gì thì chúng ta làm cái đó, mà cần phải chuẩn bị nhiều hơn thế. Sự chủ động của các cơ quan nhà nước là rất quan trọng.

Thời gian qua, Chính phủ đã có nhiều nỗ lực thông qua những nghị quyết để cải thiện môi trường kinh doanh, ví dụ như Nghị quyết 02 và Nghị quyết 35, và trên thực tế những nỗ lực đó đã giúp cải thiện môi trường kinh doanh của Việt Nam và giữ ổn định thành tích xuất khẩu hay thu hút đầu tư trong bối cảnh thế giới biến động bất lợi như hiện tại. Nhưng dường như vậy vẫn là chưa đủ so với nhu cầu thực tiễn, chúng ta cần phải làm nhiều hơn nữa. Hy vọng rằng EVFTA với những cơ hội hứa hẹn có thể được coi như một động lực để thúc đẩy không chỉ các doanh nghiệp đầu tư công sức để cải thiện chính mình, mà cả các cơ quan nhà nước đầu tư nỗ lực để cải thiện môi trường kinh doanh.

MC: Một lần nữa xin cảm ơn ông Thái và bà Trang đã có những chia sẻ rất thiết thực và hữu ích.

TÁC ĐỘNG CỦA EVFTA TỚI VIỆT NAM



DỰ BÁO TĂNG TRƯỞNG XUẤT KHẨU SANG EU

(Vào năm 2025)

+ 65%



GAO

+ 8%



ĐƯỜNG

+ 4%



THỊT LỢN

+ 4%



THỊT GIA SÚC,
GIA CẦM

+ 5%



ĐỒ UỐNG,
THUỐC LÁ

+ 3%



LÂM SẢN

+ 67%



DỆT

+ 81%



MAY MẶC

+ 99%



DA GIÀY

+ 100%



VẬN TẢI
THỦY

+ 141%



VẬN TẢI
HÀNG KHÔNG

+ 21%



TÀI CHÍNH
BẢO HIỂM

+ 80%



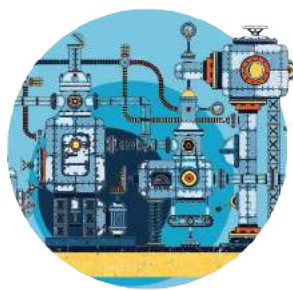
DỊCH VỤ
KHÁC

DỰ BÁO TĂNG TRƯỞNG NHẬP KHẨU TỪ EU



Nhóm hàng
phương tiện và
thiết bị vận tải

12%



Nhóm hàng
máy móc thiết bị

10%



Nhóm hàng
dệt may, điện
thoại và linh
kiện điện tử

6-7%



Nhóm hàng
nông, lâm,
thủy sản

5%

DỰ BÁO TÁC ĐỘNG VĨ MÔ

TĂNG TRƯỞNG

GDP



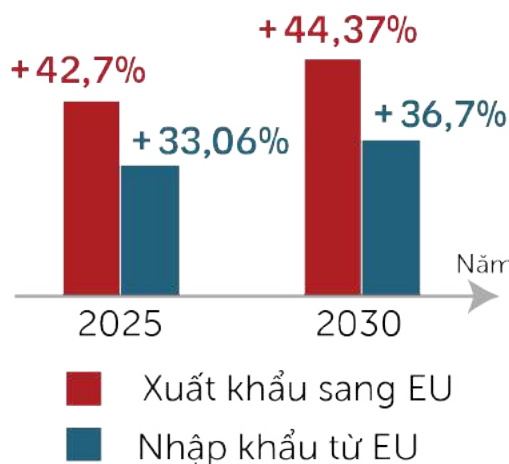
5 năm sau đó
+7,07 - 7,72%

5 năm tiếp theo
+4,57 - 5,30%

5 năm đầu thực hiện
+2,18 - 3,25%

THƯƠNG MẠI

Tăng trưởng kim ngạch
xuất, nhập khẩu với EU





EVFTA dự báo thúc đẩy
tăng dòng vốn mạnh
vào hai lĩnh vực



Năng lượng
tái tạo

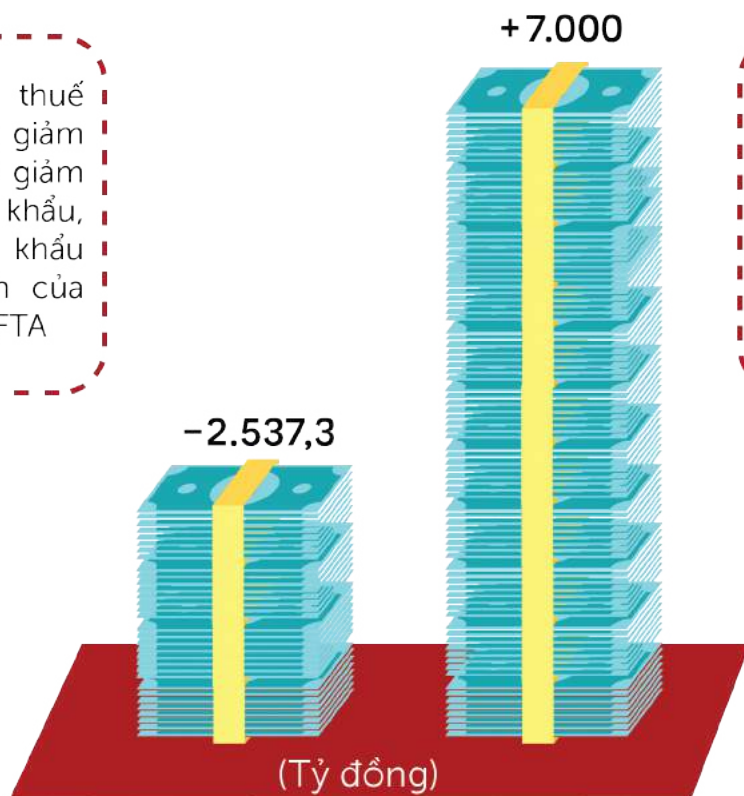


Năng lượng
sạch

NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC

Cắt giảm thuế
quan sẽ làm giảm
thu NSNN từ giảm
thuế xuất khẩu,
thuế nhập khẩu
theo lộ trình của
Hiệp định EVFTA

Thu NSNN tăng lên
do thu nội địa từ
tác động tăng
trưởng của EVFTA
trong giai đoạn
2020 - 2030



LAO ĐỘNG, VIỆC LÀM, AN SINH, XÃ HỘI

+146.000

Việc làm / năm

EVFTA làm tăng tiền lương
của người lao động từ các
doanh nghiệp FDI cao hơn
khoảng 1% so với doanh
nghiệp trong nước

Nguồn: Vụ Chính sách thương mại đa biên (Bộ Công Thương)