

DOANH NGHIỆP & CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

WWW.TRUNGAMWTO.VN

SỐ 07, QUÝ II, NĂM 2011



Doanh nghiệp Việt Nam và Vòng đàm phán 7 Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP)



Vòng đàm phán thứ 7 TPP đang được tiến hành đồng thời, khẩn trương trên tất cả các lĩnh vực và đang đi vào những nội dung thực chất. Một số lĩnh vực cụ thể như vấn đề cắt giảm thuế đối với hàng nông sản, sở hữu trí tuệ, mua sắm công, ưu tiên đối với các nước đang phát triển... đang được đàm phán, một số lĩnh vực đã có những tiến triển nhất định, một số vấn đề khác đang được nghiên cứu, tham vấn.

TPP đã đi đến Vòng thứ 7, mọi nội dung của TPP đều đang trong quá trình thảo luận, thương lượng. Các doanh nghiệp trông chờ vào các nhà đàm phán Việt Nam trong việc đấu tranh để đạt được cam kết trong những vấn đề này ở mức "có thể chịu đựng được" đối với các doanh nghiệp.

Để có thể tận dụng lợi ích từ TPP và tăng cường năng lực cạnh tranh của Việt Nam trong xuất khẩu dệt may, quy tắc xuất xứ trong TPP phải là « cắt và may ». Nếu không, Việt Nam sẽ hầu như không thu được lợi ích hay hy vọng vào sự tăng trưởng nào với TPP.

Lời giới thiệu

Trong tay bạn là “**Bản tin Doanh nghiệp và chính sách thương mại quốc tế**”, ấn phẩm phát hành hàng quý của Ủy ban tư vấn về Chính sách Thương mại Quốc tế - Trung tâm WTO - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

Mục “**Tin Hội Nhập**” của Bản tin sẽ mang đến cho bạn các thông tin cập nhật cùng các bình luận cơ bản về những sự kiện, những câu chuyện từ tất cả các chiều hội nhập (WTO, đa phương, song phương).

Mục “**Chủ đề chính sách**” tập trung chuyên sâu vào một chính sách, quy định, vấn đề thương mại quốc tế đặc biệt, đã hoặc có thể có tác động mạnh mẽ đến các doanh nghiệp với những phân tích, bình luận sâu sắc của các chuyên gia.

Hy vọng rằng Bản tin “**Doanh nghiệp và chính sách thương mại quốc tế**” sẽ là cẩm nang hữu ích cho doanh nghiệp, hiệp hội trong việc tăng cường thông tin về chính sách, pháp luật thương mại quốc tế để chủ động xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình hội nhập, có tiếng nói tích cực hơn và tham gia hiệu quả hơn cùng với Nhà nước trong việc hoạch định chính sách, đàm phán và thực thi các cam kết quốc tế.



ỦY BAN TƯ VẤN VỀ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ
TRUNG TÂM WTO

PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Địa chỉ: 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 04-35771458

Fax: 04-35771459

Email: banthuky@trungtamwto.vn

Website: www.trungtamwto.vn

Bản tin này được thực hiện với sự hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu.
Quan điểm trong bản tin này là của các tác giả và do đó không thể hiện quan điểm chính thức của Liên minh châu Âu, VCCI hay Bộ Công Thương

ĐIỂM TIN



4 Trị giá thương mại toàn cầu
tăng trưởng 22% trong quý I/2011

4 Nga có thể hoàn tất gia nhập WTO
vào cuối năm nay?

5 **Cải cách hệ thống GSP của EU:**
80 nước sẽ không còn được
ưu đãi?

5 **Vòng đàm phán Doha:**
10 năm và 1 quyết tâm?

6 Tổng hợp tình hình xuất khẩu
6 tháng đầu năm 2011

6 **FTA Việt Nam - Chile:**
Vươn ra vùng đất mới

7 Vụ kiện đầu tiên của Việt Nam
tại WTO - Chúng ta đã thắng

7 Điều chỉnh thuế suất sau rà soát
lần 2 và lùi thời hạn ra quyết định
rà soát lần 5 đối với tôm Việt Nam
tại Hoa Kỳ

7 Indonesia điều tra chống bán
phá giá đối với thép cuộn nguội
nhập khẩu từ Việt Nam, Trung Quốc,
Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan

CHUYÊN ĐỀ



9 Vòng đàm phán 7 TPP tại Việt Nam
- Những tiến triển mới

10 TPP - Hy vọng nhiều mà lo lắng
không ít

13 TPP và ngành dệt may Việt Nam



10

TPP sẽ là một cơ hội lớn cho hàng hóa xuất khẩu Việt Nam có thể đi vào thị trường các nước thành viên TPP với thuế quan bằng 0, đặc biệt là Hoa Kỳ, một thị trường đầy tiềm năng mà hiện nay hàng Việt Nam vẫn còn phải chịu những hàng rào thuế quan đáng kể.

Chịu trách nhiệm xuất bản:

LS Trần Hữu Huỳnh

Giấy phép xuất bản số:

15/GP-XBBT ngày 17/2/2011

Chế bản và in tại: Công ty TNHH In
và sản xuất bao bì Hà Nội

Thiết kế đồ họa:



OPENIDEAS
pd.openideas@gmail.com



TRANS PACIFIC PARTNERSHIP

Viet Nam

7th Negotiation Round, 20-24 June 2011

Là đơn vị khởi xướng các cuộc thảo luận rộng rãi trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam về Đàm phán Hiệp định đối tác Xuyên Thái Bình Dương cuối năm 2010, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho đến nay vẫn là hiệp hội hoạt động tích cực và sâu sát nhất trong đàm phán này ở Việt Nam.



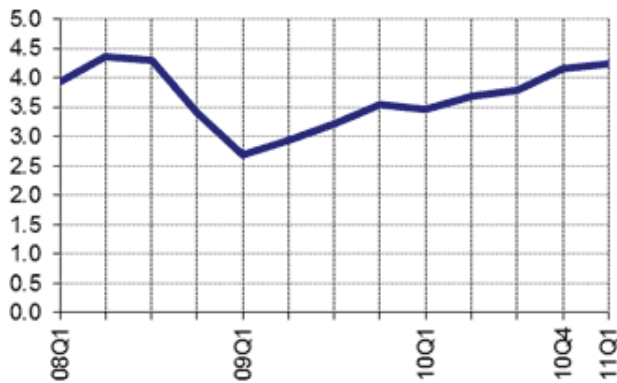
Sau một bắt đầu đầy hứng khởi, 10 năm sau vẫn không ai có thể hình dung ra kết quả của Vòng đàm phán Doha. Lần lượt để lỡ các thời hạn kết thúc đàm phán, những kế hoạch chiến thuật theo nhau đổ vỡ, Vòng đàm phán Doha đang thách thức sự kiên nhẫn của tất cả những ai ủng hộ thương mại tự do trên thế giới.

5

Trị giá thương mại toàn cầu tăng trưởng 22% trong quý I/2011

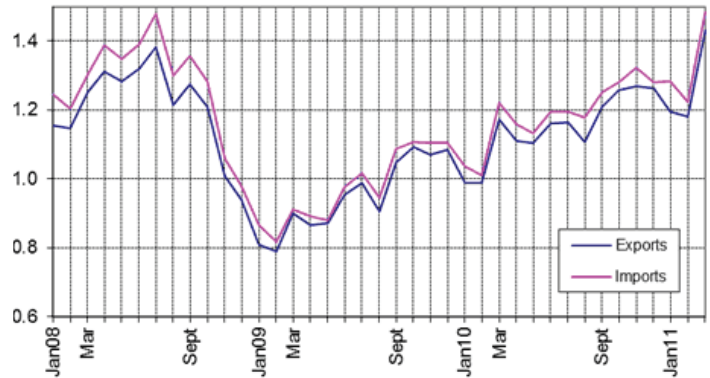
Số liệu thống kê hàng quý mới đây của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) cho thấy giá trị thương mại toàn cầu trong quý I năm 2011 tăng 22% so với cùng kỳ năm 2010, trị giá thương mại hàng hóa đạt mức kỷ lục kể từ quý II năm 2008, thời điểm trước cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2009.

Biểu đồ 1: Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa thế giới từ Quý I 2008 tới Quý I 2011 (Tỷ USD)



Số liệu thống kê hàng tháng trong quý I 2011 từ 70 nền kinh tế, đại diện cho 90% trị giá thương mại thế giới cho thấy giá trị thương mại hàng hóa tăng mạnh trong tháng 03/2011, trị giá thương mại trong quý I 2011 đã đạt bằng giá trị trước thời kỳ khủng hoảng tháng 07/2008.

Biểu đồ 2: Số liệu thương mại hàng hóa tổng hợp từ 70 nền kinh tế (Tỷ USD)



Trước đó, trong thông cáo báo chí về báo cáo thương mại thế giới năm 2010 và triển vọng năm 2011 của WTO, Tổng Giám đốc Pascal Lamy cho biết, thương mại năm 2011 sẽ tăng trưởng chậm do vẫn chịu dư âm của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. So với mức tăng kim ngạch xuất khẩu đạt đỉnh 14.5% trong năm 2010, các nhà kinh tế dự báo tốc độ tăng thương mại toàn cầu sẽ tăng với tốc độ khiêm tốn hơn, khoảng 6.5% trong năm 2011, tuy nhiên dự báo này chưa hẳn là chắc chắn bởi chưa tính được tác động của những sự kiện đã diễn ra gần đây, trong đó có sự kiện động đất và sóng thần tại Nhật Bản. Nếu đạt được con số tốc độ tăng trưởng như dự báo, 2011 sẽ là năm có tốc độ tăng trưởng cao hơn mức tăng trung bình hàng năm 6.0% kể từ năm 1990 đến 2008.

Nga có thể hoàn tất gia nhập WTO vào cuối năm nay?

Sau 18 năm đàm phán, Nga đang đứng trước cơ hội rất lớn để gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO trong năm 2011 này.

Việc Nga trở thành thành viên WTO không chỉ hứa hẹn mang lại lợi ích to lớn về kinh tế cho chính nước này (với dự báo quy mô kinh tế có thể tăng 3,3% trong trung hạn và 11% trong dài hạn và hàng rào thuế quan đối với hàng hóa xuất khẩu của nước này giảm từ 14% trung bình hiện nay xuống còn 8%) và còn có thể là một “cú hích” mới cho tiến trình đàm phán Doha đang bế tắc hiện nay. Do đó, không phải ngẫu nhiên khi các lãnh đạo G8 đều bày tỏ sự ủng hộ Nga mau chóng gia nhập WTO trong năm nay.

Mặc dù vậy, theo ông Stefan Haukur Johannesson, Trưởng Nhóm công tác

Gia nhập WTO của Nga, nước này sẽ chưa thể được chấp thuận là thành viên WTO nếu không xử lý triệt để các biện pháp có tính bảo hộ sản xuất nội địa mà Nga đang áp dụng.

Hiện Nga đang duy trì một loạt các chương trình trợ cấp được xem là cản trở tự do thương mại, trái với các quy định liên quan của WTO. Ngoài ra nước này cũng đang áp các biện pháp hạn chế nhập khẩu đối với sản phẩm thịt và rào cản trong đầu tư nước ngoài không phù hợp với các nguyên tắc của WTO. Để gia nhập WTO, Nga phải xóa bỏ tất cả các biện pháp này, một thách thức không nhỏ đối với nước này.

Bên cạnh đó, Nga cũng phải đưa ra biện pháp nhằm đảm bảo rằng Liên minh Hải quan Nga - Belarus - Kazakhstan được thành lập năm 2010 và hướng tới thành lập Khu vực Tự do Kinh tế năm 2012 mà nước này là thành viên phải phù hợp với các cam kết của Nga trong WTO.

Cuối cùng, có vẻ như Nga sẽ còn phải nỗ lực rất nhiều để thuyết phục nước láng giềng Georgia, một thành viên của WTO, chấp thuận việc gia nhập WTO của nước này. Sau xung đột năm 2008 giữa hai nước, Georgia luôn giữ quan điểm phản đối Nga gia nhập WTO.



Cải cách hệ thống GSP của EU: 80 nước sẽ không còn được ưu đãi?

Đầu tháng 5/2011 vừa qua, Ông Karel De Gucht, ủy viên Thương mại EU đã công bố kế hoạch cải tổ chương trình ưu đãi thương mại mà khối này đang đơn phương dành cho 80 nước đang phát triển bao gồm cả Nga và Brazil.

Chương trình ưu đãi được biết tới dưới tên gọi “Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập” (GSP) này của EU được áp dụng từ năm 1971 theo đó EU tự nguyện áp dụng thuế nhập khẩu 0% đối với hàng ngàn sản phẩm của các nước nghèo, kém phát triển mà EU cho là còn có sức cạnh tranh hạn chế nhằm hỗ trợ các nước này. Nay EU cho rằng nhiều nước trong danh sách này đã phát triển và do đó không cần dành GSP cho các nước này nữa.

Kế hoạch cải cách hệ thống GSP này bao gồm việc thay đổi các tiêu chí các quốc gia kém phát triển được xét cho hưởng GSP nhằm “đưa các nước giàu có ra khỏi chương trình ưu đãi”. Theo ông Karel De Gucht, nếu áp dụng tiêu chí mới thì 80 trong số 176 nước đang phát triển sẽ không còn tiếp tục được hưởng ưu đãi. Kế hoạch này, nếu được thông qua, sẽ là cải cách quan trọng nhất đối với chương trình ưu đãi theo GSP của EU kể từ ngày nó ra đời năm 1971 đến nay.

Một quan chức của EU nhận định, không thể phủ nhận rằng những quốc gia mới nổi đã khác rất nhiều so với 10 năm trước đây và hiện tại, đây là những cường quốc kinh tế và những nước này có thể trở thành đối thủ cạnh tranh của Châu Âu trên lĩnh vực thương mại. Mặc dù vậy, Kế hoạch này cũng vấp phải sự phản đối quyết liệt từ Italy và một số nước thành viên khác.

Kế hoạch của ông De Gucht được xem là hình thức “bảo hộ” cho kinh tế châu Âu tại thời điểm khó khăn kinh tế hiện nay. Khủng hoảng và tăng trưởng kinh tế chậm đang là lý do để chính phủ nhiều nước trên thế giới tăng cường các rào cản thương mại và các biện pháp hạn chế khác.

Vòng đàm phán Doha:

10 năm và 1 quyết tâm?

Với những ai quan tâm đến Vòng đàm phán Doha, nếu như năm 2010 được xem là “năm của những thời hạn” thì năm 2011 có thể coi là “năm của những chiến thuật”

Cuối tháng 4, tại trụ sở WTO ở Geneva, lần đầu tiên đại diện 153 nước thành viên WTO thảo luận công khai về một giải pháp thay thế cho Vòng đàm phán thương mại Doha - hay còn gọi kế hoạch B. Kế hoạch này dự kiến loại bỏ ra khỏi chương trình nghị sự những vấn đề không thể giải quyết trong 10 năm qua của Doha như đàm phán cắt giảm thuế quan đối với máy móc, xe ô tô và một số loại hàng hóa công nghiệp khác, các khoản thu trên sản phẩm nông nghiệp... Nói một cách khác, đây là kế hoạch rút gọn khuôn khổ của Doha đến mức mà các nước thành viên có thể chấp nhận được. Các tác giả của kế hoạch B này hy vọng đây sẽ là giải pháp cứu vãn Doha cũng như vai trò và uy tín của WTO với tư cách tổ chức dẫn dắt và giữ gìn các quy tắc thương mại tự do.

Để phục vụ cho ý tưởng này, Giám đốc WTO, ông Pascal Lamy đã cho rà soát lại tất cả 20 Chương của đàm phán Doha nhằm xác định các vấn đề cơ bản các nước có thể đạt được đồng thuận để đưa vào Kế hoạch B. Tuy nhiên, chỉ việc này thôi cũng đã vấp phải những bất đồng giữa các nước và vì vậy hy vọng có thể ký tất kế hoạch B cũng khó mà đạt được.

Đến đầu tháng 6/2011, các nước thành viên WTO lại bắt đầu thảo luận về chiến thuật đàm phán 3 tốc độ theo sáng kiến của ông Pascal Lamy theo đó đàm phán Doha sẽ chia thành 3 nhóm với 3 tốc độ đàm phán nhanh, trung bình và chậm, tương ứng với mức độ ưu tiên và đồng thuận ở mỗi nhóm vấn đề.

Cụ thể, nhóm vấn đề liên quan đến các nước kém phát triển nhất (LDC), như miễn hạn ngạch, miễn thuế quan, quy chế hàng hóa gốc... được xếp vào kênh đàm phán tốc độ nhanh cần ưu tiên thảo luận để giải quyết trong Hội nghị Bộ trưởng WTO tháng 12 tới. Nhóm vấn đề thứ

hai được xếp vào kênh đàm phán tốc độ trung bình cũng là nhóm vấn đề bổ sung có liên quan đến các nước LDC, như các quy chế tạo điều kiện thuận lợi cho buôn bán, các điều khoản về đối xử phân biệt và đặc biệt, trợ cấp xuất khẩu, cạnh tranh trong xuất khẩu nông nghiệp, trợ cấp ngư nghiệp, các hiệp định buôn bán khu vực, tự do hóa buôn bán hàng hóa môi trường và dịch vụ... Nhóm vấn đề khó đạt được thỏa thuận như tiếp cận thị trường nông nghiệp và phi nông nghiệp, dịch vụ, sở hữu trí tuệ, hỗ trợ buôn bán... được vào lịch thương lượng tốc độ chậm.

Tuy nhiên, đã có nhiều ý kiến e ngại tính hiện thực của chiến thuật này bởi các nhóm vấn đề trong đàm phán Doha có mối quan hệ chặt chẽ với nhau và khó mà có thể tách bạch để đàm phán triệt để. Tại phiên họp cuối tháng 6, các nước đã không thống nhất được với nhau về chương trình nghị sự cho Hội nghị Bộ trưởng WTO tháng 12 tới. LDC được thống nhất là các chủ đề chính, tuy nhiên các nước lại tiếp tục có chia rẽ trầm trọng trong việc hiểu nội hàm của LDC và những vấn đề liên quan.

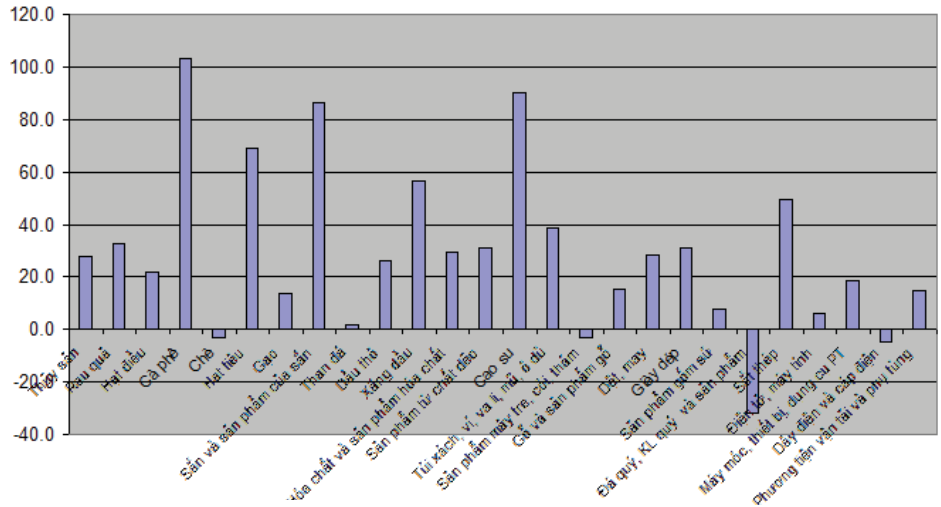
Sau một bắt đầu đầy hứng khởi, 10 năm sau vẫn không ai có thể hình dung ra kết quả của Vòng đàm phán Doha. Lần lượt để lỡ các thời hạn kết thúc đàm phán, những kế hoạch chiến thuật theo nhau đổ vỡ, Vòng đàm phán Doha đang thách thức sự kiên nhẫn của tất cả những ai ủng hộ thương mại tự do trên thế giới.



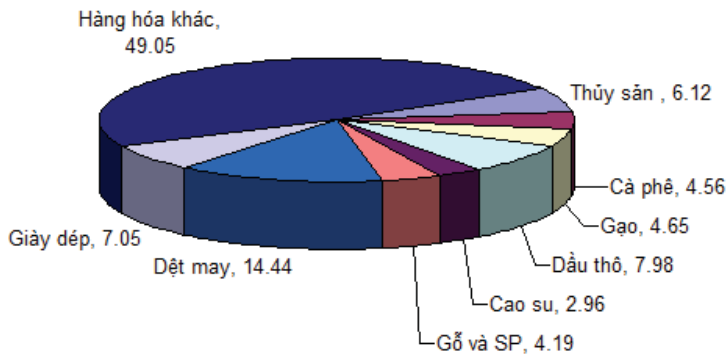
Tổng hợp tình hình xuất khẩu 6 tháng đầu năm 2011

Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê cho thấy, kim ngạch xuất khẩu 6 tháng đầu năm 2011 là 42,33 tỷ USD, tăng 30,0% so với cùng kỳ năm 2010. Trong số 26 nhóm mặt hàng xuất khẩu chủ lực, có 4 nhóm mặt hàng sụt giảm về kim ngạch (chè: -2,9%; các sản phẩm mây tre, cói, thảm: -3%; đá quý, kim loại quý: -32,1% và dây điện, cáp điện: -4,9%), 3 nhóm mặt hàng tăng trưởng một chữ số (điện tử, máy tính: 6,3%); và 1 nhóm mặt hàng tăng trưởng 3 chữ số (cà phê: 103%).

Biểu đồ 1: Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu 6 tháng đầu năm 2011



Biểu đồ 2: Tỷ trọng xuất khẩu 6 tháng đầu năm 2011 (%)



Một số mặt hàng có kim ngạch cao như: dệt may (6,11 tỷ USD, chiếm 14,4% kim ngạch xuất khẩu); dầu thô (3,381 tỷ USD); giày dép (2,99 tỷ USD).

FTA Việt Nam - Chile:

Vươn ra vùng đất mới

Từ ngày 16 đến 18/06/2011, vòng 8 đàm phán Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Chile đã diễn ra tại Hà Nội.

Đây là vòng đàm phán đã hoàn tất quá trình đàm phán giữa Việt Nam và Chile. Hai bên đã tiến hành ký tất hiệp định. Hiệp định chính thức dự kiến sẽ được ký kết vào tháng 11/2011 bên lề Hội nghị thượng đỉnh APEC lần thứ 19 sẽ tổ chức tại Honolulu, Hawaii.

Theo Thương vụ Việt Nam tại Chile, năm 2010, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam là 104 triệu đô la Mỹ và nhập khẩu 215 triệu đô la Mỹ từ thị trường này. Các sản phẩm xuất khẩu sang Chile bao gồm: giày dép, các sản phẩm dệt may, thủy sản đông lạnh, sản phẩm nhựa và đồ nội thất. Các sản phẩm nhập khẩu chủ yếu là nguyên vật liệu như đồng tinh luyện, gỗ, sắt, thép và bột giấy. Đặc biệt sản phẩm rượu vang Chile ngày càng phổ biến trên thị trường Việt Nam.

Chile hiện đã ký kết hiệp định thương mại tự do với hơn 50 quốc gia khác, trong đó có các quốc gia lớn như EU, Hoa Kỳ, Trung Quốc. Cả Chile và Việt Nam hiện đều đang là đối tác đàm phán Hiệp định đối tác thương mại Xuyên Thái Bình Dương (TPP).

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Chile hứa hẹn sẽ giúp các sản phẩm của Việt Nam thâm nhập sâu hơn vào thị trường này.



Vụ kiện đầu tiên của Việt Nam tại WTO - Chúng ta đã thắng

Ngày 11/7/2011 vừa qua, Ban Hội thẩm (WTO) đã ban hành báo cáo giải quyết Vụ tranh chấp DS404 - Việt Nam kiện Hoa Kỳ liên quan tới các biện pháp chống bán phá giá đối với sản phẩm tôm nước ấm đông lạnh của Việt Nam. Báo cáo của Ban Hội thẩm đồng tình với Việt Nam ở hai trong ba vấn đề Việt Nam đưa ra khỏi kiện.

Cụ thể, phán quyết của Ban hội thẩm nêu rõ việc Hoa Kỳ sử dụng phương pháp “Quy về 0” (hay còn gọi là zeroing) để xác định biên độ phá giá là vi phạm quy định của WTO. Việc sử dụng phương pháp này làm biên độ phá giá lớn hơn kéo theo mức thuế chống bán phá giá cao, gây thiệt hại cho các doanh nghiệp xuất khẩu tôm của Việt Nam.

Phán quyết của Ban Hội thẩm cũng ủng hộ Việt Nam trong cáo buộc Hoa Kỳ sử dụng kết quả tính theo phương pháp Quy về 0 để xác định mức thuế suất toàn quốc trong các đợt rà soát hành chính lần 2 và lần 3 là trái với quy định của WTO. Đối với các đợt rà soát hành chính lần 4, 5 và rà soát cuối kỳ, do không nằm trong phạm vi yêu cầu tham vấn phía Hoa Kỳ của Việt Nam, Ban Hội thẩm không đưa ra phán quyết liên

quan đến các đợt rà soát này.

Diễn tiến của vụ việc sẽ còn tiếp tục, Việt Nam và Hoa Kỳ có thời hạn 60 ngày để kháng cáo lên Cơ quan Phúc thẩm của WTO. Tuy nhiên đây có thể xem như kết quả khả quan và là một khởi đầu quan trọng cho Việt Nam trong việc sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO để bảo vệ quyền và lợi ích của doanh nghiệp mình trong thương mại quốc tế.

Vụ kiện là vụ tranh chấp đầu tiên trong khuôn khổ WTO của Việt Nam với tư cách là nguyên đơn. Vụ việc bắt nguồn từ các phân tích và kiến nghị của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản (VASEP) nhằm bảo vệ lợi ích của các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam trong vụ kiện chống bán phá giá tôm ở Hoa Kỳ nói riêng và lợi ích của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam trong các vụ phòng vệ thương mại tương lai ở thị trường quan trọng này. Chính phủ đã chấp thuận đề xuất này của VCCI và VASEP và bắt đầu vụ kiện bằng tham vấn gửi Chính phủ Hoa Kỳ tháng 2/2010.

Điều chỉnh thuế suất sau rà soát lần 2 và lùi thời hạn ra quyết định rà soát lần 5 đối với tôm Việt Nam tại Hoa Kỳ

Ngày 14/05/2011, thực thi phán quyết của Tòa Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ (trong vụ các doanh nghiệp Việt Nam kiện Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã tính toán sai trong lần rà soát hành chính thứ 2 đối với thuế chống bán phá giá tôm), Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) đã ra quyết định điều chỉnh lại thuế chống bán phá giá đối với 23 Doanh nghiệp xuất khẩu tôm Việt Nam trong **đợt rà soát hành chính lần thứ 2 (POR2)**, giai đoạn từ 01/02/2006 đến 31/01/2007. Theo đó, nếu không có kháng cáo gửi lên Tòa Phúc thẩm Liên bang Hoa Kỳ, 23 doanh nghiệp xuất khẩu tôm của Việt Nam sẽ được hưởng mức thuế 0.01% (mức tối thiểu). Đây được xem là kết quả xứng đáng cho những nỗ lực kháng kiện của các doanh

ng nghiệp thủy sản Việt Nam.

Liên quan đến đợt rà soát hành chính lần thứ 5 đối với tôm nước ấm đông lạnh của Việt Nam (POR5) giai đoạn từ 01/02/2009 đến 31/01/2010, ngày 22/06/2011 vừa qua, DOC đã ra thông báo lùi thời hạn ra quyết định cuối cùng của đợt rà soát lần thứ 5 này để DOC có thêm thời gian xem xét hồ sơ. Trong đợt rà soát này đã có ba doanh nghiệp được chọn làm bị đơn bắt buộc gồm: Nha Trang Seaproduct Company, Minh Phu Seafood Group và Camimex. Đây là những doanh nghiệp Việt Nam có lượng xuất khẩu lớn nhất vào Hoa Kỳ trong giai đoạn rà soát nêu trên.



Indonesia điều tra chống bán phá giá đối với thép cuộn nguội nhập khẩu từ Việt Nam, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan

Ngày 24/06/2011, ủy ban Chống bán phá giá Indonesia (KADI) khởi xướng điều tra chống bán phá giá đối với sản phẩm thép cuộn nguội có xuất xứ từ Việt Nam, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản và Đài Loan theo đơn kiện của Công ty sản xuất PT Krakatau Steel.

Sản phẩm bị điều tra là các sản phẩm thép có mã HS:

7209.16.00.10,	7209.18.90.00,
7209.17.00.10,	
7209.26.00.10,	7209.27.00.10,
7209.28.90.00,	7209.90.90.00,
7211.23.20.00,	7211.23.90.90,
7211.29.20.00,	7211.29.90.00,
7211.90.10.00 và	7211.90.90.00

Số liệu của Bộ Thương mại Indonesia cho thấy, năm 2010 giá trị nhập khẩu sản phẩm thép cuộn nguội là 924.801 tấn, tăng 57.19% so với năm 2009.

Bên nguyên đơn cho biết họ đã phải thu thập đầy đủ số liệu và bằng chứng về lượng nhập khẩu và giá sản phẩm trong hai năm gần đây và cáo buộc sản phẩm thép cuộn nguội nhập khẩu này gây thiệt hại cho ngành sản xuất nội địa.

Đây không phải lần đầu tiên Indonesia sử dụng công cụ phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp, biện pháp tự vệ) để bảo vệ ngành sản xuất thép nội địa của nước này. Tháng 5/2009, Indonesia đã áp dụng biện pháp tự vệ đối với sản phẩm thép cán nóng nhập khẩu vào nước này.



Doanh nghiệp Việt Nam và Vòng đàm phán 7 Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP)

Trung tuần tháng 6 vừa qua, Vòng đàm phán thứ 7 Hiệp định đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP), một trong những đàm phán hiệp định thương mại tự do (FTA) đình đám nhất hiện nay với sự tham gia của 9 nước thành viên hai bờ Thái Bình Dương, trong đó có Việt Nam và Hoa Kỳ, đã diễn ra tại TP Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Tại đây, dù không thể trực tiếp can thiệp vào nội dung đàm phán, các bên liên quan đến từ 9 nước thành viên TPP đã tiến hành nhiều hoạt động vận động nhằm thu hút sự quan tâm của các Đoàn đàm phán và hy vọng lợi ích của nhóm mình sẽ được tính đến trên bàn đàm phán.

Những tác động của TPP với Việt Nam sẽ là tích cực hay tiêu cực? TPP sẽ mang lại lợi ích cho ngành nào? Những ngành nào sẽ phải chịu bất lợi... tất cả phụ thuộc vào kết quả bàn thảo của các Vòng đàm phán TPP mà hiện nay đang diễn ra hết sức khẩn trương.



TRANS PACIFIC PARTNERSHIP

Viet Nam

7th Negotiation Round, 20-24 June 2011

Vòng đàm phán 7 TPP tại Việt Nam Những tiến triển mới

Vòng đàm phán thứ 7 của Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược Xuyên Thái Bình Dương (TPP) đã diễn ra tại Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam từ ngày 20 - 21/06/2011, với sự tham gia của các Đoàn đàm phán đến từ 9 nền kinh tế của 3 châu lục là Australia, Brunei, Chile, Hoa Kỳ, Malaysia, New Zealand, Peru, Singapore và Việt Nam.

Trước đó, vòng đàm phán thứ 6 đã diễn ra tại Singapore từ ngày 28/3 đến 1/4, với việc thúc đẩy những vấn đề thương mại như cạnh tranh về thuế và tích hợp chuỗi cung cấp.

Theo thông tin từ các Trưởng đoàn đàm phán tại các sự kiện bên lề của Vòng đàm phán thứ 7, đàm phán đang được tiến hành đồng thời, khẩn trương trên tất cả các lĩnh vực và đang đi vào những nội dung thực chất. Một số lĩnh vực cụ thể như vấn đề cắt giảm thuế đối với hàng nông sản, sở hữu trí tuệ, mua sắm công, ưu tiên đối với các nước đang phát triển - đang được đàm phán, một số lĩnh vực đã có những tiến triển nhất

định, một số vấn đề khác đang được nghiên cứu, tham vấn.

Cùng với quá trình đàm phán từ cấp chính phủ, một trong những sự kiện bên lề Vòng đàm phán đáng chú ý là một Diễn đàn dành cho các bên liên quan bao gồm Hiệp hội, Doanh nghiệp, các nhóm lợi ích chung có thể trực tiếp bày tỏ quan điểm trước các thành viên của Đoàn đàm phán.

Tại Diễn đàn bên lề Vòng đàm phán thứ 7 này, các bên liên quan từ các nước thành viên TPP đặc biệt quan tâm tới một số vấn đề như sự công bằng trong thương mại, yêu cầu các cam kết trong TPP phải tính đến sự yếu thế của các nước có trình độ phát triển thấp hơn so với các đối tác khác trong TPP, vấn đề

cắt giảm thuế và loại bỏ rào cản đối với một số sản phẩm trong thương mại hàng hóa hay các vấn đề liên quan tới khả năng thực thi và tận dụng lợi ích từ tự do hóa thương mại trong lĩnh vực dịch vụ.

Có thể thấy rằng, Diễn đàn bên lề là một cơ hội tốt cho các Doanh nghiệp, Hiệp hội và các nhóm lợi ích liên quan có thể bày tỏ quan điểm, kêu gọi sự ủng hộ từ các Đoàn đàm phán cũng như hậu thuẫn cho các lập luận của Đoàn đàm phán.

Tuy nhiên, tại Diễn đàn, dù Việt Nam là quốc gia tổ chức Vòng đàm phán thứ 7, hầu hết các Hiệp hội Việt Nam không tham gia trình bày quan điểm, chưa tận dụng được cơ hội để các Đoàn đàm phán hiểu thêm tình hình và thuyết phục họ chấp nhận một mức độ cam kết phù hợp với lợi ích của ngành. Một lần nữa cho thấy sự thiếu chủ động từ các doanh nghiệp, hiệp hội Việt Nam trong đàm phán thương mại quốc tế.

Sau vòng đàm phán thứ 7 tại Việt Nam, các vòng đàm phán tiếp theo dự kiến sẽ diễn ra tại Hoa Kỳ vào tháng 9/2011 và Peru vào tháng 10/2011, với mục tiêu đạt được thỏa thuận cơ bản khi diễn ra Hội nghị thượng đỉnh Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á-Thái Bình Dương (APEC) vào tháng 11 tới tại Honolulu, Hawaii.



TPP - Hi vọng nhiều mà lo lắng không ít

Là đơn vị khởi xướng các cuộc thảo luận rộng rãi trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam về Đàm phán Hiệp định đối tác Xuyên Thái Bình Dương cuối năm 2010, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho đến nay vẫn là hiệp hội hoạt động tích cực và sâu sát nhất trong đàm phán này ở Việt Nam. Nhân dịp Vòng đàm phán TPP7 tại TP Hồ Chí Minh, chúng tôi đã có cuộc phỏng vấn với TS Nguyễn Thị Thu Trang, thành viên và Thư ký của ủy ban Tư vấn Chính sách Thương mại Quốc tế của VCCI.

Được biết trong Diễn đàn các Bên liên quan vừa rồi bên lề Vòng đàm phán 7 TPP Bà có một tham luận có tiêu đề “Quan điểm của doanh nghiệp Việt Nam trong TPP”. Nếu tóm tắt trong một câu về quan điểm này thì Bà sẽ nói gì?

Tôi không nghĩ mình có đủ khả năng tóm tắt một vấn đề lớn như vậy trong một câu. Tuy nhiên, nếu phải làm vậy, tôi sẽ nói rằng doanh nghiệp Việt Nam đặt nhiều hy vọng vào TPP, tin rằng TPP sẽ mang lại những cơ hội phát triển to lớn, chỉ có điều đây là những cơ hội có

điều kiện và các nhà đàm phán Việt Nam phải thành công trong các điều kiện đó thì TPP mới thực sự mang lại những lợi ích thiết thực. Nói một cách khác, các doanh nghiệp Việt Nam nhìn thấy trong TPP cả những hy vọng và quan ngại.

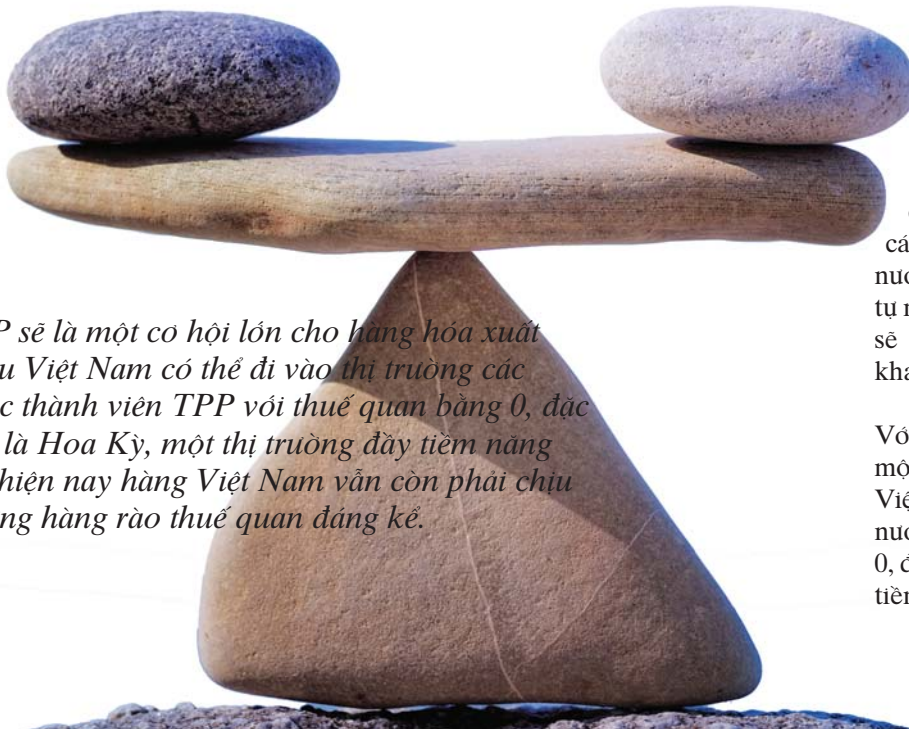
Doanh nghiệp hy vọng gì ở TPP, thưa Bà?

Có một sự thống nhất cao độ trong các nước thành viên đàm phán TPP rằng TPP sẽ là một Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới với mức độ tự do hóa ở hầu hết các lĩnh vực thương mại.

Trong thương mại hàng hóa, đó sẽ là cam kết loại bỏ thuế quan với phần lớn các sản phẩm giữa các nước TPP với nhau. Trong thương mại dịch vụ đó sẽ là việc mở cửa và giảm bớt các điều kiện đối với các nhà cung cấp dịch vụ đến từ các nước thành viên TPP khác. Cũng tương tự như vậy, các rào cản trong đầu tư cũng sẽ được gỡ bỏ theo các mức độ khác nhau...

Với tính chất như vậy, rõ ràng TPP sẽ là một cơ hội lớn cho hàng hóa xuất khẩu Việt Nam có thể đi vào thị trường các nước thành viên TPP với thuế quan bằng 0, đặc biệt là Hoa Kỳ, một thị trường đầy tiềm năng mà hiện nay hàng Việt Nam ▶

TPP sẽ là một cơ hội lớn cho hàng hóa xuất khẩu Việt Nam có thể đi vào thị trường các nước thành viên TPP với thuế quan bằng 0, đặc biệt là Hoa Kỳ, một thị trường đầy tiềm năng mà hiện nay hàng Việt Nam vẫn còn phải chịu những hàng rào thuế quan đáng kể.



- vẫn còn phải chịu những hàng rào thuế quan đáng kể. Với ý nghĩa đó, TPP sẽ là cánh cửa mở rộng cho xuất khẩu Việt Nam. Và trong một nền kinh tế định hướng xuất khẩu như chúng ta, nhiều ngành sản xuất có lý do để hy vọng và trông chờ vào TPP. Và hy vọng của họ là có căn cứ.

Nhưng ngược lại Việt Nam cũng phải mở cửa thị trường của mình cho hàng hóa, dịch vụ từ các nước đối tác TPP, đặc biệt là từ những đối thủ cạnh tranh mạnh như Hoa Kỳ. Phải chăng trong TPP các doanh nghiệp chỉ đặt hy vọng vào xuất khẩu?

Đúng là TPP sẽ buộc Việt Nam phải mở cửa thị trường của mình mạnh mẽ hơn, cả cho hàng hóa và dịch vụ từ các nước TPP. Xét bề ngoài, đây sẽ là khó khăn cho các doanh nghiệp Việt Nam khi cạnh tranh ngay tại sân nhà. Nhưng các doanh nghiệp có cái nhìn thực tế hơn.

Về cạnh tranh trong hàng hóa tại thị trường nội địa, trong TPP trừ Hoa Kỳ, ta đã mở cửa rộng cho hầu hết các đối tác có tiềm năng như Úc, New Zealand, Singapore, Malaysia... thông qua các FTA đã ký và đã có hiệu lực, vì vậy mở cửa trong TPP với các đối tác này sẽ không gây ra tác động lớn hơn so với hiện tại. Còn Hoa Kỳ, hiện Việt Nam đang xuất siêu vào nước này, và với tính chất kinh tế bổ sung nhau, ít có loại hàng hóa Hoa Kỳ cạnh tranh trực tiếp với hàng Việt Nam. Hy vọng của doanh nghiệp Việt Nam, vì vậy đặt vào cơ hội được mua máy móc, thiết bị, công nghệ vốn là lợi thế của Hoa Kỳ với giá rẻ hơn, tạo điều kiện để tăng sức cạnh tranh của chính mình.

Trong các ngành dịch vụ, mở cửa có thể khiến một số nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam khó khăn, nhưng các ngành sản xuất lại nhìn thấy cơ hội ở việc có được các dịch vụ phục vụ sản xuất tốt hơn, với giá rẻ hơn, và cũng có ngành cung cấp dịch vụ nhìn thấy cơ hội để hợp tác, thu hút thêm đầu tư và học hỏi kinh nghiệm, công nghệ quản lý để trưởng thành hơn. Cơ hội nhiều như vậy, bảo sao doanh nghiệp không hy vọng.

TPP là một FTA, mà một FTA ngày nay không chỉ bao gồm việc loại bỏ thuế quan hay mở cửa thị trường dịch vụ, nó còn bao gồm nhiều nội dung khác như đầu tư, sở hữu trí tuệ, mua sắm công, thậm chí cả những vấn đề phi thương mại nhưng có tác động lớn như tiêu chuẩn lao động, môi trường...



Hy vọng lớn như vậy, cả ở thị trường nội địa lẫn xuất khẩu. Vậy mà các doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn quan ngại?

Đúng thế, và cũng như khi hy vọng, những lo lắng của doanh nghiệp trong TPP không phải là không có căn cứ. TPP là một FTA, mà một FTA ngày nay không chỉ bao gồm việc loại bỏ thuế quan hay mở cửa thị trường dịch vụ, nó còn bao gồm nhiều nội dung khác như đầu tư, sở hữu trí tuệ, mua sắm công, thậm chí cả những vấn đề phi thương mại nhưng có tác động lớn như tiêu chuẩn lao động, môi trường... Kinh nghiệm cho thấy ở những nội dung này một số nước như Hoa Kỳ có những đòi hỏi rất cao mà nếu phải tuân thủ thì thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam là rất lớn.

Ví dụ trong FTA mà Hoa Kỳ đã ký với Panama hay Colombia, nước này đòi hỏi đối tác phải tuân thủ các yêu cầu khá cao về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, trong khi chúng ta đều biết vấn đề này không phải dễ thực hiện trong một sớm một chiều ở Việt Nam. Đó là chưa nói đến việc nếu thực hiện triệt để các yêu cầu khắt khe về sở hữu trí tuệ đó, các doanh nghiệp sử dụng công nghệ, phần mềm... sẽ phải bỏ thêm những chi phí đáng kể, sức cạnh tranh của họ vì vậy sẽ bị ảnh hưởng không nhỏ.

Hoặc cũng trong các FTA này của Hoa Kỳ, các điều khoản về lao động đòi hỏi các tiêu chuẩn chặt chẽ về lao động, trong đó có cả yêu cầu về tự do công đoàn, vốn là những vấn đề khá nhạy cảm với Việt Nam. Tương tự, các nội dung về tiêu chuẩn môi trường ở mức độ cao trong sản xuất kinh doanh cũng có thể là những thách thức lớn với các doanh nghiệp. Về nguyên tắc, trong hội nhập bản thân các doanh nghiệp Việt Nam cũng phải hướng tới những tiêu chuẩn cao hơn về lao động và môi trường, và điều này là tốt cho chúng ta. Nhưng nếu phải thực hiện ngay, và với các yêu cầu cao, các doanh nghiệp có thể khó chống đỡ được trong ngắn hạn.

Ngoài ra, ngay cả trong các cam kết loại bỏ thuế quan, vốn là nội dung cơ bản của một FTA, nếu các nước đặt ra những đòi hỏi quá chặt về xuất xứ thì chưa chắc doanh nghiệp ►

► của chúng ta đã tiếp cận được những lợi ích từ việc loại bỏ hàng rào quan trọng này khi tiếp cận thị trường các nước TPP. Trước đàm phán, có tin rằng Hoa Kỳ sẽ yêu cầu quy tắc xuất xứ nội khối. Quy tắc này, hiểu một cách đơn giản sẽ là yêu cầu hàng hóa phải có nguyên liệu và phải được sản xuất từ các nước thành viên TPP thì mới bằng 0 khi xuất khẩu vào các nước này. Trong khi, chúng ta đều biết rằng một phần lớn hàng hóa của chúng ta sử dụng nguyên liệu nhập khẩu từ các nước không phải thành viên TPP, đặc biệt là từ Trung Quốc. Nếu quy tắc này được áp dụng triệt để thì không nhiều các mặt hàng của chúng ta có thể đáp ứng được yêu cầu về xuất xứ để được hưởng thuế suất 0% từ TPP. Mà nhu vậy đồng nghĩa với việc lợi ích đáng kể nhất trong TPP có thể vượt khỏi tầm tay chúng ta.

Thậm chí đối với dệt may chẳng hạn, phía Hoa Kỳ còn đưa ra nhiều yêu cầu khác gắn với việc cắt giảm thuế như quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi”, cơ chế tự vệ đặc biệt hoặc các biện pháp thực thi kèm theo.

Tất nhiên, tất cả những điều nói trên mới chỉ là quan ngại. Thực tế nội dung các cam kết thế nào, mức độ cam kết đến đâu hoàn toàn tùy thuộc vào kết quả đàm phán TPP giữa các bên. TPP đã đi đến Vòng thứ 7, mọi nội dung của TPP đều đang trong quá trình thảo luận, thương lượng. Các doanh nghiệp trông chờ vào các nhà đàm phán Việt Nam trong việc đấu tranh để đạt được cam kết trong những vấn đề này ở mức “có thể chịu đựng được” đối với các doanh nghiệp.

Vậy cụ thể các doanh nghiệp Việt Nam mong muốn các nhà đàm phán đạt được những cam kết như thế nào?

TPP là một đàm phán bao trùm rất nhiều nội dung, ở mỗi nội dung lại có vô số các chi tiết khác nhau, phản ánh mối quan hệ phức tạp về lợi ích giữa các nước TPP, giữa các ngành khác nhau của một nước, thậm chí giữa các nhóm lợi ích khác nhau trong một ngành. Vì vậy sẽ khó có thể nói về những mong muốn cụ thể của các doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, từ bình diện chung, các doanh nghiệp

Việt Nam mong muốn các cam kết mở cửa của các đối tác mà không có những điều khoản có thể làm triệt tiêu lợi ích tiềm tàng. Cụ thể, thứ nhất, quy tắc xuất xứ hàng hóa trong TPP phải là những quy tắc đơn giản, linh hoạt và phù hợp với điều kiện sản xuất của Việt Nam, cho phép Việt Nam có thể tận dụng được các bãi bỏ thuế quan trong TPP. Thứ hai, Hoa Kỳ công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường trước thời điểm quy chế này áp dụng tự động (31/12/2008) để hàng hóa Việt Nam được hưởng đối xử công bằng nếu bị vướng vào các vụ kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp tại nước này. Thứ ba, TPP cần có đối xử đặc biệt và khác biệt cho Việt Nam với tính chất là một nước đang phát triển. Đây là đòi hỏi của công bằng trong TPP, một thỏa thuận thương mại giữa các nước phát triển với các nước đang phát triển. Đối xử đặc biệt và khác biệt này cần được thể hiện ít nhất ở những cam kết mở cửa hạn chế cho một số sản phẩm của nhóm “dễ bị tổn thương” của Việt Nam (như nông sản) hoặc những ngành có tác động quan trọng đến kinh tế vĩ mô mà khả năng kiểm soát của Việt Nam còn hạn chế, và những yêu cầu vừa phải và có thể thực hiện được trong hoàn cảnh của Việt Nam trong các lĩnh vực lao động, môi trường, sở hữu trí tuệ...

Các nhà đàm phán của chúng ta có biết đến những quan ngại này không?

Tôi tin là có. Trước khi trở thành thành viên chính thức của đàm phán TPP tháng 11/2010, Việt Nam đã là quan sát viên của đàm phán này từ cuối năm 2009 và tôi tin rằng khoảng thời gian đó các cơ quan liên quan đã có những nghiên cứu cơ bản về các tác động có thể có của TPP cũng như phương án đàm phán thích hợp. Ngoài ra, từ cuối năm 2010, với tư cách đại diện cho toàn bộ cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam và đầu mối tham vấn giữa Đoàn đàm phán với cộng đồng quan trọng này, VCCI cũng đã tiến hành những nghiên cứu, điều tra ý kiến về quan điểm, lợi ích của các ngành. Khuyến nghị lần thứ nhất của cộng đồng doanh nghiệp về phương án đàm phán TPP mà VCCI gửi Chính phủ có sự ủng hộ và đồng thuận của 22 Hiệp hội doanh nghiệp, đại diện cho trên 24.000 doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực khác nhau. Những

nội dung trong Khuyến nghị này cũng tính đến lợi ích của nhiều nhóm khác trong xã hội đặc biệt là những nhóm dễ bị tổn thương trong quá trình hội nhập. Những gì tôi nói ở trên cũng được rút ra từ nghiên cứu, điều tra này. Sau Khuyến nghị chung, VCCI cũng tiến hành lấy ý kiến các ngành về phương án mở cửa của cụ thể của Việt Nam cũng như yêu cầu đối với các đối tác TPP gửi Đoàn đàm phán.

Vậy các nhà đàm phán từ các nước TPP khác có hiểu điều này không?

Đó là mục tiêu của VCCI cũng như doanh nghiệp Việt Nam khi đến với Diễn đàn các Bên liên quan bên lề Vòng 7 này. Đàm phán các hiệp định thương mại quốc tế là quá trình các bên thương lượng, cân nhắc về các yêu cầu của nhau, điều chỉnh chúng về một mức độ chấp nhận được đối với mỗi bên. Các sự kiện bên lề được tổ chức để các bên liên quan nói tiếng nói của mình, góp phần cùng với Đoàn đàm phán của mình thuyết phục các Đoàn đối tác về tính hợp lý, sự cần thiết và chính đáng của những yêu cầu của mình. Tôi tin rằng trong đàm phán, nếu các bên hiểu được hoàn cảnh, điều kiện của nhau, họ sẽ dễ chấp nhận nhau hơn, các cam kết sẽ thực sự là giải pháp cùng thắng, cùng mang lại lợi ích cho các bên hơn.

Xin cảm ơn bà!

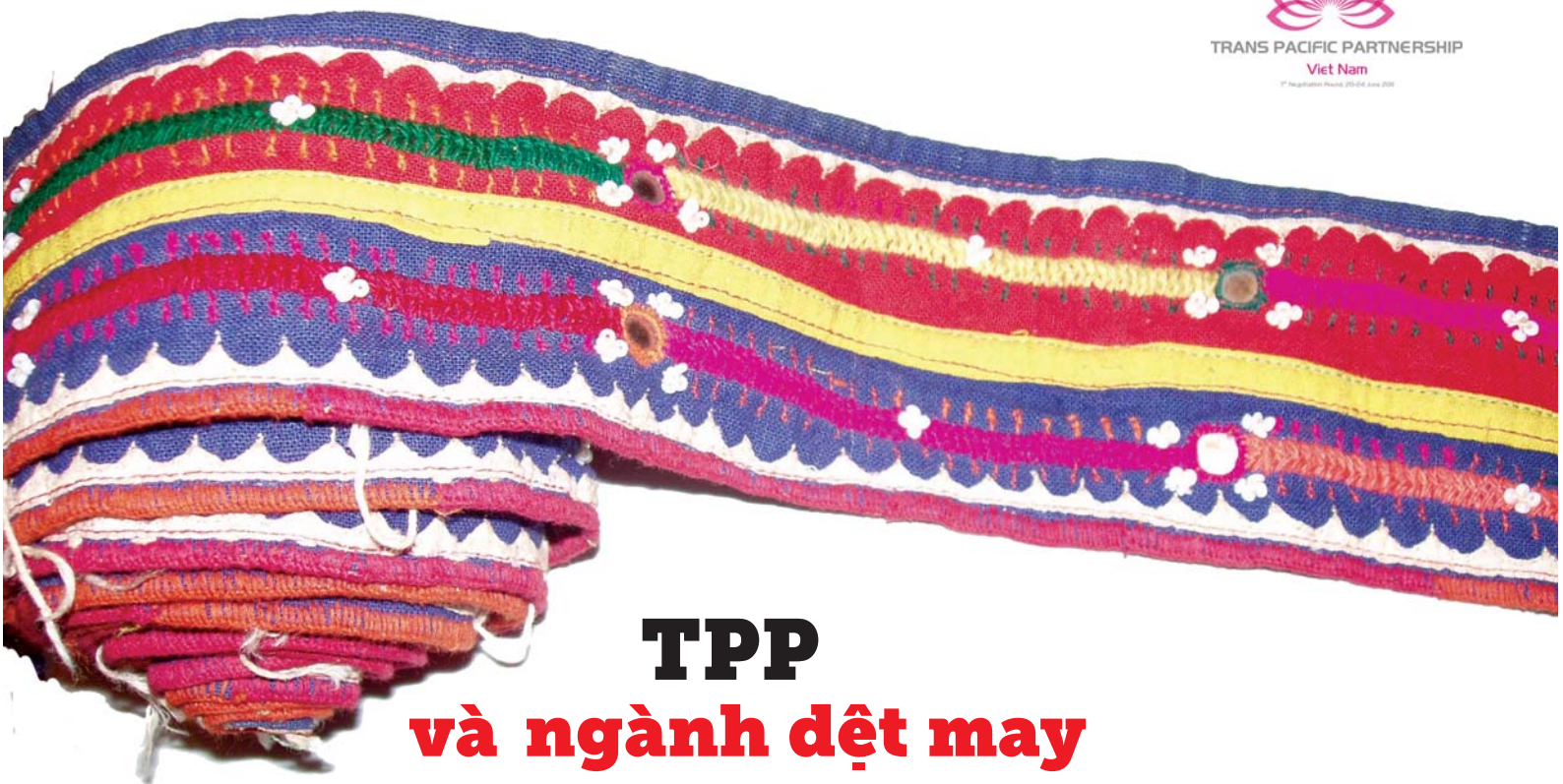




TRANS PACIFIC PARTNERSHIP

Viet Nam

1st Negotiation Round, 20-24 June 2011



TPP và ngành dệt may Việt Nam

Trong những nội dung được đề cập tại các Sự kiện bên lề Vòng 7 của TPP vừa qua, dệt may là một trong các chủ đề thu hút sự quan tâm và tranh luận nhiều nhất. Chúng tôi đã có cuộc trao đổi với Ông Lê Văn Đạo, Phó Chủ tịch Hiệp hội dệt may Việt Nam (VITAS) về nội dung này.

Được biết VITAS là hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam hiếm hoi có mặt tại các sự kiện bên lề TPP7, xin Ông cho biết mục tiêu của VITAS tại các sự kiện này?

Như các bạn đã biết, TPP là một trong những đàm phán thương mại tự do quan trọng nhất mà Việt Nam hiện đang tham gia. Đối với một nền kinh tế định hướng xuất khẩu như Việt Nam, lợi ích lớn nhất và trực tiếp nhất từ TPP nằm ở việc hàng hóa xuất khẩu Việt Nam sẽ được hưởng thuế suất bằng 0 khi vào thị trường 8 nước thành viên TPP còn lại. Tuy nhiên, đang xuất hiện những nguy cơ có thể làm phương hại đến lợi ích đó của Việt Nam, đặc biệt là đối với ngành dệt may Việt Nam. Đó là lý do chúng tôi ở đây, để thuyết phục các nhà đàm phán và các bên liên quan khác, đặc biệt là những tổ chức đại diện cho các nhà nhập khẩu

và người tiêu dùng nhằm giảm bớt nguy cơ này đối với ngành dệt may với 2,5 triệu lao động và chiếm tới 16% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.

Xin Ông nói rõ hơn về các nguy cơ này?

Để có thể được hưởng thuế suất ưu đãi theo cam kết trong thỏa thuận thương mại tự do, hàng hóa xuất khẩu phải thỏa mãn các điều kiện về xuất xứ quy định trong thỏa thuận đó. Từ 7 FTA mà Việt Nam đã ký kết với các đối tác trong thời gian qua, chúng tôi đã thấy rõ quy tắc xuất xứ là yếu tố quan trọng nhất, quan hệ thương mại tăng hay giảm sau các FTA phụ thuộc vào yếu tố này.

Đối với ngành dệt may của chúng tôi, quy tắc xuất xứ là “tù sợi trở đi” (yarn

forward) (tức là mọi nguyên liệu hay công đoạn sản xuất từ sợi trở đi phải là của Việt Nam thì mới được hưởng ưu đãi theo FTA liên quan) hay “cắt và may” (cut and sew) (chỉ cần cắt và may ở Việt Nam là có thể được xem là có xuất xứ Việt Nam) có ý nghĩa quyết định việc chúng tôi có thể hưởng lợi từ FTA hay không.

Ví dụ, Hiệp định thương mại tự do ASEAN với Nhật Bản (AJFTA) và Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) quy định nguyên tắc xuất xứ “tù sợi trở đi” và đã không giúp gì cho xuất khẩu dệt may của Việt Nam sang Nhật Bản. Năm 2010, tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu của sản phẩm này sang Nhật đạt 20%, thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng trung bình 23% khi chưa có hai FTA này, và vì vậy hầu như chúng tôi không thu được lợi gì từ các Hiệp định này. ►



Một quy tắc xuất xứ đơn giản, dễ áp dụng và tự do hơn trong TPP sẽ mang lại lợi ích không chỉ cho Việt Nam mà còn cho tất cả các đối tác khác trong TPP.

► Ngược lại, Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Hàn Quốc (AKFTA) với quy tắc xuất xứ “cắt và may” đã giúp tăng trưởng xuất khẩu của dệt may sang thị trường này đạt mức 70% và vì vậy có thể xem nhu chúng tôi đã được hưởng những lợi ích nhất định từ AKFTA.

Ví dụ rất thực ở trên cho thấy để có thể tận dụng lợi ích từ TPP và tăng cường năng lực cạnh tranh của Việt Nam trong xuất khẩu dệt may, quy tắc xuất xứ trong TPP phải là “cắt và may”. Nếu không, Việt Nam sẽ hầu như

không thu được lợi ích hay hy vọng vào sự tăng trưởng nào với TPP. Đó là lý do vì sao chúng tôi rất quan ngại khi nghe tin một số nhà đàm phán yêu cầu quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi” cho hàng dệt may trong TPP.

Vậy có nghĩa là chúng ta phải đấu tranh để đạt được cam kết “cắt và may” cho hàng dệt may trong TPP?

Đúng, chúng ta phải đấu tranh cho bằng được. Ngành dệt may Việt Nam hiện phụ thuộc phần lớn vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Các hợp đồng

mà chúng ta thực hiện chủ yếu là gia công những nguyên liệu nhập khẩu này. Nếu quy tắc “cắt và may” được chấp nhận trong TPP thì hàng dệt may của chúng ta mới có thể được hưởng mức thuế suất bằng 0% khi nhập khẩu vào thị trường các nước TPP, trong đó có Hoa Kỳ. Khi đó, mức thuế 0% mà TPP mang lại mới có ý nghĩa trong việc giúp dệt may Việt Nam nâng cao sức cạnh tranh. Quy tắc xuất xứ “cắt và may” cũng là quy tắc hợp logic bởi theo tính toán của chúng tôi thì trong giá trị của một thành phẩm dệt may, giá sợi (nguyên liệu) chỉ chiếm chưa đầy 50% (nếu so với giá bán lẻ của sản phẩm dệt may thì tỷ trọng này còn thấp hơn nữa), và như vậy phần lớn giá trị sản phẩm được tạo ra từ giai đoạn cắt và may. xuất xứ xác định theo phần lớn giá trị sản phẩm là điều hợp lý.

Ngoài ra, nếu quy tắc xuất xứ này được áp dụng, và hàng cắt và may tại Việt Nam được hưởng thuế suất 0% theo TPP thì không chỉ các nhà sản xuất Việt Nam mà cả các nhà nhập khẩu, bán lẻ và người tiêu dùng ở các nước TPP sẽ được hưởng lợi. Nói một cách khác, một quy tắc xuất xứ đơn giản, dễ áp dụng và tự do hơn trong TPP sẽ mang lại lợi ích không chỉ cho Việt Nam mà còn cho tất cả các đối tác khác trong TPP. Lợi ích lớn như vậy xứng đáng để chúng ta đấu tranh.

Nếu vậy tại sao một số nhà đàm phán trong TPP lại đòi hỏi một quy tắc xuất xứ không có lợi cho Việt Nam cũng như các nước đối tác khác?

Một số người cho rằng nếu TPP không áp dụng quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi” thì các nước thứ ba (không nằm trong TPP), đặc biệt là Trung Quốc, sẽ được hưởng lợi từ TPP vì Trung Quốc hiện là nhà cung cấp nguyên liệu dệt may chính của Việt Nam. Chúng tôi không phản đối lập luận này. Tuy vậy, cần phải thừa nhận rằng trong thời đại toàn cầu hóa, mô hình cung cấp và sản xuất như vậy là phổ biến và hiện đại, trong đó mọi khâu mọi bên tham gia đều thu được lợi ích. Quy tắc xuất xứ trong các FTA, đặc biệt là trong TPP, cần phù hợp với xu hướng này thay vì cắt khúc chuỗi sản xuất toàn cầu. Đó là chưa kể, nếu quy tắc xuất xứ trong TPP là “từ sợi trở đi” thì thuế quan áp dụng cho

hàng dệt may nhập khẩu từ Việt Nam (một thành viên TPP) thực tế sẽ ngang bằng với thuế quan áp dụng cho hàng tương tự từ một nước thứ ba không phải thành viên TPP, ví dụ như Trung Quốc. Nếu vậy thì dệt may Việt Nam chẳng thu được lợi gì từ TPP.

Một số ý kiến khác thì lo ngại rằng quy tắc xuất xứ “cắt và may” sẽ giúp hàng dệt may Việt Nam tràn ngập thị trường các nước thành viên TPP. Chúng tôi phải nói ngay rằng lo ngại này là hoàn toàn không có cơ sở. Trên thực tế, quy tắc “cắt và may” được chấp nhận trong các FTA đã ký giữa Việt Nam với Hàn Quốc và nhiều nước khác, trong đó có các thành viên TPP như Úc và New Zealand mà có gây “ngập lụt hàng dệt may Việt Nam” ở các nước này đâu. Đây là một bằng chứng cho thấy các nước TPP sẽ không phải lo lắng về bất kỳ nguy cơ tăng đột biến nào của hàng dệt may Việt Nam.

Ngoài ra, một số còn cáo buộc vô lý rằng ngành dệt may Việt Nam sẽ di cạnh tranh được là do Nhà nước hỗ trợ thông qua các doanh nghiệp Nhà nước. Nếu những người này biết rằng dệt may là một trong những ngành có tốc độ cổ phần hóa cao nhất ở Việt Nam, họ sẽ không nghĩ vậy. Đến nay, 75% số doanh nghiệp trong ngành dệt may thuộc khối tư nhân; 24,5% là FDI (trong đó có các nhà máy của Singapore và Malaysia, 2 đối tác TPP) với tổng vốn đầu tư lớn, chiếm trên 60% tổng kim ngạch xuất khẩu dệt may của Việt Nam. Hiện chỉ còn 0,5% công ty là thuộc sở hữu Nhà nước và số này cũng đang trong quá trình cổ phần hóa.

Dù rằng quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi” là không hợp lý, liệu có hy vọng gì cho Việt Nam với quy tắc này khi ngành dệt may của chúng ta phát triển hơn trong tương lai?

Một số ý kiến lạc quan cho rằng quy tắc “từ sợi trở đi” sẽ là điều kiện tốt để thu hút đầu tư vào ngành dệt may. Thực tế thì không phải vậy bởi để xây dựng một nhà máy dệt cần rất nhiều vốn, công nghệ và công nhân kỹ thuật lành nghề, những thứ mà Việt Nam đều thiếu cả. Hồi Việt Nam ký hiệp định VJEPA và ASEAN-Japan FTA người ta cũng nói tới hy vọng này, tới nay đã 2 năm rồi vẫn chưa có nhà máy dệt nào mới ở Việt Nam và ASEAN cả. Các bạn cũng biết, có nhiều thứ về lý thuyết thì được nhưng thực tế không khả thi. Và hy vọng về những lợi ích mà quy tắc “từ sợi trở đi” cũng thuộc dạng không khả thi như vậy. Nói cách khác, chấp nhận quy tắc “từ sợi trở đi” đồng nghĩa với việc hàng triệu lao động dệt may Việt Nam sẽ bị tước mất cơ hội và lợi ích từ TPP.

Tức là một bộ phận dân cư Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng?

Đúng vậy. Các bạn cũng biết là ngành dệt may đóng một vai trò quan trọng trong công cuộc xóa đói giảm nghèo ở Việt Nam do ngành này sử dụng nhiều lao động, đặc biệt là lao động nữ ở các vùng nông thôn. Hiện tại, ngành tạo ra việc làm cho 2,5 triệu lao động với mức lương trung bình là 3,3 triệu đồng/tháng hay 2.000USD/năm. Mức này cao hơn GDP đầu người ở Việt Nam (1.168USD năm 2010) nhưng vẫn còn thấp hơn nhiều so với mức tương ứng ở các nước đối tác TPP (Singapore là 56.522 USD, Brunei 48.892 USD, Mỹ 47.284 USD, Úc 39.699 USD, New Zealand 26.900 USD, Chile 15.000 USD, Malaysia 14.670 USD và Peru 9.330 USD). Trong hoàn cảnh toàn cầu hóa và tự do hóa thương mại, chúng tôi hy vọng rằng các đối tác đàm phán TPP hiểu về vị trí và hoàn cảnh của từng nước trong TPP và có nhượng bộ hợp lý khi đàm phán để đạt được những cam kết có lợi cho tất cả các thành viên TPP. Đối với đàm phán trong lĩnh vực dệt may, chúng tôi khẩn thiết đề nghị các nhà đàm phán TPP chấp nhận quy tắc xuất xứ “cắt và may”, một quy tắc có lợi cho Việt Nam và cho người tiêu dùng ở tất cả các nước đối tác TPP.

Xin cảm ơn Ông!

Đối với đàm phán trong lĩnh vực dệt may, chúng tôi khẩn thiết đề nghị các nhà đàm phán TPP chấp nhận quy tắc xuất xứ “cắt và may”, một quy tắc có lợi cho Việt Nam và cho người tiêu dùng ở tất cả các nước đối tác TPP.





DỰ ÁN MUTRAP DO LIÊN MINH CHÂU ÂU TÀI TRỢ
BỘ CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM PHỐI HỢP THỰC HIỆN

