



Rộng đường cho xuất khẩu Việt Nam vào Trung Đông

● Việt Nam – UAE CEPA chính thức được ký kết

Ngày 28/10/2024, Việt Nam và Các tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE) đã chính thức ký kết Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam – UAE (Việt Nam – UAE CEPA), chỉ hơn một năm sau khi khởi động đàm phán (tháng 6/2023). Điều này cho thấy quyết tâm và nỗ lực rất lớn trong việc thiết lập và mở rộng mối quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai bên.

Về nội dung, Việt Nam – UAE CEPA gồm 18 Chương, 15 Phụ lục và 2 Thư song phương với các cam kết bao trùm nhiều vấn đề, từ thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, quy tắc xuất xứ, hàng rào kỹ thuật đối với thương mại (TBT), các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS), hải quan, phòng vệ thương mại đến mua sắm công, sở hữu trí tuệ, pháp luật – thể chế. Với nội dung toàn diện, CEPA được kỳ vọng sẽ tạo điều kiện thuận lợi để thúc đẩy thương mại – đầu tư cũng như phát huy tối đa tiềm năng trong mối quan hệ song phương giữa hai bên.

Về thương mại, UAE từ lâu đã là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam tại khu vực Trung Đông với kim ngạch xuất khẩu tăng trưởng ấn tượng theo thời gian, từ 508 triệu USD (năm 2010) lên đến 4,01 tỷ USD (năm 2023). Tuy nhiên, trong bản đồ xuất khẩu của Việt Nam, thị trường UAE mới chỉ chiếm vị trí rất khiêm tốn (chỉ khoảng 1,14% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới). Tương tự, trong so sánh với tổng giá trị nhập khẩu của UAE, thị phần của Việt Nam cũng còn quá nhỏ bé (chỉ khoảng 2,35% theo số liệu năm 2023 của ITC Trademap). Trên thực tế, UAE có nhu cầu cao đối với các sản phẩm may mặc, giày dép, rau quả... - những mặt hàng Việt Nam có thế mạnh, điều này cho thấy dư địa để Việt Nam mở rộng xuất khẩu sang UAE còn rất lớn.

Với cam kết xóa bỏ thuế quan theo lộ trình đối với 99% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, Việt Nam – UAE CEPA được kỳ vọng sẽ tạo bước đột phá cho xuất khẩu của nước ta sang thị

trường tiềm năng này. Trong đó, các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam gồm nông sản (điều, tiêu, mật ong...), thủy sản, dệt may, da giày, gỗ và các sản phẩm gỗ... được dự báo sẽ hưởng lợi nhiều nhất từ CEPA bởi các cam kết xóa bỏ thuế ngay khi Hiệp định có hiệu lực. Quan trọng hơn, CEPA còn được xem là chìa khóa giúp Việt Nam tiếp cận gần hơn với các thị trường Trung Đông khác (như Arab Saudi, Qatar, Kuwait...) và rộng hơn là các nước khu vực châu Phi thông qua “cửa ngõ” quan trọng UAE.

Ngoài thương mại, Việt Nam – UAE CEPA còn được kỳ vọng mở ra cơ hội tăng cường hợp tác đầu tư giữa hai nước trong nhiều lĩnh vực chiến lược như cảng biển, logistics, cơ sở hạ tầng và đặc biệt là năng lượng tái tạo... Tiềm năng hợp tác này là hoàn toàn có cơ sở khi UAE hiện đang sở hữu nhiều quỹ đầu tư FDI có quy mô lớn nhất thế giới như Cơ quan Đầu tư Abu Dhabi (quỹ đầu tư lớn thứ tư trên thế giới), Tập đoàn Đầu tư Dubai (thứ 12); Công ty

Đầu tư Mubadala (thứ 13); Công ty Phát triển Abu Dhabi (thứ 16) và Cơ quan Đầu tư Emirates (lớn thứ 20 trên thế giới)...

Tuy nhiên, cơ hội từ Việt Nam – UAE CEPA cũng đi kèm với những thách thức không nhỏ. Thứ nhất, UAE là thị trường có độ mở lớn, mức độ tự do hóa cao (với rất ít các rào cản thuế quan), do đó khi tiếp cận thị trường UAE, hàng hóa Việt Nam sẽ phải cạnh tranh trực tiếp với hàng hóa từ nhiều nguồn cung khác nhau trên thế giới, trong đó có những nước có cơ cấu sản phẩm xuất khẩu khá tương đồng với Việt Nam và cũng đã ký kết FTA với UAE như Ấn Độ, Indonesia... Thứ nữa, UAE là quốc gia hồi giá, do đó yêu cầu đối với nhiều loại hàng hóa tại thị trường này khá đặc thù. Ví dụ, UAE đặt ra yêu cầu bắt buộc về cung cấp Chứng nhận Halal đối với các sản phẩm thực phẩm, đồ uống, thời trang... Do đó, để có thể xuất khẩu sang UAE, doanh nghiệp cần tìm hiểu rất kỹ để đáp ứng đầy đủ các quy định có phần đặc thù của thị trường này.





TIN VIỆT NAM



● Triển khai thực thi VIFTA

Ngoài UAE, Việt Nam cũng đã ký kết FTA với một đối tác quan trọng khác thuộc khu vực Trung Đông là Israel. Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Israel (VIFTA) ký ngày 23/7/2023 và chính thức có hiệu lực từ ngày 15/10/2024, mở ra một chương mới trong quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước.

VIFTA cũng được đánh giá là một Hiệp định khá toàn diện với tổng cộng 15 Chương, gồm các cam kết bao trùm nhiều lĩnh vực: thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, quy tắc xuất xứ, TBT, SPS, hải quan, phòng vệ thương mại, mua sắm chính phủ, pháp lý - thể chế. Việc thực thi VIFTA được kỳ vọng sẽ thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động trao đổi thương mại và thu hút đầu tư (đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ cao) từ quốc gia có trình độ phát triển công nghệ hàng đầu như Israel.

Mặc dù tình hình chiến sự ở Trung Đông hiện đang phức tạp khiến giao thương với Israel gặp nhiều thách thức, trong tương lai lâu dài, VIFTA chắc chắn sẽ là con đường ưu tiên để tăng tốc thương mại, đầu tư giữa Việt Nam với nền kinh tế đặc biệt năng động này.

Từ góc độ thương mại, Israel hiện là đối tác xuất khẩu lớn thứ tư của Việt Nam tại Trung Đông (sau UAE, Thổ Nhĩ Kỳ và Arabia Saudi). Dù vậy, tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này vẫn còn rất lớn bởi thị phần hàng hóa Việt Nam trong tổng nhập khẩu của Israel vẫn còn rất khiêm tốn, chỉ chiếm khoảng 1,27%. Ngoài ra, thành tích xuất khẩu của Việt Nam sang Israel cũng không mấy khả quan trước khi VIFTA được ký kết, chỉ tăng nhẹ 1,5% từ 774 triệu USD năm 2018 đến 785,7 triệu USD năm 2022, sau đó lại giảm mạnh gần 20% trong năm 2023, chỉ đạt 631,3 triệu USD (số liệu của Tổng cục Hải quan).

Thực tế cho thấy nguyên nhân khiến xuất khẩu của Việt Nam sang Israel thời gian trước chưa có sự bứt phá là do rào cản thuế quan tại thị trường này còn khá cao. Với VIFTA, Israel cam kết xóa bỏ ngay khi Hiệp định có hiệu lực với 66,3% số dòng thuế của Việt Nam và tỷ lệ này sẽ được nâng lên 92,7% khi kết thúc lộ trình (sau 10 năm). Các ưu đãi này được kỳ vọng sẽ giúp xuất khẩu Việt Nam vượt qua rào cản lớn nhất ở thị trường Israel, qua đó có tăng trưởng bứt phá ở thị trường này. Trên thực tế, xuất khẩu của Việt Nam sang Israel trong 3 tháng đầu thực thi VIFTA (Quý IV/2024) đã có sự tăng trưởng ấn tượng, đạt mức 40,7% so với cùng kỳ năm 2023.

Tính chung cả năm 2024, kim ngạch xuất khẩu sang Israel ghi nhận thành tích kỷ lục, đạt 794,6 triệu USD, tăng 25,9% so với năm trước. Nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam gồm điện thoại, thủy sản, dệt may, giày dép, điều, cà phê được hưởng lợi nhiều nhất từ việc dỡ bỏ thuế quan theo Hiệp định, do đó đây cũng là những mặt hàng có tăng trưởng xuất khẩu tốt nhất sang thị trường Israel sau khi VIFTA có hiệu lực (tăng từ 16,4%-45,6%).

Ở chiều nhập khẩu, Israel vốn là một trong những nguồn cung máy móc, thiết bị công nghệ uy tín trên thế giới, đây cũng là nhóm hàng Việt Nam nhập khẩu chủ yếu từ quốc gia này (chiếm 94,2% tổng giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ Israel – số liệu của ITC Trademap năm 2023). Theo số liệu của ITC Trademap, giá trị nhập khẩu máy móc, thiết bị của Việt Nam từ Israel cũng có sự tăng trưởng ấn tượng trong vài năm trở lại đây, tăng gần 9 lần từ 220 triệu USD năm 2019 lên đến 1,93 tỷ USD năm 2023. Khi VIFTA có hiệu lực, với cam kết xóa bỏ thuế quan theo lộ trình với tổng cộng 85,8% số dòng thuế từ Israel, doanh nghiệp và người tiêu dùng Việt Nam sẽ có cơ hội tiếp cận và sử dụng các sản phẩm máy tính, thiết bị điện tử, các loại máy móc hiện đại... với chất lượng cao và giá thành cạnh tranh hơn từ Israel – quốc gia nổi tiếng với nền công nghiệp công nghệ cao, quy tụ các công ty hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất, phát triển khoa học công nghệ như StoreDot, Mobileye, Cortica...

Tuy nhiên, cũng tương tự như CEPA với UAE, hiện thực hóa các cơ hội từ VIFTA cũng không phải chuyện dễ dàng. Thứ nhất, Israel cũng là thị trường khá đặc thù, nhất là từ góc độ thói quen và yêu cầu của người tiêu dùng. Ví dụ, các sản phẩm thực phẩm nhập khẩu vào Israel thường được nhà nhập khẩu yêu cầu phải có Chứng nhận Kosher – một hệ tiêu chuẩn về thực phẩm của người Do Thái. Mặc dù đây không phải quy định bắt buộc về mặt pháp lý của Israel đối với thực phẩm nhập khẩu, hầu hết các siêu thị, nhà hàng, khách sạn... sẽ từ chối sản phẩm nếu không có chứng nhận này. Thứ hai, Israel là khu vực thường xuyên xảy ra xung đột, điều này có thể ảnh hưởng lớn tới dòng lưu chuyển hàng hóa cũng như hoạt động kinh doanh với Israel. Do đó, để tận dụng hiệu quả các cơ hội từ VIFTA, doanh nghiệp cần phải đặc biệt quan tâm tới các yêu cầu đặc thù của thị trường cũng như có các giải pháp ứng phó linh hoạt với các diễn biến bất ngờ.



Doanh nghiệp có thể tham khảo thông tin về Việt Nam – UAE CEAP và VIFTA trên website của Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI theo đường dẫn sau:

<https://trungtamwto.vn/fta>

(Website www.trungtamwto.vn [tiếng Việt] và www.wtocenter.vn [tiếng Anh] >> Mục FTA)