

Cần tận dụng tốt lợi thế từ EVFTA

07:05 14/06/2020

Quốc hội Việt Nam vừa phê chuẩn Hiệp định Thương mại tự do Liên minh châu Âu-Việt Nam (EVFTA) là bước khởi đầu tương đối thuận lợi, song các doanh nghiệp vẫn cần vận dụng và triển khai một số nội dung để có thể tối ưu hóa cơ chế do EVFTA đem lại.

Trả lời phỏng vấn của phóng viên Thông tấn xã Việt Nam tại Đức ngày 12/6, ông Bùi Vương Anh, Tham tán Thương mại Đại sứ quán Việt Nam tại Đức, cho biết EVFTA là một cơ chế bổ sung hoàn thiện cho Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) và trong bối cảnh đó, Việt Nam và Đức đã cơ bản hoàn thiện ủy ban hỗn hợp về hợp tác kinh tế Việt-Đức trong năm 2020 và đây là dấu ấn quan trọng nhân kỷ niệm 45 năm thiết lập quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và Đức.

Theo ông, về mặt kinh tế, EVFTA là điểm nhấn và nét hoàn thiện cho cơ chế về hợp tác kinh tế của WTO, Liên minh châu Âu (EU) cũng như quan hệ kinh tế, thương mại Việt Nam-Đức; có tác động tích tới nhiều lĩnh vực liên quan kinh tế, tài chính, dịch vụ và sản xuất giữa Việt Nam-Đức cũng như EU và châu Á nói chung.

Trong những năm gần đây, Đức đã trở thành đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam với kim ngạch song phương năm 2019 lên tới hơn 15 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt gần 11 tỷ USD. Do vậy, đây là thị phần quan trọng và rất đáng quan tâm với các doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam.



Ảnh minh họa

Bên cạnh những cơ hội, EVFTA cũng đặt thương mại hàng hóa của Việt Nam trước không ít thách thức trong việc thiết lập, vận hành và thực thi các cam kết. Trước hết, các yêu cầu về quy tắc xuất xứ trong EVFTA rất khó để đáp ứng. Thông thường, hàng hóa muốn được hưởng các ưu đãi thuế quan theo FTA thì nguyên liệu phải đáp ứng được một tỷ lệ về hàm lượng nội khối nhất định. Đây là một thách thức lớn đối với DN Việt Nam khi thực thi EVFTA vì nguồn nguyên liệu cho sản xuất hàng xuất khẩu trong nước hiện nay chủ yếu được nhập khẩu từ Trung Quốc, ASEAN hay các nước không thuộc nội khối. Thí dụ, trong ngành gỗ, Việt Nam đang nhập khẩu gỗ nguyên liệu chủ yếu từ Lào và Cam-pu-chia (chiếm gần 40% tổng kim ngạch gỗ nhập khẩu) là các nước ngoại khối và thường không có chứng chỉ nguồn gốc hợp pháp. Điều này đặt ra yêu cầu cho Việt Nam là phải tìm kiếm nguồn hàng nhập khẩu nguyên liệu mới như EU hoặc tự phát triển nguồn nguyên liệu trong nước.

Mặt khác, một thách thức nữa khi xâm nhập vào thị trường EU là thương hiệu sản phẩm Việt Nam vẫn còn yếu, hàng hóa Việt Nam chưa được thị trường EU biết đến nhiều, trong khi hiệu quả của quảng bá cũng như công tác thúc đẩy giới thiệu sản phẩm chưa cao. Không những vậy, hàng hóa của chúng ta cũng phải đối diện với nguy cơ về các biện pháp phòng vệ thương mại ngày càng gia tăng. Thực tế, khi hàng rào thuế quan không còn là công cụ hữu hiệu để bảo vệ thị trường, DN ở thị trường nhập khẩu có xu hướng sử dụng nhiều hơn các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp hay tự vệ để bảo vệ ngành sản xuất nội địa và EU cũng là một trong những thị trường có truyền thống sử dụng các công cụ này.

Trang Nguyễn