TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Nhật Bản là đối tác ký nhiều FTA song phương và đa phương nhất với Việt Nam

05:58 10/06/2024

Nhờ các FTA song phương và đa phương, hàng hoá từ Việt Nam sang Nhật Bản cơ bản đều được hưởng lợi thế cạnh tranh về thuế.

Theo ông Nobuyuki Matsumoto, Trưởng đại diện Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) tại TP. HCM thì Nhật Bản hiện đang là đối tác ký kết nhiều FTA song phương và đa phương nhất với Việt Nam.



Hàng hóa Việt Nam xuất hiện tại các siêu thị Nhật Bản. Ảnh báo Đầu tư.

Cụ thể, thương mại hàng hóa giữa hai nước được trợ lực bởi hệ thống 4 FTA gồm Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) có hiệu lực từ ngày 1/10/2009, Hiệp định Đối tác Toàn diện xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) có hiệu lực từ cuối năm 2018, Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP) bắt đầu có hiệu lực từ 1/8/2010 và Hiệp định Đối tác Toàn diện khu vực

(RCEP) đi vào thực thi từ 1/1/2022.

Nhờ các FTA song phương và đa phương, hàng hoá từ Việt Nam sang Nhật Bản cơ bản đều được hưởng lợi thế cạnh tranh về thuế.

Đơn cử, mặt hàng dệt may, hưởng thuế suất 0% khi xuất sang Nhật Bản nếu đáp ứng được quy tắc xuất xứ trong khi hàng hóa tương tự của Trung Quốc và Bangladesh chịu thuế từ 5 - 11%. Với nhóm hàng thuỷ sản, Việt Nam hưởng thuế suất 0%. Sản phẩm từ Trung Quốc, Ấn Độ chịu mức thuế từ 6-12% khi xuất sang Nhật Bản.

Trưởng đại diện JETRO tại TP. HCM đánh giá, từ khi các FTA song phương và đa phương giữa hai nước có hiệu lực, Nhật Bản ngày càng trở thành thị trường xuất khẩu quan trọng của Việt Nam với kim ngạch xuất khẩu hàng hóa liên tục tăng trưởng và mặt hàng xuất khẩu đa dạng hơn.

Trao đổi thương mại liên tục tăng từ 13,2 tỷ USD năm 2009 lên 16,7 tỷ USD năm 2010, 28,3 tỷ USD năm 2015, 39,6 tỷ USD năm 2020, 44,95 tỷ USD năm 2023 và 5.68 tỷ USD trong 3 tháng đầu năm 2024 (tăng 6,2% so với cùng kỳ năm trước).

Ngược lại, theo khảo sát của JETRO, do các công ty Nhật Bản hoạt động tại Việt Nam phụ thuộc vào nhập khẩu linh kiện và nguyên liệu thô, dẫn đến tỷ lệ tận dụng VJEPA của các doanh nghiệp Nhật tại Việt Nam lên tới 52,1%.

Trưởng đại diện JETRO TP. HCM đánh giá Việt Nam trở thành "thỏi nam châm" hấp dẫn trong mắt các nhà đầu tư khi thành công ký kết và tham gia các FTA thế hệ mới, góp phần mở rộng thị trường xuất nhập khẩu.



Trong tổng số lượng nội địa hóa, tỷ lệ mua sắm linh phụ kiện từ các doanh nghiệp Việt Nam đã đạt 41,9%. Ảnh internet.

Ông Nobuyuki Matsumoto nhận định, cơ cấu công nghiệp hiện nay đã được định hình. Các công ty Nhật tại Việt Nam đang tranh thủ tận dụng tối đa cơ hội các FTA mang lại bằng cách nhập khẩu nguyên phụ liệu từ thị trường ASEAN hay các thị trường đã có FTA từ các nước lân cận để sản xuất hàng xuất khẩu tại Việt Nam. Đây là cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam tăng tốc cải thiện khả năng cạnh tranh.

Ông Nobuyuki Matsumoto khuyến nghị để phát huy hết sức hấp dẫn của thị trường Việt Nam, cần giúp doanh nghiệp hiểu rõ đặc điểm của từng FTA, tăng tỉ lệ tận dụng ưu đãi, quy định thủ tục (đặc biệt quy tắc xuất xứ và tỉ lệ hàm lượng giá trị gia tăng).

Theo báo cáo Kết quả khảo sát thực trạng của các doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư tại nước ngoài năm tài chính 2023, được JETRO Việt Nam công bố cuối tháng 1/2024, tỉ lệ nội địa hóa của Việt Nam đang tăng dần. Tỉ lệ thu mua nguyên vật liệu, linh phụ kiện tại chỗ của doanh nghiệp Nhật Bản tại Việt Nam đạt 41,9% (tăng gần 10% trong 10 năm). Tuy nhiên, tỉ lệ này tại Việt Nam vẫn thấp hơn mức trung bình 45,3% của ASEAN, 59,6% củaThái Lan và 53,3% của Indonesia.

Theo ông Nobuyuki Matsumoto, các công ty Nhật Bản rất mong muốn tăng tỉ lệ nội địa hóa tại Việt Nam. Trên thực tế, doanh nghiệp Nhật Bản đặt yêu cầu cao

về chất lượng lao động và công nghệ. Mặc dù không nhiều đối tác Việt Nam có thể đáp ứng được những yêu cầu này nhưng ông tin tưởng vẫn còn rất nhiều công ty Việt Nam xuất sắc mà các công ty Nhật Bản chưa tìm thấy để hợp tác đầu tư.

Ông Nobuyuki Matsumoto cũng cho biết, doanh nghiệp FDI Nhật Bản hiện vẫn gặp một số vấn đề về thủ tục hành chính, quan điểm khác biệt HS code trên CO và tờ khai hải quan và sự khác biệt trong quy tắc xuất xứ. Những vấn đề này không thể sớm được giải quyết trong một sớm một chiều, nhưng JETRO mong muốn thảo luận về phương hướng giải quyết với các bên liên quan.



Ông Nobuyuki Matsumoto - Trưởng đại diện Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) tại TP. HCM.

Bình luận về triển vọng đầu tư tại Việt Nam, ông Nobuyuki Matsumoto đánh giá Nhật Bản là nhà đầu tư lớn thứ hai tại Việt Nam trong năm tài chính 2023. Tính đến cuối tháng Năm năm nay, Nhật Bản là nhà đầu tư lớn thứ ba tại Việt Nam, cho thấy các công ty Nhật Bản tiếp tục thể hiện sự quan tâm lớn đến Việt Nam.

Khi vấn đề đa dạng hóa chuỗi cung ứng toàn cầu trong ngành sản xuất tiếp tục được bàn luận, Việt Nam tiếp tục là điểm đến hấp dẫn cho việc chuyển giao chuỗi cung ứng này.

Trong khi nhiều công ty đang mở rộng sang Việt Nam, đặc biệt là trong các ngành có giá trị gia tăng cao như chất bán dẫn và công nghệ thông tin, tình trạng thiếu hụt nguồn nhân lực công nghiệp chất lượng cao có thể trở thành vấn đề trong tương lai.

Chính phủ Việt Nam đã bắt đầu phát triển nguồn nhân lực cấp cao và JETRO mong muốn hợp tác để đẩy nhanh những nỗ lực đó, ông Nobuyuki Matsumoto bày tỏ.

PV/chinhphu.vn