

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC KHI VIỆT NAM THAM GIA HỆ THỐNG ƯU ĐÃI THUẾ QUAN GSP CỦA LIÊN MINH CHÂU ÂU EU NĂM 2014

1. Vai trò của thị trường EU đối với thương mại Việt Nam

EU là thị trường có 28 nước

Dân số là 501 triệu người

Khi xảy ra khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008 thu nhập bình quân đầu người đã đạt trên 36 nghìn đô la Mỹ. Nay kinh tế của EU bắt đầu thời kỳ phục hồi hy vọng thu nhập bình quân đầu người sẽ tiếp tục tăng trong thời gian tới.

Thương mại giữa Việt Nam và khối EU liên tục tăng từ năm 2009 đến nay.

Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK
9.368	5.827	11.375	6.357	16.529	7.071	20.271	8.054

Đơn vị : Triệu USD

Hiện nay EU là đối tác thương mại lớn thứ hai sau Trung Quốc. Xuất khẩu sang EU chiếm 15% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.

2. Cơ hội và thách thức

a. Cơ hội

- GSP EU giành cho Việt Nam hiện nay chiếm khoảng 49% hàng hoá Việt Nam xuất khẩu sang EU nên việc tiếp tục giành GSP cho Việt Nam trong thời gian tới sẽ góp phần đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng dệt may,giày dép, nông sản, lâm sản và các mặt hàng tiêu dùng khác.

- GSP mới sẽ nới rộng hạn mức nhập khẩu một số mặt hàng ví dụ : dệt may đưa hạn mức từ 12,5% lên 14,5%. Hạn mức một mặt hàng nhập khẩu từ 15% lên 17,5%. Việt Nam chỉ có hai mặt hàng footwear 12A, 12R và headgear không được hưởng GSP nữa. Như vậy một số mặt hàng sẽ có điều kiện tăng kim ngạch xuất khẩu.
- Thu hút được đầu tư : đối với những mặt hàng được hưởng GSP sẽ có lợi thế cạnh tranh hơn những mặt hàng không được hưởng GSP của các nước khác do đó các nhà đầu tư tranh thủ cơ hội này để mở rộng hoặc đầu tư mới vào Việt Nam vừa tận dụng được lợi thế về nhân công và lợi thế GSP vào thị trường xuất khẩu sang EU.
- Tạo công ăn việc làm nâng cao đời sống
- Góp phần vào tăng trưởng kinh tế

b. Thách thức

- Về thủ tục Việt Nam phải làm đơn để xin được hưởng
- GSP gắn với điều kiện khác như là lao động, môi trường nên các mặt hàng được hưởng GSP cần phải quan tâm đến các điều kiện này
- GSP có thời hạn nếu theo qui định mới là 3 năm từ 2014 đến 2016
- Diện các nước được hưởng GSP thu hẹp, mức chênh lệch giữa thuế nhập khẩu phổ thông và GSP không cao. Ví dụ như mặt hàng may mặc mức này là 2,4% nên các Doanh nghiệp phải quan tâm đến sản xuất các mặt hàng có năng lực cạnh tranh và đa dạng hoá mặt hàng để tránh sớm bị rơi vào mức qui định cho phép được hưởng GSP.

- Các cơ quan quản lý về xuất xứ, danh mục mặt hàng và kim ngạch xuất khẩu phải có những biện pháp phối hợp với EU để chống gian lận xuất xứ và sớm cảnh báo cho các Doanh nghiệp về tăng trưởng hạn mức xuất khẩu của từng mặt hàng để tránh vượt qua tỉ lệ qui định cho phép nhập khẩu được hưởng GSP
- Các doanh nghiệp và các hiệp hội ngành hàng phải nghiên cứu kỹ qui định của GSP mới thông báo thường xuyên cho các hội viên của mình mức tăng trưởng xuất khẩu được hưởng GSP tránh tình trạng tập trung vào một mặt hàng tăng trưởng nhanh sẽ rơi vào giới hạn không được hưởng GSP.
- Đẩy mạnh đàm phán FTA thì mới có điều kiện mở rộng thị trường lâu dài cho nền kinh tế phát triển bền vững còn GSP cũng chỉ có một thời hạn nhất định