



ĐÁNH GIÁ GSP VÀ KHUYẾN NGHỊ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP

Trần Ngọc Quân

Phó Vụ trưởng Vụ TT. Châu Âu

Đà Nẵng, ngày 27/9/2013

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ GSP

GSP quy định rất rõ ràng, dễ áp dụng quy chế trưởng thành và tự vệ rút ưu đãi nhưng quy định rất không rõ ràng về việc cho hưởng lại GSP sau khi trưởng thành. Điều này nhiều ngụ ý rằng EU tập trung vào việc loại bớt các nước được hưởng GSP. Điều này dường như đi đúng theo định hướng chính sách thương mại của EU như đầu năm 2012, Cao ủy Thương mại EC đã phát biểu với báo giới, trong chính sách thương mại của mình, EC sẽ ngày càng giảm số lượng các nước tự nhiên được hưởng lợi từ EU (free rider) tập trung vào giảm số nước thụ hưởng GSP, giảm các nước hưởng lợi từ FTA giữa EU và đối tác...

- GSP tự động mất khi có FTA với EU. Cản trở cách tiếp cận linh động của doanh nghiệp.

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ GSP

Theo danh sách trưởng thành mới, giày dép của Việt Nam, vốn trưởng thành trong giai đoạn 2008 – 2013, đã được cho hưởng lại GSP giai đoạn 2014 – 2016.

Như vậy, giai đoạn 2014 – 2016, Việt Nam được hưởng GSP đầy đủ sau 5 năm hàng hóa thuộc mục XII bị trưởng thành và áp thuế chống bán phá giá. Trung Quốc bị trưởng thành hầu hết các Mục.

Myanmar được hưởng trở lại EBA → cần lưu ý.

Sau đợt loạt bỏ một nhóm nước cho giai đoạn 2014 – 2016, đợt 2 khả năng sẽ loại bỏ được nhiều nước hơn khi mà mẫu số để tính ngưỡng trưởng thành sẽ nhỏ lại. Và lúc đấy, các nước được hưởng GSP sẽ chỉ còn là các nước nghèo, chậm phát triển....

II. ƯỚC LƯỢNG THỊ PHẦN HÀNG HÓA XK CHỦ LỰC CỦA VN THEO QUY CHẾ MỚI

Mặc dù tiêu chí trưởng thành của EU nâng từ 15% lên 17,5% đối với các nhóm hàng hóa (trừ dệt may nâng từ 12,5% lên 14,5%) nhưng thách thức đối với Việt Nam lại tăng đáng kể: do rất nhiều nước đang phát triển có trình độ cao hơn Việt Nam sẽ không được hưởng GSP của EU nữa; nên thị phần hàng nhập từ Việt Nam sẽ tăng lên rất nhiều trong tổng nhập khẩu được hưởng GSP của EU và rất dễ đạt tới “ngưỡng trưởng thành” và không còn được hưởng ưu đãi GSP nữa.

Các số liệu sử dụng để tính là số liệu EC công bố cho các năm 2009 – 2011 (EC chưa công bố số liệu năm 2012), đồng thời, nghiên cứu này chưa thể bóc tách phân kim ngạch không sử dụng ưu đãi GSP trong cùng một mặt hàng từ những nước được hưởng GSP

II. ƯỚC LƯỢNG THỊ PHẦN HÀNG HÓA XK CHỦ LỰC CỦA VN THEO QUY CHẾ MỚI

1/ Nhóm chắc chắn đạt ngưỡng trưởng thành

- Mục S-2c (chủ yếu là cà phê, chè và các loại gia vị): Thị phần của cà phê Việt Nam theo GSP hiện hành là 12,11%, nếu áp dụng GSP mới thị phần của cà phê Việt Nam có thể lên tới 21,68% vượt ngưỡng trưởng thành;
- Mục S-1b (chủ yếu là thủy sản): thị phần xuất khẩu thủy sản vào EU của Việt Nam theo GSP trong 3 năm 2009-2011 chiếm 9,89%; thị phần này có thể sẽ tăng lên 19,01% sau khi GSP mới có hiệu lực, vượt ngưỡng trưởng thành.
- Giày dép của Việt Nam vừa được EU cho hưởng lại GSP nhưng sau khi Trung Quốc không được hưởng GSP, thị phần nhóm hàng này đạt 34%, vượt ngưỡng trưởng thành.

II. ƯỚC LƯỢNG THỊ PHẦN HÀNG HÓA XK CHỦ LỰC CỦA VN THEO QUY CHẾ MỚI

2/ Nhóm mặt hàng có nguy cơ chạm ngưỡng trưởng thành hoặc bị tự vệ

- Mục S-7a (Nhựa): Thị phần xuất khẩu nhựa vào EU của Việt Nam theo GSP hiện nay chiếm 5,72%, sau khi áp dụng GSP mới thị phần nhựa của Việt Nam chiếm 16,04% và *có nguy cơ chạm ngưỡng trưởng thành 17,5%*;

- Mục S-11b (Quần áo và hàng may mặc): Thị phần hàng quần áo và may mặc Việt Nam vào EU theo GSP hiện hành là 7,46%, khi GSP mới có hiệu lực thị phần tăng lên 10,5%. Tuy nhiên, mức tăng trưởng xuất khẩu dệt may của Việt Nam vào EU năm 2011 lại đạt 19%, *nghĩa là có khả năng rơi vào ngưỡng tự vệ trong GSP.*

II. ƯỚC LƯỢNG THỊ PHẦN HÀNG HÓA XK CHỦ LỰC CỦA VN THEO QUY CHẾ MỚI

3/ Nhóm hàng có khả năng hưởng ưu đãi ổn định

- Mục S-9a (Gỗ và than từ gỗ): Thị phần xuất khẩu đồ gỗ vào EU theo GSP hiện hành là 1,39%; khi áp dụng GSP mới, thì thị phần mới là 3,92%;

+ Mục S-11a (Nguyên liệu dệt): thị phần nguyên liệu dệt Việt Nam vào EU hiện nay là 2,43%, theo GSP mới, thị phần hàng hóa này tăng lên 3,89%.

+ Mục S16 (hàng điện tử - kể cả điện thoại – mặt hàng kim ngạch hiện tại tăng trưởng rất lớn): thị phần hàng Việt Nam vào EU sau khi GSP có hiệu lực là 3,38%.

+ các nhóm hàng còn lại (không có tên nêu trên) mức độ xuất khẩu của Việt Nam vào EU không lớn, hoặc thị phần thấp

III. KHUYẾN NGHỊ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP

1/ Bối cảnh:

-Việt Nam và EU đang đàm phán FTA, vòng 4 kết thúc vào tháng 7/2013 tại Bỉ. Vòng 5 dự kiến tại Việt Nam vào tháng 10/ 2013

- Mục tiêu trong đàm phán là cuối năm 2014 kết thúc đàm phán. Với thủ tục phê chuẩn của EU, dự kiến cuối 2016, nếu theo kế hoạch, thì FTA Việt Nam – EU có hiệu lực.

Cuối năm 2016, GSP này hết hiệu lực. EU tính lại thị phần để công bố các nước được hưởng.

-Với phân tích ở trên, sử dụng số liệu 2011, sau khi loại Trung Quốc khỏi diện GSP, thị phần hàng hóa của VN trong GSP sẽ tăng (không có nghĩa là thị phần hàng VN tại EU tăng tương ứng về tỷ lệ vì còn phải cạnh tranh với nhiều đối thủ).

III. KHUYẾN NGHỊ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP

2/ Đối sách của doanh nghiệp Việt Nam:

Hàng hóa ở Nhóm 1 và 3, đẩy mạnh tiếp cận thị trường, tìm mọi cách để chiếm lĩnh thị trường khi mà Trung Quốc, đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam bị áp thuế MFN (hơn GSP trung bình 3,5 điểm %). Đây là cơ hội để khai thác FTA có hiệu lực nếu đàm phán kết thúc theo mục tiêu.

Hàng hóa ở Nhóm 2, đứng trước 2 lựa chọn:

- Tăng trưởng hết mức và hy vọng đàm phán kết thúc đúng hạn.
- Đa dạng hóa thị trường. Vừa tăng trưởng vừa phòng bị rơi vào ngưỡng tự vệ hoặc trưởng thành đề phòng FTA không kết thúc như mong đợi.

III. KHUYẾN NGHỊ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP

2/ Đối sách của doanh nghiệp Việt Nam:

Thường xuyên tham vấn với Bộ Công Thương nhằm:

- Nắm bắt tiến trình đàm phán FTA để điều chỉnh chiến lược thị trường linh hoạt.
- Kịp thời thông báo các vướng mắc khi tiếp cận thị trường, khi hiệp hội không thống nhất chiến lược tiếp cận EU phòng EU sử dụng biện pháp tự vệ, hoặc áp dụng quy chế trường thành.
- Phối hợp với Bộ Công Thương để vận động EU tiếp tục trao GSP cho Việt Nam để đảm bảo cơ chế tiếp cận thị trường ổn định và linh hoạt. Hiện tại, Bộ Công Thương vừa thuyết phục EC cho phép gia hạn GSP hai năm sau khi FTA có hiệu lực nhằm giúp doanh nghiệp có thời gian tiếp cận (với điều kiện Việt Nam không rơi vào các điều khoản trường thành).

III. KHUYẾN NGHỊ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP

Thông tin chi tiết xin tham khảo toàn văn nội dung GSP tiếng Việt tại file:

<http://ttnn.com.vn/nuoc-lanh-tho/270/tin-tuc/37526/quy-che-uu-dai-thue-quan-pho-cap-gsp-moi-cua-lien-minh-chau-au-eu-ap-dung-tu-1-1-2014.aspx>

Tham khảo trang tin của Bộ Công Thương:

<http://www.ttnn.com.vn>

Tham vấn về châu Âu tại:

vca@moit.gov.vn



TRÂN TRỌNG CẢM ƠN!