

XUẤT KHẨU VIỆT NAM trước rào cản THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

ThS. TRẦN THANH LONG
Khoa kinh tế – ĐH Quốc gia TP.HCM

Xuất khẩu Việt Nam đang gặp nhiều khó khăn khi đối phó với rào cản thương mại (RCTM) quốc tế: các biện pháp thuế quan đặc thù như thuế chống bán phá giá, thuế tự vệ đối với hàng nhập khẩu, thuế chống trợ cấp; các rào cản kỹ thuật (TBT) và an toàn vệ sinh thực phẩm (SPS). Trong bài viết này, tác giả đánh giá những ảnh hưởng cả tích cực và tiêu cực của RCTM các nước đối với xuất khẩu Việt Nam, đồng thời đề xuất giải pháp để các doanh nghiệp Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu.

Thực trạng vướng mắc RCTM xuất khẩu Việt Nam

Các biện pháp thuế quan đặc thù

Biện pháp thuế quan đặc thù gây ảnh hưởng lớn đối với xuất khẩu Việt Nam là các vụ kiện bán

phá giá. Theo Cục Quản lý Cạnh tranh (Bộ Công thương), tính đến tháng 7 năm 2009, Việt Nam đã bị các đối tác nước ngoài đưa vào diện bị điều tra chống bán phá giá trên 35 lần. Nghiên cứu các vụ kiện chống bán phá giá có liên quan đến xuất khẩu Việt Nam, người viết thấy nổi lên mấy vấn đề mà các doanh nghiệp xuất khẩu và các cơ quan hữu quan của nhà nước cần quan tâm. *Thứ nhất*, số lượng các vụ điều tra chống bán phá giá liên quan Việt Nam có xu hướng ngày càng tăng. *Thứ hai*, quốc gia tiến hành điều tra bán phá giá đối với xuất khẩu Việt Nam thường là các thị trường quan trọng. *Thứ ba*, diện các mặt hàng bị kiện bán phá giá ngày càng mở rộng và thường là các mặt hàng Việt Nam có lợi thế xuất khẩu. Điều đó có nghĩa là điều tra chống bán phá giá do các nước

TẠP CHÍ **Công nghệ ngân hàng**

Tôi đồng ý đặt mua Tạp chí Công nghệ Ngân hàng

- | | | |
|--|------------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> 6 kỳ (có số Xuân) | (95.000đ) | X cuốn/kỳ |
| <input type="checkbox"/> 6 kỳ (không có số Xuân) | (90.000đ) | X cuốn/kỳ |
| <input type="checkbox"/> 12 kỳ | (185.000đ) | X cuốn/kỳ |

Từ tháng:/200..... đến tháng:/200.....

PHÁT HÀNH MỖI THÁNG 1 KỶ

Họ tên :
 Chức vụ :
 Công ty :
 Địa chỉ :
 Điện thoại :
 Email :

Ngày tháng..... năm 200.....

HƯỚNG DẪN ĐĂNG KÝ:

Cách 1: Đăng ký trực tiếp tại tòa soạn.

Cách 2: Bạn đọc điền đầy đủ thông tin vào phiếu đặt báo và gửi đến tòa soạn.

Tiền đăng ký vui lòng gửi đến tòa soạn qua:

- Đường bưu điện (dịch vụ chuyển tiền tại các bưu cục).
- Chuyển khoản.

CTK: Trường Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh

STK: 102010000080992

NH: Sở giao dịch II Ngân hàng Công thương TP.HCM

Cách 3: Đăng ký tại các bưu cục

tiến hành hàm chứa nhiều yếu tố rủi ro cao về việc mất các thị trường quan trọng và có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến các mặt hàng chủ lực của Việt Nam.

So với các vụ kiện chống bán phá giá, số lượng các vụ kiện liên quan biện pháp thuế tự vệ không nhiều. Tuy nhiên, ảnh hưởng của các biện pháp thuế tự vệ đối với xuất khẩu Việt Nam rất lớn nếu doanh nghiệp Việt Nam bị áp thuế tự vệ từ các thị trường nhập khẩu. Hiện nay, xuất khẩu Việt Nam đang tăng trưởng với tốc độ cao, trong khi các hiệp hội ngành hàng xuất khẩu của Việt Nam không mạnh trong điều tiết sản lượng, cung cấp thông tin đầy đủ về thị trường nhập khẩu và dự báo kịp thời những phản ứng của các thị trường nhập khẩu. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp và cơ quan hữu quan của nhà nước chưa có nhiều kinh nghiệm trong đối phó với loại rào cản này. Theo Cục Quản lý Cạnh tranh (Bộ Công Thương), tính đến tháng 7 năm 2009, Việt Nam chỉ mới đối phó với khoảng 6 vụ kiện tự vệ của nước ngoài. Điều này thể hiện Việt Nam chưa gặp nhiều về loại rào cản này, nhưng doanh nghiệp, các hiệp hội ngành hàng xuất khẩu và các cơ quan nhà nước không thể chủ quan với biện pháp tự vệ vì ảnh hưởng của nó đối với xuất khẩu và sản xuất trong nước là không nhỏ.

Ngoài rào cản chống bán phá giá và tự vệ, xuất khẩu Việt Nam còn phải đối phó với thuế chống trợ cấp, đây cũng là loại RCTM có ảnh hưởng nhất định đến thương mại của các nước. Theo số liệu của Cục Quản lý Cạnh tranh, Việt Nam mới chỉ đối phó với một vụ kiện được tiến hành bởi Hoa Kỳ. Tuy nhiên, Việt Nam là nền kinh tế chuyển đổi từ kinh tế bao cấp, doanh nghiệp nhà nước còn chiếm tỉ trọng tương đối lớn trong xuất khẩu; một số biện pháp hỗ trợ, khuyến khích của nhà nước đối với doanh nghiệp không rõ ràng, công tác phản ánh, lưu trữ chứng từ kế toán của doanh nghiệp còn hạn chế,... thì có thể đây là biện pháp mà các nước có thể sử dụng để đối phó với hàng xuất khẩu Việt Nam, đặc biệt vào những thời điểm kinh tế suy thoái.

Các RCKT và an toàn vệ sinh thực phẩm

Bên cạnh đối phó với các rào cản thuế quan đặc thù, xuất khẩu Việt Nam còn phải đối phó với các rào cản phi thuế quan ở các thị trường



nhập khẩu, chủ yếu là rào cản SPS và TBT.

Với đặc trưng là một nước đang phát triển ở trình độ thấp, công nghệ lạc hậu, hệ thống sản xuất, qui trình sản xuất và chất lượng sản phẩm chưa cao. Điều đó làm cho xuất khẩu Việt Nam gặp nhiều khó khăn khi thâm nhập thị trường các nước đặc biệt là nước có nhu cầu nhập khẩu cao thường đưa ra các yêu cầu về TBT rất nghiêm ngặt. Từ đó, hạn chế nhất định đến khả năng tiếp cận thị trường của hàng xuất khẩu Việt Nam. Theo Văn phòng TBT Việt Nam, chỉ trong tháng 6 năm 2009, Việt Nam đã bị 24 đối tác cảnh báo 137 lần về vi phạm các hàng rào TBT. Điều đó chứng tỏ đây là rào cản phổ biến mà các doanh nghiệp Việt Nam phải vượt qua để chiếm lĩnh thị trường nước ngoài.

Việt Nam có lợi thế lớn trong xuất khẩu một số mặt hàng nông sản, thủy sản, thực phẩm,... bị chi phối bởi các rào cản an toàn vệ sinh thực phẩm được quy định bởi hiệp định SPS trong khuôn khổ WTO. Theo Văn phòng SPS Việt Nam, Việt Nam trong 2 năm đầu gia nhập WTO đã nhận được khoảng 57 cảnh báo của các quốc gia chủ yếu là Châu Âu về vi phạm an toàn vệ sinh thực phẩm. Mặc dù, số lượng các cảnh báo về rào cản SPS đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam không nhiều như các cảnh báo TBT, tuy nhiên, đây là biện pháp có xu hướng đang được



cả các nước phát triển và đang phát triển sử dụng phổ biến trong quản lý hoạt động nhập khẩu của các nước. Vì vậy, doanh nghiệp, các cơ quan nhà nước cần đặc biệt lưu ý khi đưa hàng Việt Nam vào thị trường các nước.

Ảnh hưởng tiêu cực của RCTM đối với xuất khẩu Việt Nam

Ngoài những ảnh hưởng tích cực của RCTM đối với xuất khẩu của Việt Nam như: (i) góp phần tăng cường nhận thức cho các cấp lãnh đạo Việt Nam, các hiệp hội ngành hàng và cho các doanh nghiệp xuất khẩu về RCTM quốc tế; (ii) thúc đẩy doanh nghiệp tăng cường đầu tư; (iii) thúc đẩy sự chuyển động của cơ quan nhà nước Việt Nam trong đối phó với rào cản tại thị trường nhập khẩu; (iv) cơ hội để Việt Nam quảng bá hình ảnh quốc gia tích cực trong xây dựng nền sản xuất có trách nhiệm với cộng đồng, với môi trường, với các vấn đề xã hội đương đại. RCTM quốc tế còn ảnh hưởng tiêu cực đến xuất khẩu Việt Nam:

Thứ nhất, các RCTM quốc tế có xu hướng làm tăng chi phí sản xuất, chi phí quản lý, chi phí chứng minh sự phù hợp bởi vì để vượt qua rào cản, doanh nghiệp Việt Nam phải tăng các khoản đầu tư cố định vào máy móc thiết bị, công nghệ và qui trình quản lý nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng chi phí thử nghiệm, kiểm định, giám định, công nhận và lấy giấy chứng

nhận phù hợp. Ngoài chi phí nêu trên, thì nền kinh tế Việt Nam và các doanh nghiệp xuất khẩu còn chịu chi phí liên quan thương mại khác: “... Sau vụ kiện, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam phải đăng ký lại nhãn hiệu (chi phí khoảng 450 USD) cũng như thay đổi toàn bộ bao bì, nhãn mác, ... rất tốn kém. Việc tổ chức tiếp thị, giới thiệu lại sản phẩm cũng góp phần làm tăng giá thành sản phẩm. Hơn nữa, theo các chuyên gia của VASEP, việc phải thay đổi tên gọi của sản phẩm ở thị trường Mỹ sẽ ảnh hưởng đến lượng hàng hóa được tiêu thụ vì người tiêu dùng chưa quen với tên sản phẩm mới...”. [1]

Thứ hai, RCTM các nước kéo theo các thủ tục quản lý, chứng minh, kiểm định, chứng nhận, công nhận tương đối phức tạp đối với hàng xuất khẩu Việt Nam cả ở Việt Nam và thị trường nhập khẩu. Việc tiến hành nhiều khâu, nhiều bước trong kiểm tra, đánh giá, trong khi còn thiếu sự công nhận về kết quả kiểm tra, đánh giá giữa Việt Nam và đối tác nhập khẩu sẽ gây ra sự chậm trễ trong giao hàng, hàm chứa yếu tố rủi ro do hư hỏng đặc biệt là các mặt hàng thủy sản, rau quả và đi kèm đó là khả năng bị tịch thu, thiêu hủy tại cửa khẩu nước nhập, đây là nỗi lo của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. Không ít lô hàng xuất khẩu Việt Nam đã gặp rủi ro này, đơn cử “Vải hộp có hàm lượng kim loại, dưa có hàm lượng Asid lactic, rau đông lạnh xuất đi Nhật bị phát hiện có vật lạ (nút áo, tóc)... Một số thị trường như: Nhật Bản, Hàn Quốc, Hoa Kỳ, Đài Loan... không cho nhập rau quả tươi từ Việt Nam do vấn đề "ruôi đục quả" [2].

Thứ ba, RCTM quốc tế gây ra tình trạng chệch hướng thương mại so với thương mại tự do. Thực tiễn xuất khẩu Việt Nam cho thấy, năm 2001 Mỹ áp đặt thuế chống bán phá giá tôm đối với Việt Nam, lập tức kim ngạch xuất khẩu tôm Việt Nam vào Mỹ giảm sút nghiêm trọng nhưng các thị trường khác và tổng kim ngạch xuất khẩu tôm của Việt Nam vẫn gia tăng. Điều đó chứng tỏ rào cản tạm thời này của Mỹ đã làm cho hàng Việt Nam chuyển hướng vào các thị trường khác. Việc chuyển hướng vào thị trường mới bao hàm rủi ro và chi phí cũng như ảnh hưởng đến sản xuất trong nước xuất khẩu gây ra các xáo trộn cho đời sống người sản xuất và kinh doanh của các doanh nghiệp. Lãnh đạo của một công ty xuất



khẩu thủy sản đông lạnh đã lý giải việc công ty của ông ngừng xuất khẩu tôm vào thị trường Châu Âu vì rào cản quá cao như sau: “Lợi nhuận khi xuất hàng vào EU chỉ khoảng 1-2%, nhưng rủi ro có khi lên đến 100%”. [3]

Giải pháp để doanh nghiệp Việt Nam vượt RCTM của các nước đẩy mạnh xuất khẩu

Để hạn chế những tác động tiêu cực của RCTM đến xuất khẩu Việt Nam, theo tác giả cần một hệ thống giải pháp đồng bộ:

Giải pháp từ phía Nhà nước

Tập trung hoàn thiện hệ thống pháp luật đặc biệt trong các lĩnh vực: lao động, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, luật về môi trường,... chuyển dần các khoản trợ cấp xuất khẩu sang các hình thức hỗ trợ doanh nghiệp phù hợp với các qui định của WTO.

Xây dựng, ban hành tiêu chuẩn Việt Nam theo hướng hội nhập và phù hợp tình hình mới. Nhà nước cần tích cực tham gia các tổ chức tiêu chuẩn khu vực và quốc tế để tìm kiếm sự hỗ trợ và thông tin tham khảo để xây dựng tiêu chuẩn Việt Nam hiện đại, phù hợp và khoa học.

Ban hành các chính sách để hỗ trợ và khuyến khích các doanh nghiệp áp dụng các qui trình sản xuất và nuôi trồng sạch, tiến đến áp dụng các nhãn mác sinh thái để đối phó và vượt qua các rào cản môi trường chủ yếu các nước phát triển.

Nhà nước thu thập và cung cấp nhanh, kịp thời, đầy đủ thông tin chính sách thương mại, tình hình thị trường các đối tác nhập khẩu, hệ thống rào cản tại thị trường nhập khẩu cho doanh nghiệp.

Các cơ quan thông tin đại chúng và các cơ quan nghiên cứu, đào tạo cần phổ biến, hướng dẫn một cách cụ thể các biện pháp đối phó có hiệu quả với RCTM. Nhà nước phát huy vai trò của các cơ quan đại diện thương mại Việt Nam ở nước ngoài, tăng cường hiệu quả thông tin ở các bộ ngành trong nước, các vụ thuộc Bộ Công thương thường xuyên cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp.

Nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống văn phòng SPS và TBT Việt Nam trên cơ sở đầu tư con người, kinh phí để hoàn thiện năng lực thu thập xử lý thông

tin, ban hành thường xuyên các khuyến cáo kịp thời đến với hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp xuất khẩu.

Nhà nước dự báo tốt tình hình xuất khẩu Việt Nam tại các nước, dự báo sớm những khả năng áp dụng các rào cản tại thị trường nước ngoài để các cơ quan, doanh nghiệp và hiệp hội chủ động xử lý trong khả năng và thẩm quyền của mình.

Nhà nước tập trung đầu tư mạnh mẽ cho việc xây dựng các hệ thống phòng thí nghiệm, nâng cấp các cơ quan kiểm nghiệm, từ đó tiến hành đàm phán với các nước để sớm có các thỏa thuận về sự công nhận lẫn nhau về các tiêu chuẩn và ủy quyền cho nhau trong việc kiểm tra chất lượng sản phẩm và vệ sinh an toàn thực phẩm, được phẩm...

Giải pháp từ phía các hiệp hội ngành hàng

Đầu tư nâng chất các hoạt động hiệp hội trong xử lý các vấn đề liên quan RCTM. Các hiệp hội phải thành lập hoặc củng cố bộ phận thông tin của hiệp hội để thu thập và xử lý thông tin trọng tâm là thông tin về rào cản. Phát huy hơn nữa vai trò điều hòa quy mô sản xuất và xuất khẩu, giá cả và chất lượng sản phẩm để hạn chế các nguy cơ gặp phải các vụ kiện chống bán phá giá.



Các hiệp hội nghiên cứu, phát hành nhiều ấn phẩm, cẩm nang thị trường có tính hướng dẫn trên cơ sở phối hợp với các chuyên gia, các nhà khoa học trong và ngoài nước biên soạn các tài liệu thông tin dữ liệu về thị trường các nước và thông tin liên quan ngành hàng xuất khẩu của hiệp hội.

Hiệp hội xây dựng và phát hành cẩm nang về các RCTM tại thị trường các nước để cung cấp

cho các doanh nghiệp về thị trường mà doanh nghiệp đang hoạt động. Hiệp hội phối hợp các cơ quan ban ngành liên quan TBT, SPS để dịch, xuất bản và phổ biến các ấn phẩm nước ngoài có liên quan đến RCTM.

Thường xuyên trao đổi doanh nghiệp để nắm bắt thông tin và xử lý các phức tạp phát sinh. Hiệp hội thông qua nhiều kênh khác nhau để nắm bắt các vấn đề liên quan đến đối phó rào cản của các doanh nghiệp, từ đó cùng các doanh nghiệp, ban ngành tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

Thiết lập và duy trì tốt các quan hệ với các cơ quan ban ngành, SPS, TBT,... để nắm bắt kịp thời thông tin khuyến cáo từ các nước bạn hàng để từ đó có phương hướng xử lý cho các doanh nghiệp hiệp hội viên.

Hiệp hội tích cực xử lý các vấn đề nhân danh hiệp hội để bảo vệ các thành viên. Hiệp hội cần nắm bắt, dự báo và phản ứng nhanh với các diễn biến của từng thị trường, từ đó có kế hoạch chủ động đối phó.

Giải pháp từ phía Doanh nghiệp

Hợp tác tốt với các cơ quan nhà nước trong hỗ trợ, cung cấp thông tin, phối kết hợp trong việc chứng minh, khiếu kiện nhằm đạt được kết quả xử lý tốt nhất các vụ kiện, vụ tranh chấp từ thị trường nước ngoài.



Đầu tư, đổi mới công nghệ, trang thiết bị theo hướng hiện đại nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và hàng hóa khi xuất khẩu. Các doanh nghiệp cần chủ động xây dựng và triển khai áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng quốc tế như ISO 9000, HACCP và ISO 14000, SA 8000....

Đào tạo nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ quản lý doanh nghiệp để có sự am

hiểu tốt về hệ thống rào cản trong thương mại quốc tế. Doanh nghiệp cần phải đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu thị trường để hiểu rõ hơn về thị trường nước ngoài và để cho các nhà nhập khẩu hiểu rõ hơn về hàng hóa của doanh nghiệp mình.

Tích cực mở rộng các hình thức liên doanh, liên kết, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chủ yếu là các tập đoàn đa quốc gia. Thực tiễn kinh doanh quốc tế cho thấy, nếu có yếu tố nước ngoài thì các phán quyết của phía đối tác thường có lợi cho bên Việt Nam hơn trong quá trình giải quyết các vụ tranh chấp.

Với hệ thống giải pháp trên, tác giả hy vọng, Việt Nam có thể định vị được sản phẩm của mình trên trường quốc tế, trở thành nhà cung cấp hàng hóa và dịch vụ được đánh giá cao trong chuỗi giá trị toàn cầu ■

Tài liệu tham khảo

[1] <http://mfo.mquiz.net/news/PrintFriendly/?1899>

[2] Báo CAND, số ra ngày 3/7/2009.

[3] <http://mfo.mquiz.net/news/PrintFriendly/?1899>

[4] Báo Tuổi Trẻ số ra 06/08/2009

[5] Văn phòng SPS Việt Nam, tài liệu hội thảo, tháng 4 năm 2009

[6] Văn phòng TBT Việt Nam, tài liệu hội thảo tháng 4 năm 2009