

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC TỪ RCEP ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Nguyễn Thị Thu Trang

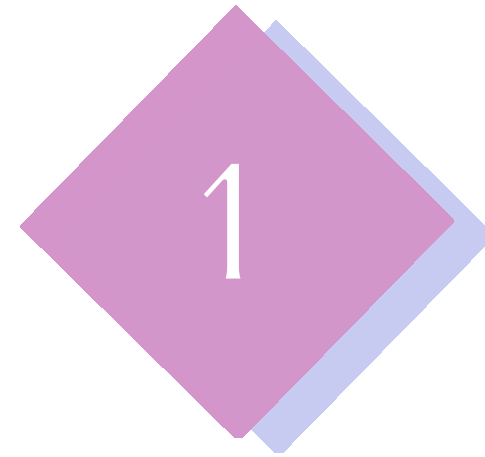
Trung tâm WTO và Hội nhập

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam



NỘI DUNG

23.5.2019



KỶ VỌNG CỦA DOANH NGHIỆP
VIỆT NAM VỀ CÁC CƠ HỘI TỪ
RCEP



LO NGẠI CỦA DOANH NGHIỆP
VIỆT NAM VỀ THÁCH THỨC TỪ
RCEP



NHỮNG KIẾN NGHỊ



KỶ VỌNG CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TỪ RCEP

CƠ SỞ ĐỂ KỲ VỌNG (1)

ĐẶC ĐIỂM CỦA KHU VỰC KINH TẾ RCEP



1. QUY MÔ THỊ TRƯỜNG CỦA RCEP

- 50% dân số thế giới (đặc biệt: Trung Quốc, Ấn Độ)
- 30% GDP toàn cầu (đặc biệt (Trung Quốc, Nhật Bản)
- 28% thương mại thế giới

2. ĐẶC ĐIỂM NGƯỜI TIÊU DÙNG CỦA RCEP

- Phần lớn thị trường không quá khó tính (ngoại trừ Nhật, Úc, New Zealand)
- Nhu cầu đối với các sản phẩm mà Việt Nam có thế mạnh tương đối cao (đặc biệt là nông sản nhiệt đới, thực phẩm chế biến)

3. ĐẶC ĐIỂM CHUỖI SẢN XUẤT CỦA RCEP

- Bao trùm chuỗi sản xuất hoàn chỉnh/gần như hoàn chỉnh của nhiều loại hàng hoá (điện thoại, sản phẩm điện tử, dệt may, giày dép, thực phẩm chế biến,...)

CƠ SỞ ĐỂ KỶ VỌNG (2)

Định hướng đàm phán của RCEP

(Theo đề cương đàm phán RCEP công bố 11/2017)

1. Thương mại hàng hóa

- **Thuế quan:** Loại bỏ hàng rào thuế quan (theo lộ trình hợp lý)
- **Hàng rào phi thuế:** Xử lý hàng rào thuế quan trong hầu hết lĩnh vực
- **Quy tắc xuất xứ:** khả thi về kỹ thuật, thuận lợi, thân thiện
- **SPS, TBT, TR:** Áp dụng trong giới hạn cần thiết, ít hạn chế thương mại nhất có thể

2. Dịch vụ và đầu tư

- **Dịch vụ chung:** Dựa trên WTO và FTA ASEAN+1, không có loại trừ ưu tiên
- **Dịch vụ tài chính:** Quy tắc nâng cao về tài chính, minh bạch
- **Dịch vụ viễn thông:** Quản lý tự chủ, hợp lý và không phân biệt đối xử
- **Đầu tư:** Bảo đảm 4 trụ cột Bảo vệ, Tự do hóa, Khuyến khích, và Hỗ trợ
- **Thương mại điện tử:** Khuyến khích TMĐT nội khối, hợp tác phát triển hệ sinh thái TMĐT

3. Quy tắc khác

- **SMEs:** Hỗ trợ thúc đẩy SMEs, đặc biệt trong tham gia chuỗi cung ứng
- **Cạnh tranh:** Hợp tác phát triển và thực thi pháp luật cạnh tranh
- **Mua sắm công:** Thúc đẩy minh bạch trong pháp luật, thủ tục mua sắm công

NHỮNG KỶ VỌNG VỀ RCEP (1)

Kỳ vọng về cơ hội xuất - nhập khẩu



Ưu đãi thuế quan
sẽ được cải thiện
hơn nữa

Quy tắc xuất xứ
nội khối được hài
hòa, dễ đáp ứng
hơn

Thống nhất trong
các quy trình về
hải quan, tạo
thuận lợi thương
mại

Các quy tắc
chung để hạn chế,
kiểm soát các
hàng rào phi thuế
quan

Giảm chi phí dưới
tác động của mở
cửa thị trường
dịch vụ phục vụ
sản xuất

NHỮNG KỶ VỌNG VỀ RCEP (2)



Kỳ vọng về cơ hội dịch vụ, đầu tư

- Một số thị trường dịch vụ sẽ mở hơn (đặc biệt là dịch vụ logistics, viễn thông...)
- Nền tảng thương mại điện tử tốt hơn
- Môi trường đầu tư kinh doanh minh bạch, cạnh tranh hơn

Kỳ vọng về tự do hoá

- Sự bảo đảm cho tương lai tự do hóa cho khu vực RCEP (trước xu hướng bảo hộ thương mại)
- Lợi ích «dự trữ» cho doanh nghiệp trước nguy cơ bảo hộ ở các thị trường xuất khẩu lớn khác, căng thẳng thương mại Mỹ-Trung



QUAN NGẠI CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM TỪ RCEP



LÝ DO ĐỀ QUAN NGẠI



1. Đặc điểm của Khu vực kinh tế RCEP

- Nhiều đối tác có cơ cấu sản phẩm tương tự Việt Nam, có năng lực cạnh tranh mạnh hơn Việt Nam
- Các thị trường có khác biệt lớn về yêu cầu chất lượng hàng hóa
- Nguy cơ xáo trộn, chuyển hướng thương mại (đặc biệt là ở các thị trường mà các đối tác chưa có FTA chéo)



2. Đặc điểm của đàm phán RCEP

- Chủ yếu tập trung vào hài hòa các quy tắc hiện có trong thương mại hàng hóa
- Khoảng cách lớn trong nhiều vấn đề (mở cửa thị trường, các vấn đề quy tắc, thể chế)

NHỮNG QUAN NGẠI

1. Không đạt được kỳ vọng về thị trường xuất khẩu

- Ưu đãi thuế quan không được cải thiện
- Mức mở cửa dịch vụ (mà VN có thể mạnh) dè dặt
- Các hàng rào phi thuế quan ít được cải thiện
- Cạnh tranh gay gắt hơn với các đối tác RCEP

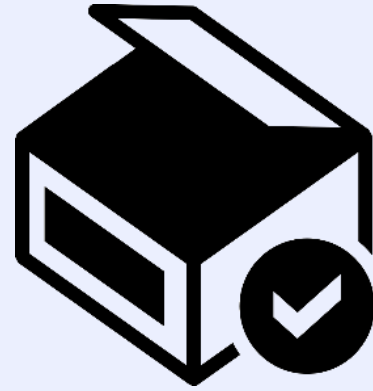
2. Kỳ vọng về «vùng lánh nạn RCEP» có thể không thành hiện thực

- Không thể trông vào RCEP để tránh xu hướng bảo hộ thương mại thế giới?
- Không thể trông vào RCEP để tận dụng cơ hội hé ra từ căng thẳng thương mại Mỹ-Trung?



Kiến nghị từ góc độ doanh nghiệp



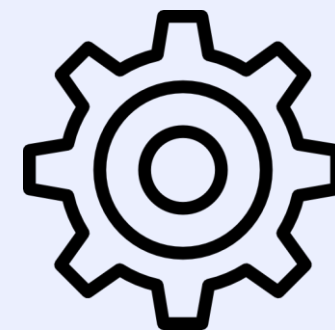


- **Mở cửa:** Phân nhóm các đối tác với các định hướng mở cửa khác nhau
- **Tiếp cận:** Tiêu chí ưu tiên - sản phẩm VN có thể mạnh, sản phẩm đối tác nhập khẩu lớn, ưu đãi thuế hiện có

1. Đàm phán hàng hóa

2. Đàm phán dịch vụ

- **Mở cửa:** Các dịch vụ phục vụ sản xuất
- **Tiếp cận:** Các dịch vụ VN bắt đầu đầu tư ra nước ngoài mạnh – dịch vụ phục vụ sản xuất



- Kéo mặt bằng quy tắc cao lên (phù hợp với mặt bằng của Việt Nam sau CPTPP-EVFTA)
- Chú trọng các quy tắc nhóm phi thuế quan

3. Đàm phán quy tắc

Trung tâm WTO và Hội nhập
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)



ĐỊA CHỈ Số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

ĐIỆN THOẠI 024 35771458

EMAIL banthuky@trungtamwto.vn

WEBSITE www.trungtamwto.vn