



ƯU ĐÃI THUẾ QUAN TỪ HIỆP ĐỊNH AJCEP VÀ VJEPA: Cơ hội gia tăng xuất khẩu vào thị trường Nhật Bản

Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam- Nhật Bản (viết tắt là VJEPA), có hiệu lực từ tháng 1/10/2009 đến nay đã thực hiện được 1 năm, đánh dấu bước phát triển mới trong mối quan hệ giữa hai nước. Trước khi VJEPA được ký kết, vào tháng 12/2008, Việt Nam và các nước thành viên ASEAN khác cũng đã ký với Nhật Bản Hiệp định đối tác kinh tế ASEAN- Nhật Bản (viết tắt là AJCEPT). Hai hiệp định này, ở khu vực cũng như góc độ song phương, đã tạo nền tảng vững chắc và thuận lợi cho sự phát triển thương mại và đầu tư của các DN Việt- Nhật.

 **THU THUÝ**

Tăng cường hợp tác thương mại- đầu tư

Tại buổi hội thảo giới thiệu về Hiệp định đối tác kinh tế ASEAN - Nhật Bản (AJCEP) và Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA), do Câu lạc bộ DN Việt- Nhật tổ chức, Vụ trưởng Vụ Thị trường châu Á Bùi Huy Sơn cho biết, hiện nay, Nhật Bản là đối tác thương mại lớn thứ 3 của Việt Nam và là nguồn cung cấp vốn ODA lớn nhất cho nước ta. Nếu năm 1998, kim ngạch thương mại giữa hai nước chỉ đạt ở mức 2 tỷ USD thì đến năm 2008, sau khi Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam- Nhật Bản (VJEPA)

được ký kết, kim ngạch hai chiều giữa hai nước đã đạt mức 16,8 tỷ USD, vượt xa mục tiêu 15 tỷ USD mà lãnh đạo hai nước dự kiến sẽ đạt được trong năm 2010. Trong hợp tác đầu tư, Nhật Bản cũng là một đối tác rất quan trọng của Việt Nam. Hiện nay, Nhật Bản đã có trên 900 dự án FDI, với tổng số vốn trên 9 tỷ USD. Điều này cho thấy, các DN Nhật Bản thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau có mối quan tâm rất lớn đối với thị trường Việt Nam. Theo ông Sơn, việc hai hiệp định AJCEP và VJEPA được ký kết sẽ mở ra nhiều cơ hội hợp tác thương mại và đầu tư giữa DN hai nước. Phía Việt Nam sẽ có cơ

hội xuất khẩu mặt hàng thủy sản, dệt may, giày dép, công nghiệp chế biến, sản phẩm điện tử sang Nhật Bản. Ngược lại, nhờ công nghệ phát triển cũng như nguồn vốn dồi dào, phía Việt Nam có cơ hội mở rộng tiếp cận máy móc, trang thiết bị tiên tiến thông qua các dự án đầu tư của DN Nhật Bản.

Cơ hội và lợi ích từ ưu đãi thuế quan

Tại buổi hội thảo, Trưởng đại diện JETRO Việt Nam, ông Hiroyuki Moribe đã làm rõ sự khác biệt giữa hai hiệp định FTA và EPA, theo đó FTA (viết tắt của chữ Free Trade agreements) là hiệp định thương mại tự do mang tính quốc tế, nhằm xoá bỏ thuế quan và những dịch vụ liên quan đến xuất nhập khẩu, còn EPA (viết tắt của Economic Partnership agreements) là hiệp định đối tác kinh tế toàn diện song phương, ngoài việc xoá bỏ và bãi bỏ hàng rào thuế quan còn bao gồm các mặt: cải thiện môi trường đầu tư, bảo hộ sở hữu trí tuệ, hợp tác về mặt công nghệ, cải thiện chế độ về xuất nhập cảnh và nhập cư đối với nguồn nhân lực và thân nhân của nguồn nhân lực đó. Bên cạnh Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện ASEAN- Nhật Bản- FTA, Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam- Nhật Bản - EPA- có hiệu lực không chỉ giúp xoá bỏ hàng rào thuế quan, mà còn mở ra cơ hội thúc đẩy sự phát triển của

ngành công nghiệp phụ trợ, hợp tác nguồn nhân lực, nhằm nâng cao năng lực quản lý vệ sinh thực phẩm, kiểm nghiệm an toàn động thực vật, tăng cường liên kết Việt-Nhật trong các lĩnh vực có nhiều đóng góp cho sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Sau khi hiệp định AJCEPT có hiệu lực, phía Nhật Bản đã cam kết sẽ xoá bỏ thuế quan trong lộ trình 10 năm cho khoảng 93% tổng kim ngạch nhập khẩu từ ASEAN, còn phía ASEAN sẽ xoá bỏ thuế quan trong khoảng 10 năm cho khoảng 91% tổng kim ngạch nhập khẩu từ Nhật Bản. Tương tự, phía Việt Nam cũng cam kết sẽ xoá bỏ thuế quan cho 90% các hạng mục hàng hoá xuất nhập khẩu từ Nhật Bản trong vòng 10 năm. Đối với hiệp định VJEPA, sau khi có hiệu lực, căn cứ vào kim ngạch nhập khẩu, phía Nhật Bản sẽ tự do hoá khoảng 95% tổng kim ngạch cho lộ trình giảm thuế còn phía Việt Nam cũng sẽ tự do hoá khoảng 88% tổng kim ngạch nhập khẩu từ Nhật Bản trong lộ trình 10 năm. Nếu tính tất cả các hạng mục hàng hoá sẽ được xoá bỏ thuế quan trong vòng từ 12-18 năm thì chỉ số này sẽ đạt 93%.

Để được hưởng các ưu đãi về thuế, theo các điều khoản liên quan đến việc xoá bỏ thuế quan, DN cần có giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (C/O). Theo ông Moribe, trong những năm gần đây, việc sử dụng giấy xuất xứ (C/O) được cấp

tại Việt Nam đã có những thay đổi rõ rệt. Trong tổng số C/O được cấp phép tại Việt Nam trong năm 2009 thì mẫu AJ (mẫu C/O của Hiệp định đối tác kinh tế ASEAN- Nhật Bản) đã đạt được 37018 vụ cấp phát, với giá trị kim ngạch cấp phát là 1,7 tỷ, đứng đầu trong tất cả các vụ cấp phát C/O của các Hiệp định FTA và EPA tại Việt Nam. Việc sử dụng giấy chứng nhận xuất xứ mẫu AJ sau khi được phát hành cũng được đánh giá là nhiều hơn so với các hiệp định FTA và EPA khác. Tuy nhiên, đối với mẫu VJ (mẫu C/O của Hiệp định đối tác kinh tế Việt- Nhật Bản), do hệ thống thuế quan giữa hai bên còn chưa đồng nhất, nên số lượng và kim ngạch cấp phát còn ít so với mục tiêu đề ra. Còn với mẫu AJ, xin cấp phát nhiều nhất là các đơn hàng thủy sản, tôm, mực, dây điện tử, dây viễn thông, hàng may mặc, giày dép và các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, trong đó, hàng dệt may có tỷ trọng lớn nhất. Đối với sản phẩm nhập khẩu vào Nhật Bản, sau khi Hiệp định AJ có hiệu lực thì ngay sau đó, thuế quan đã được xoá bỏ. Theo nguyên tắc tối huệ quốc của Nhật Bản, mức thuế nhập khẩu cao nhất là 12,6%, nhưng thuế suất của các mặt hàng trong Hiệp định AJCEPT thì xuống tới 0%. Bên cạnh đó, theo các quy định về xuất xứ, nếu một công đoạn của sản phẩm may mặc được sản xuất, gia công tại một nước

khác trong AJCEPT cũng sẽ được công nhận.

Giải pháp để xâm nhập thị trường Nhật Bản thành công

Qua thực tế phát triển kinh doanh với thị trường Nhật Bản, các DN Việt Nam đều có chung một nhận xét, Nhật Bản là một thị trường rất khó tính, mặc dù có sức mua và khả năng tiêu thụ lớn. Bên cạnh yêu cầu rất cao về chất lượng hàng hoá, thị trường Nhật Bản còn có những quy định ngặt nghèo trong việc tiếp cận và tham gia vào hệ thống phân phối cũng như đáp ứng các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm, đặc biệt là đối với các mặt hàng nông nghiệp và tiêu chuẩn an toàn đối với các sản phẩm công nghiệp. Theo ông Võ Thanh Hà, Phó trưởng Phòng Đông Bắc Á, Vụ thị trường châu Á - Thái Bình Dương Bộ Công thương thì khi xâm nhập thị trường Nhật Bản, các DN Việt Nam cần nắm bắt thông tin thị trường và thấu hiểu phong tục, tập quán kinh doanh của người Nhật. Đối với các DN xuất khẩu hàng nông sản, thủy sản, việc hiểu biết rõ các qui định, tiêu chuẩn VSATTP và thực tế kiểm dịch tại Nhật Bản sẽ giúp DN cung cấp được sản phẩm ổn định chất lượng, hạn chế bị trả lại hàng và rút ngắn thời gian kiểm dịch. Đối với các sản phẩm công nghiệp cao, mặc dù là một nước có nền công nghiệp phát triển nhưng một số tiêu chuẩn kỹ thuật của Nhật Bản lại không đồng nhất với tiêu chuẩn quốc tế. Vì vậy, DN cần nắm được điều này mới có thể cung cấp được những sản phẩm phù hợp với yêu cầu của thị trường. Bên cạnh đó, để phát triển bền vững tại thị trường Nhật Bản, các DN Việt Nam cần khai thác triệt để ưu đãi do các hiệp định song phương, đa phương mang lại, tranh thủ tận dụng các kênh hỗ trợ của Việt Nam và Nhật Bản từ thương vụ Việt Nam, JETRO và các hiệp hội ngành hàng cho các hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư ■



Thương cảng KOBE - một trong những cảng biển lớn nhất Nhật Bản

Ảnh: ST