

KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG BIỆN PHÁP PHI THUẾ QUAN TỪ THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI CỦA DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU TỈNH THANH HOÁ

TS. Nguyễn Bích Ngọc*

Nghiên cứu nhằm phân tích thực trạng hoạt động xuất khẩu hàng hoá tỉnh Thanh Hoá và đánh giá khả năng đáp ứng các biện pháp phi thuế quan của doanh nghiệp xuất khẩu tỉnh Thanh Hoá. Dựa trên số liệu điều tra khảo sát điều tra đối với 200 doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu trên địa bàn tỉnh. Kết quả điều tra chỉ ra các hạn chế và nguyên nhân về năng lực đáp ứng các biện pháp phi thuế quan của doanh nghiệp tỉnh. Từ đó làm cơ sở xây dựng hệ thống giải pháp cho doanh nghiệp và đề xuất kiến nghị đối với lãnh đạo tỉnh, cơ quan bộ, ngành và nhà nước.

• Từ khóa: phi thuế quan, xuất khẩu, tỉnh Thanh Hóa.

The study aims to analyze the current status of goods export activities in Thanh Hoa province and evaluate the ability of export enterprises in Thanh Hoa province to meet non-tariff measures. Based on survey data with 200 manufacturing and export enterprises in the province. The investigation results indicate limitations and causes in the capacity of provincial enterprises to respond to non-tariff measures. From there, it serves as a basis for building a solution system for businesses and making recommendations to provincial leaders, ministries and state agencies.

• Key words: non-tariff measures, export, Thanh Hoa province.

JEL codes: F14, F21

Ngày gửi bài: 14/12/2024

Ngày gửi phản biện: 02/01/2025

Ngày nhận và sửa sau phản biện: 10/01/2025

Ngày chấp nhận đăng: 24/01/2025

DOI: <https://doi.org/10.71374/jfar.v25.i281.13>

1. Giới thiệu

Theo số liệu thống kê WITS - UNCTAD (2022), hàng xuất khẩu Việt Nam chịu tác động của 44.408 biện pháp phi thuế quan, tương đương 72% trong tổng số 67.708 biện pháp đang áp dụng trên toàn thế giới. Cụ thể, trong tổng số các biện pháp phi thuế quan áp dụng đối với hàng xuất khẩu Việt Nam có 54% thuộc nhóm quy chuẩn, tiêu chuẩn kỹ thuật (hay biện pháp Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT - Technical barriers to trade), 27% thuộc nhóm biện pháp kiểm dịch vệ sinh động thực vật (hay biện pháp SPS - Sanitary

and Phytosanitary measures). Điều này cho thấy, các biện pháp kỹ thuật (bao gồm biện pháp SPS và TBT) là các rào cản chính có tác động lớn nhất đến hoạt động xuất khẩu của Việt Nam.

Với vị trí chiến lược quan trọng, Thanh Hoá có vai trò kết nối vùng đồng bằng sông Hồng, Tây Bắc với Bắc Trung Bộ. Trong giai đoạn 2016 - 2023, tốc độ tăng trưởng kinh tế của tỉnh Thanh Hoá luôn đạt mức cao. Tốc độ tăng trưởng GRDP bình quân giai đoạn 2016 - 2020 đạt 12,1%, ước tính năm 2023 tăng 7,01%. Tính đến 6 tháng đầu năm 2024, tốc độ tăng trưởng GRDP ước đạt 11,5%, đứng đầu khu vực Bắc Trung Bộ và đứng thứ ba cả nước. Trong đó GRDP bình quân đầu người năm 2023 theo giá hiện hành ước đạt 73 triệu đồng, tương đương 3.067 USD. Trong những năm gần đây, hoạt động xuất khẩu có sự tăng trưởng rõ rệt về quy mô và giá trị. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu chưa tương xứng với tiềm năng sản xuất của tỉnh Thanh Hoá. Nguyên nhân chính là do năng lực chưa cao của các doanh nghiệp xuất khẩu trong việc nắm bắt cơ hội và đáp ứng các yêu cầu từ các thị trường đối tác trong Hiệp định thương mại tự do, đặc biệt các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới.

2. Phương pháp nghiên cứu

Nhằm phân tích thực trạng khả năng đáp ứng biện pháp phi thuế quan từ các thị trường nước ngoài, nghiên cứu tiến hành khảo sát điều tra đối với 200 doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá trong thời gian từ tháng 3/2023 đến tháng 3/2024. Khảo sát điều tra thực hiện với 2 nhóm doanh nghiệp: doanh nghiệp xuất khẩu (144 doanh nghiệp, chiếm tỷ trọng 72%);

* Viện Thương mại và Kinh tế quốc tế, Trường Kinh doanh - Đại học Kinh tế Quốc dân; email: bichngoctqt@neu.edu.vn

doanh nghiệp sản xuất đang có dự định và tiềm năng xuất khẩu (56 doanh nghiệp, chiếm 28%). Việc khảo sát trên 2 nhóm doanh nghiệp nêu trên mục đích đánh giá thực trạng và tiềm năng xuất khẩu của doanh nghiệp tỉnh Thanh Hoá, cụ thể năng lực tiếp cận thị trường quốc tế thông qua khả năng đáp ứng các biện pháp phi thuế quan của các thị trường quốc tế. Với mỗi doanh nghiệp, nhóm nghiên cứu khảo sát với 2 đối tượng là nhân viên phụ trách xuất khẩu hoặc kinh doanh và chủ doanh nghiệp. Tổng số phiếu điều tra thu về và đạt yêu cầu là 322 phiếu/400 phiếu phát ra.

3. Phân tích thực trạng khả năng đáp ứng biện pháp phi thuế quan của doanh nghiệp tỉnh Thanh Hoá

Khả năng đáp ứng biện pháp phi thuế quan (hay các quy định, yêu cầu từ thị trường nhập khẩu) là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp xuất khẩu có thể tham gia được vào thị trường quốc tế nói chung và thị trường nước nhập khẩu nói riêng. Việc thực thi các biện pháp phi thuế quan yêu cầu doanh nghiệp phải hiểu biết rõ về các biện pháp phi thuế quan cần áp dụng theo từng mặt hàng và từng thị trường. Đồng thời, quá trình này đòi hỏi chi phí để đáp ứng các yêu cầu từ nước nhập khẩu hay còn gọi là “*chi phí tuân thủ*” và thời gian thực hiện từ quy trình sản xuất đến thông quan qua biên giới. Trên cơ sở đó, bài nghiên cứu phân tích khả năng đáp ứng biện pháp phi thuế quan của doanh nghiệp xuất khẩu dựa trên 4 tiêu chí: 1) Khả năng nhận biết về biện pháp phi thuế quan; 2) Chi phí tuân thủ; 3) Thời gian tuân thủ; 4) Hàng hoá xuất khẩu được công nhận theo các tiêu chuẩn quốc gia và tiêu chuẩn quốc tế.

3.1. Khả năng nhận biết của doanh nghiệp về biện pháp phi thuế quan

Trong Hệ thống phân loại biện pháp phi thuế quan của UNCTAD (2019), 2 biện pháp chủ chốt nhất trong chính sách thương mại của các quốc gia là biện pháp kiểm dịch vệ sinh động thực vật (SPS) và hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT). Theo UNCTAD (2022), hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam chịu tác động của 54% thuộc biện pháp TBT và 27% thuộc biện pháp kiểm dịch động thực vật (SPS) trong tổng số biện pháp phi thuế quan áp dụng.

Kết quả khảo sát tại Thanh Hoá cho thấy (Bảng 1), 5 loại hình biện pháp được doanh nghiệp biết đến nhiều nhất bao gồm: hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT) (chiếm 37,27%); các quy

định liên quan đến kiểm tra trước khi giao hàng (chiếm 37,58%); biện pháp phòng vệ thương mại (35,09%); biện pháp kiểm dịch vệ sinh động thực vật (26,09%); quy tắc xuất xứ (21,12%). Kết quả trên cho thấy sự phù hợp trong quy mô và mô tả dữ liệu khảo sát điều tra.

Bảng 1. Các biện pháp phi thuế quan mà các doanh nghiệp xuất khẩu/có dự định xuất khẩu tỉnh Thanh Hoá phải đối mặt

Loại hình biện pháp phi thuế quan	Số lượng DN có hiểu biết về BPPTQ (n=322)	Tỷ trọng
Biện pháp kiểm dịch vệ sinh động thực vật (SPS)	84	26,09%
Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT) (VD: quy định kỹ thuật, tiêu chuẩn kỹ thuật liên quan đến dán nhãn, đóng gói, chứng nhận...)	120	37,27%
Các biện pháp phòng vệ thương mại (VD: biện pháp chống bán phá giá, biện pháp chống trợ cấp XK...)	113	35,09%
Các quy định liên quan đến kiểm tra trước khi giao hàng	121	37,58%
Các biện pháp kiểm soát khối lượng (VD: Hạn ngạch, giấy phép, cấm/hạn chế)	25	7,76%
Các biện pháp kiểm soát giá (các loại phí bổ sung)	18	5,59%
Quy tắc xuất xứ	68	21,12%

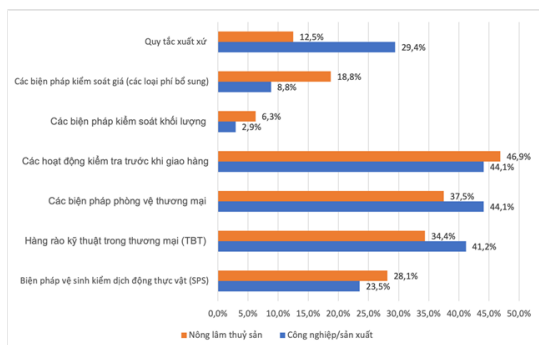
Ghi chú: Số phiếu của doanh nghiệp xuất khẩu và có tiềm năng xuất khẩu là 322 phiếu. Các loại hình BPPTQ được phân loại theo Hệ thống phân loại BPPTQ của UNCTAD (2019).

Xét về lĩnh vực hoạt động sản xuất (Hình 1), hơn 80% doanh nghiệp tham gia khảo sát đang hoạt động sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng công nghiệp, nhiên liệu và khai thác đá, do đó các quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật (thuộc biện pháp TBT) có ảnh hưởng nhiều nhất đến nhóm doanh nghiệp này (44,1%). Tiếp đến, 4 biện pháp phi thuế quan có ảnh hưởng nhiều đến các doanh nghiệp xuất khẩu trong lĩnh vực công nghiệp tại Thanh Hoá bao gồm: quy định kiểm tra trước khi giao hàng (44,1%); biện pháp phòng vệ thương mại (41,2%) và quy tắc xuất xứ (29,4%). Đối với doanh nghiệp xuất khẩu nông sản, các doanh nghiệp chỉ ra các biện pháp phi thuế quan áp dụng nhiều nhất tương ứng là: quy định kiểm tra trước khi giao hàng (46,9%); biện pháp phòng vệ thương mại (37,5%); biện pháp TBT (34,4%); biện pháp kiểm dịch vệ sinh động thực vật SPS (28,1%); biện pháp kiểm soát giá (18,8%).

Nhìn chung, biện pháp TBT (hay quy định, tiêu chuẩn kỹ thuật); các quy định kiểm tra trước khi giao hàng và biện pháp phòng vệ thương mại là mối quan tâm lớn nhất của các doanh nghiệp xuất khẩu tỉnh Thanh Hoá. Ngoài ra, tùy thuộc vào nhóm hàng hoá xuất khẩu, các doanh nghiệp Thanh Hoá phải đáp ứng các biện pháp phi thuế quan mang tính đặc trưng riêng theo mặt hàng

(như biện pháp SPS hay biện pháp kiểm soát giá áp dụng chủ yếu để kiểm soát hàng nông sản xuất khẩu).

Hình 1. Các biện pháp phi thuế quan mà doanh nghiệp chịu đối mặt phân theo lĩnh vực xuất khẩu



Nguồn: Kết quả khảo sát điều tra nhóm nghiên cứu (từ tháng 3/2023 - 3/2024)

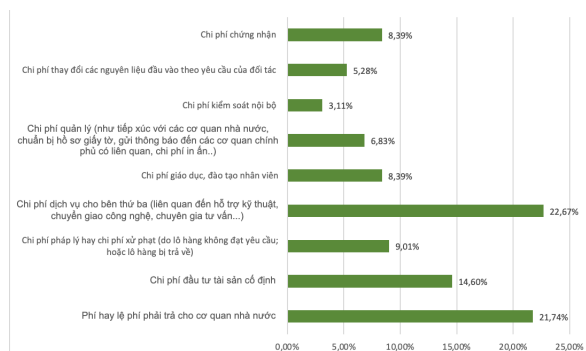
3.2. Chi phí tuân thủ biện pháp phi thuế quan

Chi phí tuân thủ biện pháp phi thuế quan bao gồm 2 thành phần chính: Chi phí sản xuất và chi phí thông quan. *Thứ nhất*, các loại chi phí sản xuất là chi phí trong quá trình vận hành tổ chức sản xuất nhằm đảm bảo chất lượng hàng hoá đáp ứng được các yêu cầu từ phía nước nhập khẩu. Đối với nhóm chi phí thứ nhất, doanh nghiệp thường phải cải tiến quy trình sản xuất, thay đổi nhiên liệu đầu vào và/hoặc đầu tư máy móc thiết bị (tức tài sản cố định) để phù hợp với các yêu cầu hay quy định tiêu chuẩn về chất lượng, hình thức, đặc tính an toàn của sản phẩm. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần bỏ ra chi phí lưu động bao gồm: chi phí đào tạo nhân viên; chi phí chứng nhận tiêu chuẩn quốc gia/quốc tế; chi phí dịch vụ cho các hoạt động tư vấn, chuyển giao công nghệ; chi phí quản lý; chi phí kiểm soát nội bộ. *Thứ hai*, đối với các chi phí trong quá trình thông quan hàng hoá xuất khẩu, các chi phí này thường phát sinh từ các thủ tục đánh giá sự phù hợp trước khi xuất khẩu và tại cảng nhập khẩu như: các loại phí và lệ phí nộp nhà nước; chi phí pháp lý hay xử phạt khi lô hàng vi phạm hoặc bị từ chối.

Kết quả khảo sát điều tra (Hình 2) thể hiện các loại chi phí mà doanh nghiệp Thanh Hoá phải chi trả nhằm tuân thủ các biện pháp phi thuế quan từ nước nhập khẩu. Chi phí mà doanh nghiệp phải chi trả nhiều nhất là chi phí dịch vụ cho bên tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật, chuyển giao công nghệ hoặc trao đổi chuyên gia (chiếm tỷ trọng 22,67%). Tiếp đến là các phí và lệ phí phải chi trả cho cơ quan

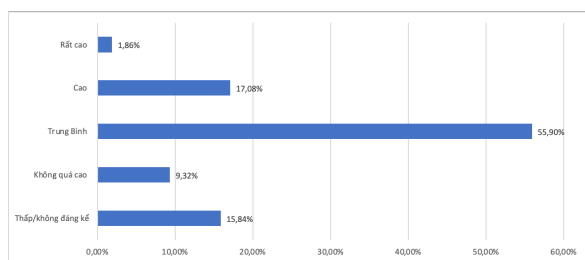
nhà nước như các phí trong quá trình kiểm định hàng hoá và thông quan hàng hoá tại cửa khẩu, tỷ trọng 21,74%. Bên cạnh đó, doanh nghiệp xuất khẩu Thanh Hoá phải đối mặt với khoản chi phí đầu tư tài sản cố định tương đối cao (14,6%), nhằm đổi mới quy trình sản xuất và gia tăng chất lượng sản phẩm theo đúng chuẩn quốc tế hay yêu cầu của nước nhập khẩu. Đối với 5,28% doanh nghiệp xuất khẩu phải chịu chi phí thay đổi nhiên liệu đầu vào theo yêu cầu của nước nhập khẩu. Điều này phù hợp với hoạt động xuất khẩu theo hình thức gia công (đặc biệt lĩnh vực dệt may). Các chi phí khác như chi phí chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế/tiêu chuẩn quốc gia (8,39%), chi phí giáo dục đào tạo (8,39%) hay chi phí xử phạt (9,01%) chiếm tỷ trọng chưa đáng kể. Điều này cho thấy doanh nghiệp Thanh Hoá chưa có mối quan tâm đối với các vấn đề như chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế (TCQT) và tiêu chuẩn Việt Nam (TCVN).

Hình 2. Tỷ trọng chi phí tuân thủ biện pháp phi thuế quan trong doanh nghiệp xuất khẩu tỉnh Thanh Hoá



Nguồn: Kết quả khảo sát điều tra nhóm nghiên cứu (từ tháng 3/2023 - 3/2024)

Nhìn chung, phần lớn doanh nghiệp Thanh Hoá đều đánh giá mức chi phí phải chi trả để đáp ứng các biện pháp phi thuế quan từ các thị trường nước ngoài là có thể chấp nhận được (hay mức chi trả trung bình) trong tổng chi phí, với 55,9% doanh nghiệp khảo sát (Hình 3). Khoảng 17,08% doanh nghiệp nhận định mức chi phí tuân thủ cao và khó chi trả trong khả năng tài chính của doanh nghiệp. Điều này cũng tương ứng với tỷ trọng cơ cấu chi phí tuân thủ của từng loại hình doanh nghiệp, đặc biệt mức chi phí tuân thủ cao thường xuất phát từ mức chi phí thuê dịch vụ tư vấn hỗ trợ từ bên thứ ba (ví dụ: dịch vụ tư vấn chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế, dịch vụ tư vấn đổi mới công nghệ trong sản xuất...).

Hình 3: Doanh nghiệp đánh giá mức chi phí tuân thủ biện pháp phi thuế quan

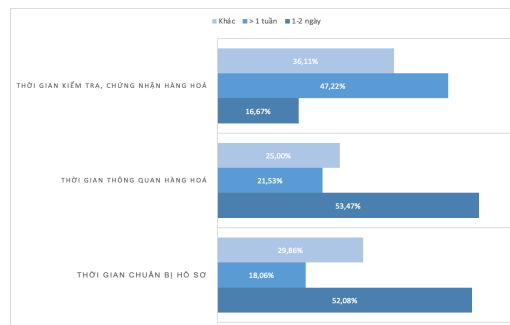
Nguồn: Kết quả khảo sát điều tra nhóm nghiên cứu (từ tháng 4/2023 - 3/2024)

3.3. Thời gian tuân thủ biện pháp phi thuế quan

Xét về thời gian tuân thủ biện pháp phi thuế quan, nghiên cứu đo lường dựa trên 3 tiêu chí bao gồm: i) thời gian chuẩn bị hồ sơ; ii) thời gian kiểm định, chứng nhận hàng hoá; iii) thời gian thông quan hàng hoá. Hay nói cách khác, thời gian tuân thủ tương ứng với 3 giai đoạn từ khi doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ xuất khẩu đến khi hàng hoá xuất khẩu qua biên giới. Thời gian được coi là một loại chi phí ngầm của doanh nghiệp. Thời gian cho 1 quy trình xuất khẩu nhanh hay chậm sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh và chất lượng hàng hoá xuất khẩu.

Qua khảo sát điều tra (Hình 4), doanh nghiệp xuất khẩu tỉnh Thanh Hoá đưa ra nhận định tập trung vào 3 khoảng thời gian (từ 1-2 ngày; 1 tuần trở lên; và các khoảng thời gian linh hoạt phụ thuộc theo từng thời điểm hoặc loại hàng hoá). Cụ thể, đối với thời gian chuẩn bị hồ sơ xuất khẩu, 52,8% doanh nghiệp cho rằng chỉ cần 1-2 ngày để hoàn thiện. Tuy nhiên, phần lớn doanh nghiệp nhận định cần nhiều thời gian thực hiện kiểm định và chứng nhận hàng hoá xuất khẩu (thường từ 1 tuần trở lên). Hơn 78% doanh nghiệp được khảo sát đánh giá mức thời gian cần thiết để kiểm định và chứng nhận hàng hoá từ 1 tuần trở lên hay 1 tháng trở lên. Bởi lẽ, hoạt động kiểm định và chứng nhận hàng hoá đạt tiêu chuẩn quốc gia hay quốc tế phụ thuộc nhiều vào các cơ sở kiểm định và các đơn vị tư vấn dịch vụ. Đặc biệt, các thị trường khó tính như Nhật Bản, Liên minh Châu Âu mặc dù đã ký kết FTA thế hệ mới (CPTPP và EVFTA) với Việt Nam nhưng các cam kết mở rộng ngoài thuế quan rất phức tạp và khó khăn cho doanh nghiệp trong thực thi (như cam kết lao động, cam kết môi trường...). Đối với thời gian thông quan hàng hoá,

doanh nghiệp xuất khẩu đều nhận định quy trình thông quan hàng hoá (đối với hàng hoá xuất khẩu thông thường) chỉ từ 1-2 ngày. Điều này cho thấy mức độ tạo thuận lợi hoá thương mại trong hoạt động hải quan của Việt Nam nói chung và tại các Chi cục địa phương nói riêng đã có sự cải thiện rõ rệt.

Hình 4: Thời gian tuân thủ biện pháp phi thuế quan

Nguồn: Kết quả khảo sát điều tra nhóm nghiên cứu (từ tháng 4/2023 - 3/2024)

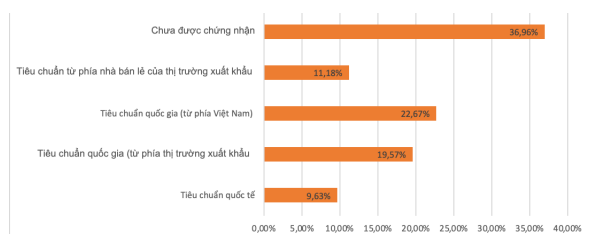
3.4. Khả năng đạt chứng nhận tiêu chuẩn quốc gia và tiêu chuẩn quốc tế

Bên cạnh các quy định hay yêu cầu bắt buộc từ phía nước nhập khẩu, các doanh nghiệp xuất khẩu cần quan tâm đến các tiêu chuẩn kỹ thuật đối với từng loại hàng hoá. Tiêu chuẩn kỹ thuật được thể hiện ở nhiều cấp độ khác nhau như: i) tiêu chuẩn riêng từ phía nhà bán lẻ (như tiêu chuẩn từ Hiệp hội bán lẻ Anh (BRC), tiêu chuẩn Amazon FBA...); ii) tiêu chuẩn quốc gia (ví dụ: TCVN - tiêu chuẩn Việt Nam theo từng loại mặt hàng khác nhau do Tổng cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng (STAMEQ) ban hành hàng năm; iii) tiêu chuẩn quốc tế (như ISO 1900:2015 - tiêu chuẩn kiểm soát chất lượng; SA8000 - tiêu chuẩn về trách nhiệm xã hội...). Hệ thống các tiêu chuẩn kỹ thuật này thường mang tính tự nguyện, tuy vậy, khi doanh nghiệp đáp ứng được các tiêu chuẩn này và được các tổ chức kiểm định trong nước và quốc tế công nhận sẽ giúp tăng sức cạnh tranh của hàng hoá và nâng cao uy tín đối với người tiêu dùng.

Hình 5 cho thấy, hàng hoá xuất khẩu của doanh nghiệp tỉnh Thanh Hoá được khảo sát phần lớn đạt được tiêu chuẩn quốc gia, với tỷ trọng 22,67% đạt tiêu chuẩn Việt Nam (TCVN) và 19,57% đạt tiêu chuẩn quốc gia từ phía thị trường nước ngoài). Tiếp đến là 11,18% doanh nghiệp được hỏi đã đạt được tiêu chuẩn từ phía nhà bán lẻ. Số lượng doanh nghiệp được công nhận tiêu chuẩn

quốc tế rất khiêm tốn (9,63%). Tuy nhiên, 36,96% doanh nghiệp được khảo sát chưa tham gia kiểm định hoặc chưa đạt được các tiêu chuẩn nêu trên. Có thể thấy, mặc dù hơn 40% doanh nghiệp tỉnh Thanh Hoá đã có các tiêu chuẩn quốc gia để chuẩn hoá chất lượng tại thị trường trong nước cũng như tiếp cận với một số thị trường cụ thể, nhưng đây vẫn là điểm hạn chế trong khả năng đáp ứng biện pháp phi thuế quan của doanh nghiệp Thanh Hoá. Bởi lẽ, mức độ hài hoà giữa tiêu chuẩn quốc gia (cụ thể tiêu chuẩn Việt Nam) và tiêu chuẩn quốc tế hay nói cách khác là sự tương thích và phù hợp giữa tiêu chuẩn cấp quốc gia và tiêu chuẩn quốc tế còn thấp. Vì vậy, doanh nghiệp xuất khẩu muốn gia tăng khả năng tiếp cận các thị trường hay đa dạng hoá thị trường xuất khẩu thì cần hướng đến các tiêu chuẩn quốc tế trong thời gian tới.

Hình 5: Khả năng đạt chứng nhận tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế



Nguồn: Kết quả khảo sát điều tra nhóm nghiên cứu (từ tháng 4/2023 - 3/2024)

4. Giải pháp và đề xuất kiến nghị

Theo Chiến lược phát triển kinh tế tỉnh Thanh Hoá đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 (Nghị Quyết số 13/NQ-CP ngày 03 tháng 02 năm 2021) đã nêu rõ mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu toàn tỉnh đến năm 2025 đạt 8 tỷ USD, đến năm 2030 đạt 15 tỷ USD. Vì vậy, nhằm thúc đẩy xuất khẩu, doanh nghiệp cần thực hiện các nhóm giải pháp như sau:

Thứ nhất là nâng cao khả năng nhận diện biện pháp phi thuế quan theo từng nhóm hàng hoá và từng thị trường. Doanh nghiệp cần chủ động thường xuyên cập nhật các điều chỉnh và áp dụng biện pháp phi thuế quan theo từng mặt hàng và tại các thị trường. Một số công cụ hỗ trợ doanh nghiệp tra cứu thông tin về các biện pháp phi thuế quan đang áp dụng như sau:

1) Công thông tin về các biện pháp phi thuế quan của UNCTAD tại địa chỉ website:

<https://trainsonline.unctad.org/home?mode=modify&action=search;>

2) Bản đồ tiếp cận thị trường của Trung tâm thương mại quốc tế (ITC) tại địa chỉ website <https://www.macmap.org/>;

3) Công cụ phân tích thị trường của Bộ Công Thương tại địa chỉ website <https://vntr.moit.gov.vn/vi/market-analysis-tools>.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần chú trọng đào tạo nâng cao trình độ đối với chuyên viên phụ trách hoạt động xuất khẩu thông qua việc tham gia tập huấn, hoặc các hoạt động triển lãm hội chợ ngành hàng để tăng khả năng tiếp cận thị trường và xúc tiến thương mại.

Thứ hai là doanh nghiệp cần lập kế hoạch và phân bổ chi phí tuân thủ biện pháp phi thuế quan theo lộ trình định hướng kinh doanh xuất khẩu, cũng như cân đối trên tổng chi phí. Doanh nghiệp nên chú trọng các chi phí cố định đầu tư cải tiến, đổi mới quy trình sản xuất, trong đó ứng dụng công nghệ là chìa khoá của quá trình này, cũng như ứng dụng thực hành sản xuất xanh. Đây là yếu tố then chốt ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm và từng bước nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá trên thị trường quốc tế.

Thứ ba, liên quan đến chứng nhận tiêu chuẩn quốc gia và tiêu chuẩn quốc tế, các yêu cầu kỹ thuật như biện pháp TBT và SPS đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư cả về chiều sâu và chiều rộng, đảm bảo kiểm soát chặt chẽ chất lượng sản phẩm và toàn bộ quy trình sản xuất, chứ không chỉ ở chặng cuối. Vì vậy, các tiêu chuẩn trong sản xuất và sản phẩm không chỉ dừng ở đạt chuẩn quốc gia mà cần nâng cấp đến các tiêu chuẩn quốc tế, để hàng hoá xuất khẩu được chấp nhận ở tất cả các thị trường.

Thứ tư, với tính chất phức tạp và đa dạng của biện pháp phi thuế quan, doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam nói chung và Thanh Hoá nói riêng cần tăng cường chống gian lận xuất xứ hàng hóa. Đặc biệt trong bối cảnh thương mại thế giới ngày càng gia tăng xu hướng bảo hộ, một số doanh nghiệp nước ngoài tránh xung đột thương mại và tận dụng các FTA mà Việt Nam đã ký kết để giả mạo hoặc chuyển đổi xuất xứ để xuất khẩu. Do đó, doanh nghiệp cần nâng cấp công đoạn sản xuất, giảm phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu nước ngoài, cũng như tránh mọi hành vi gian lận thương mại để không dẫn đến các hậu quả bị áp đặt các biện pháp phòng vệ thương mại từ nước đối tác.

Một số kiến nghị đối với tỉnh Thanh Hoá cụ thể như sau:

Để đạt được mục tiêu tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu, Thanh Hoá cần xác định ngành hàng xuất khẩu chủ lực, ưu tiên ngành hàng có sự tham gia sâu của các doanh nghiệp địa phương và có giá trị gia tăng cao mà tỉnh đang có lợi thế so sánh hoặc tiềm năng phát triển. Ví dụ, ngành dệt may với tỷ trọng doanh nghiệp địa phương sản xuất hàng may mặc chiếm ưu thế và đã hình thành một số doanh nghiệp đầu ngành chủ động được chuỗi sản xuất theo phương thức OEM (Original Equipment Management), tuy vậy, các doanh nghiệp trong lĩnh vực này cần chú trọng hơn các vấn đề liên quan đến môi trường và lao động để đáp ứng các cam kết sâu trong một số Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như CPTPP hay EVFTA.

Nhằm khuyến khích doanh nghiệp xuất khẩu trên địa bàn tỉnh, Thanh Hoá cần thực hiện các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp trong tiếp cận nguồn vốn, đặc biệt đối với các doanh nghiệp đổi mới mô hình sản xuất theo hướng phát triển bền vững, như ứng dụng chuyển đổi số, công nghệ hiện đại, xanh hoá quy trình sản xuất... Đây là đòn bẩy tài chính quan trọng giúp các doanh nghiệp bứt phá về năng lực sản xuất và xuất khẩu.

Thanh Hoá cần tăng cường liên kết vùng, khu vực hoặc phát triển các cụm liên kết từ cung cấp nguyên liệu, sản xuất và tiêu thụ. Cụ thể, Tỉnh cần định hướng xây dựng các vùng nguyên liệu lớn và hỗ trợ vốn, kỹ thuật để ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất theo tiêu chuẩn quốc tế. Tiếp tục, thúc đẩy địa phương phát triển sản phẩm OCOP được cấp chỉ dẫn địa lý và định hướng đạt chuẩn quốc tế để mang thương hiệu địa phương ra thị trường nước ngoài (như sản phẩm dưa hấu Mai An Tiêm (Nga Sơn), cam Xuân Thành (Thọ Xuân), ổi Như Xuân).

Cuối cùng, Thanh Hoá cần chủ động tăng cường xúc tiến thương mại, quảng bá các sản phẩm địa phương đạt tiêu chuẩn quốc tế thông qua các Hội chợ quốc tế, các chương trình giới thiệu kết nối cung cầu tại địa phương. Đồng thời, tỉnh thúc đẩy và tạo kết nối doanh nghiệp xuất khẩu với các doanh nghiệp nước ngoài thông qua các thương vụ Việt Nam ở nước ngoài. Bên cạnh đó, duy trì việc tập huấn, cập nhật thông tin cho doanh nghiệp xuất khẩu về các Hiệp định thương mại tự

do nhằm tận dụng tối đa các ưu đãi thuế quan và nhận diện các thách thức phi thuế quan từ các thị trường này.

Kết luận: Để có thể tham gia sâu vào thị trường quốc tế, doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt doanh nghiệp tỉnh Thanh Hoá cần nhận thức rõ về vai trò của biện pháp phi thuế quan là điều kiện tiên quyết cần đáp ứng tốt. Vì vậy, khả năng đáp ứng biện pháp phi thuế quan cũng đồng thời phản ánh năng lực xuất khẩu của doanh nghiệp. Bài nghiên cứu đã đưa ra 4 tiêu chí đánh giá khả năng đáp ứng biện pháp phi thuế quan bao gồm: khả năng nhận biết biện pháp phi thuế quan, chi phí tuân thủ, thời gian tuân thủ và khả năng công nhận tiêu chuẩn quốc gia/quốc tế. Dựa trên kết quả khảo sát điều tra, đa số doanh nghiệp xuất khẩu Thanh Hoá đã có nhận thức rõ ràng về một số biện pháp phi thuế quan thông dụng (như TBT, SPS, quy định kiểm tra trước khi giao hàng, phòng vệ thương mại). Về mặt chi phí tuân thủ, doanh nghiệp chủ yếu vướng mắc trong việc chi trả các chi phí tư vấn hỗ trợ kỹ thuật trong việc đáp ứng tiêu chuẩn của khách hàng. Tương tự, thời gian tuân thủ kéo dài ở khâu kiểm định và chứng nhận hàng hoá từ các tổ chức kiểm định chất lượng quốc gia và quốc tế. Tuy nhiên, điểm hạn chế lớn nhất của doanh nghiệp tỉnh Thanh Hoá chưa có sự chủ động tham gia kiểm định có tiêu chuẩn quốc gia/quốc tế. Vì vậy, thách thức lớn nhất để tăng trưởng xuất khẩu mang tính bền vững tại Thanh Hoá nói riêng và Việt Nam nói chung là việc chất lượng hàng hoá xuất khẩu được công nhận bằng các chứng nhận theo tiêu chuẩn quốc tế. Đây cũng là điểm nghẽn để khai thác hiệu quả các ưu đãi từ các hiệp định thương mại tự do, cũng như mở rộng thị trường quốc tế.

Tài liệu tham khảo:

Quyết định số 1770/QĐ-UBND công bố kết quả điều tra xuất nhập khẩu tỉnh Thanh Hoá năm 2020-2021

Quyết định số 3034/QĐ-UBND công bố kết quả điều tra xuất nhập khẩu tỉnh Thanh Hoá năm 2021-2022

Báo cáo kết quả thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu tỉnh Thanh Hoá giai đoạn 2011-2020

Ngọc, N. B. (2024). Tác động của hạ tầng chất lượng đến khả năng tiếp cận và quy mô xuất khẩu của Việt Nam. *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, (329), 53-62.

UNCTAD (2020), *Assessing cost - effectiveness of non-tariff measures - a toolkit*, United Nations, New York and Geneva.

ITC (2023), *Invisible barriers to trade: Vietnam Business perspectives*, Geneva, Switzerland.