

# DOANH NGHIỆP PHÂN PHỐI VIỆT NAM CẦN CHUẨN BỊ GÌ TRƯỚC FTA VIỆT NAM-EU?

*Nguồn: theo nghiên cứu của Dự án MUTRAP*

Từ khi gia nhập WTO năm 2007, Việt Nam đã mở cửa cho các nhà phân phối nước ngoài cung cấp dịch vụ đại lý hoa hồng, bán buôn, bán lẻ và nhượng quyền thương mại<sup>1</sup>. Việc thành lập cơ sở bán lẻ (ngoài cơ sở thứ nhất) phải được cấp phép trên cơ sở kiểm tra nhu cầu kinh tế (ENT). Nhân sự quản lý cấp cao của doanh nghiệp nước ngoài cũng được nhập cảnh và lưu trú tạm thời. Cam kết này được duy trì trong các FTA của Việt Nam và chỉ được nói lỏng trong FTA Việt Nam-EU (EVFTA) và Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương<sup>2</sup>.

Theo EVFTA, trong 5 năm đầu từ khi FTA có hiệu lực<sup>3</sup>, Việt Nam sẽ miễn ENT đối với việc thành lập cơ sở bán lẻ (từ thứ hai trở đi) dưới 500m<sup>2</sup> trong khu vực quy hoạch cho hoạt động kinh doanh và đã hoàn thành xây dựng cơ sở hạ tầng. Sau 5 năm, Việt Nam sẽ bỏ ENT nhưng bảo lưu quyền quy hoạch hệ thống phân phối trên cơ sở không phân biệt đối xử. Ngoài ra, Việt Nam cam kết không phân biệt đối xử trong sản xuất, nhập khẩu và phân phối rượu, cho phép doanh nghiệp EU được bảo lưu điều kiện hoạt động theo giấy phép hiện hành và chỉ cần một giấy phép để thực hiện hoạt động nhập khẩu, phân phối. Doanh nghiệp có vốn đầu tư của EU chỉ được nhập khẩu được phẩm và bán lại cho các nhà phân phối/bán buôn được cấp phép quyền phân phối được phẩm tại Việt Nam theo WTO, nay còn được xây dựng kho để bảo quản thuốc nhập khẩu, thực hiện nghiên cứu lâm sàng/kiểm nghiệm để đảm bảo được phẩm phù hợp với người Việt Nam, giới thiệu thông tin về thuốc nhập khẩu cho cán bộ y tế phù hợp quy định Việt Nam. Cán bộ luân chuyển để đào tạo của một pháp nhân EU được nhập cảnh và lưu trú tạm thời đến 1 năm tại Việt Nam<sup>4</sup>.

Để dàng nhận thấy, cam kết mới trong EVFTA sẽ tạo điều kiện cho nhà phân phối EU mở rộng mạng lưới tại Việt Nam, gia tăng thách thức cạnh tranh. Tuy nhiên, thực tế pháp luật trong nước<sup>5</sup> đã miễn ENT đối với cơ sở bán lẻ dưới 500m<sup>2</sup> và doanh nghiệp nước ngoài cũng dễ dàng đáp ứng ENT hoặc tránh rào cản này thông qua hình thức mua lại/sáp nhập nhờ kinh nghiệm và tiềm lực tài chính mạnh. Sau khi bỏ ENT, ta vẫn có quyền áp dụng các biện pháp quy hoạch cần thiết. Cơ cấu hàng hóa của EU không cạnh tranh trực tiếp với ta mà mang tính bổ sung nên nhà phân phối EU cũng không thể chỉ bán hàng nhập khẩu từ

---

<sup>1</sup> Việt Nam loại trừ hoàn toàn khỏi phạm vi cam kết 7 nhóm sản phẩm: Thuốc lá và xì gà; Sách, báo và tạp chí, vật phẩm đã ghi hình; Kim loại quý và đá quý; Dược phẩm; Thuốc nổ; Dầu thô và dầu đã qua chế biến; Gạo, đường mía và đường củ cải.

<sup>2</sup> Bài viết chỉ đề cập đến cam kết EVFTA.

<sup>3</sup> Có hiệu lực với Việt Nam vào tháng 02 năm 2019.

<sup>4</sup> Cam kết này chỉ áp dụng đối với Việt Nam sau 3 năm kể từ khi EVFTA có hiệu lực.

<sup>5</sup> Thông tư 08/2013/TT-BCT ngày 22 tháng 04 năm 2013 của Bộ Công Thương về việc quy định chi tiết về hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan trực tiếp đến mua bán hàng hóa của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

EU (dù được xóa bỏ thuế nhập khẩu). Do đó, tác động của các cam kết mới này dự kiến không lớn, doanh nghiệp trong nước vẫn có thời gian chuẩn bị, nâng cao năng lực cạnh tranh. Về mặt tích cực, sự hiện diện của doanh nghiệp EU tại Việt Nam sẽ giúp tạo dựng môi trường cạnh tranh bình đẳng, giảm sự chi phối của doanh nghiệp Thái Lan như hiện nay.

Dù thách thức, nhưng nếu chuẩn bị tốt, doanh nghiệp phân phối Việt Nam vẫn có thể đón đầu những cơ hội mà EVFTA mang lại.

*Đó là cơ hội hợp tác, liên doanh, học hỏi kinh nghiệm, đào tạo nguồn nhân lực để từng bước tham gia chuỗi cung ứng/giá trị trong khu vực và hệ thống phân phối toàn cầu. Ví dụ, doanh nghiệp phân phối/bán buôn trong nước sẽ có cơ hội hợp tác với doanh nghiệp nhập khẩu dược phẩm EU, doanh nghiệp bán buôn Việt Nam sẽ có cơ hội cung cấp hàng hoá cho nhà bán lẻ EU tại Việt Nam hoặc cung ứng cho hệ thống phân phối ở nước ngoài của doanh nghiệp EU.*

*Đó là cơ hội tiếp cận nguồn hàng nhập khẩu từ EU với giá rẻ hơn, chi phí vận chuyển thấp hơn, thời gian vận chuyển ngắn hơn, chất lượng tốt hơn nhờ các cam kết cắt giảm thuế, quy tắc xuất xứ, thủ tục hải quan, vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật, các rào cản kỹ thuật trong thương mại, logistics.*

*Đó là cơ hội phát triển hình thức phân phối qua biên giới vào EU nhờ cam kết giữa hai bên về không đánh thuế nhập khẩu trên giao dịch điện tử. Hình thức này đặc biệt phù hợp với doanh nghiệp vừa và nhỏ vì giúp giảm thiểu chi phí thành lập hiện diện thương mại.*

*Thậm chí, đó là cơ hội thành lập hiện diện thương mại tại EU, hỗ trợ xuất khẩu hàng hóa nhờ các cam kết mở cửa dịch vụ phân phối, di chuyển thể nhân, bảo hộ đầu tư của EU. Nhiều mặt hàng Việt Nam đã khẳng định được tên tuổi tại thị trường EU cũng sẽ được bảo hộ thương hiệu theo EVFTA. Doanh nghiệp Việt Nam cũng có thể thâm nhập vào thị trường ngách như phân phối hàng thực phẩm, tiêu dùng Việt Nam để phục vụ kiều bào.*

*Vậy doanh nghiệp phân phối trong nước cần chuẩn bị gì?*

Ngay từ bây giờ, doanh nghiệp cần xác định phân khúc thị trường có lợi thế (ví dụ thị trường nông thôn); xây dựng chiến lược dài hạn để nâng cao năng lực cạnh tranh; kiểm soát tốt chất lượng hàng hóa, tham gia chuỗi cung ứng sản phẩm an toàn từ nhà cung cấp; cải thiện dịch vụ, uy tín để dành được niềm tin và sự hài lòng từ khách hàng.

Trước sức ép cạnh tranh bên ngoài, doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ, cần liên kết, hỗ trợ nhau phát triển; hợp tác với các nhà sản xuất trong nước tạo nguồn hàng đa dạng, chất lượng với giá cả cạnh tranh để cung ứng cho các cơ sở phân phối nhằm giảm phụ thuộc vào hàng cùng loại nhập khẩu. Doanh nghiệp bán lẻ lớn có thể tập hợp, liên kết các hộ kinh doanh bán lẻ để thiết lập chuỗi cửa hàng thông qua hình thức nhượng quyền thương mại.

Doanh nghiệp cũng cần tích cực, thông qua các tổ chức nghề nghiệp, cập nhật các cam kết quốc tế, văn bản pháp luật mới về phân phối; trao đổi kinh nghiệm xây dựng thương hiệu, mở rộng thị trường, đào tạo nhân lực; báo cáo những vướng mắc trong hoạt động kinh doanh lên các cơ quan quản lý để có hướng xử lý kịp thời./.