

Xuất khẩu linh kiện, phụ tùng kim loại sang Liên minh Châu Âu trong bối cảnh thực thi EVFTA

ThS. Nguyễn Quang Tuấn, ThS. Nguyễn Mạnh Linh, Nguyễn Đức Kiên, Phạm Ngọc Dũng

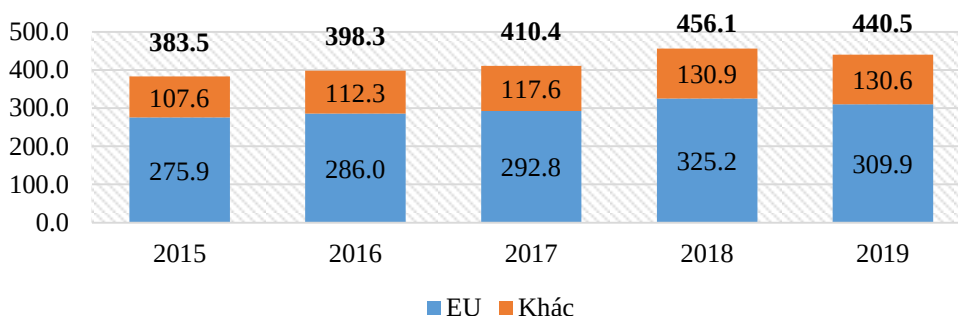
Viện Nghiên cứu chiến lược, chính sách Công Thương

Hiện nay, Liên minh Châu Âu (EU) có nhu cầu rất lớn về các sản phẩm công nghiệp hỗ trợ, nhất là các loại linh kiện, phụ tùng bằng kim loại. Tại Việt Nam, đây cũng là lĩnh vực thu hút đông đảo doanh nghiệp đầu tư sản xuất và đã cung ứng khá tốt cho doanh nghiệp lắp ráp, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI). Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) mở ra nhiều cơ hội xuất khẩu cho linh kiện kim loại. Đã có nhiều khách hàng từ EU tìm kiếm, phát triển nhà cung ứng tại Việt Nam. Tuy nhiên, đây là thị trường có yêu cầu kỹ thuật rất cao và đặc thù vì vậy doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn khi xúc tiến bán hàng. Để thúc đẩy xuất khẩu linh kiện, phụ tùng kim loại sang EU, cần có các giải pháp mạnh mẽ cả từ phía Chính phủ và doanh nghiệp.

Từ khóa: Công nghiệp hỗ trợ; Linh kiện, Phụ tùng kim loại; Xuất khẩu.

1. Tình hình nhập khẩu linh kiện, phụ tùng kim loại của EU

Trong quá trình phát triển, các nước thuộc Liên minh Châu Âu (EU) đã dịch chuyển phần sản xuất công nghiệp hỗ trợ, trong đó có sản xuất linh kiện, phụ tùng kim loại sang các nước kém phát triển hơn. Hàng năm, EU nhập khẩu linh kiện, phụ tùng kim loại với giá trị rất lớn. Năm 2019, kim ngạch nhập khẩu của EU đạt 440,5 tỷ USD¹, chiếm khoảng 45% tổng kim ngạch nhập khẩu linh kiện, phụ tùng kim loại của toàn thế giới. Trong đó khoảng 70% là nhập khẩu là từ các quốc gia trong nội khối EU.



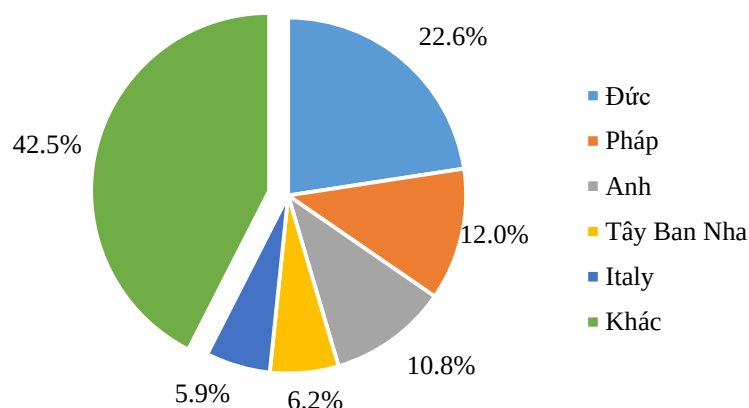
Hình 1. Kim ngạch nhập khẩu linh kiện, phụ tùng kim loại của EU

Nguồn: Xử lý số liệu UN Comtrade, 2020

Các nước nhập khẩu nhiều nhất là Đức, Pháp, Anh². Trong đó riêng Đức đã nhập khẩu tới 99,5 tỷ USD, chiếm 22,6% tổng kim ngạch nhập khẩu linh kiện kim loại của cả khối EU.

¹ Tính trên 33 loại linh kiện, phụ tùng kim loại theo mã SITC

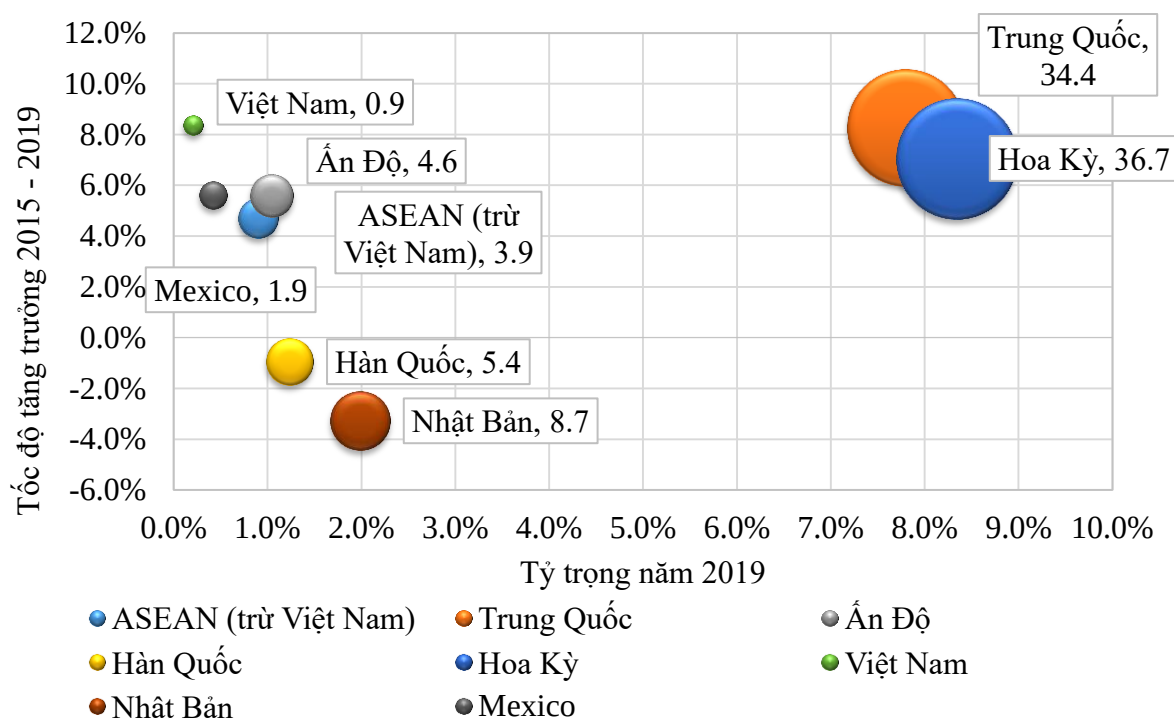
² Từ ngày 31/1/2020, nước Anh đã chính thức rời Liên minh Châu Âu



Hình 2. Tỷ trọng nhập khẩu từ các nước thuộc EU

Nguồn: Xử lý số liệu UN Comtrade, 2020

Chủng loại linh kiện, phụ tùng kim loại nhập khẩu nhiều nhất là linh kiện xe cơ giới, kim ngạch 150,1 tỷ USD, chiếm tới 34,1% tổng giá trị nhập khẩu của EU. Tiếp theo là các sản phẩm khác chế tạo từ kim loại thường (67,1 tỷ USD; 15,2%), linh kiện động cơ các loại (67,9 tỷ USD; 15,4%), van, vòi các loại (29,7 tỷ USD; 6,8%)...



Hình 3. Một số thị trường nhập khẩu linh kiện kim loại của EU

Nguồn: Xử lý số liệu UN Comtrade, 2020

Hiện nay, EU có xu hướng tăng nhập khẩu linh kiện từ các nước đang phát triển, nhất là ở khu vực Châu Á. Giai đoạn từ năm 2015 đến 2019, kim ngạch nhập khẩu linh kiện kim loại từ Trung Quốc, Ấn Độ và các nước ASEAN đều tăng trong khi nhập khẩu từ Nhật Bản, Hàn

Quốc có xu hướng giảm xuống. Năm 2019, EU nhập khẩu tới 34,4 tỷ USD các loại linh kiện kim loại từ Trung Quốc, tăng trưởng bình quân 8,3%/năm. Trong khi đó nhập khẩu từ Nhật Bản là 8,7 tỷ USD nhưng giảm khoảng 3,3%/năm. Nhập khẩu từ ASEAN (không tính Việt Nam) là 3,9 tỷ USD, tăng trưởng 4,7%/năm. Nhập khẩu từ Việt Nam có giá trị không cao, kim ngạch là 0,9 tỷ USD nhưng tăng trưởng rất nhanh, bình quân khoảng 8,4%/năm.

2. Lĩnh vực sản xuất linh kiện, phụ tùng kim loại tại Việt Nam

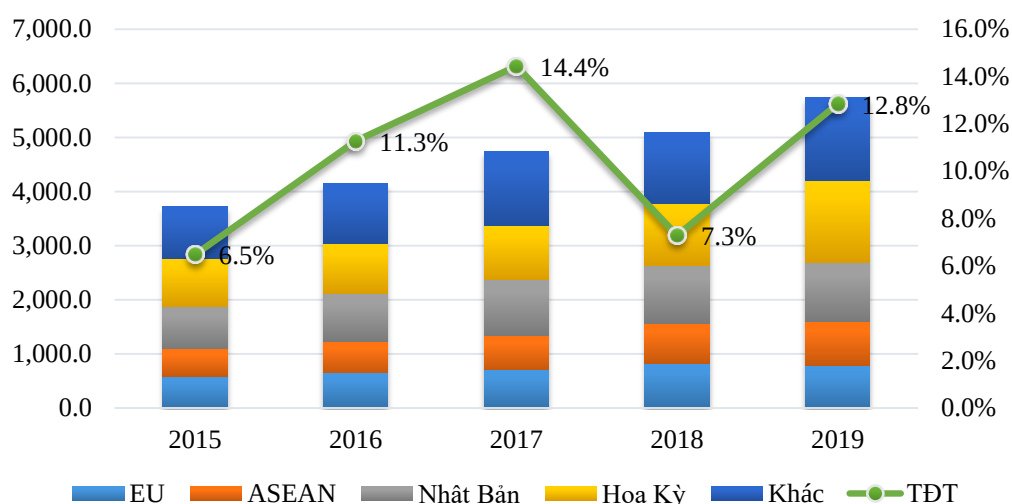
Trong những năm gần đây công nghiệp hỗ trợ là lĩnh vực được Chính phủ Việt Nam đặt trọng tâm ưu tiên, khuyến khích phát triển. Cụ thể là Nghị định số 111/2015/NĐ-CP ngày 03/11/2015 của Chính phủ về phát triển công nghiệp hỗ trợ và Quyết định số 68/QĐ-TTg ngày 18/01/2017 của Thủ tướng Chính phủ về Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ. Nhiều hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp đã được thực hiện, tạo động lực thúc đẩy ngành công nghiệp hỗ trợ phát triển.

Theo số liệu của Cục Công nghiệp, Bộ Công Thương, tính đến 2018, Việt Nam có trên 1.800 doanh nghiệp sản xuất linh kiện, phụ tùng, thu hút hơn 240.000 lao động, giá trị sản xuất công nghiệp khoảng 382 nghìn tỷ đồng (giá hiện hành). Trong đó sản xuất linh kiện kim loại phát triển mạnh nhất. Ở một số ngành công nghiệp, linh kiện kim loại đã đáp ứng tốt cho nhu cầu sản xuất, lắp ráp trong nước, đặc biệt là cung ứng cho các công ty FDI đang đầu tư, sản xuất tại Việt Nam. Về năng lực công nghệ kỹ thuật, các doanh nghiệp đã từng bước đầu tư nâng cấp, trang bị máy móc, thiết bị hiện đại. Các lĩnh vực về gia công áp lực, gia công chính xác, chế tạo khuôn, gá, tự động hóa phát triển khá nhanh. Các yếu tố cạnh tranh về chất lượng, giá cả, thời gian giao hàng (Quality, Cost, Delivery - QCD) cũng được doanh nghiệp liên tục cải thiện, đáp ứng yêu cầu của khách hàng trong và ngoài nước. Các công cụ quản lý tiên tiến như ISO 9000 (hệ thống quản lý chất lượng), ISO 14000 (hệ thống quản lý môi trường), 5S, Kaizen cũng đã được doanh nghiệp áp dụng khá phổ biến.

Hiện nay doanh nghiệp Việt Nam có năng lực khá tốt ở các lĩnh vực như sản xuất linh kiện xe máy, xe đạp; linh kiện cơ khí phi tiêu chuẩn; sản xuất khuôn mẫu, đồ gá. Các sản phẩm này đã được xuất khẩu sang nhiều quốc gia trên thế giới. Thông qua việc cung ứng cho hệ thống doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp Việt Nam cũng xuất khẩu gián tiếp, qua đó tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu linh kiện kim loại của Việt Nam là 5,7 tỷ USD, tăng trưởng bình quân 11,4%/năm. Thị trường xuất khẩu chính là Hoa Kỳ (1,5 tỷ USD), Nhật Bản (1,1 tỷ USD) và các nước trong khu vực ASEAN (811,5 triệu USD). Các sản phẩm xuất khẩu có kim ngạch lớn là các sản phẩm khác từ kim loại thường (1,3 tỷ USD), linh kiện xe cơ giới (948 triệu USD), linh kiện cho đồ nội thất (845 triệu USD) và các loại van, vòi (699 triệu USD).

Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu sang EU là 784,9 triệu USD, tăng trưởng bình quân 7,5%/năm. Các sản phẩm xuất khẩu chính là đinh, vít, bu lông, đai ốc (249,8 triệu USD), linh kiện xe đạp (164,7 triệu USD), các sản phẩm khác từ kim loại thường khác (117,3 triệu USD), linh kiện xe cơ giới và xe máy (108 triệu USD). Tuy nhiên, linh kiện kim loại nhập khẩu từ Việt Nam chỉ chiếm thị phần rất nhỏ, khoảng 0,2% tại EU. Chỉ có 03 sản phẩm có thị phần

lớn hơn 1% là linh kiện xe đạp (chiếm 2,9%), linh kiện xe máy (2,3%) và đinh, vít, bulông, đai ốc (1,5%).



Hình 4. Xuất khẩu linh kiện, phụ tùng kim loại của Việt Nam

Nguồn: Xử lý số liệu UN Comtrade, 2020

Trong giai đoạn tới lĩnh vực sản xuất linh kiện, phụ tùng kim loại có điều kiện tốt để phát triển. Hiệp định EVFTA cũng mở ra cơ hội xuất khẩu cho doanh nghiệp Việt Nam. Nhất là khi Việt Nam là nước thứ hai trong ASEAN và nước đang phát triển đầu tiên trong khu vực ký kết FTA với EU. Bên cạnh đó căng thẳng thương mại Mỹ - Trung và đại dịch Covid 19 khiến chuỗi cung ứng toàn cầu dịch chuyển, mở ra cơ hội tham gia cho doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam. Tuy nhiên EU là thị trường có rào cản kỹ thuật rất khắt khe, cạnh tranh cao và còn khá mới mẻ với doanh nghiệp sản xuất linh kiện, phụ tùng Việt Nam. Vì vậy doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn khi gia nhập thị trường này. Một số khó khăn chính như sau:

a) *Các yếu tố QCD*: khi xuất khẩu sang EU, doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải cạnh tranh gay gắt với doanh nghiệp toàn cầu, nhất là các quốc gia có nền công nghiệp sản xuất chế tạo phát triển. Hiện nay khả năng cạnh tranh về QCD của doanh nghiệp sản xuất linh kiện kim loại Việt Nam còn hạn chế. Đặc biệt doanh nghiệp rất khó cạnh tranh về giá do nguồn vật liệu (thép chế tạo) và máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất hầu hết phải nhập khẩu. Khoảng cách địa lý giữa Việt Nam và EU cũng sẽ ảnh hưởng lớn đến giá thành và thời gian giao hàng.

b) *Công nghệ sản xuất*: Tuy đã có nhiều cải tiến nhưng năng lực công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam chỉ ở mức trung bình thấp. Mức độ liên kết và hợp tác sản xuất giữa các doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp nội địa và doanh nghiệp FDI còn thấp. Một số nguyên công chế tạo cơ bản trong ngành cơ khí như đúc, rèn, nhiệt luyện, xử lý bề mặt còn thiếu và yếu, dẫn đến việc không chế tạo được sản phẩm hoàn thiện theo yêu cầu của khách hàng. Mặt khác vốn đầu tư cho các dự án sản xuất cơ khí chế tạo rất lớn, lợi nhuận thấp vì vậy kém hấp dẫn đối với các nhà đầu tư

c) Thiếu các tiêu chuẩn quản lý chất lượng phù hợp: Khi phát triển nhà cung ứng, bên cạnh các tiêu chuẩn bắt buộc như CE marking, REACH, RoHS, khách hàng EU cũng rất quan tâm đến hệ thống quản lý tại doanh nghiệp như quản lý chất lượng, an toàn lao động, trách nhiệm xã hội... Hiện nay, khách hàng chính của doanh nghiệp sản xuất linh kiện kim loại Việt Nam đến từ Nhật Bản, Hàn Quốc, vì vậy các tiêu chuẩn và phong cách quản lý của thị trường EU còn khá mới mẻ. Các doanh nghiệp Việt Nam đã áp dụng phổ biến hệ thống quản lý ISO 9000, ISO 14000 tuy nhiên còn rất ít doanh nghiệp áp dụng các tiêu chuẩn chuyên ngành như ISO/TS 16949 (sử dụng trong ngành sản xuất ô tô, xe máy), các hệ thống ISO về trách nhiệm xã hội, an toàn lao động hay các công cụ cao cấp như LEAN, 6 Sigma, TPM.

d) Thiếu thông tin và kỹ năng tiếp cận thị trường: Doanh nghiệp sản xuất linh kiện kim loại hầu hết có quy mô nhỏ và vừa, chủ yếu khai thác thị trường nội địa thông qua các mối quan hệ và thông tin sẵn có. Doanh nghiệp thiếu thông tin và kỹ năng nghiên cứu, tiếp cận và khai thác các thị trường xuất khẩu. Số lượng doanh nghiệp tham gia các hội chợ quốc tế về chế tạo, nhất là hội chợ tại Châu Âu còn rất ít ỏi. Thậm chí, khi có khách hàng tiếp cận đặt hàng, doanh nghiệp cũng gặp khó khăn trong việc thương thảo, đàm phán hợp đồng do thiếu các kỹ năng thương mại quốc tế.

3. Giải pháp thúc đẩy xuất khẩu linh kiện, phụ tùng kim loại sang thị trường EU

Ngày 06/08/2020, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết 115/NQ-CP về các giải pháp thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ. Nghị quyết đã đưa ra nhiều giải pháp mới, trong đó nhấn mạnh việc thúc đẩy phát triển thị trường và ngoài nước để tạo điều kiện phát triển công nghiệp hỗ trợ và các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo ưu tiên phát triển. Đây sẽ là tiền đề quan trọng để ban hành các chính sách, chương trình hỗ trợ doanh nghiệp trong thời gian tới. Và để xúc tiến xuất khẩu sang thị trường EU, xin đề xuất một số giải pháp cụ thể như sau:

- Về phía Chính phủ

(i) Thu hút đầu tư vào các lĩnh vực cơ khí chế tạo

Như đã phân tích ở trên, đầu tư các dự án cơ khí yêu cầu vốn đầu tư lớn nhưng lợi nhuận thấp vì vậy rất khó thu hút nhà đầu tư. Chính phủ cần có chính sách ưu đãi, khuyến khích các dự án sản xuất cơ khí chế tạo áp dụng công nghệ hiện đại, đạt tiêu chuẩn quốc tế, đặc biệt là các công nghệ nền tảng mà trong nước đang yếu như tạo phôi, hóa nhiệt luyện, xử lý bề mặt.

Bên cạnh đó, cần có chính sách phát triển các vườn ươm doanh nghiệp và khuyến khích hoạt động ươm tạo doanh nghiệp ngành cơ khí chế tạo. Tạo điều kiện thuận lợi, có cơ chế bảo lãnh tín dụng để các nhà đầu tư, các doanh nghiệp cơ khí chế tạo có thể tiếp cận được với nguồn vốn vay ưu đãi, vốn vay dài hạn nhằm đầu tư phát triển.

(ii) Đẩy mạnh các hoạt động thông tin về EVFTA và thị trường EU đến doanh nghiệp

Hiện nay doanh nghiệp còn thiếu thông tin, đặc biệt là các báo cáo chuyên ngành về thị trường EU. Vì vậy, cần tăng cường việc xây dựng và phổ biến các nghiên cứu, phân tích, dự báo về thị trường sản phẩm linh kiện, phụ tùng kim loại tại EU. Tổ chức các hội thảo, các

khóa tập huấn về EVFTA và nhu cầu, yêu cầu của khách hàng EU. Nghiên cứu xây dựng cổng thông tin về thị trường EU để giới thiệu, chia sẻ và cập nhật thông tin giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp từ EU.

(iii) Hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng các rào cản kỹ thuật của thị trường EU

Tổ chức các khóa đào tạo, tập huấn về công nghệ sản xuất, hệ thống quản lý phù hợp với yêu cầu của thị trường EU. Tập trung đào tạo về xu hướng công nghệ và sản phẩm, các tiêu chuẩn đối với linh kiện kim loại, các hệ thống, công cụ quản lý năng suất chất lượng phù hợp với thị trường EU, các kỹ năng thương mại quốc tế.

Thực hiện các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng các tiêu chuẩn CE marking, REACH, RoHS. Hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng, áp dụng các hệ thống quản lý ISO 14000, SA 8000, OHSAS 18001 và các công cụ nâng cao năng suất chất lượng phổ biến tại EU như TPM, LEAN; 6 Sigma...

Thiết lập mạng lưới chuyên gia hỗ trợ tại các địa phương, đặc biệt là các địa phương có thế mạnh về sản xuất linh kiện, phụ tùng kim loại. Thông qua mạng lưới chuyên gia, triển khai hoạt động trợ giúp trực tiếp tại từng doanh nghiệp.

(iv) Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại

Chú trọng xây dựng thương hiệu quốc gia về công nghiệp sản xuất linh kiện kim loại và các ngành công nghiệp chế tạo tại thị trường EU. Xây dựng các đề án trong dài hạn để hỗ trợ doanh nghiệp tham gia các hội chợ chế tạo chuyên ngành tại EU.

Xây dựng cơ sở dữ liệu về các doanh nghiệp, các sản phẩm linh kiện kim loại mà trong nước đã sản xuất được, làm cơ sở thúc đẩy liên kết giữa doanh nghiệp với thị trường, khách hàng EU và hỗ trợ các hoạt động xúc tiến thương mại, xúc tiến đầu tư cấp quốc gia. Thông qua các cơ quan đại diện ngoại giao, thương vụ Việt Nam tại EU, tăng cường giới thiệu thông tin về doanh nghiệp Việt Nam đến các doanh nghiệp, hiệp hội, tổ chức của EU.

Nghiên cứu, xây dựng, áp dụng các hình thức thương mại hiện đại như sàn giao dịch điện tử, website mua bán, trao đổi trực tuyến nhằm giảm chi phí và tăng hiệu quả kết nối doanh nghiệp.

- Về phía doanh nghiệp

(i) Nghiên cứu lựa chọn sản phẩm, thị trường cụ thể

EU có nhu cầu rất phong phú về các loại linh kiện, phụ tùng kim loại, vì vậy doanh nghiệp cần nghiên cứu, lựa chọn sản phẩm, thị trường và công nghệ phù hợp. Từ đó, xây dựng chiến lược, kế hoạch marketing cụ thể trong trung và dài hạn. Đây sẽ là căn cứ để doanh nghiệp xây dựng và thực hiện các hoạt động nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu và yêu cầu của khách hàng EU.

(ii) Nâng cao năng lực công nghệ

Cách mạng công nghiệp 4.0 đang tác động mạnh mẽ, làm thay đổi phương thức sản xuất trên thế giới và đặt ra yêu cầu cấp thiết trong việc đổi mới công nghệ đối với các doanh nghiệp cơ khí. Các doanh nghiệp cần nghiên cứu, xây dựng lộ trình đổi mới công nghệ cụ thể, hướng đến việc sản xuất linh hoạt và thông minh hơn.

(iii) Chủ động áp dụng các hệ thống, công cụ quản lý phù hợp với thị trường EU

Không chỉ thị trường EU, việc áp dụng các hệ thống quản lý quốc tế sẽ giúp doanh nghiệp cắt giảm lãng phí, nâng cao năng lực cạnh tranh khi tham gia mạng lưới sản xuất toàn cầu. Để áp dụng thành công các hệ thống quản lý hiện đại, doanh nghiệp cần quyết tâm thực hiện và bố trí ngân sách, thời gian phù hợp.

(iv) Tăng cường các hoạt động phát triển thị trường, tiếp cận khách hàng

Doanh nghiệp cần tích cực nghiên cứu và cập nhật thông tin về EVFTA và thị trường EU. Tích cực tham gia các chương trình hỗ trợ của Chính phủ, cung cấp và cập nhật thông tin trên cơ sở dữ liệu. Chủ động tham gia, tìm kiếm đối tác tại các hội thảo, hội chợ, các sự kiện kết nối về sản xuất chế tạo trong và ngoài nước. Xây dựng nguồn nhân lực cho hoạt động thương mại quốc tế, bồi dưỡng ngoại ngữ, kỹ năng tìm kiếm, khai thác thị trường cho cán bộ, nhân viên marketing.

Tóm lại, đối với sản phẩm linh kiện, phụ tùng kim loại, EU là một thị trường giàu tiềm năng nhưng cũng nhiều thách thức. Để xuất khẩu sang EU, tham gia sâu vào mạng lưới sản xuất toàn cầu, doanh nghiệp cần quyết tâm và nỗ lực nâng cao năng lực cạnh tranh, cả về công nghệ, kỹ thuật và phong cách quản lý. Điều này cũng đòi hỏi sự hỗ trợ và phối hợp nhiều hơn từ các cơ quan, tổ chức, hiệp hội ngành nghề.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Công Nghiệp, 2018, Đề án: Tổ chức khảo sát đánh giá năng lực công nghiệp hỗ trợ Việt Nam lĩnh vực chế tạo, Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ năm 2018
2. Lê Huyền Nga, 2020, Thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu, <https://vjst.vn/vn/tin-tuc/3038/thuc-day-phat-trien-cnht-o-viet-nam-tham-gia-chuoi-cung-ung-toan-cau.aspx>
3. CBI, 2015, Trade Statistics: Metal Parts and Components in Europe, <https://www.cbi.eu/market-information/metal-parts-components/trade-statistics>
4. CBI, 2016, Buyer Requirements: Metal parts in Europe, <https://www.cbi.eu/market-information/metal-parts-components/buyer-requirements>
5. Website giới thiệu EVFTA của Bộ Công Thương, <http://evfta.moit.gov.vn/>
6. World Bank, (2020), World Bank Integrated Trade Solution (WITS), <http://wits.worldbank.org/>