

## **TÀI LIỆU CẬP NHẬT VỀ QUAN HỆ HỢP TÁC VIỆT-RUMANI NĂM 2015**

### **A. Thực trạng trao đổi thương mại song phương Việt-Rumani:**

Theo số liệu của Hải Quan Việt Nam, 3 năm gần đây (2012-2014) tổng kim ngạch trao đổi thương mại hai nước đạt mức tăng trưởng khá nhanh, riêng năm 2014 bắt đầu đạt mốc 150 triệu USD, trong đó giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Rumani chiếm tỷ lệ khoảng 2/3 (*xem bảng*).

Đơn vị : *Triệu USD*

Kim ngạch	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
VN xuất khẩu	80,6	70,5	99,2
VN nhập khẩu	24,9	46,5	51,9
Tổng giá trị XNK	105,5	117,0	151,1

Đáng chú ý là năm 2014, tổng giá trị xuất nhập khẩu (XNK) hai nước lần đầu tiên đạt mức 150 triệu USD, tăng 28,5% so với năm 2013 (117,0 triệu USD), trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Rumani đạt gần 100 triệu USD, tăng hơn 40% và nhập khẩu đạt 52 triệu USD, tăng khoảng 10% so với năm 2013. Trong nhóm các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Rumani năm 2014, đáng chú ý là mặt hàng cà phê (14 triệu USD), nguyên liệu sắt thép (12,2 triệu), thủy hải sản (9,5 triệu), hàng may mặc (4,4 triệu), giày dép các loại (4,1 triệu), sản phẩm điện tử - máy tính (0,8 triệu USD)...

Về nhập khẩu: các mặt hàng chính Việt Nam nhập khẩu từ Rumani năm 2014 gồm bột mỳ (25,2 triệu USD), máy móc phụ tùng (11,0 triệu), hóa chất các loại (4,1 triệu), nguyên liệu sắt thép (2,2 triệu), dệt may (1,8 triệu), sản phẩm gỗ (1,6 triệu USD).

Riêng 6 tháng đầu năm 2015, tổng kim ngạch XNK hai bên đạt trên 80 triệu USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu sang Rumani đạt 55,1 triệu USD, tăng 5% và

nhập khẩu từ Rumani đạt 25,2 triệu USD, tăng 25% so với cùng kỳ năm ngoái. Dự kiến cả năm 2015 tổng kim ngạch hàng hóa trao đổi giữa Việt Nam và Rumani sẽ đạt khoảng 185 triệu USD, tăng 23% so với năm 2014 (151,1 triệu), trong đó Việt Nam xuất khẩu sang Rumani khoảng 130 triệu USD, tăng 28% so với năm ngoái (99,3 triệu) và nhập khẩu từ Rumani khoảng 57 triệu USD, tăng 10% so với năm 2014 (51,9 triệu).

Tuy nhiên kim ngạch trao đổi hàng hóa giữa hai nước những năm qua còn ở mức khiêm tốn, chưa tương xứng với tiềm năng và mối quan hệ hữu nghị truyền thống sẵn có giữa hai nước. Hàng Việt Nam xuất khẩu sang Rumani chủ yếu vẫn phải thông qua các doanh nghiệp trung gian...

## **B/Thuận lợi, khó khăn của thị trường**

### **+Thuận lợi:**

-Rumani là thị trường truyền thống của Việt Nam, hai nước có quan hệ chính trị thuận lợi, có bề dày lịch sử 65 năm quan hệ ngoại giao (1950-2015). Trong thời kỳ kháng chiến chống Mỹ, Rumani đã giúp Việt Nam đào tạo nhiều chuyên gia, kỹ sư, thợ lành nghề trong nhiều lĩnh vực (dầu khí, xây dựng, kiến trúc, môi trường...), đã từng cung cấp cho Việt Nam nhiều vật tư, máy móc thiết bị, cấp tín dụng và viện trợ ODA không hoàn lại cho Việt Nam...

-Rumani và Việt Nam là hai thị trường không quá khắt khe về chất lượng sản phẩm, có nhu cầu tiêu dùng lớn về các sản phẩm bình dân, hai nước hiện đang được hưởng chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập GSP và từ năm 2015 sẽ có thêm các ưu đãi khác do việc ký kết Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU đem lại. Việc bãi bỏ phần lớn thuế nhập khẩu trong tương lai theo khuôn khổ Hiệp định Thương mại tự do FTA sắp ký kết giữa Việt Nam và EU sẽ mang lại những thế mạnh lớn hơn cho Việt Nam so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường EU và tỷ trọng xuất khẩu hàng Việt Nam sẽ gia tăng sang Châu Âu nói chung và sang thị trường Rumani nói riêng do được giảm thuế và hưởng mức giá thấp hơn đối với công nghệ và nguyên vật liệu chất lượng cao từ các nước khu vực EU.

### **+Khó khăn:**

*Ngoài những bất cập, vướng mắc chung như: vấn đề thuế quan, chất lượng sản phẩm, sự khác biệt về nhu cầu-thị hiếu-văn hóa người tiêu dùng, độ tin cậy của các nhà nhập khẩu-đối tác địa phương v.v... Tại thị trường Rumani còn có một số khó khăn đặc thù như sau:*

-Rumani hiện có chiến lược hợp tác thương mại – đầu tư chủ yếu với các nước trong liên minh Châu Âu EU. Khoảng cách địa lý giữa hai nước khá xa xôi, thói quen và tập quán kinh doanh của doanh nghiệp hai nước còn nhiều bất cập (từ nhiều năm nay, các công ty của Ả Rập và Thổ Nhĩ Kỳ đã thâm nhập mạng lưới bán buôn các mặt hàng nông sản Châu Á tại địa bàn (như cà phê, gia vị, gạo, hạt điều...)).

-Trên thực tế doanh nghiệp Rumani do hạn chế khả năng thanh toán nên khó thiết lập quan hệ thương mại trực tiếp với các doanh nghiệp Việt Nam. Cho đến nay khoảng 75-80% kim ngạch hàng hóa XNK giữa hai nước phải thực hiện qua đối tác trung gian (vì nhiều lý do như doanh nghiệp khó khăn về thanh toán, khả năng đáp ứng nguồn hàng, chất lượng và thời hạn giao hàng không đảm bảo, thông tin kinh doanh không đáp ứng kịp thời, chính sách thuế VAT hiện nay của Rumani còn nhiều bất cập...).

-Thêm vào đó hoạt động khảo sát thị trường và xúc tiến thương mại của doanh nghiệp hai nước còn hạn chế, hoạt động đầu tư – liên doanh giữa hai bên chưa phát triển, điều này phần nào gây khó khăn cho việc tăng kim ngạch xuất khẩu hàng Việt Nam nói chung vào thị trường Rumani. Ngoài ra lực lượng doanh nghiệp Việt Nam hiện nay tại địa bàn kinh doanh nhỏ lẻ, khả năng tài chính hạn chế, chủ yếu buôn bán lại hàng của Trung Quốc và Thổ Nhĩ Kỳ tại khu chợ Châu Á ở thủ đô Bucarest (chợ Dragon và Europa), rất ít doanh nghiệp Việt Nam tại Rumani có khả năng XNK trực tiếp để đưa hàng hóa của Việt Nam vào thị trường.

### **C/Giải pháp thúc đẩy quan hệ hợp tác Việt-Rumani:**

#### ***1/Về hoạt động XTTM:***

Để đẩy mạnh xuất khẩu hàng Việt Nam sang thị trường Rumani trong thời gian tới, doanh nghiệp trong nước cần chủ động tiếp cận thị trường, thiết lập quan hệ đối tác

trực tiếp với các nhà phân phối địa phương, xây dựng lòng tin đối với đối tác, tăng cường tiếp thị, quảng bá sản phẩm, đồng thời nghiên cứu khả năng hợp tác liên doanh sản xuất hàng xuất khẩu với các đối tác Rumani. Ngoài ra Cộng đồng doanh nghiệp người Việt tại Rumani cần tích cực hỗ trợ việc quảng bá sản phẩm “made in Việt Nam”, tăng cường thiết lập mối liên kết hợp tác hiệu quả với doanh nghiệp trong nước trên các lĩnh vực hai bên cùng có lợi.

Trong bối cảnh hiện nay, Cơ quan quản lý và doanh nghiệp cần tập trung đẩy mạnh xúc tiến xuất khẩu các mặt hàng đang có thế mạnh là **cà phê** và **thủy sản** tại thị trường Rumani bằng việc tăng cường các hoạt động cụ thể như tổ chức các đoàn doanh nghiệp đi khảo sát thị trường, tích cực tổ chức hội nghị hội thảo, tọa đàm, gặp gỡ mỗi kinh doanh, quảng bá sản phẩm tại Hội chợ triển lãm...

## ***2/Về việc họp Ủy ban hỗn hợp:***

Cuộc họp UBHH Việt Nam - Rumani lần thứ 15 dự kiến tổ chức cuối năm 2015 tại Hà Nội sẽ là động lực thúc đẩy các hoạt động hợp tác song phương, theo đó hai bên nên đưa vào chương trình hội nghị các nội dung và triển vọng hợp tác như sau:

-Tác động của hiệp định FTA Vietnam-EU sau khi được ký kết đối với quan hệ Vietnam-Rumani (cơ hội? thách thức?...).

-Triển vọng hợp tác về ngành nông nghiệp (trồng lúa nước, ngô lai, chăn nuôi...), về dầu khí (đào tạo, hóa dầu), về ngành đường sắt (thiết bị đầu máy, toa xe), về hợp tác ngân hàng, công nghệ NANO trong ngành may mặc, công tác nghiên cứu khoa học...

-Đẩy mạnh trao đổi thương mại đối với các mặt hàng truyền thống (cà phê, cá basa, dệt may, da giày, vật liệu xây dựng, điện tử, nguyên liệu sắt thép...), phát triển mặt hàng mới (thiết bị điện, turbin, thiết bị y tế, bột nhôm...)

-Khuyến khích việc triển khai các dự án liên doanh, đầu tư tại Việt Nam (sản xuất thuốc thú y, sx vật liệu betong nhẹ, lắp ráp xe ô tô du lịch Dacia...)

-Xúc tiến hỗ trợ hợp tác giữa các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ v.v...

**Thương vụ Việt Nam tại Rumani 8/2015**