



**ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ**

**Thị trường
các nước
EVFTA**

THỊ TRƯỜNG TÂY BAN NHA

THÁNG 11/2021

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

MỤC LỤC

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến
Thương mại và Đầu tư
Thành phố Hồ Chí Minh
ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,
Quận 1, Tp.HCM
92 Nguyễn Huệ,
Quận 1, Tp.HCM
Tel: (028) 3823 6738
Fax: (028) 3824 2391
Email: itpc@itpc.gov.vn
Website: www.itpc.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 24/GP - XBBT -
STTTT, ngày 18/11/2021
của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM



05 TỔNG QUAN VỀ TÂY BAN NHA

10 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG TÂY BAN NHA

28 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ TÂY BAN NHA

45 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ TÂY BAN NHA

47 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC CẦN THIẾT

Nội dung của báo cáo này dùng cho doanh nghiệp tham khảo, thông tin có thể thay đổi bởi các yếu tố khách quan của thị trường hoặc những thay đổi chính sách từ các cơ quan chức năng Tây Ban Nha và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thỏa thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản đầy đủ, doanh nghiệp truy cập website www.itpc.gov.vn.

Báo cáo có sử dụng thông tin và số liệu đã công bố của các tổ chức



BỘ CÔNG THƯƠNG



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP



WORLD TRADE
ORGANIZATION

Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,

Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của
Tổng lãnh sự Tây Ban Nha tại Tp Hồ Chí Minh
trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.

THỊ TRƯỜNG TÂY BAN NHA



TỔNG QUAN VỀ TÂY BAN NHA

TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG TÂY BAN NHA



Tên đầy đủ: Vương Quốc Tây Ban Nha (Kingdoms of Spain).

Vị trí địa lý: Tây Nam Châu Âu, giáp Biển Địa Trung Hải, Bắc Đại Tây Dương, Vịnh Biscay và Dãy núi Pyrenees; tây nam nước Pháp.

Diện tích: 505.370 km², đứng thứ 54 thế giới.

- Đất liền: 498.980km²;

- Mặt nước: 6.390 km².
Vùng biên giới: 1.952,7 km.

Các quốc gia có biên giới (5): Andorra 63 km, Pháp 646 km, Gibraltar 1,2 km, Bồ Đào Nha 1.224 km, Maroc (Ceuta) 8 km và Maroc (Melilla) 10,5 km.

Đường bờ biển: 4.964km.



Khí hậu: Do có nhiều đồi núi, khí hậu Tây Ban Nha phân hóa rất phức tạp. 3 khu vực khí hậu chính:

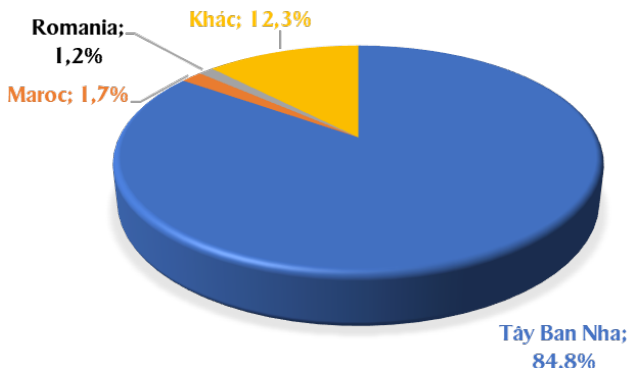
- Khí hậu lục địa: ở những vùng đất ở sâu trong nội địa, trong đó có thủ đô Madrid.
- Khí hậu Địa Trung Hải: trải dài từ đồng bằng Andalusia đến phía nam và vùng bờ biển phía đông chạy lên gần dãy núi Pyrenees, những phía núi chạy theo đường bờ biển, trong đó có thành phố Barcelona.
- Khí hậu Hải dương: ở Galicia, những dải đồng bằng ven vịnh Biscay. Khu vực có khí hậu hải dương còn được gọi là Tây Ban Nha Xanh.

Tài nguyên thiên nhiên: Than, than non, quặng sắt, đồng, chì, kẽm, uranium, vonfram, thủy ngân, pyrit, magnesit, flo, thạch cao, sepiolit, cao lanh, kali, thủy điện, đất trồng trọt.

Dân số: 47.260.584 (ước tính đến tháng 7 năm 2021), xếp thứ 30 thế giới.

Dân tộc: Tây Ban Nha 84,8%; Maroc 1,7%; Romania 1,2%; dân tộc khác 12,3%

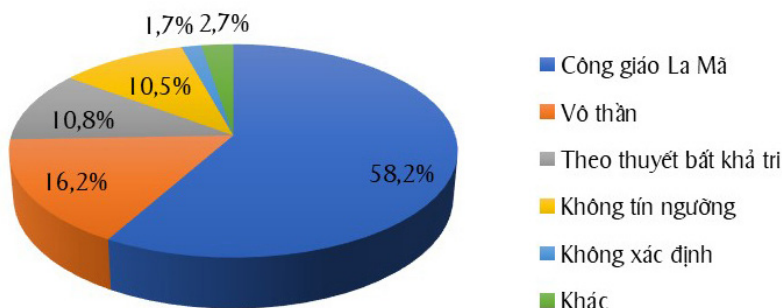
Cơ cấu dân tộc



Ngôn ngữ: Tiếng Tây Ban Nha Castilian (chính thức trên toàn quốc) 74%, tiếng Catalan (chính thức ở Catalonia, quần đảo Balearic và Cộng đồng người Valencia (nơi nó được gọi là Valencian)) 17%, tiếng Galicia (chính thức ở Galicia) 7%, tiếng Basque (chính thức ở xứ Basque Country và ở khu vực nói tiếng Basque của Navarre) 2%, Aranese (chính thức ở góc tây bắc của Catalonia (Vall d'Aran) cùng với tiếng Catalan, <5.000 người nói); lưu ý - Tiếng Aragon, tiếng Ả Rập Asturian, tiếng Basque, tiếng Calo, tiếng Catalan, tiếng Galicia và tiếng Valencia được công nhận là ngôn ngữ khu vực theo Hiến chương châu Âu về ngôn ngữ khu vực hoặc tiếng thiểu số.

Tôn giáo: Công giáo La Mã 58,2%, vô thần 16,2%, theo thuyết bất khả tri 10,8%, 2,7% khác, không tín ngưỡng 10,5%, không xác định 1,7% (ước tính năm 2021).

Cơ cấu tôn giáo



Thủ đô: Madrid.

Quốc khánh: 12 tháng 10 (1492).

Lịch sử:

Tây Ban Nha nằm ở cửa ngõ Địa Trung Hải, Bắc Phi và Đại Tây Dương vì thế Tây Ban Nha bị nhiều bộ tộc khác nhau xâm chiếm. Từ thế kỷ 15, sau khi Christopher Colon phát hiện ra Châu Mỹ vào năm 1492 và nhờ sự phát triển của ngành hàng hải, trong thế kỷ 16 - 17, Tây Ban Nha trở thành đế quốc hùng nhất mạnh của Châu Âu, xâm chiếm nhiều thuộc địa và có ảnh hưởng rộng lớn ở khu vực Mỹ La Tinh, Châu Phi và Châu Á.

Đến thế kỷ 19, cùng với sự bùng nổ của phong trào giành độc lập của nhiều nước thuộc địa của Tây Ban Nha tại Tây Bán cầu, cũng như sự tranh giành thuộc địa giữa Mỹ và Tây Ban Nha, vị thế kinh tế và quyền lực chính trị của Tây Ban Nha ngày càng suy yếu, thua kém các nước Châu Âu khác như Anh, Pháp, Đức.

Hệ thống pháp luật: hệ thống luật dân sự với sự khác biệt giữa các khu vực.

Thể chế: Tây Ban Nha là quốc gia quân chủ lập hiến.

Lãnh đạo cấp cao:

- Nguyên thủ quốc gia: Vua FELIPE VI (kể từ ngày 19 tháng 6 năm 2014);
- Thủ tướng Chính phủ Pedro SANCHEZ Perez-Castejon (kể từ ngày 2 tháng 6 năm 2018); Phó Thủ tướng (kiêm Bộ trưởng Văn phòng Chính phủ) Maria del Carmen CALVO Poyato (kể từ ngày 7 tháng 6 năm 2018)
- Nội các: Nội các do Thủ tướng chỉ định.

Kinh tế: Sau cuộc suy thoái kéo dài bắt đầu vào năm 2008 do khủng hoảng tài chính toàn cầu, Tây Ban Nha đã đánh dấu năm thứ 4 tăng trưởng kinh tế tích cực trong năm 2017, với hoạt động kinh tế vượt qua đỉnh trước khủng hoảng phần lớn là do tiêu dùng tư nhân tăng. Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 đã phá vỡ 16 năm tăng trưởng kinh tế liên tiếp của Tây Ban Nha, dẫn đến sự suy thoái kinh tế kéo dài đến cuối năm 2013. Trong năm đó, chính phủ đã thành công trong việc vực dậy khu vực ngân hàng đang gặp khó khăn - chịu ảnh hưởng nặng nề từ sự sụp đổ của sự bùng nổ bất động sản ở Tây Ban Nha - với sự trợ giúp của chương trình tái cơ cấu và tái cấp vốn do EU tài trợ.

Tăng trưởng xuất khẩu mạnh mẽ đã giúp đưa tài khoản vãng lai của Tây Ban Nha thặng dư vào năm 2013 lần đầu tiên kể từ năm 1986 và duy trì tăng trưởng kinh tế của Tây Ban Nha. Tăng năng suất lao động và giảm giá thành sản phẩm do chi phí lao động vừa phải và lạm phát thấp hơn đã cải thiện khả năng cạnh tranh xuất khẩu của Tây Ban Nha và tạo ra sự quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài đối với nền kinh tế, khôi phục dòng vốn FDI.

Tây Ban Nha là một trong số những nền kinh tế bị ảnh hưởng nặng nề nhất bởi đại dịch Covid-19 trong Khu vực đồng tiền chung châu Âu (Eurozone), khi ngành kinh tế du lịch chủ chốt của nước này chịu tác động tiêu cực của các hạn chế nhằm ngăn chặn sự lây lan của đại dịch. Theo INE, Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Tây Ban Nha trong quý 4/2020 không thay đổi so với quý trước đó. Trong quý 3 năm 2020, Tây Ban Nha ghi nhận mức tăng trưởng 17,1% so với quý 2.

Trong giai đoạn từ tháng 3-6/2020, Tây Ban Nha thiết lập một trong những đợt phong tỏa nghiêm ngặt nhất châu Âu, khi yêu cầu người dân ở nhà trong tất cả trường hợp trừ các hoạt động thiết yếu cũng như đóng cửa rất nhiều ngành công nghiệp. Điều này ảnh hưởng nặng nề đến nền kinh tế Tây Ban Nha.

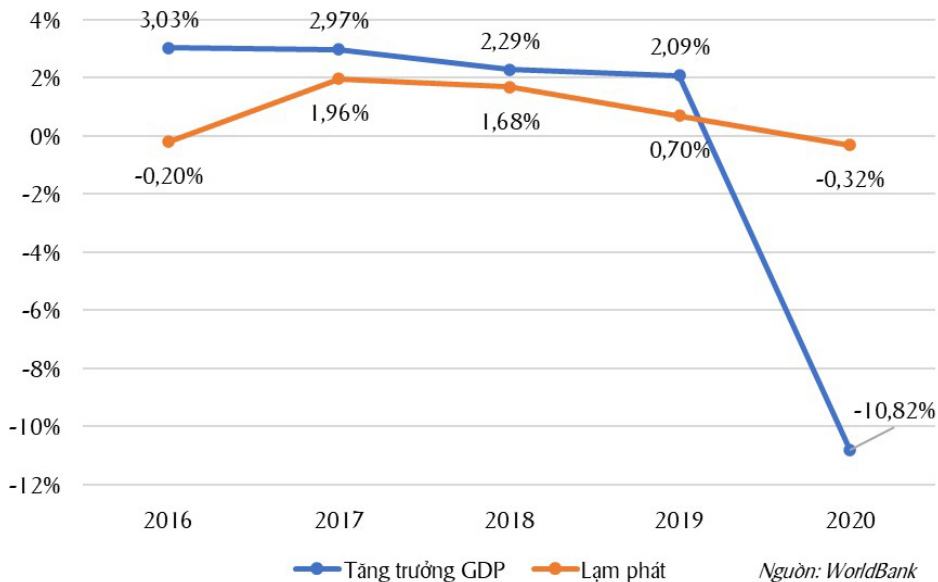
Hoạt động kinh tế tại Tây Ban Nha phục hồi trong mùa Hè năm 2020, nhưng những hạn chế mới được áp đặt để hạn chế sự lây lan của làn sóng lây nhiễm Covid-19 thứ hai một lần nữa làm “nguội lạnh” nền kinh tế.

Ngân hàng Trung ương Tây Ban Nha cuối tháng 3 năm 2021 đã hạ dự báo tăng trưởng kinh tế của nước này trong năm 2021 từ mức 6,8% trong tháng 12/2020 xuống còn 6%.

GDP theo giá hiện hành (theo WorldBank): 1.281,484 tỷ USD (2020), xếp thứ 14 thế giới.

GNI (thu nhập bình quân đầu người), phương pháp Atlas (theo WorldBank): 27.320 USD/người/năm.

Tỷ lệ tăng trưởng GDP và lạm phát



NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG TÂY BAN NHA



Chợ Trung tâm ở Valencia , Tây Ban Nha

Với GDP gần 1,3 nghìn tỷ USD và dân số 47 triệu người, Tây Ban Nha là nền kinh tế lớn thứ tư trong Khu vực đồng tiền chung châu Âu. Mặc dù nền kinh tế Tây Ban Nha giảm 11% vào năm 2020, (sau khi tăng trưởng 2% vào năm 2019), các dấu hiệu cho thấy nền kinh tế Tây Ban Nha sẽ phục hồi theo cách tốt hơn dự kiến vào năm 2021. IMF dự báo tốc độ phục hồi của Tây Ban Nha vào năm 2021 ước tính sẽ tăng 6,2% và sau đó giảm dần xuống mức 5,8% vào năm 2022.

Với việc khai thác hiệu quả lợi thế từ Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA), quan hệ hợp tác kinh tế thương mại giữa Việt Nam và Tây Ban Nha được dự báo sẽ có triển vọng sáng từ cuối năm 2021, khi Tây Ban Nha hồi phục sau đại dịch Covid-19.

Tình hình đại dịch Covid-19 đã và đang tác động trực tiếp đến quan hệ kinh tế thương mại Việt Nam – Tây Ban Nha. Tuy nhiên, với việc hai bên đang thực thi hiệu quả Hiệp định EVFTA và đang hướng tới phê chuẩn thực thi Hiệp định EVIPA, dự báo triển vọng quan hệ kinh tế thương mại và đầu tư trong thời gian tới sẽ tiến triển hơn. Trong

bối cảnh diễn biến của đại dịch Covid-19 hiện nay, có thể thấy tình hình kinh tế Tây Ban Nha chỉ có thể bắt đầu cải thiện đáng kể sau tháng 8/2021 khi dự tính có khoảng 70% dân số trưởng thành được tiêm chủng vắc xin đầy đủ. Khi đó kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với thị trường này dự kiến sẽ được hồi phục nhanh dần.

Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Tây Ban Nha trong 6 tháng đầu năm 2021 tăng trưởng 12,3% so với cùng kỳ năm 2020, đạt hơn 1,1 tỷ USD. Trong số các nhóm hàng chủ yếu của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Tây Ban Nha 6 tháng đầu năm 2021, thì nhóm hàng điện thoại các loại và linh kiện đứng đầu về kim ngạch, chiếm 27% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa các loại sang thị trường này, đạt 300,23 triệu USD, tăng 12,3% so với cùng kỳ năm 2020.

Thương vụ Việt Nam tại Tây Ban Nha cho biết, Tây Ban Nha là một quốc gia có nền kinh tế dịch vụ chiếm 75% GDP, công nghiệp 15%, xây dựng 7%, nông nghiệp và đánh bắt 3%. Tây Ban Nha nằm trong số ít các nước thành viên EU có nền nông nghiệp và đánh bắt chế biến thủy hải sản truyền thống và phát triển phục vụ tiêu dùng trong nước và xuất khẩu ra thế giới. Với lĩnh vực du lịch đóng góp trên 12% GDP, nhu cầu tiêu dùng hàng hóa của Tây Ban Nha có phần đa dạng hơn so với các nước EU khác.

Dịch bệnh thời gian qua bùng phát theo đợt và còn phức tạp nên việc áp đặt, tăng cường và tháo dỡ hạn chế đi lại - tiếp xúc trực tiếp sẽ còn lặp đi lặp lại theo chu kỳ. Do đó, hình thức mua bán hàng hóa online đang ngày càng trở nên phổ biến. Điều này đang đòi hỏi người bán hay doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam sang Tây Ban Nha phải nâng cao và duy trì được chữ tín trong các giao dịch mua bán và đồng thời các cơ quan quản lý hữu quan cần có hỗ trợ việc thiết lập và quản lý một cách hiệu quả và an toàn các sàn giao dịch mua bán online hiện nay.

Hiện Tây Ban Nha có 80 dự án đầu tư tại Việt Nam với trên 134 triệu USD (đứng thứ 46/140 các quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư ở Việt Nam). Các lĩnh vực hợp tác khác giữa hai nước cũng đang từng bước được mở rộng và thúc đẩy.

Tây Ban Nha có tỷ lệ thất nghiệp cơ cấu cao, với số liệu chính thức mới nhất cho quý 2 năm 2021 là 15,26%.

THÁCH THỨC THỊ TRƯỜNG

Trở ngại lớn nhất cho các nhà xuất khẩu nước ngoài vào Tây Ban Nha là do các quốc gia châu Âu thường cung cấp tài chính mạnh và quảng cáo hợp tác rộng rãi và hỗ trợ xuất khẩu bằng các sự kiện xúc tiến thương mại.

Tây Ban Nha là một thành viên của Liên minh châu Âu nên tham gia luật pháp của

Liên minh châu Âu về việc bảo vệ dữ liệu trên phạm vi rộng hơn trên toàn Liên minh châu Âu, có hiệu lực vào tháng 5 năm 2018.

Tây Ban Nha là một thị trường nhạy cảm về giá cả và hàng hóa nước ngoài phải tuân thủ các tiêu chuẩn nhất định của EU cũng như nước sở tại. Các nhà xuất khẩu nước ngoài phải chú ý đến các yêu cầu về quy định ghi nhãn để xuất khẩu và bán sản phẩm tại thị trường Tây Ban Nha hoặc EU. Một đại lý hoặc nhà phân phối địa phương sẽ có thể hỗ trợ việc đạt được các chứng chỉ và giấy phép cần thiết để nhập khẩu.

Tây Ban Nha có 17 chính quyền khu vực, được gọi là các cộng đồng tự trị, mỗi chính quyền có mức độ tự trị và bản sắc văn hóa khác nhau. Các cộng đồng tự trị tương tự như các bang của Hoa Kỳ. Mức độ tự trị khác nhau giữa các khu vực, trong đó Catalonia và Basque là quốc gia tiên tiến nhất về mặt này. Yêu cầu của chính phủ Catalan rằng các sản phẩm để phân phối trong khu vực phải được dán nhãn bằng ngôn ngữ Catalan ngụ ý chi phí và yêu cầu hành chính cao hơn.

Suy thoái kinh tế do đại dịch Covid-19 gây ra trên toàn cầu có thể khiến một số công ty Tây Ban Nha, đặc biệt trong các lĩnh vực mà chỉ tiêu công là một thành phần quan trọng, trở nên miễn cưỡng hơn khi cam kết mua trước hoặc chịu chi phí giới thiệu và tiếp thị các sản phẩm hoặc dịch vụ mới. Tuy nhiên, nền kinh tế dự kiến sẽ bắt đầu có dấu hiệu phục hồi vào nửa cuối năm 2021, do đó, các công ty xuất khẩu nước ngoài được khuyến khích tiếp tục tìm hiểu cơ hội ở Tây Ban Nha và cả ở Khu vực đồng tiền chung châu Âu.

CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG

Các lĩnh vực có triển vọng tốt tại Tây Ban Nha bao gồm quốc phòng, thiết bị an ninh, thiết bị và dịch vụ năng lượng tái tạo, thương mại điện tử và máy móc công nghiệp. Ngành dịch vụ ngày càng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Tây Ban Nha (khoảng 75%).

Chính phủ Tây Ban Nha tiến hành các cải cách kinh tế vĩ mô trong lĩnh vực tài chính và luật lao động, chi phí đã giảm và năng suất tăng so với các thị trường lớn khác trong khu vực. Những cải cách này đã làm tăng khả năng cạnh tranh của Tây Ban Nha, khiến nước này trở thành thị trường tốt để thâm nhập không chỉ vào khu vực Châu Âu mà còn cho Châu Mỹ Latinh và Châu Phi.

Các lĩnh vực thực phẩm, đồ uống và chế biến nông sản của Tây Ban Nha tiếp tục củng cố vị trí và tầm quan trọng của mình trong nước. Tây Ban Nha có một trong những ngành công nghiệp chế biến thực phẩm cạnh tranh nhất ở châu Âu, điều này khiến ngành này trở thành mục tiêu quan trọng đối với các nhà xuất khẩu nguyên liệu thực phẩm trên thế giới.

CHIẾN LƯỢC THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG

Để thâm nhập vào thị trường Tây Ban Nha, các nhà xuất khẩu phải chú trọng thiết lập các cuộc gặp trực tiếp với các đại diện doanh nghiệp địa phương. Đại dịch toàn cầu đã buộc mọi người phải thích nghi với thực tế ảo, nhưng người Tây Ban Nha vẫn mong đợi một mối quan hệ cá nhân với các nhà cung cấp và đối tác. Dưới 30% các nhà quản lý địa phương thông thạo tiếng Anh.



Người Tây Ban Nha có xu hướng bảo thủ trong thói quen mua hàng của họ. Các thương hiệu được công nhận thường được ưa chuộng. Những nhà mua hàng quy mô lớn của chính phủ và khu vực tư nhân có vẻ thoải mái hơn khi giao dịch với các tổ chức lớn hoặc với các công ty được công nhận là dẫn đầu trong lĩnh vực của họ.

CÁC QUY ĐỊNH VỀ XUẤT NHẬP KHẨU

➤ Chứng từ nhập khẩu

Nhà xuất khẩu cần bảo đảm gửi tất cả các chứng từ cần thiết cho người nhập khẩu, để người nhập khẩu hoàn thiện bộ chứng từ hải quan và khai báo trong vòng 72 tiếng

sau khi hàng được dỡ. Nếu quá thời hạn trên, người nhập khẩu sẽ bị phạt. Việc thiếu bất kỳ chứng từ nào cũng có thể làm chậm trễ việc lấy hàng và phát sinh chi phí ngoài phí lưu kho.

Bộ chứng từ bao gồm:

- Tờ khai hải quan (Clearance).
- Hóa đơn chiếu lệ (Proforma Invoice): Thường thì chỉ cần một bản copy là đủ, và phải chỉ ra được giá FOB, cước vận chuyển và phí bảo hiểm.
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): Yêu cầu phải có một bản gốc và một bản sao. Đối với mỗi mặt hàng, phải ghi rõ số lượng, trọng lượng tịnh và tổng trọng lượng đo bằng kilogam, giá cả mỗi loại hàng và các phụ phí theo giá CIF. Tất cả các chi tiết trong hóa đơn thương mại phải khớp với giấy phép nhập khẩu.
- Phiếu đóng gói (Packing List): Không bắt buộc nhưng sẽ giúp quá trình làm thủ tục hải quan thuận tiện hơn.



Tham dự Diễn đàn “Việt Nam: Những cơ hội mới về đầu tư và kinh doanh cho các doanh nghiệp Tây Ban Nha” có Tổng thư ký Liên đoàn doanh nghiệp vùng Andalusia, Tổng vụ trưởng phát triển vùng Andalusia, Cơ quan xúc tiến thương mại vùng Andalusia và đại diện nhiều doanh nghiệp vùng Andalusia.

- Chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin): Chỉ yêu cầu đối với một số loại hàng cụ thể. Nên gửi kèm hàng 3 bản copy.
- Vận đơn (Bill of Lading): Không quy định dạng cụ thể. Được phép sử dụng vận đơn theo lệnh (To order).

- Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Certificate).

Các loại giấy chứng nhận đặc biệt cho một số sản phẩm nhất định:

- Động thực vật sống, thịt và các bộ phận của chúng đều yêu cầu phải có giấy chứng nhận an toàn vệ sinh do các cơ quan có thẩm quyền của nước xuất xứ cấp và phải được đóng dấu thị thực bởi Lãnh sự Tây Ban Nha trước khi gửi hàng đi.
- Gia cầm sống và trứng để ấp chỉ được nhập khẩu nếu có giấy chứng nhận cụ thể về cách thức xuất khẩu các sản phẩm này và giấy chứng nhận vệ sinh an toàn do cơ quan thú y có thẩm quyền ở nước xuất xứ cấp, có thể là Cục Kiểm dịch An toàn Thực phẩm.
- Giấy chứng nhận vệ sinh dịch tễ (Sanitary Certificates) do các cơ quan y tế có thẩm quyền ở nước xuất xứ cấp để chứng thực các sản phẩm từ động vật sống (da sống, xương...) và các phế phẩm đã được miễn dịch.
- Giấy chứng nhận dược phẩm (Pharmaceutical Certificates): Yêu cầu bắt buộc với thuốc và một số thiết bị chăm sóc sức khỏe. Riêng đối với thuốc, cần kê khai cụ thể thành phần.

➤ **Giấy phép nhập khẩu**

Tây Ban Nha yêu cầu giấy phép nhập khẩu và quy định hạn ngạch đối với một số sản phẩm công nghiệp, và một số sản phẩm khác bao gồm: nông sản, thuốc nổ, dầu hạt và vàng...

Giấy phép nhập khẩu - Import Authorization (Autorizacion Administrativa de Importacion, AAI): Được sử dụng để quản lý nhập khẩu bằng hạn ngạch. Thời gian hiệu lực của một giấy phép nhập khẩu thường là 6 tháng nhưng sẽ được gia hạn thêm nếu có đủ lý do hợp pháp.

Thông cáo trước khi nhập khẩu - Prior notice of imports (Notificacion Previa de Importacion): Được dùng khi kinh doanh và vận chuyển hàng hóa trong khu vực Liên minh Hải quan các nước EU, nhưng chỉ để kê khai hàng hóa là chủ yếu. Các nhà nhập khẩu phải giữ chứng từ này và chuyển nó tới Cục đăng kiểm thuộc Bộ Thương mại Tây Ban Nha. Sau đó, các nhà nhập khẩu xin giấy thông hành ở Cục đăng kiểm hoặc bất cứ cơ quan nào khác của Bộ Thương mại ở khu vực đó. Hải quan sẽ kiểm duyệt hóa đơn thương mại qua fax.

Những hàng hóa khi đi vào địa phận hải quan Tây Ban Nha mà không có giấy phép nhập khẩu hoặc tờ khai hợp lệ thường bị trì hoãn rất lâu và có thể phải trả thêm tiền bồi thường do giữ tàu quá hạn giao kèo. Chính vì thế, các nhà xuất khẩu phải đảm bảo phía nhập khẩu đã nắm được các giấy phép cần thiết và phải chứng thực với hải quan Tây Ban Nha xem hàng gửi cần phải có các chứng nhận sản phẩm hay chứng từ đặc biệt nào khác để thông quan.

➤ Những mặt hàng cấm nhập khẩu

Những mặt hàng cấm nhập khẩu vào Tây Ban Nha bao gồm:

- Cá ngừ, cá hồi đỏ Đại Tây Dương có nguồn gốc từ Belize, Panama và Honduras.
- Những đồ chơi chứa chất Sunfat.
- Những vật dụng có lưỡi kim loại sắc bọc trong vỏ hoặc bao nhựa, giấy hay vải.
- Ma túy và các chất kích thích.
- Tất cả các dạng của sợi amiang.
- Tất cả sản phẩm có thành phần là L-tryptophane.
- Cục tẩy bằng cao su có bề ngoài giống với thực phẩm.
- Nhiệt kế y học chứa thủy ngân dùng cho mục đích kinh doanh.
- Các loại hooc-môn của thịt bò Mỹ.
- Xác người, cơ quan và bộ phận người, phôi người và động vật, xương cốt.
- Các chất gây nổ.
- Súng ngắn, vũ khí và các thiết bị vũ trang.
- Các loại thực phẩm và đồ uống ôi thiu.
- Động vật sống và chết (bao gồm cả còn trứng).
- Vé số xổ và các thiết bị đánh bạc.
- Tiền (tiền xu, tiền mặt, tiền tệ, tiền giấy và các dạng giá trị tương đương với tiền mặt như cổ phiếu, trái phiếu..).
- Tiền xu và tem để sưu tập.
- Sách báo khiêu dâm.
- Những hàng hóa có thể gây hại cho thiết bị, người và các hàng hóa khác.
- Những hàng hóa đòi hỏi giấy phép đặc biệt và giấy phép vận tải, xuất nhập khẩu.
- Những hàng hóa mà người gửi, xuất hoặc nhập khẩu đã bị cấm theo các quy định và luật.
- Những hàng hóa nguy hiểm.
- Những thùng hàng, gói hàng ướt, rò rỉ hoặc bốc mùi.
- Ngoài ra còn một số các mặt hàng bị cấm nhập khẩu khác nữa.

➤ Các mặt hàng hạn chế nhập khẩu

Một số mặt hàng có thể bị hạn chế hoặc cấm nhập khẩu vào Tây Ban Nha vì lý do bảo vệ kinh tế và an ninh Tây Ban Nha cũng như các thành viên EU, bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng, môi trường và đời sống động thực vật trong nước. Hay nói cách khác, hàng hóa nhập khẩu sẽ không bị hạn chế nếu tuân thủ các quy định quốc tế về đạo đức, sức khỏe, quy tắc cộng đồng và các quy định khác.



Thứ trưởng Trần Duy Đông và Đại sứ María Del Pilar Méndez Jiménez tại buổi làm việc.

Một số sản phẩm cũng phải chịu hạn ngạch nhập khẩu hoặc hạn chế theo các thỏa thuận thương mại song phương. Bên cạnh các yêu cầu của Hải quan, nhiều mặt hàng còn phải tuân theo các quy định của các cơ quan Tây Ban Nha như: hạn chế gửi hàng, lưu trữ, sử dụng, nhãn mác... Nhà xuất khẩu phải đảm bảo chắc chắn rằng nhà nhập khẩu Tây Ban Nha đã cung cấp đủ thông tin cần thiết để: (1) cho phép đưa ra các thông tin cần thiết liên quan tới nhãn mác, bao bì..., (2) đảm bảo rằng nhà nhập khẩu đã thu xếp để nhập hàng vào Tây Ban Nha.

➤ **Tạm nhập**

Hệ thống tái xuất khẩu Tây Ban Nha được quy định bởi Đạo luật ngày 24/7/1987 và phù hợp với các quy định của EU. Các thắc mắc về tái xuất khẩu phải được gửi thẳng tới giám đốc cục Hải quan ở cảng. Tái xuất khẩu hàng hóa từ Tây Ban Nha phải tuân theo các thủ tục giống như khi xuất khẩu hàng hóa Tây Ban Nha.

Có 4 quy định về tạm nhập - tái xuất hàng hóa ở Tây Ban Nha:

Tạm nhập: Các hàng hóa được phép nhập khẩu trong thời gian nhất định thông qua một ATA (Temporary Admission - chứng từ hải quan quốc tế đối với việc nhập khẩu miễn thuế tạm thời). Cần phải nộp cho Hải quan một dạng trái phiếu có giá trị tương đương với

thuế, coi như sự bảo đảm về tiền, và sẽ được hoàn trả khi hàng đã rời khỏi đất nước.

Chứng nhận tạm thời: Hàng hóa tạm nhập cần phải có chứng nhận trước của Văn phòng chính phủ về Thương mại. Thủ tục về tạm nhập này được áp dụng tương tự với việc tái xuất khẩu.

Hàng hóa thay thế: Sau năm thứ 2 hoạt động, các công ty nước ngoài có thể yêu cầu được tạm nhập các trang thiết bị, máy móc để thay thế các thiết bị sử dụng ban đầu đã hết khấu hao sử dụng. Việc tạm nhập này phải xin chứng nhận từ Văn phòng chính phủ về Thương mại, và phải trả cho Hải quan một khoản chi phí bồi thường. Việc hủy các thiết bị cũ phải do Hải quan giám sát và không phải chịu thuế nhưng đòi hỏi thêm các chứng từ phụ.



Đại sứ Hoàng Xuân Hải phát biểu tại Hội nghị giao thương trực tuyến cơ hội kinh doanh và đầu tư Việt Nam-Tây Ban Nha từ EVFTA

Khấu trừ: Việc đóng thuế và nộp danh sách sản phẩm được tái xuất trong tương lai diễn ra đồng thời. Sau đó, tiền thuế sẽ được khấu trừ khi hàng tái xuất khỏi cửa khẩu. Thủ tục này cũng cần phải có chứng nhận từ trước của Văn phòng chính phủ về Thương mại.

Các công ty nên sử dụng giấy phép tạm thời (ATA) để nhập khẩu hàng hóa vào Tây Ban Nha mà không phải chịu thuế hay kí kết giao kèo gì cả. Giấy phép tạm thời ATA phải được trình diện trước nhà chức trách hải quan bất cứ khi nào đến hoặc rời đất nước. Đồ tiêu dùng và các hàng mẫu hạ giá không cần đến ATA.

Giấy phép tạm thời ATA được dùng chủ yếu với các hàng mẫu thương mại, công cụ kinh doanh, tài liệu quảng cáo hoặc các thiết bị quay phim, nghe nhìn, y học, khoa học hay các thiết bị chuyên ngành khác nếu chúng chỉ nhập khẩu trong thời hạn dưới 1 năm. Ưu điểm của giấy phép tạm thời ATA là giúp các nhà xuất khẩu tránh các hình thức khai báo hải quan bình thường.

Giấy phép tạm thời ATA cũng bảo đảm về tài chính cho các cán bộ hải quan để đề phòng trường hợp hàng không được tái xuất thì phải trả lại thuế. Một trái phiếu giá trị tương đương với thuế sẽ được thanh toán.

CHÍNH SÁCH THUẾ VÀ THUẾ SUẤT

Tây Ban Nha sử dụng hệ thống Thuế Hải quan chung (CCT) của EU, áp dụng với tất cả hàng hóa nhập khẩu từ các nước không thuộc EU. Hầu hết các loại thuế là theo tỷ lệ % trên giá hàng hóa, dựa trên Luật định giá của Hiệp định chung về Thuế quan và Mậu dịch (GATT), gần đúng bằng giá CIF. Tây Ban Nha không đánh thuế đối với hàng hóa nhập khẩu từ các nước thuộc EU khác kể từ ngày 1/1/1993. Tây Ban Nha sử dụng Hệ thống Thuế quan hài hòa (HS – Harmonized System) từ năm 1988.

➤ Thuế nhập khẩu

Thuế suất thuế nhập khẩu chia làm 2 loại: Thuế suất Tối huệ quốc (MFN) và thuế suất chung. Hầu hết hàng nhập khẩu vào Tây Ban Nha được hưởng thuế suất Tối huệ quốc (MFN).

Các loại thuế suất tương đối cao áp dụng với hàng dệt may, xe ô tô, đồ điện tử dân dụng, ngũ cốc, thịt, bơ sữa, đường, rượu cồn và thuốc lá.

Đối với hàng nông sản, thuế và các chứng từ nhập khẩu giống với các quốc gia EU khác. Trong khi một số loại nông sản được miễn thuế hoặc chịu thuế cực thấp như đậu tương, hạt cây hướng dương, sản phẩm ngũ cốc và gỗ xẻ; phần lớn hàng nông sản quy định trong Chính sách Nông nghiệp chung của EU (CAP) và thực phẩm lại phải chịu thuế cao hoặc các mức thuế nhập khẩu khác nhau. Điều này đã hạn chế lớn việc nhập khẩu các loại hàng hóa này vào thị trường Tây Ban Nha.

➤ Thuế giá trị gia tăng (VAT)

Kể từ ngày 01 tháng 9 năm 2012, hàng nhập khẩu vào Tây Ban Nha phải chịu thuế giá trị gia tăng (VAT), được tính ở 1 trong 3 mức thuế 21% (mức tiêu chuẩn), và 2 mức giảm là 4% và 10%.

Tỷ lệ 10% áp dụng đối với một số hàng hóa và dịch vụ, chẳng hạn như mua một tài sản mới được xây dựng, khách sạn, nhà hàng, sản phẩm y tế, vui chơi giải trí và các hoạt động thể thao.

Tỷ lệ 4% áp dụng đối với hàng hóa được coi là nhu cầu cơ bản, chẳng hạn như thực phẩm nhất định và đọc tài liệu (báo, tạp chí, sách).

Ngoài các quy định chung, còn có những quy định đặc biệt dành riêng cho các tổ chức như các trung tâm lữ hành, đồ cổ, các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi.

Một số hoạt động chuyên ngành khác được miễn thuế GTGT là các tổ chức tài chính, bảo hiểm, lệ phí bác sĩ, nha sĩ.

Thuế giá trị gia tăng không áp dụng ở khu vực quần đảo Canary, Ceuta và Melilla. Thuế gián thu chung 7% của Canary thì chỉ áp dụng trên quần đảo Canary.

Kể từ ngày 20 tháng 12 năm 2014, một số quy định về thuế GTGT cũng được sửa đổi áp dụng cho các công ty đăng ký tham gia vào một nhóm VAT. Điều này cho phép các công ty trong nhóm này không bị tính thuế VAT cho các giao dịch nội bộ, và chỉ đánh thuế 1 lần cho tất cả các công ty trong nhóm này.

Ngoài ra Chính phủ Tây Ban Nha còn cho phép các công ty hoãn nộp thuế cho đến kỳ kê khai thuế GTGT của tháng sau.

➤ **Thuế thu nhập doanh nghiệp**

Kể từ ngày 01 tháng 1 năm 2015, mức thuế thu nhập doanh nghiệp chung áp dụng cho các công ty ở Tây Ban Nha đã được giảm từ 30% xuống còn 28% vào năm 2015 và xuống mức 25% vào năm 2016.

Đối với các công ty nhỏ và vừa, đã được giảm thuế từ năm 2014, thì mức thuế áp dụng trong giai đoạn chuyển tiếp 2015 sẽ được áp dụng là 25%, đối với những công ty có mức thu nhập trên 300 Euro thì mức thuế áp dụng là 28%. Công ty nhỏ là các công ty có doanh thu trong năm trước ít hơn 5 triệu Euro và có từ 1 đến 24 lao động. Công ty vừa là các công ty có doanh thu trong các năm trước ít hơn 10 triệu Euro.

Cũng kể từ ngày 1/1/2015, các công ty mới được thành lập trong 2 năm đầu tiên sẽ được áp dụng mức thuế thấp hơn trong là 15%.

Kỳ tính thuế của doanh nghiệp được tính theo năm dương lịch, kết thúc vào ngày 31/12. Cơ sở để tính thuế là thu nhập doanh nghiệp trong năm đó.

➤ **Các loại thuế khác**

Thuế tiêu thụ đặc biệt

Thuế suất tiêu thụ đặc biệt đánh vào một số sản phẩm nhất định bị coi là “hàng xa

xi”, như thuốc lá, nước hoa và các sản phẩm rượu còn và cũng có thể đánh vào các sản phẩm khác theo quy định của Tây Ban Nha.



Metropol Parasol, thành phố Seville, Tây Ban Nha.

□ **Thuế trợ giá**

Thuế trợ giá được định ra để chống lại ảnh hưởng từ việc trợ giá của các chính phủ nước ngoài cho hàng xuất khẩu sang Tây Ban Nha, dẫn đến giá thấp và gây thiệt hại cho kinh tế Tây Ban Nha và các nước thành viên EU. Thời hạn đánh thuế trợ giá tùy theo từng trường hợp, hiện tại áp dụng ở mức từ 5% - 33%.

□ **Thuế chống bán phá giá**

Dưới tác động mạnh của Bộ Luật Cạnh tranh không công bằng, Hải quan đã định ra thuế chống phá giá. Như đã ký kết Bộ Luật Thuế trợ giá và chống phá giá của Hiệp định chung về Thuế quan và Mậu dịch (GATT), Tây Ban Nha thông qua Ủy ban Chống phá giá của EU phạt các hàng hóa nhập khẩu bán phá giá tại nước nhập khẩu gây tổn thất vật chất cho kinh tế của nước đó.

Chỉ được phép hạ giá bán dưới mức bình thường trong trường hợp các nước khác nhau về điều kiện và quy định kinh doanh, khác nhau về chính sách đánh thuế và các khác biệt khác ảnh hưởng tới tương quan về giá. Để đền bù và ngăn chặn việc bán phá giá, thuế chống phá giá sẽ quy định một khoản giá trị không lớn hơn chênh lệch giữa giá đã bị hạ quá mức và mức giá thị trường của hàng hóa.

QUY ĐỊNH VỀ BAO BÌ, NHÃN MÁC

Tây Ban Nha cấm nhập khẩu hàng hóa không tuân theo các quy định về nhãn mác.

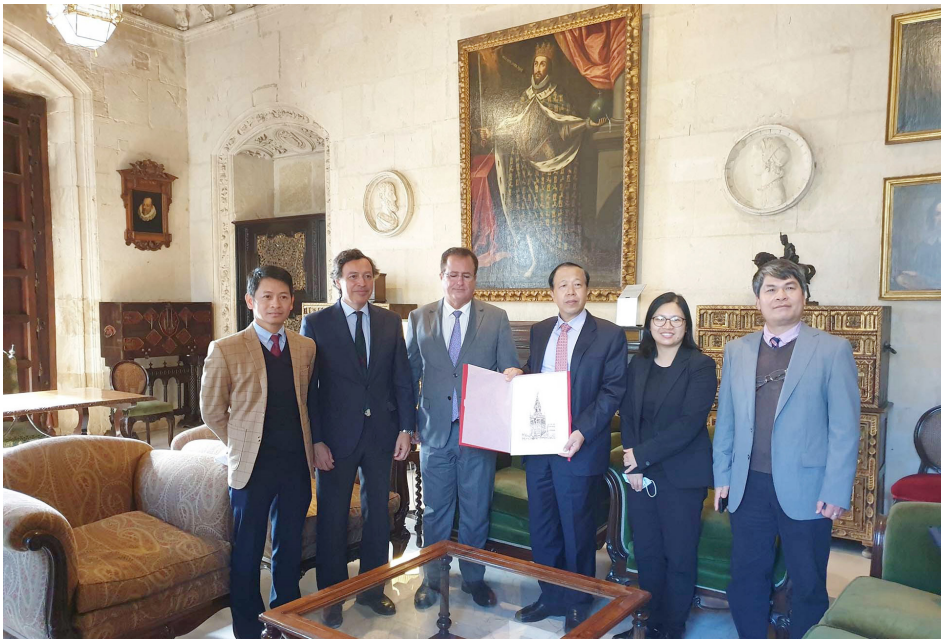
Ở Tây Ban Nha, nhãn mác để phân loại sản phẩm phải có chiều cao không dưới 3mm. Chữ viết phụ bằng tiếng nước ngoài được phép dùng miễn là không mâu thuẫn với thông tin đưa ra bằng tiếng Tây Ban Nha và cỡ chữ của nó phải không lớn hơn chữ Tây Ban Nha.

Các thùng hàng ở bên ngoài phải có dán mác của người nhận hàng và mác của cảng và được đánh số (để phù hợp với phiếu đóng gói) trừ khi lượng hàng có thể dễ dàng xác định bằng cách khác.

Tên nước xuất xứ, thương hiệu, tên của nhà sản xuất và nơi sản xuất phải được thể hiện trên tất cả hàng hóa nhập khẩu. Nên gửi trước nhãn mẫu cho người nhập khẩu.

Nhãn mác thực phẩm phải bao gồm các thông tin bằng tiếng Tây Ban Nha như sau:

- Tên nước xuất xứ.
- Số lượng hàng và liệt kê các thành phần chính gồm cả chất phụ gia và phẩm màu.
- Trọng lượng tịnh hoặc thể tích đo bằng đơn vị mét khối.
- Hướng dẫn sử dụng và mọi hướng dẫn bảo quản đặc biệt khác.
- Ngày sản xuất và ướp lạnh (tháng và năm).



Đại sứ Hoàng Xuân Hải làm việc với Phó Thị trưởng thành phố Sevilla.

- Tên của hãng sản xuất và tên thương mại của sản phẩm.
- **Một số loại hàng đòi hỏi nhãn mác đặc biệt:**
- Sản phẩm sữa, macgarin, socola, cà phê, rượu và các sản phẩm khác yêu cầu phải ghi đầy đủ thành phần.
- Hàng dệt may và các sản phẩm may sẵn phải có nhãn miêu tả thành phần vật liệu. Nếu là hàng nhập khẩu thì phải có nhãn mác bằng tiếng Tây Ban Nha, với chữ viết cùng cỡ hoặc lớn hơn cỡ của chữ nước ngoài và trong bất kì trường hợp nào chiều cao không được dưới 3mm. Các yêu cầu liên quan tới lượng hàng, nhãn mác và đóng gói hàng dệt may phải cụ thể và rõ ràng. Thương hiệu của nhà sản xuất đã được đăng ký mới được phép có mặt trên các sản phẩm dệt may. Tất cả đều được quy định trong Sắc lệnh của Hoàng gia số 928/1987 ngày 5/7/1987.
- Thuốc, dược phẩm và mỹ phẩm phải thông qua kiểm tra kỹ thuật và đăng ký trước khi nhập. Nhãn mác đối với mỗi loại sản phẩm cụ thể đều phải ghi chi tiết các thành phần hóa học.
- Phân bón và thuốc diệt nấm: Nhãn mác phải bằng tiếng Tây Ban Nha và bao gồm các cách phòng ngừa chi tiết. Các loại phân bón nhập khẩu phải đăng ký với cơ quan của Bộ Nông nghiệp địa phương. Trước khi làm thủ tục hải quan phải tiến hành kiểm tra và phân tích. Bộ Nông nghiệp là cơ quan phê chuẩn các tài liệu quảng cáo loại hàng này.
- Súng ngắn: Chính phủ Tây Ban Nha quản lý tất cả các loại súng ngắn và chúng phải được dán tem chứng nhận.
- Các loại sấm lớp nhập khẩu (ngoại trừ loại lớp rắn có vành khung bằng kim loại) đều phải dán số seri. Các số seri phải được dán trên bề mặt kim loại của động cơ và khung gầm ô tô xe máy.
- Việc chế tạo sản xuất các kim loại quý phải có dấu xác nhận tiêu chuẩn vàng bạc và tem của chính phủ từ Cục Bảo hành Tây Ban Nha trước khi làm thủ tục nhập khẩu.
- Nồng sản: Các yêu cầu về nhãn mác phải hoàn toàn phù hợp với hệ thống nhãn mác của EU, tuy nhiên nhãn mác phải bằng tiếng Tây Ban Nha.

QUY ĐỊNH VỀ VỆ SINH AN TOÀN THỰC PHẨM, KIỂM DỊCH

Động vật sống được kiểm tra ở các trạm kiểm dịch. Việc làm vệ sinh và tẩy uế các thiết bị kiểm dịch là bắt buộc.

Tất cả các sản phẩm hay phế phẩm động vật được kiểm tra đầu vào bởi viên chức của Bộ Nông Nghiệp.

Giấy chứng nhận vệ sinh y tế do nhà chức trách ở nước xuất xứ cấp phải kèm theo hàng gửi.

Thực vật và các sản phẩm từ thực vật tùy thuộc vào các quy định khác nhau.

Việc đăng ký và kinh doanh dược phẩm, mỹ phẩm, thuốc trừ sâu và các sản phẩm thú y phải tuân theo các quy định kiểm soát đặc biệt. Các sản phẩm này chỉ được phép nhập khẩu sau khi đã đăng kí với Ban quản lý của Bộ sức khỏe công cộng Tây Ban Nha.

Thực phẩm phải được đăng ký với cơ quan quản lý an toàn thực phẩm và phải tuân theo tiêu chuẩn của Tây Ban Nha.

Phân bón và thuốc diệt nấm phải được đăng ký với Sở Nông Nghiệp. Những sản phẩm này cũng phải thông qua kiểm tra và phân tích trước khi làm thủ tục hải quan.

VĂN HÓA KINH DOANH

➤ Văn hóa kinh doanh

□ **Hiểu biết về mối quan hệ cấp bậc trong kinh doanh**

Cấp bậc và địa vị được đánh giá rất cao trong văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha. Chính vì thế mà những người có cấp bậc cao sẽ có thuận lợi khi làm việc so với những người ở vị trí thấp hơn.

Người ra quyết định trong kinh doanh ở Tây Ban Nha thể hiện ở chỗ tùy thuộc vào người nắm quyền lực cao nhất.

Người cấp dưới rất coi trọng cấp trên, người quản lý họ. Văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha khuyến khích khả năng tự giải quyết trước khi cần đến sự giúp đỡ của người quản lý.

□ **Xây dựng mối quan hệ trong kinh doanh**

Muốn làm kinh tế ở Tây Ban Nha thì điều rất cần thiết là thiết lập các quan hệ cá nhân. Nói chung, người Tây Ban Nha thích kinh doanh với những người thân quen, hơn thế nữa việc có quan hệ sẽ giúp cho quá trình đàm phán tiến triển nhanh hơn và thành công hơn.

Thiết lập các quan hệ kinh doanh vững chắc và xây dựng mối quan hệ đồng nghiệp đúng đắn là một phần thiết yếu trong văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha. Những cuộc đàm phán và quyết định kinh doanh có hiệu quả thường dựa trên niềm tin, cảm tính cũng như những bằng chứng cụ thể.

□ **Các quy tắc trong kinh doanh khi làm ăn với người Tây ban Nha**

Hãy giữ bình tĩnh trong khi giao dịch với đối tác Tây Ban Nha, vì đôi khi thói quan liêu của người Tây Ban Nha sẽ gây rắc rối cho bạn.

Nên cố gắng duy trì không khí thân thiện và riêng tư trong suốt cuộc đàm phán. Để

có thành công ở Tây Ban Nha, văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha cũng đòi hỏi một ý thức tự tôn, khả năng đánh giá và tài ngoại giao.

Bạn nên sử dụng cách xưng hô lịch sự cơ bản như Mr (ông), Mrs (bà), hay Miss (cô) trước họ của đối tác hoặc chức vị chuyên môn như Dr (tiến sĩ). Đặc biệt đối với những đối tác lớn tuổi hơn hoặc những người ở miền Nam Tây Ban Nha. Cũng nên cẩn thận trong việc sử dụng chính xác họ tên vì người Tây Ban Nha có 2 loại, họ của cha và họ của mẹ. Thường thì họ của cha có cách sử dụng riêng.

Đừng hi vọng sẽ thảo luận các vấn đề kinh doanh vào đầu mỗi buổi họp. Những đối tác Tây Ban Nha sẽ muốn thiết lập môi trường cộng tác thân thiện trước để từ đó tạo nên các mối quan hệ kinh doanh mới. Điều này dẫn đến việc hỏi các câu hỏi riêng tư như về cuộc sống gia đình hay tiểu sử của bạn.

Các bữa ăn được sử dụng cho hoạt động giao lưu kết bạn là chủ yếu. Bạn không nên đề cập đến công việc kinh doanh trước khi đối tác Tây Ban Nha tự đề cập đến vấn đề đó. Mặc dù vậy, các bữa ăn trưa và ăn tối vì mục đích kinh doanh là một phần cần thiết vì qua đó có thể thiết lập niềm tin và các quan hệ kinh doanh tương lai.

Không nên thể hiện ra ngoài sự quá quắt quyết hay vượt trội, vì đối tác Tây Ban Nha thường coi trọng sự khiêm tốn.

➤ Một số điều cần lưu ý



Tapas là món ăn nổi tiếng của Tây Ban Nha.

□ **Cách xử sự nơi công cộng**

- Chú ý về sự khác biệt văn hóa của từng vùng miền ở Tây Ban Nha. Việc bình luận sai lệch về vùng đất khai sinh của người Tây Ban Nha được xem là sự sỉ nhục nghiêm trọng (Ví dụ: nhầm lẫn một người Catalunya với một người Basque).
- Bắt tay là một phần chuẩn mực của nghi thức ngoại giao kinh doanh Tây Ban Nha.
- Phụ nữ đôi khi ôm nhẹ nhàng, rồi chạm nhẹ hai bên má. Bạn cũng sẽ có thể quan sát thấy một người phụ nữ chuyên nghiệp chào một người đồng nghiệp nam đặc biệt thân thiết theo cách này.
- Trong công ty, những người đàn ông thường ôm chặt hoặc vỗ nhẹ vào lưng nhau bên cạnh cái bắt tay.
- Những người Tây Ban Nha có thể không chỉ đứng rất sát bạn mà còn vỗ nhẹ vào tay hoặc vai khi trò chuyện với bạn. Khi bạn bắt gặp phải những cử chỉ này, nếu bạn tránh xa họ ra thì sẽ chỉ gây ra sự xúc phạm.
- Biểu tượng “O.K.” của người Bắc Mỹ (bằng cách tạo ra một hình tròn giữa ngón trỏ và ngón cái) bị xem như một sự thô tục.
- Tây Ban Nha là quốc gia có tỷ lệ người theo tôn giáo cao, nhiều người sẽ bị xúc phạm nếu họ nghe thấy bạn không coi Chúa ra gì. Giải pháp tốt là tránh nguyên rửa trước mặt người khác.
- Nếu bạn đang xếp hàng thì đừng ngạc nhiên khi ai đó cố gắng chen ngang lên trước bạn.
- Chú ý rằng trong khi đàn ông Tây Ban Nha có thể rất quyến rũ trước phụ nữ, cách thể hiện của họ đôi khi hơi quá đà theo nhìn nhận của một số người. Chẳng hạn như khi họ nhìn thấy một phụ nữ hấp dẫn đi dạo trên phố, họ có thể huyt sáo về phía cô ấy để thể hiện sự thích thú.
- Trước khi lên taxi, chắc chắn phải thương lượng giá cả.

□ **Cách tặng quà cho đối tác**

- Trong văn hóa kinh doanh Tây Ban Nha, những món quà thường được tặng vào cuối các cuộc đàm phán thành công.
- Nếu bạn nhận được một món quà, bạn nên mở nó ngay và trước mặt người nhận.

□ **Những quà tặng nên tránh**

- Đừng tặng bất cứ cái gì quá hoang phí vì sự hào phóng của bạn có thể bị xem là việc hối lộ.
- Nếu bạn quyết định tặng hoa, hãy tránh tặng hoa thược dược và hoa cúc vì chúng liên tưởng tới cái chết.
- Tặng 13 bông hoa luôn bị coi là điều không may mắn.



Là thành viên của EU, Tây Ban Nha hiện sử dụng đồng Euro (EUR) trong đời sống kinh tế – xã hội.

Tỷ giá:

1 EUR = 1,16 USD (ngày 03/11/2021)

1 EUR = 27.129,15 VNĐ (ngày 03/11/2021)

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ TÂY BAN NHA

TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA TÂY BAN NHA

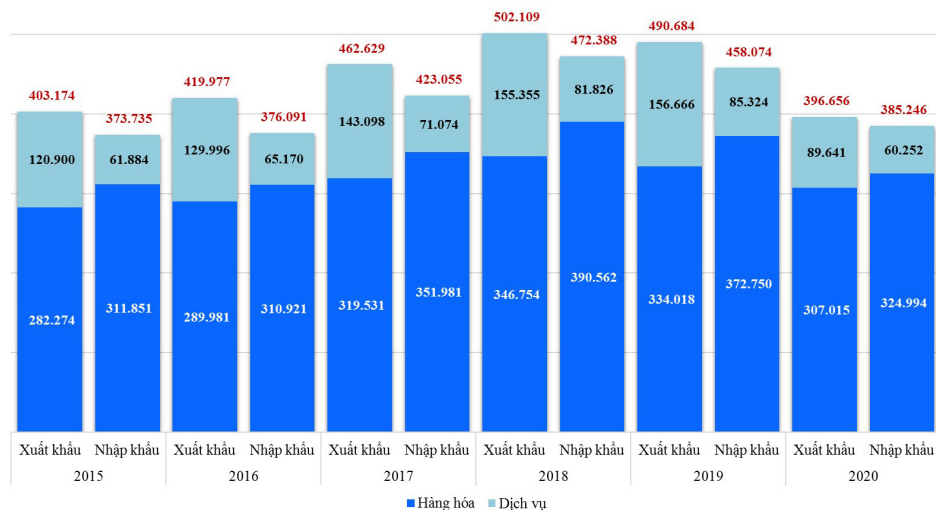
Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2021 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2020 thì Tây Ban Nha đứng thứ 19 về xuất khẩu và 16 về nhập khẩu hàng hóa trên thế giới. Về dịch vụ, Tây Ban Nha đứng thứ 14 về xuất khẩu và 20 về nhập khẩu.

Chỉ số tự do kinh tế của Tây Ban Nha là 69,9, trở thành nền kinh tế tự do thứ 39 trong năm 2021. Chỉ số này đã tăng 3 điểm, chủ yếu do sự cải thiện về minh bạch chính phủ. Tây Ban Nha xếp thứ 24 trong số 45 quốc gia ở khu vực châu Âu, và có chỉ số tự do kinh tế thấp hơn so với mức trung bình của khu vực nhưng cao hơn so với thế giới. (Nguồn: Heritage)

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Tây Ban Nha giai đoạn 2015 - 2020

(Nguồn: WTO)

(ĐVT: triệu USD)



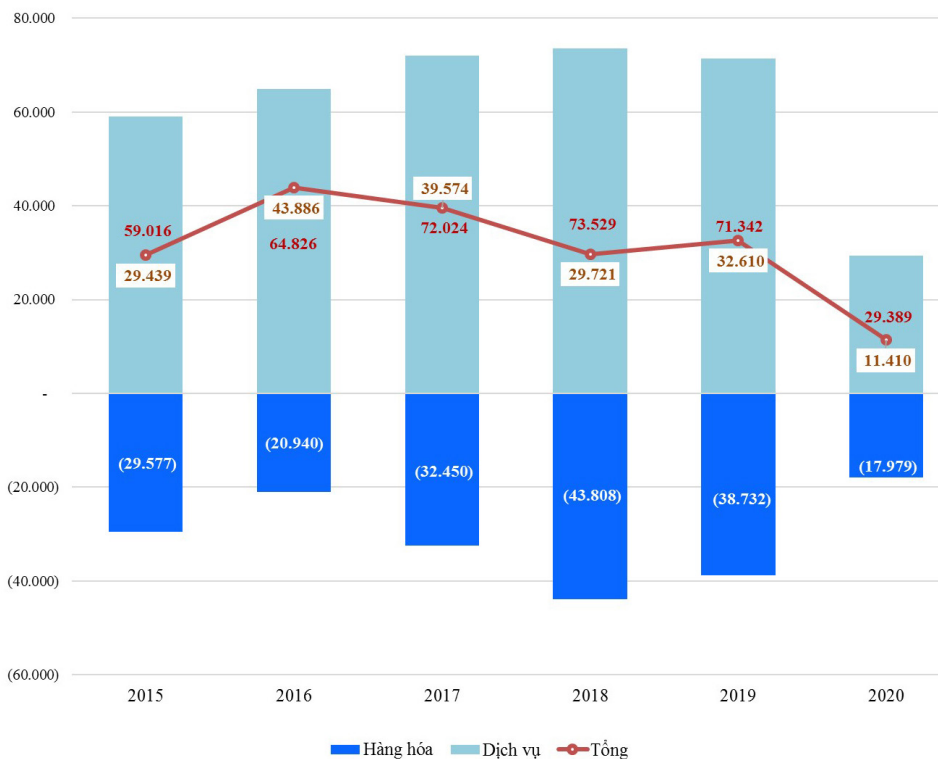
Ở Tây Ban Nha năm 2014, tình trạng cho vay ngân hàng thu hẹp, thất lung buộc bụng và tỷ lệ thất nghiệp cao đã hạn chế tiêu dùng và đầu tư trong nước. Tỷ lệ thất nghiệp

tăng từ mức thấp vào khoảng 8% năm 2007 lên hơn 26% vào năm 2013, nhưng cải cách lao động đã khiến tỷ lệ thất nghiệp giảm nhẹ xuống còn 16,4% vào năm 2017. Tỷ lệ thất nghiệp cao gây khó cho tài chính công của Tây Ban Nha, do chi tiêu cho trợ cấp xã hội tăng trong khi thu ngân sách từ thuế giảm. Thâm hụt ngân sách của Tây Ban Nha đạt đỉnh 11,4% GDP vào năm 2010, nhưng đã giảm dần xuống còn khoảng 3,3% GDP vào năm 2017. Nợ công Tây Ban Nha tăng đáng kể: từ 60,1% GDP năm 2010 lên gần 96,7% vào năm 2017.

Cán cân thương mại của Tây Ban Nha giai đoạn 2015 – 2020

(Nguồn: WTO)

(ĐVT: triệu USD)



Tăng trưởng xuất khẩu mạnh mẽ đã giúp tài khoản vãng lai của Tây Ban Nha thặng dư vào năm 2013 lần đầu tiên kể từ năm 1986 và duy trì tăng trưởng kinh tế của nước này. Năng suất lao động tăng lên và phá giá nội bộ do chi phí lao động vừa phải và lạm phát giảm xuống đã cải thiện khả năng cạnh tranh xuất khẩu và tạo ra sự quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài đối với nền kinh tế lẫn khôi phục dòng vốn FDI vào Tây Ban Nha.

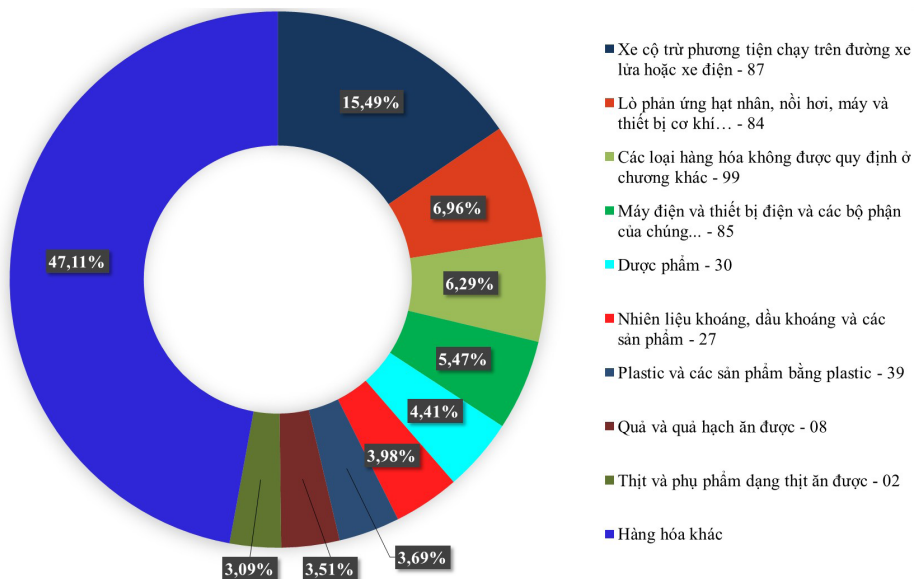
Năm 2017, tình trạng thiếu số của Chính phủ Tây Ban Nha đã hạn chế khả năng thực hiện các cải cách gây tranh cãi về lao động, lương hưu, chăm sóc sức khỏe, thuế và giáo dục. Ủy ban châu Âu kỳ vọng chính phủ nước này sẽ đạt được mục tiêu thâm hụt ngân sách năm 2017 và dự đoán rằng tăng trưởng kinh tế dự kiến trong năm 2018 sẽ giúp Tây Ban Nha đạt được mục tiêu thâm hụt ngân sách. Chi phí đi vay của Tây Ban Nha đã thấp hơn đáng kể kể từ mức đỉnh điểm vào giữa năm 2012, và hoạt động kinh tế gia tăng đã tạo ra mức lạm phát khiêm tốn, ở mức 2% vào năm 2017. (Nguồn: CIA)

Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Tây Ban Nha năm 2020 đạt 307,02 tỷ USD và nhập khẩu đạt 324,99 tỷ USD, thâm hụt 17,98 tỷ USD. Về dịch vụ, năm 2020, Tây Ban Nha xuất khẩu 89,64 tỷ USD, nhập khẩu đạt 60,25 tỷ USD, thặng dư gần 29,39 tỷ USD.

Tổng cán cân thương mại của Tây Ban Nha luôn thặng dư hơn 11 tỷ USD trong suốt giai đoạn 2015 - 2020 vì thặng dư từ dịch vụ luôn bù đắp cho những thiếu hụt của cán cân hàng hóa. Nói riêng về hàng hóa, cán cân của Tây Ban Nha luôn ở mức âm, trong đó mức thấp nhất rơi vào năm 2018 (43,81 tỷ USD); trong khi về dịch vụ, cán cân luôn đạt mức dương, trong đó mức cao nhất cũng rơi vào năm 2018 (73,53 tỷ USD).

Năm 2020, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Tây Ban Nha được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

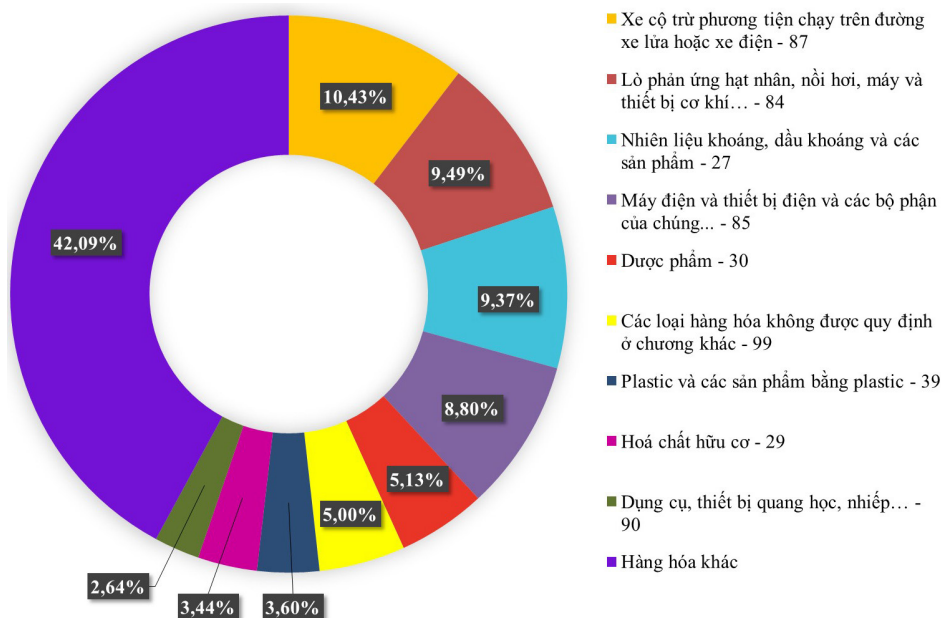
Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Tây Ban Nha năm 2020



Trong năm qua, 05 mặt hàng xuất khẩu mạnh nhất của Tây Ban Nha bao gồm:

1. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 15,49% tổng lượng xuất khẩu)
2. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (chiếm 6,96% tổng lượng xuất khẩu)
3. Các loại hàng hóa không được quy định ở chương HS khác (chiếm 6,29% tổng lượng xuất khẩu)
4. Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng... (chiếm 5,47% tổng lượng xuất khẩu)
5. Dược phẩm (chiếm 4,41% tổng lượng xuất khẩu)

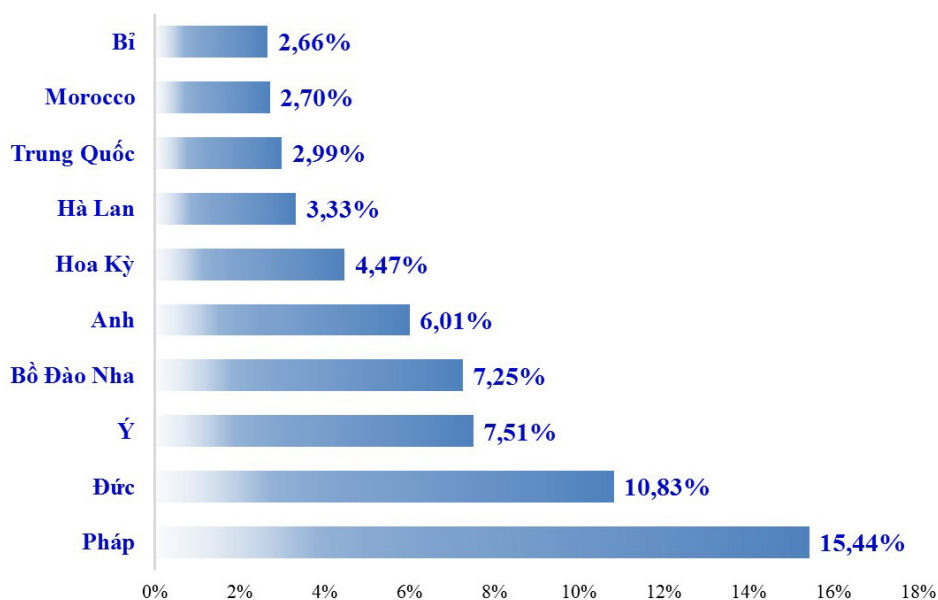
Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Tây Ban Nha năm 2020



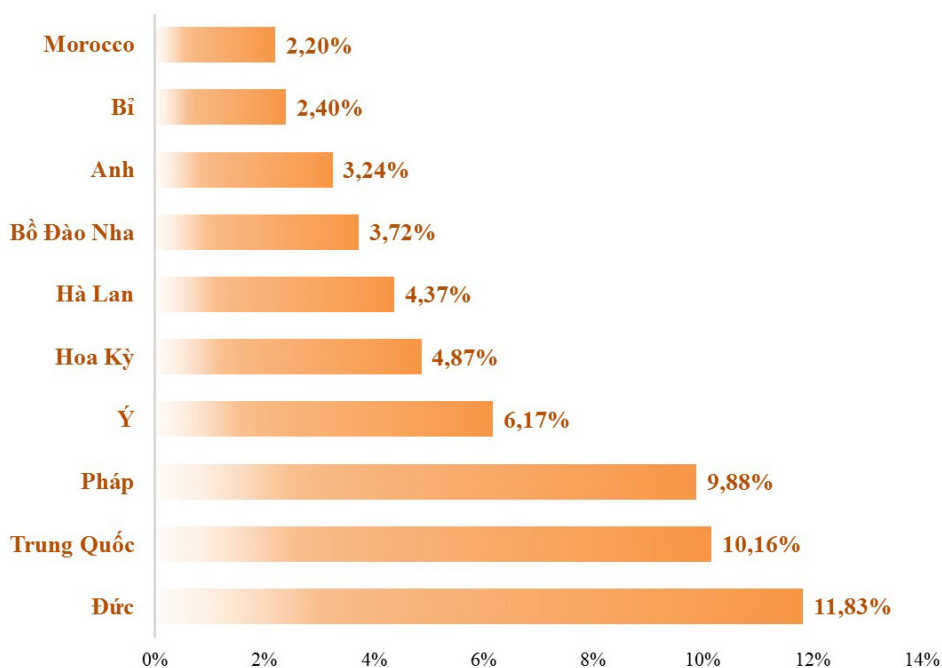
Về nhập khẩu, 05 mặt hàng mà Tây Ban Nha nhập vào nhiều nhất gồm có:

1. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 10,43% tổng lượng xuất khẩu)
2. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (chiếm 9,49% tổng lượng xuất khẩu)
3. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm (chiếm 9,37% tổng lượng xuất khẩu)
4. Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng... (chiếm 8,80% tổng lượng xuất khẩu)
5. Dược phẩm (chiếm 5,13% tổng lượng xuất khẩu)

Các thị trường xuất khẩu chính của Tây Ban Nha năm 2020



Các thị trường nhập khẩu chính của Tây Ban Nha năm 2020



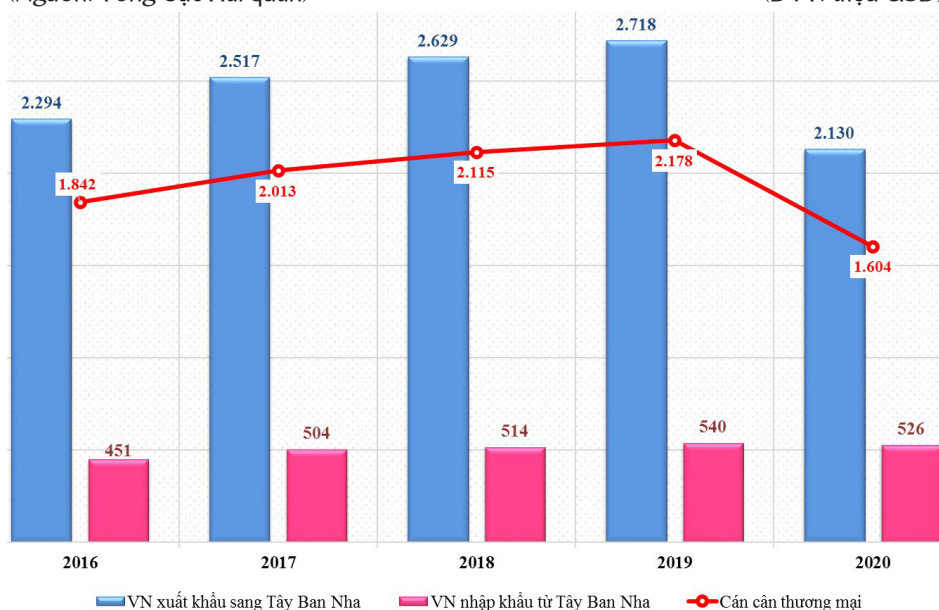
Dữ liệu mới nhất theo từng quốc gia cụ thể cho thấy 63,19% sản phẩm xuất khẩu từ Tây Ban Nha được đưa vào: Pháp (15,44% tổng sản phẩm toàn cầu), Đức (10,83%), Ý (7,51%), Bồ Đào Nha (7,25%), Anh (6,01%), Hoa Kỳ (4,47%), Hà Lan (3,33%), Trung Quốc (2,99%), Morocco (2,70%) và Bỉ (2,66%).

Ở chiều ngược lại, số liệu theo từng quốc gia cho thấy 58,86% sản phẩm nhập khẩu vào Tây Ban Nha có xuất xứ từ các nước: Đức (11,83% tổng sản phẩm toàn cầu), Trung Quốc (10,16%), Pháp (9,88%), Ý (6,17%), Hoa Kỳ (4,87%), Hà Lan (4,37%), Bồ Đào Nha (3,72%), Anh (3,24%), Bỉ (2,40%) và Morocco (2,20%).

Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Tây Ban Nha giai đoạn 2016 - 2020

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 26 vào thị trường Tây Ban Nha và là đối tác đứng thứ 56 nhập khẩu hàng hóa từ Tây Ban Nha.

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, tính riêng năm 2020 tổng giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Tây Ban Nha đạt 2,66 tỷ USD, giảm 18,4% so với năm 2019. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Tây Ban Nha đạt 2,13 tỷ USD, giảm 21,6% so với năm 2019, chiếm vốn vện 0,75% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu hàng

hóa từ Tây Ban Nha đạt 526 triệu USD, giảm 2,5% so với cùng kì, chiếm 0,2% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ tất cả các đối tác thương mại.

Giai đoạn 2016-2020, cán cân thương mại của Việt Nam luôn giữ mức thặng dư hơn 1,6 tỷ USD do tình trạng xuất siêu liên tục sang Tây Ban Nha. Mức thặng dư hàng hóa luôn ở mức dương và đạt giá trị lớn nhất vào năm 2019 (2,18 tỷ USD). Kim ngạch xuất khẩu nước ta sang nước bạn có xu hướng tăng dần qua từng năm và đạt mức cao nhất vào năm 2019

(2,72 tỷ USD) sau đó giảm xuống vào năm 2020 (2,13 tỷ USD). Kim ngạch nhập khẩu từ nước bạn cũng có xu hướng tăng dần qua thời gian, đạt giá trị cao nhất vào năm 2019 (540 triệu USD).

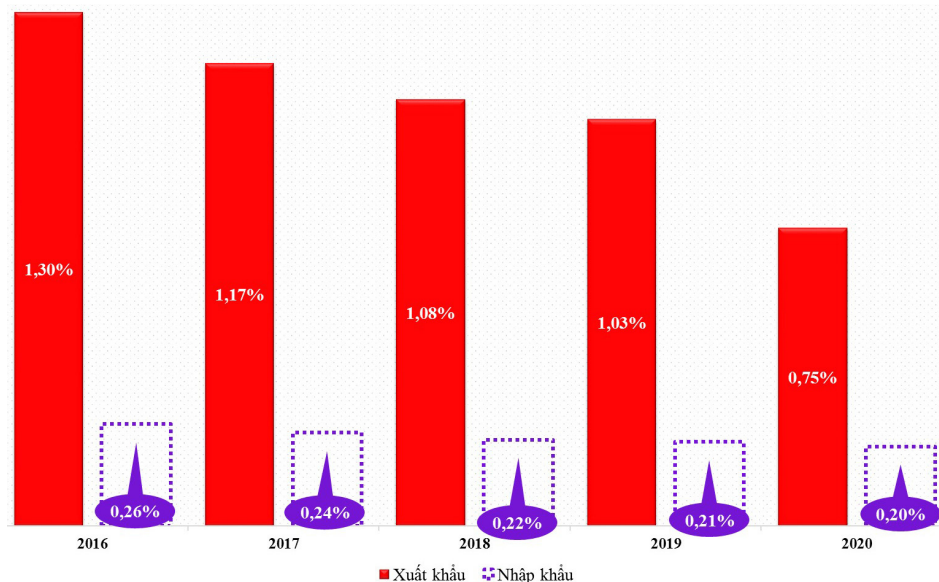


Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Tây Ban Nha

so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2016 - 2020

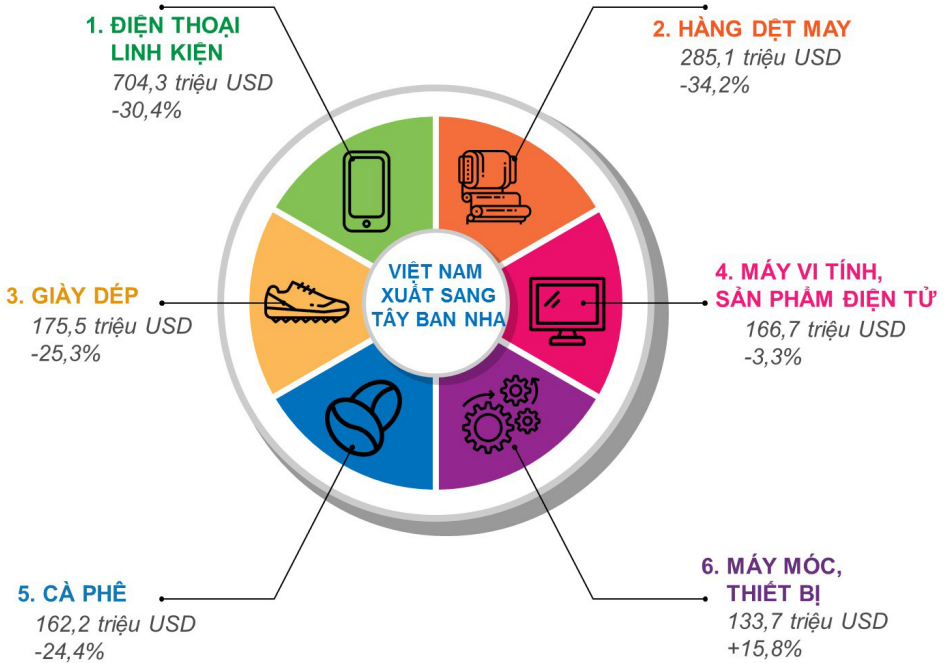
(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



MỘT SỐ SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM SANG TÂY BAN NHA

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Tây Ban Nha năm 2020

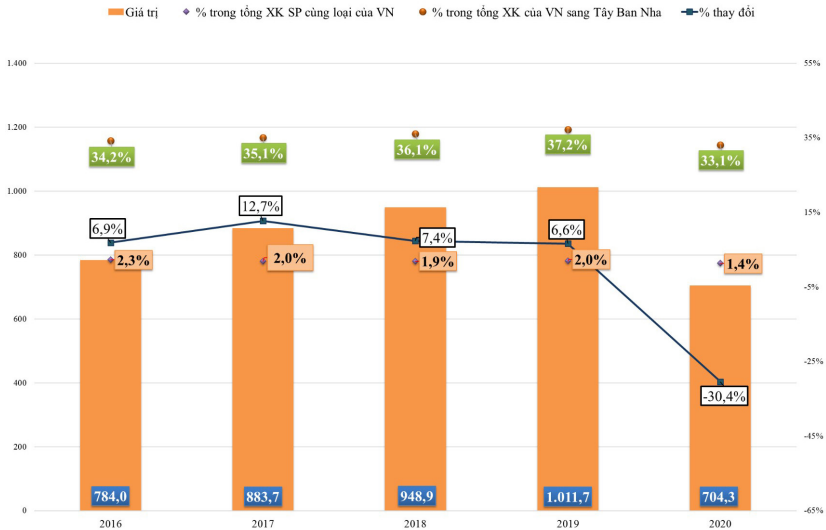


Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Tây Ban Nha trong giai đoạn 2016 - 2020 là mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện. Theo thống kê chính thức của Tổng cục Hải quan, năm 2020, xuất khẩu mặt hàng này sang Tây Ban Nha đạt 704,3 triệu USD, giảm 30,4% so với cùng kỳ năm 2019, chiếm 33,1% tổng xuất khẩu sang thị trường này. Thị trường Tây Ban Nha chiếm chỉ 1,4% tổng xuất khẩu sản phẩm cùng loại của Việt Nam. Giai đoạn 2016 - 2020, giá trị mặt hàng này sang nước bạn luôn đạt con số dương và đạt từ 700 triệu USD trở lên. Kim ngạch mặt hàng này có xu hướng tăng dần đều từ năm 2016 trở đi và đạt cao nhất vào năm 2019 (1,01 tỷ USD), song lại giảm xuống vào năm kế tiếp là năm 2020 (704,3 triệu USD).

Kim ngạch xuất khẩu Điện thoại các loại và linh kiện của Việt Nam sang Tây Ban Nha

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

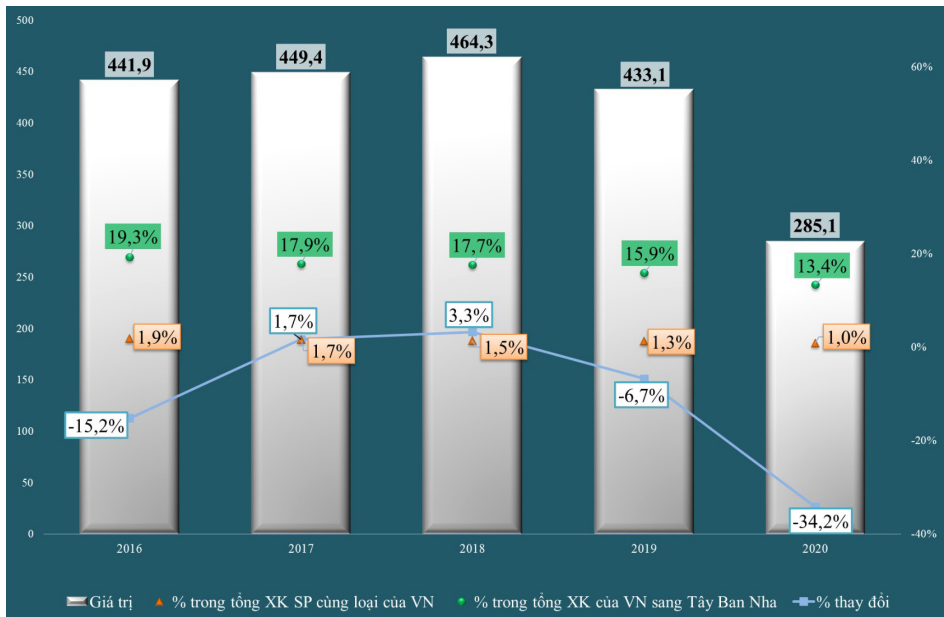
(ĐVT: triệu USD)



Kim ngạch xuất khẩu Hàng dệt may của Việt Nam sang Tây Ban Nha

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



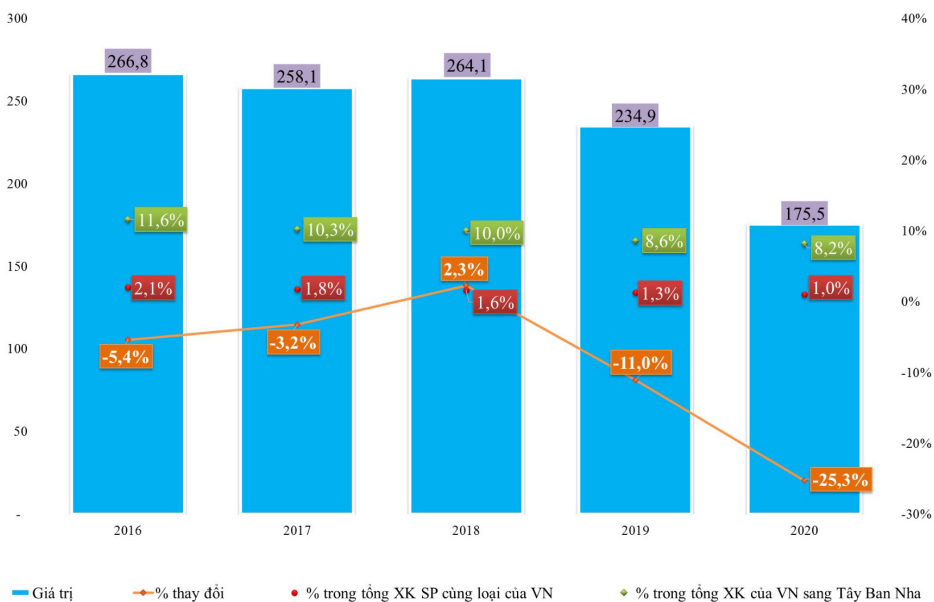
Tiếp theo là mặt hàng dệt may đạt 285,1 triệu USD vào năm 2020, giảm 34,2% so với năm 2019, chiếm 13,4% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này, chiếm 1% thị phần các sản phẩm tương tự của Việt Nam xuất khẩu ra tất cả các nước. Giai đoạn 2016 – 2019 là giai đoạn nước ta xuất khẩu hàng dệt may tương đối mạnh khi kim ngạch luôn đạt trên 430 triệu USD; trong đó, năm đạt kim ngạch cao nhất là năm 2018 (464,3 triệu USD). Tương tự như điện thoại và linh kiện, sự hiện diện của hàng dệt may vào Tây Ban Nha cũng bị giảm mạnh vào năm 2020.

Vị trí thứ 3 trong số những sản phẩm Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Tây Ban Nha năm 2020 là hàng giày dép, đạt 175,5 triệu USD, giảm 25,3% so với cùng kì 2019, chiếm 8,2% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang nước này, chiếm 1% xuất khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam với tất cả các đối tác thương mại. Xuất khẩu của mặt hàng này có xu hướng giảm dần từ năm 2016 đến năm 2020. Cụ thể, vào 3 năm 2016 – 2017 – 2018, xuất khẩu hàng giày dép sang Tây Ban Nha tương đối ổn định khi mức kim ngạch vẫn giữ trên 250 triệu USD. Nhưng vào năm 2019 và 2020, giá trị mặt hàng này đã giảm mạnh với giá trị lần lượt là 234,9 triệu USD vào năm 2019, giảm 11%; và 175,5 triệu USD vào năm 2020, giảm 25,3%.

Kim ngạch xuất khẩu Giày, dép của Việt Nam sang Tây Ban Nha

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

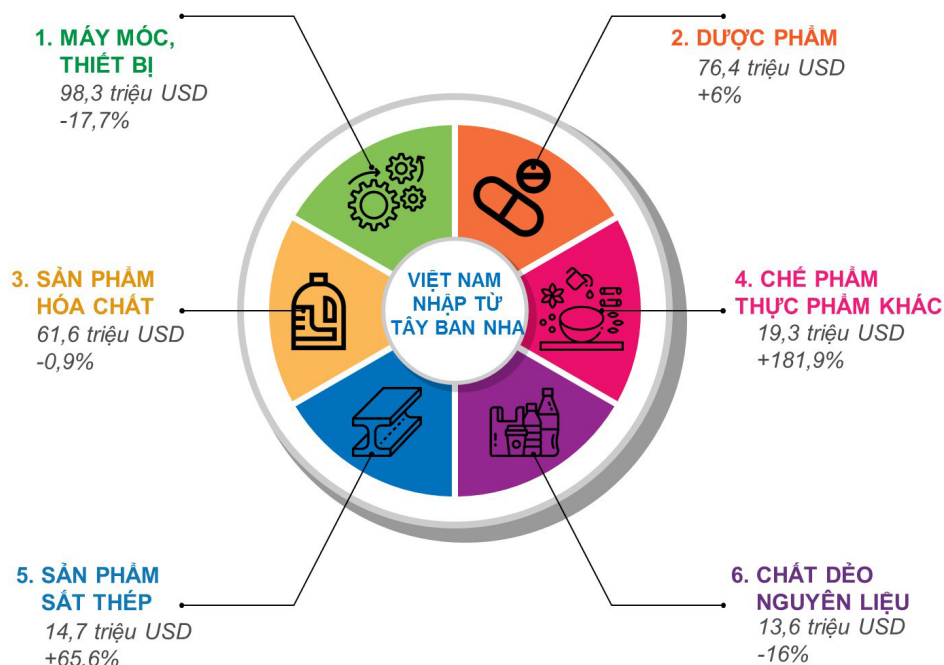
(ĐVT: triệu USD)



Trong năm 2020, đa số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Tây Ban Nha đều ghi nhận sự giảm xuống về kim ngạch so với năm 2019 do tác động từ dịch Covid-19, cụ thể là các mặt hàng: hạt điều (-27,6%), sắt thép các loại (-26,3%), cà phê (-24,4%), gỗ và sản phẩm gỗ (-20,3%) và sản phẩm gốm sứ (-19,2%). Tuy nhiên, một số mặt hàng vẫn có lượng kim ngạch tăng cực mạnh, trong đó có đồ chơi, dụng cụ thể thao và các bộ phận (429,1%), sản phẩm từ cao su (245,7%) và gạo (94,9%).

MỘT SỐ SẢN PHẨM CHỦ YẾU VIỆT NAM NHẬP KHẨU TỪ TÂY BAN NHA

Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Tây Ban Nha năm 2020

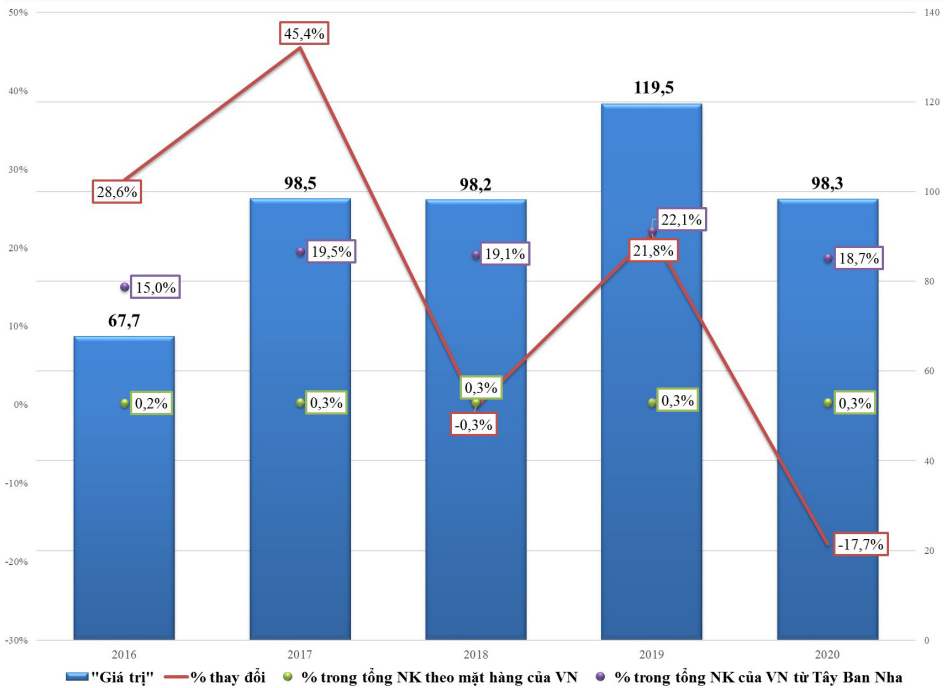


Năm 2020, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Tây Ban Nha là mặt hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng, đạt 98,3 triệu USD, giảm 17,7% so với cùng kỳ của năm 2019, chiếm 18,7% tổng nhập khẩu từ nước này, chiếm 0,3% giá trị nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các nước. Kể từ năm 2017 trở đi, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này đã tăng mạnh và giữ vững ở mức trên 98 triệu USD. Trong đó, năm nhập khẩu mạnh nhất là năm 2019, với giá trị đạt 119,5 triệu USD, tăng 21,8% so với cùng kỳ năm 2018.

Kim ngạch nhập khẩu Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng của Việt Nam từ Tây Ban Nha

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



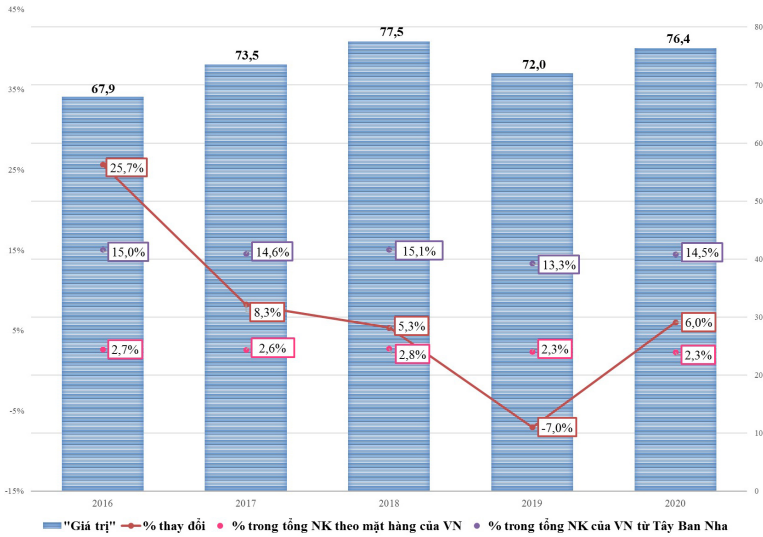
Tiếp theo là mặt hàng dược phẩm có kim ngạch đạt 76,4 triệu USD vào năm 2020. Tỷ lệ tăng là 6% so với năm 2019, chiếm 14,5% tổng nhập khẩu từ Tây Ban Nha, chiếm khoảng 2,3% tổng giá trị nhập khẩu các mặt hàng cùng loại từ thế giới. Kim ngạch nhập khẩu dược phẩm từ Tây Ban Nha qua các năm là tương đối đồng đều và luôn giữ ở mức trên 67 triệu USD. Trong đó, năm nhập khẩu mạnh nhất là vào năm 2018 với giá trị đạt 77,5 triệu USD, tăng 5,3% so với 2017. Năm 2016, tuy giá trị kim ngạch không cao (67,9 triệu USD) so với các năm còn lại, nhưng lại chứng kiến tỷ lệ tăng nhập khẩu vượt trội hơn với 25,7%.

Mặt hàng sản phẩm hóa chất đứng vị trí thứ 3, đạt 61,6 triệu USD năm 2020, giảm 0,9% so với cùng kì năm 2019, chiếm 11,7% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ nước này, tương đương 1,1% giá trị nhập khẩu so với mặt hàng cùng loại từ các đối tác thương mại khác. Năm 2018, kim ngạch nhập khẩu tăng lên so với năm 2017, từ 59,1 triệu USD lên thành 69,2 triệu USD, tức tương đương 17,1% lượng kim ngạch. Tuy nhiên, tốc độ nhập khẩu đã bị chững lại khi tỷ lệ nhập giảm xuống 10,1% vào năm 2019, đạt 62,2 triệu USD và tiếp tục giảm xuống 0,9% vào năm 2020, đạt 61,6 triệu USD.

Kim ngạch nhập khẩu Dược phẩm của Việt Nam từ Tây Ban Nha

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



Kim ngạch nhập khẩu Sản phẩm hóa chất của Việt Nam từ Tây Ban Nha

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



Xét về tổng thể năm 2020, hoạt động nhập khẩu của nước ta với Tây Ban Nha có ghi nhận sự hạ giảm lẫn tăng lên kim ngạch ở các mặt hàng. Mặt hàng có lượng kim ngạch giảm xuống bao gồm các loại như: nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày (-43,0%), hàng điện gia dụng và linh kiện (-36,7%), sắt thép các loại (-31,4%) và sữa và sản phẩm sữa (-25,1%). Trong khi đó, sản phẩm có lượng kim ngạch tăng lên gồm có: chế phẩm thực phẩm khác (181,9%), sản phẩm từ sắt thép (65,6%), máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (30,9%) và linh kiện, phụ tùng ô tô (22,6%).

TÂY BAN NHA: NHẬP KHẨU TÔM SÚ TỪ VIỆT NAM TĂNG ĐỘ PHẠ

Trong hơn 2 tháng qua, dịch Covid bùng phát mạnh cùng yêu cầu giãn cách XK tác động giảm XK thủy sản sang rất nhiều thị trường lớn, nhỏ. Tuy nhiên, Tây Ban Nha là một trong số ít thị trường vẫn duy trì tăng trưởng NK thủy sản Việt Nam trong giai đoạn khó khăn này với mức tăng 48% trong tháng 8 và tiếp tục tăng 6,3% trong tháng 9/2021 đạt 7,2 triệu USD.

Tính đến hết tháng 9/2021, XK thủy sản Việt Nam sang Tây Ban Nha đạt 52,3 triệu USD, tăng 15,4% so với cùng kỳ năm ngoái. Xét theo thị trường đơn lẻ, Tây Ban Nha đứng thứ 22 trong số các thị trường NK thủy sản của Việt Nam, chiếm 1% kim ngạch XK 9 tháng đầu năm nay.

XK thủy sản sang thị trường Tây Ban Nha những tháng qua duy trì tăng trưởng dương nhờ các nhóm hàng nghêu, tôm chân trắng, tôm sú, mực, bạch tuộc, chả cá surimi.

Nghêu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu sản phẩm thủy sản XK sang Tây Ban Nha, chiếm 34% giá trị. Trong tháng 9, XK nghêu sang thị trường này tiếp tục tăng 6%, đưa kết quả XK 9 tháng đầu năm lên gần 18 triệu USD, tăng 38%.

XK tôm chân trắng sang Tây Ban Nha cũng tăng mạnh 22% trong tháng 9 và lũy kế 9 tháng đầu năm tăng 54% gần 2,9 triệu USD. Đáng chú ý là XK tôm sú sang thị trường này trong tháng 9 tăng gấp gần 4 lần so với cùng kỳ năm ngoái và tính đến hết tháng 9, XK tôm sú tăng gấp 2,5 lần so với cùng kỳ năm 2020. Hiện nay, Việt Nam XK chủ yếu là tôm sú nguyên con tươi/đông lạnh cho thị trường Tây Ban Nha, cỡ từ 10/20 con/kg đến 30/40 con/kg. Giá trung bình tôm sú XK sang thị trường này khoảng 11 USD/kg.

Mặt hàng tôm chiếm 9,3% kim ngạch XK thủy sản sang Tây Ban Nha, sau nghêu, cá ngừ và cá tra.

Bức tranh XK nhiều màu sắc vẫn bị trầm xuống bởi gam màu tối từ kết quả cá tra tiếp tục sụt giảm sâu 36% trong tháng 9 và 27% trong 9 tháng đầu năm đạt trên 8 triệu USD. Cá tra chiếm hơn 15% kim ngạch XK thủy sản sang Tây Ban Nha. Ngoài ra, XK cá ngừ cũng giảm nhẹ 2,2% trong tháng 9, tuy nhiên lũy kế 9 tháng vẫn giữ được mức tăng trưởng 13% đạt trên 15 triệu USD.

Dự báo từ nay đến cuối năm, Tây Ban Nha sẽ tiếp tục là điểm sáng nhờ tăng trưởng mạnh hơn XK các mặt hàng tôm, nghêu, cá ngừ phục vụ cho nhu cầu Giáng sinh và Năm mới. Dự báo XK thủy sản sang Tây Ban Nha quý IV/2021 sẽ tăng 13% đạt khoảng 21 triệu USD, đưa kết quả XK cả năm 2021 lên 73 triệu USD, tăng 15% so với năm 2020.

Nguồn: Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP)

TRAO ĐỔI THƯƠNG MẠI VIỆT NAM – TÂY BAN NHA: TRIỂN VỌNG SÁNG NHỜ EVFTA



Với việc khai thác hiệu quả lợi thế từ Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA), quan hệ hợp tác kinh tế thương mại giữa Việt Nam và Tây Ban Nha được dự báo sẽ có triển vọng sáng từ cuối năm 2021, khi Tây Ban Nha hồi phục sau đại dịch Covid-19.

Theo Thương vụ Việt Nam tại Tây Ban Nha, tình hình đại dịch Covid-19 đã và đang tác động trực tiếp đến quan hệ kinh tế thương mại Việt Nam – Tây Ban Nha. Tuy nhiên, với việc hai bên đang thực thi hiệu quả Hiệp định EVFTA và đang hướng tới phê chuẩn thực thi Hiệp định EVIPA, dự báo triển vọng quan hệ kinh tế thương mại và đầu tư trong các quý cuối và cả năm 2021 sẽ sáng sủa hơn so với thời gian qua. Trong bối cảnh diễn

biến của đại dịch Covid-19 hiện nay, có thể thấy tình hình kinh tế Tây Ban Nha chỉ có thể bắt đầu cải thiện đáng kể sau tháng 8/2021 khi dự tính có khoảng 70% dân số trưởng thành được tiêm chủng vắc xin đầy đủ. Khi đó kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với thị trường này năm 2021 dự kiến sẽ được hồi phục nhanh dần.

Thương vụ Việt Nam tại Tây Ban Nha cho biết, là một quốc gia có nền kinh tế dịch vụ chiếm 75% GDP, công nghiệp 15%, xây dựng 7%, nông nghiệp và đánh bắt 3%. Tây Ban Nha nằm trong số ít các nước thành viên EU có nền nông nghiệp và đánh bắt chế biến thủy hải sản truyền thống và phát triển phục vụ tiêu dùng trong nước và xuất khẩu ra thế giới. Với lĩnh vực du lịch đóng góp trên 12% GDP, nhu cầu tiêu dùng hàng hóa của Tây Ban Nha có phần đa dạng hơn so với các nước EU khác.

Dịch bệnh thời gian qua bùng phát theo đợt và còn phức tạp nên việc áp đặt, tăng cường và tháo dỡ hạn chế đi lại - tiếp xúc trực tiếp sẽ còn lặp đi lặp lại theo chu kỳ. Do đó, hình thức mua bán hàng hóa online đang ngày càng trở nên phổ biến. Điều này đang đòi hỏi người bán hay doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam sang Tây Ban Nha phải nâng cao và duy trì được chữ tín trong các giao dịch mua bán và đồng thời các cơ quan quản lý hữu quan cần có hỗ trợ việc thiết lập và quản lý một cách hiệu quả và an toàn các sàn giao dịch mua bán online hiện nay.

Bên cạnh đó, Tây Ban Nha cũng là một nước chú trọng phát triển nông nghiệp, đánh bắt, nuôi trồng chế biến thủy hải sản xuất khẩu. Các nông thủy sản, rau quả kể cả tươi sống và chế biến của Tây Ban Nha được xuất khẩu đi khắp thế giới, nhất là tiêu thụ trong khối EU. Do vậy, đối với nhóm hàng này, ta chỉ có thể xuất khẩu sang thị trường Tây Ban Nha các nông thủy sản đặc thù nhiệt đới. Hay nói cách khác, Tây Ban Nha là thị trường ngách để tránh đụng hàng nhau, ví dụ như cá basa, tôm nước ấm, thanh long, mít, dưa, rau thơm...

Cùng do tác động của đại dịch Covid-19, xu hướng tiêu dùng đang chuyển sang mua bán các sản phẩm hàng hóa có khả năng làm gia tăng sức đề kháng cơ thể, có lợi lâu dài hơn cho sức khỏe người dân cũng như đối với các mặt hàng phòng chống dịch Covid-19.

Cùng theo Thương vụ Việt Nam tại Tây Ban Nha, thực tế, trong thời gian qua có một số vấn đề liên quan đến việc thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương giữa doanh nghiệp hai nước. Đó là mâu thuẫn/tranh chấp đối với mặt hàng hạt điều và sản phẩm thép đúc đối trọng, chủ yếu liên quan đến vi phạm trong thực hiện các điều khoản hợp đồng về thời hạn giao hàng và thanh toán, bên thanh toán chi phí kiểm định hàng hóa và lưu kho cảng, đảm bảo yêu cầu kỹ thuật, chất lượng hàng hóa. Ngoài ra, điểm đáng lưu ý là doanh nghiệp Việt Nam đôi khi bị “hớ” khi không đưa vào hợp đồng mua bán điều khoản có lợi cho mình về “cơ quan trọng tài quốc tế”.

Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản như cá ngừ, tôm, mực vào thị trường

EU nói chung và thị trường Tây Ban Nha nói riêng, doanh nghiệp cần lưu ý đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn kỹ thuật về an toàn vệ sinh thực phẩm từ khâu đánh bắt, bảo quản cho đến khâu chế biến, chuyên chở để không vi phạm các quy định an toàn thực phẩm hiện hành của EU/TBN. Trong thời qua, Thương vụ cũng đã có các báo cáo cụ thể về các thông báo của Bộ Y tế Tây Ban Nha đối với một số trường hợp doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của Việt Nam có các lô hàng chứa các chất gây bệnh như Cadimi, Ivermectin, Histamin, Sulphite... vi phạm hạn mức an toàn thực phẩm hiện hành của EU/ Tây Ban Nha.

Hơn nữa, EU đang ngày càng quan tâm đến trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (corporate social responsibility) trong sản xuất xuất khẩu hàng hóa của nước thứ ba. Cụ thể, người chủ doanh nghiệp sử dụng lao động cần phải cam kết bảo đảm điều kiện làm việc tiêu chuẩn cho công nhân, đảm bảo sản xuất an toàn về con người và về bảo vệ môi trường, và nhất là không được sử dụng lao động cưỡng bức hay lao động trẻ em. EU xem trọng các yếu tố trách nhiệm xã hội này của các doanh nghiệp như là điều kiện ràng buộc trong việc tiến hành giao dịch, ký kết và thực hiện mua bán hàng hóa với nước thứ ba.

Thời gian tới, Thương vụ Việt Nam tại Tây Ban Nha sẽ tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam hợp tác cùng xây dựng thương hiệu chung cho hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam với bạn hàng sở tại để vừa đảm bảo đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật vừa đảm bảo chỗ đứng lâu dài của hàng Việt tại thị trường sở tại.

Đặc biệt, trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19 còn diễn biến phức tạp và kéo dài, Thương vụ cho rằng, cần tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp kết nối giao thương trực tuyến và tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại trực tuyến tại các sự kiện hội chợ và triển lãm quốc tế sở tại; Tăng cường theo dõi và kịp thời cập nhật khuyến cáo liên quan về các yêu cầu kỹ thuật và các trường hợp có thông báo vi phạm các yêu cầu kỹ thuật, kiểm dịch, an toàn môi trường và vệ sinh an toàn thực phẩm của các lô hàng xuất khẩu của Việt Nam đến Tây Ban Nha; Đồng thời, xây dựng cơ sở dữ liệu doanh nghiệp xuất nhập khẩu của hai nước để phục vụ thường xuyên hoạt động xúc tiến thương mại – xúc tiến đầu tư, tiếp thị và kết nối giao thương.

Nguồn: Bộ Công Thương

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ TÂY BAN NHA



Đại sứ Hoàng Xuân Hải tham dự và phát biểu tại Diễn đàn “Việt Nam: Những cơ hội mới về đầu tư và kinh doanh cho các doanh nghiệp Tây Ban Nha”.

Thông tin tại Hội nghị giao thương trực tuyến cơ hội kinh doanh và đầu tư Việt Nam-Tây Ban Nha từ Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Châu Âu (EVFTA) 2020 do Cục Xúc tiến thương mại, Thương vụ - Đại sứ quán Việt Nam tại Tây Ban Nha, Vụ Thị trường Châu Âu – Châu Mỹ (Bộ Công Thương) tổ chức cho biết, tính đến tháng 9/2020, Tây Ban Nha có 78 dự án đầu tư trực tiếp với tổng mức vốn đạt 113,75 triệu USD, đứng thứ 46/138 nước và vùng lãnh thổ có quan hệ đầu tư trực tiếp vào Việt Nam.

Cập nhật đến tháng 8/2021, Tây Ban Nha có 82 dự án với tổng vốn hơn 134 triệu USD, đứng thứ 46 trong tổng số 140 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam.

Trong tương lai, quan hệ hai nước đang đứng trước những cơ hội để phát triển hơn, nhất là với quyết tâm chính trị và khuôn khổ pháp lý mới sau khi Hiệp định Thương mại tự do EU-Việt Nam (EVFTA) có hiệu lực từ tháng 8/2020 và Hiệp định Bảo hộ đầu tư (EVIPA) đã được Quốc hội Việt Nam phê chuẩn và đang chờ Nghị viện các nước thành viên EU phê chuẩn.

EVFTA là một hiệp định mang lại lợi ích lớn nhất từ trước đến nay cho các doanh nghiệp Việt Nam và EU, trong đó có Tây Ban Nha với mức độ mở cửa chưa từng có: gần

như 100% các dòng thuế về 0% sau 7 đến 10 năm cùng nhiều ưu đãi khác trong các ngành dịch vụ, tài chính, vận tải, bảo hiểm, mua sắm Chính phủ.

Thực tế, các doanh nghiệp Tây Ban Nha cũng tận dụng đón bắt cơ hội đầu tư tại Việt Nam từ EVFTA. Hồi cuối năm 2019, Tập đoàn chuyên về cơ sở hạ tầng và năng lượng tái tạo của Tây Ban Nha là Tập đoàn ACCIONA đã chính thức thành lập và ra mắt Công ty ACCIONA Việt Nam để tham gia đầu tư các dự án hạ tầng tại Việt Nam.

Sự hiện diện của ACCIONA tại đã đánh dấu một bước ngoặt cho sự mở rộng hợp tác và đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, cũng như trở thành một bước tiến lớn trong việc kêu gọi các doanh nghiệp Tây Ban Nha khác nắm bắt cơ hội khai thác tiềm năng của Việt Nam.

ACCIONA sẽ làm việc với các đối tác bản địa để tham gia vào các dự án cơ sở hạ tầng dựa vào thế mạnh của tập đoàn xây dựng Tây Ban Nha này, bao gồm xây dựng cầu, sân bay, tàu điện, cảng, bệnh viện, nhà máy sản xuất năng lượng tái tạo và nhà máy lọc nước.

Đại diện Tập đoàn ACCIONA cho biết, điều khiến tập đoàn đưa ra quyết định đầu tư tại Việt Nam vì cam kết của Việt Nam trong việc tăng cường công suất nguồn năng lượng tái tạo với mục tiêu tăng tính bền vững. Đồng thời, thúc đẩy phát triển cơ sở hạ tầng và dịch vụ cấp nước. Tất cả những mục tiêu này khiến Tập đoàn ACCIONA coi Việt Nam là một thị trường đầu tư tiềm năng lâu dài.

Bà Xiana Méndez Bértolo, Quốc vụ khanh phụ trách Thương mại - Bộ Công nghiệp, Thương mại và Du lịch Tây Ban Nha cho biết, Việt Nam và Tây Ban Nha đã ký kết nhiều thỏa thuận riêng và chung quan trọng, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp hai nước hợp tác thương mại và đầu tư, trong đó có Hiệp định tránh đánh thuế hai lần và ngăn ngừa việc trốn lậu thuế đối với các loại thuế đánh và thu nhập, đặc biệt là EVFTA.

Nguồn: Tổng hợp

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ **Đại sứ quán Việt Nam tại Tây Ban Nha**

Địa chỉ: Calle Segre No5, 28002 Madrid

Điện thoại: +34-91-5102867

Fax: +34-91-4157067

Email: vnemb.es@mofa.gov.vn

Giờ địa phương so với giờ Việt Nam: Mùa hè: -5giờ; Mùa đông: -6giờ.

➤ **Thương vụ Việt Nam tại Tây Ban Nha (kiêm Bờ Đào Nha)**

Địa chỉ: Paseo de la Castellana, 166, Esc 2, 2do, Izq, 28046, Madrid

Điện thoại: (+34) 91 345 05 19

Fax: (+34) 91 345 04 96

Email: espa@moit.gov.vn

➤ **Đại sứ quán Tây Ban Nha tại Việt Nam**

Địa chỉ: Số 4 Lê Hồng Phong, quận Ba Đình, Hà Nội

Điện thoại: 024-37715207/8/9

Fax: 024-37715206

Email: embajadaesp@vnn.vn

Website: www.embassyinvietnam.maec.es

➤ **Tổng lãnh sự quán Tây Ban Nha tại Tp Hồ Chí Minh**

Địa chỉ: phòng 2101 & 2102, tòa nhà Saigon Trade Center, số 37 đường Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM.

Giờ làm việc: từ thứ Hai đến thứ Sáu, sáng 09:30 – 12:30 | chiều 15: 00-18: 00

Điện thoại: (028) 3910 2284

Email: dominguez@asiattorneys.com

➤ **Văn phòng Kinh tế và Thương mại**

Địa chỉ: 701-702, Tầng 7, Diamond Plaza, số 34 Lê Duẩn, Quận 1, TP.HCM

ĐT: (028) 3825 0173

Fax: (028) 3825 0174

E-mail: Hochiminhcity@comercio.mineco.es

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn; info@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.gov.vn

