



## Tác động của các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới với kinh tế Việt Nam

**Asia Business Consulting**



## Tác động của các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới với kinh tế Việt Nam

*Trong thời gian tới, khi các cam kết trong Hiệp định thương mại tự do (FTA) bước vào giai đoạn cắt giảm thuế sâu, đặc biệt là các FTA các quốc gia CPTPP, EU có hiệu lực, sẽ thúc đẩy xuất khẩu mạnh hơn, đem đến nhiều cơ hội mở rộng thị trường cho hàng hóa của Việt Nam, đồng thời giúp đa dạng hóa thị trường nhập khẩu, tránh phụ thuộc vào các thị trường nguyên liệu truyền thống.*

Các hàng rào kỹ thuật và hệ thống vệ sinh và kiểm dịch thực vật khắt khe có thể là những rào cản khiến hàng hóa Việt Nam khó vào thị trường các nước đối tác FTA. Thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam chính là áp lực cạnh tranh với hàng hóa giá rẻ, dịch vụ chất lượng tốt từ các nước đối tác trên chính thị trường nội địa. Qua việc phân tích, làm rõ những cơ hội, thách thức đối với Việt Nam trong quá trình tham gia vào các hiệp định FTA thế hệ mới, chúng tôi xin đề xuất một số giải pháp nhằm tận dụng tốt cơ hội, nâng cao sức cạnh tranh cho nền kinh tế...

### Tổng quan về các FTA thế hệ mới

Thuật ngữ “thế hệ mới” ở đây hoàn toàn mang tính tương đối, được sử dụng để nói về các FTA mang tính toàn diện, đột phá, vượt ra ngoài khuôn khổ tự do

thương mại hàng hóa, được đàm phán và ký kết tại thời điểm mà thương mại quốc tế có những biến chuyển sâu sắc. Có thể kể đến các FTA “thế hệ mới” như: FTA Việt Nam - EU (EVFTA); Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP); Việt Nam – Hàn Quốc (VKFTA);...

*Một là, các FTA nêu trên gồm cả các nội dung vốn được coi là “phi thương mại” như: lao động, môi trường, cam kết phát triển bền vững và quản trị tốt...*

*Hai là, các FTA thế hệ mới có các nội dung mới như: đầu tư, cạnh tranh, mua sắm công, thương mại điện tử, khuyến khích sự phát triển của doanh nghiệp (DN) vừa và nhỏ, hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển cũng như dành thời gian chuyển đổi hợp lý để nước đi sau có thể điều chỉnh chính sách theo lộ trình phù hợp với trình độ phát triển của mình...*

*Ba là, các FTA thế hệ mới xử lý sâu sắc hơn các nội dung đã có trong các FTA trước đây như: Thương mại hàng hóa; bảo vệ sức khỏe động vật và thực vật trong thương mại quốc tế; thương mại dịch vụ, quyền sở hữu trí tuệ; tự do thương mại; quy tắc xuất xứ;*

minh bạch hóa và chống tham nhũng; giải quyết tranh chấp giữa Chính phủ nước tiếp nhận đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài...

Như vậy, nếu so sánh với các hiệp định của WTO, thì các FTA thế hệ mới chính là các hiệp định WTO mở rộng, với những nội dung trước đây từng bị loại bỏ thì hiện đã được xác định đúng và được chấp nhận trong bối cảnh thương mại quốc tế hiện đại đã thay đổi.

### **Cơ hội và thách thức cho Việt Nam trong các FTA thế hệ mới**

#### *Cơ hội*

Sau 10 năm là thành viên của WTO, đến nay, Việt Nam đã tham gia và hoàn tất đàm phán 13 Hiệp định FTA song phương và đa phương<sup>1</sup>. Trong số đó, 11 FTA đã có hiệu lực và đang thực thi. Với việc đàm phán, ký kết hàng loạt các FTA này, Việt Nam đang bước vào ngưỡng cửa hội nhập sâu rộng, được các đối tác đánh giá rất cao. Các FTA này hứa hẹn mang lại cơ hội hợp tác về vốn, về những mô hình, phương thức quản lý mới, hiện đại và hiệu quả hơn cho DN Việt Nam.

Theo số liệu của Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam (VCCI), có đến 66% trong tổng số 10.000 DN Việt Nam được hỏi ủng hộ và tin vào những lợi ích mà các FTA thế hệ mới mang lại cho họ. Trong khi đó, tỷ lệ này ở các DN FDI khiêm tốn hơn, chưa tới 30%.

Các FTA thế hệ mới sẽ gần như ngay lập tức mở cửa thị trường cho các DN nước ngoài tiến vào thị trường Việt Nam, nhưng cũng được coi là “tấm vé” thông hành để các DN Việt Nam tiến sâu hơn vào các thị trường lớn như Mỹ và Liên minh châu Âu (EU). Khảo sát của VCCI

cho thấy, DN Việt Nam đã sẵn sàng hơn trước các FTA. Cụ thể: có 83% DN biết về EVFTA; 93,78% DN biết về Cộng đồng Kinh tế ASEAN; 97,35% DN biết về WTO; 77,8% DN biết về Hiệp định FTA Việt Nam - Hàn Quốc. Như vậy, có thể coi đây là tín hiệu đáng mừng cho thấy số lượng lớn các doanh nghiệp Việt Nam đã ở thế chủ động trước “làn sóng” các FTA thế hệ mới.

Trong giai đoạn 2016 - 2020, theo lộ trình cam kết, phần lớn các FTA mà Việt Nam tham gia đều bước sang giai đoạn cắt giảm sâu, xóa bỏ hàng rào thuế quan đối với phần lớn các dòng thuế trong biểu thuế nhập khẩu. Các FTA thế hệ mới xóa bỏ phần lớn thuế quan cho hàng hóa Việt Nam và các nước đối tác, trong đó có những đối tác đặc biệt lớn như Hoa Kỳ hay EU...

Vai trò lớn nhất mà các FTA thế hệ mới mang lại là mở rộng thị trường nhờ cắt giảm thuế và dỡ bỏ rào cản thương mại để hàng hóa của Việt Nam tiến sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Trong đó, các đối tác FTA của Việt Nam đều là các đối tác thương mại quan trọng, thể hiện ở giá trị thương mại lớn và tỷ trọng cao trên tổng số thương mại với thế giới của Việt Nam hằng năm.

Thương mại của Việt Nam với các đối tác đã và đang đàm phán luôn chiếm trên 80% tổng kim ngạch thương mại của Việt Nam. Đây chính là cơ hội tốt để Việt Nam gia tăng sức cạnh tranh về giá. Nếu so sánh với WTO (các nước chỉ cam kết cắt giảm thuế chứ không phải loại bỏ thuế và chỉ với một số dòng thuế chứ không phải là hầu hết các dòng thuế), các FTA đã và đang mang lại những lợi thế hơn hẳn về thuế quan ưu đãi.

<sup>1</sup> Bảng tổng hợp các FTA của Việt Nam tính đến tháng 04/2019 - Xem tại phụ lục

### *Thách thức*

Khi các cam kết trong FTA bước vào giai đoạn cắt giảm thuế sâu, đặc biệt là các FTA có tầm quan trọng lớn đối với Việt Nam như CPTPP, EVFTA, VKFTA có hiệu lực sẽ thúc đẩy thương mại hàng hóa mạnh mẽ hơn, đem đến nhiều cơ hội mở rộng thị trường cho hàng hóa của Việt Nam, đồng thời giúp đa dạng hóa thị trường nhập khẩu, tránh việc phụ thuộc vào các nguồn nhập khẩu nguyên liệu truyền thống nhằm nâng cao chất lượng và sức cạnh tranh cho hàng hóa của Việt Nam.

Tuy FTA có nhiều cơ hội nhưng Việt Nam cũng phải đối mặt với không ít thách thức. Theo nhận định của Đại sứ Việt Nam tại Hoa Kỳ - ông Phạm Quang Vinh: Việt Nam có thể tận dụng tối đa các ưu đãi thuế quan, muốn vậy, trước hết hàng hóa Việt Nam phải đáp ứng tốt các điều kiện về xuất xứ, rào cản kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ từ các thị trường nhập khẩu. Các hàng rào kỹ thuật và hệ thống vệ sinh và kiểm dịch thực vật khắt khe có thể là những rào cản khiến hàng hóa Việt Nam khó vào thị trường các nước đối tác FTA.

Nói đến các FTA như Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) hay Việt Nam - EU (EVFTA), các đối tác của Việt Nam tại các FTA này đều là các quốc gia phát triển và đã có kinh nghiệm cũng như trình độ kiến thức sâu rộng về thương mại hàng hóa quốc tế. Thông thường, khi các hàng rào thuế quan không còn là công cụ hữu hiệu để bảo hộ, các quốc gia nhập khẩu thường có xu hướng sử dụng các biện pháp phi thuế quan như chống bán phá giá, chống trợ cấp, các biện pháp phòng vệ thương mại để bảo vệ thị trường nội địa. Và các đối tác của Việt Nam trong các FTA nói trên đều là các quốc gia có trình

độ và “truyền thống” sử dụng các biện pháp đó.

Ngoài ra, khi mở cửa thị trường Việt Nam cho hàng hóa, dịch vụ đến từ các nước đối tác FTA, sẽ không còn khái niệm “sân nhà”. Điều này cũng đồng nghĩa là thách thức đối với DN Việt Nam chính là áp lực cạnh tranh với hàng hóa giá rẻ, dịch vụ chất lượng tốt từ các nước đối tác trên chính thị trường nội địa.

Việt Nam hiện có đến 96% tổng số DN đang hoạt động là DN nhỏ và siêu nhỏ (nếu cộng cả 4,6 triệu hộ kinh doanh được coi như DN thì con số này là 99,9%), áp lực cạnh tranh đối với nền kinh tế Việt Nam là rất lớn. Tự do hóa thuế nhập khẩu sẽ dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng nguồn hàng nhập khẩu từ các nước, đặc biệt là từ các nước EU vào Việt Nam do giá thành rẻ hơn, chất lượng và mẫu mã đa dạng, phong phú hơn sẽ tác động không nhỏ đến lĩnh vực sản xuất trong nước.

Ngoài ra, khi hàng rào thuế quan được gỡ bỏ nhưng các hàng rào kỹ thuật không hiệu quả, Việt Nam sẽ trở thành thị trường tiêu thụ các sản phẩm chất lượng kém, ảnh hưởng tới sức khỏe người tiêu dùng trong khi lại không bảo vệ được sản xuất trong nước. Để tối ưu hóa những tác động tích cực và giảm thiểu tác động tiêu cực của hội nhập kinh tế đến nền kinh tế, trong thời gian tới cần thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp.

### **Doanh nghiệp phải làm gì để tận dụng hiệu quả các lợi thế ưu đãi từ các FTA**

Quá trình thương mại quốc tế như những miếng xếp hình. Tham gia sân chơi lớn này, muốn thành công doanh nghiệp cần gắn kết các miếng xếp hình rời rạc lại với nhau và đúng theo vị trí của nó.

Trước tiên, bản thân doanh nghiệp phải tự nhìn nhận về mình, về sản phẩm của mình như thế nào, có điểm mạnh, ưu thế nào, sẽ hướng đến xuất khẩu vào thị trường nào và đối tác cụ thể nào, sẽ hướng đến đối tượng nào?

Tự bản thân các doanh nghiệp phải thực hiện một cuộc khảo sát toàn diện nội bộ công ty mình trước khi quyết định đầu tư vào các bước tiếp theo.

Cần thẳng thắn nhìn nhận về năng lực sản xuất và đáp ứng các yêu cầu của quốc gia sở tại và đối tác yêu cầu, luôn phải tự hỏi: Tôi có khả năng hay không? Tôi có sản phẩm đáp ứng được các yêu cầu, tiêu chuẩn hay không? Tôi có thể đảm bảo cung cấp sản lượng theo yêu cầu hoặc biến động theo thị trường quốc gia nhập khẩu và đối tác hay không. Từ đó, tìm ra “chỗ đứng” hiện tại của doanh nghiệp và vị trí của sản phẩm của mình trong thị trường. Bất kỳ một dòng sản phẩm nào đều có rất nhiều yếu tố cạnh tranh. Nhưng doanh nghiệp vẫn có thể tìm được chỗ đứng của mình nhờ điểm mạnh nhất định trong sản phẩm của mình. Việc của doanh nghiệp là phải xác định được yếu tố đó, xác định được lợi thế cạnh tranh của mình, từ đó tập trung khác thác lợi thế đó để nâng cao vị thế của doanh nghiệp trong thị trường.

Doanh nghiệp cần tập trung vào quy tắc xuất xứ - một khía cạnh quan trọng của tận dụng ưu đãi FTA. Quy tắc xuất xứ (ROO) là yếu tố để xác định hàng hóa của doanh nghiệp có thuộc diện được ưu đãi thương mại hay không, bao gồm ưu đãi thuế quan, phi thuế quan... Đây cũng là yếu tố phục vụ thực thi các biện pháp hoặc công cụ thương mại như chống bán phá giá, biện pháp tự vệ thương mại... Cũng chính vì liên quan đến mức độ ưu đãi thuế quan dành cho doanh nghiệp FTA so với doanh nghiệp

không tham gia FTA vì vậy nó làm phát sinh những điều khoản, quy định kéo theo việc doanh nghiệp phải gánh thêm các giấy tờ và có phát sinh thêm chi phí kế toán. Quy tắc xuất xứ hiện đều dựa trên 2 tiêu chí xác định nguồn gốc hàng hóa: tiêu chí xuất xứ thuần túy (Wholly Obtained) và tiêu chí chuyển đổi cơ bản (Substantial Transformation).

Hãy đặc biệt lưu ý đến inco-terms - những điều khoản thương mại quốc tế. Nhiều doanh nghiệp ít dành sự quan tâm của mình để tìm hiểu kỹ về inco-terms. Cần dành nhiều thời gian để nghiên cứu và cùng đưa ra inco-terms với đối tác đảm bảo doanh nghiệp nắm vững từng điều khoản trong hợp đồng đó. “Nếu không hiểu hoặc có những inco-terms sai thì doanh nghiệp sẽ phải trả giá rất đắt. Inco-terms giúp doanh nghiệp hạn chế được các rủi ro. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam không quan tâm đến inco-terms khi thương lượng, thảo luận với đối tác, miễn sao ký được hợp đồng. Đây là lỗi sai rất nghiêm trọng.”

Trong quá trình thương mại quốc tế, doanh nghiệp phải nắm được mã HS (mã số trong hệ thống hài hòa) của mình. Mã HS giúp doanh nghiệp liên kết, tiếp cận thị trường mà doanh nghiệp muốn xâm nhập. Trong FTA, nếu sản phẩm không có mã HS sản phẩm sẽ không hưởng được các ưu đãi thuế quan từ FTA đó mặc dù sản phẩm đó trên thực tế đủ các điều kiện để hưởng ưu đãi.

Nếu muốn tối đa hóa lợi ích của FTA, doanh nghiệp phải hiểu rõ về HS code (Mã số thuế quan hài hòa). Mã số sản phẩm quy chuẩn quốc tế, được phân loại sản phẩm ra các cấp số như 2 số, 4, 6, 8 số, mã số càng nhiều thì thông tin miêu tả về sản phẩm càng cụ thể hơn và ưu đãi thuế quan cũng lớn hơn.

Sau khi có mã HS cho sản phẩm, có thể xác định lưu lượng dòng chảy sản phẩm của thị trường, từ đó xác định được nhu cầu thị trường và cụ thể là sản phẩm của mình. Tiếp theo, tiến hành các bước tiếp cận thị trường gồm tìm hiểu những quy tắc xuất nhập khẩu của thị trường trong nước và thị trường mới, từ đó, tìm kiếm cách nào tiếp cận ưu đãi.

Điều doanh nghiệp lưu ý cuối cùng đó là những yêu cầu phi thuế quan. Hãy đặt câu hỏi, liệu doanh nghiệp có đáp ứng được các yêu cầu phi thuế quan về thương mại tại nước sở tại yêu cầu hay không? Doanh nghiệp có thể tìm kiếm đối tác tại quốc gia nhập khẩu hỗ trợ để đáp ứng các yêu cầu này.

### Asia Business Consulting

#### Về chúng tôi

Công ty TNHH Tư vấn Kinh doanh Á Châu là công ty tư vấn đa dịch vụ hàng đầu tại Việt Nam. Đặt trụ sở chính công ty tại Hà Nội và văn phòng chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh, chúng tôi đã thiết lập những tiêu chuẩn cao trong việc cung cấp các dịch vụ tư vấn hiệu quả cho khách hàng trong nước và quốc tế.

Công ty chúng tôi cung cấp dịch vụ tư vấn trên nhiều lĩnh vực hoạt động, bao gồm tư vấn đầu tư; tư vấn cơ cấu tổ chức và quản lý kinh doanh; tư vấn thành lập doanh nghiệp, tư vấn sát nhập và mua lại doanh nghiệp; tư vấn thuế, kế toán, quản lý nhân sự, quy định nội bộ doanh nghiệp và thang bảng lương; thực hiện nghiên cứu thị trường kinh doanh.

Công ty TNHH Tư vấn Kinh doanh Á Châu có nhiều năm kinh nghiệm trong việc hỗ trợ các công ty trong nước và quốc tế hoạt động kinh doanh. Chúng tôi cam kết cung cấp dịch vụ tư vấn hiệu quả, nhanh chóng và đáng tin cậy theo một cách chuyên nghiệp và giải quyết những khó khăn quá tải trong thủ tục hành chính nhà nước của khách hàng để khách hàng có thể tập trung vào công việc phát triển kinh doanh.

Nhiều công ty nước ngoài cũng như các tổ chức, cá nhân trong nước đã lựa chọn công ty chúng tôi là đối tác tin cậy trong việc giúp họ khởi nghiệp và phát triển kinh doanh tại Việt Nam cũng như mở rộng thị trường ra quốc tế.



#### VĂN PHÒNG HÀ NỘI

Tầng 8, Tòa nhà Anh Minh  
Số 36 Hoàng Cầu,  
Quận Đống Đa,  
Hà Nội, Việt Nam

Tel: +84 24 2280 6622

Email: [hanoi@asiabizconsult.com](mailto:hanoi@asiabizconsult.com)

#### VĂN PHÒNG TP. HỒ CHÍ MINH

Tầng 5, Tòa nhà PaxSky,  
Số 123 đường Nguyễn Đình Chiểu,  
Phường 6, quận 3  
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Tel: +84 24 2280 6622

Email: [hcm@asiabizconsult.com](mailto:hcm@asiabizconsult.com)



**Bảng tổng hợp các FTA của Việt Nam tính đến tháng 04/2019**

STT	FTA	Hiện trạng	Đối tác
<b>FTAs đã có hiệu lực</b>			
1	AFTA	Có hiệu lực từ 1993	ASEAN
2	ACFTA	Có hiệu lực từ 2003	ASEAN, Trung Quốc
3	AKFTA	Có hiệu lực từ 2007	ASEAN, Hàn Quốc
4	AJCEP	Có hiệu lực từ 2008	ASEAN, Nhật Bản
5	VJEPA	Có hiệu lực từ 2009	Việt Nam, Nhật Bản
6	AIFTA	Có hiệu lực từ 2010	ASEAN, Ấn Độ
7	AANZFTA	Có hiệu lực từ 2010	ASEAN, Úc, New Zealand
8	VCFTA	Có hiệu lực từ 2014	Việt Nam, Chi Lê
9	VKFTA	Có hiệu lực từ 2015	Việt Nam, Hàn Quốc
10	VN - EAEU FTA	Có hiệu lực từ 2016	Việt Nam, Nga, Belarus, Armenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan
11	CPTPP (Tiền thân là TPP)	Có hiệu lực từ 30/12/2018, có hiệu lực tại Việt Nam từ 14/1/2019	Việt Nam, Canada, Mexico, Peru, Chi Lê, New Zealand, Úc, Nhật Bản, Singapore, Brunei, Malaysia
<b>FTA đã ký nhưng chưa có hiệu lực</b>			
12	AHKFTA	Ký tháng 11/2017	ASEAN, Hồng Kông (Trung Quốc)
<b>FTA đã kết thúc đàm phán nhưng chưa ký</b>			
13	EVFTA	Kết thúc đàm phán tháng 2/2016	Việt Nam, EU (28 thành viên)

<b>FTA đang đàm phán</b>			
<b>14</b>	<b>RCEP</b>	Khởi động đàm phán tháng 3/2013	ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, Úc, New Zealand
<b>15</b>	<b>Việt Nam - EFTA FTA</b>	Khởi động đàm phán tháng 5/2012	Việt Nam, EFTA (Thụy Sĩ, Na uy, Iceland, Liechtenstein)
<b>16</b>	<b>Việt Nam - Israel FTA</b>	Khởi động đàm phán tháng 12/2015	Việt Nam, Israel