

BẢN TIN

# Doanh nghiệp và Tự do hóa thương mại

Số 19+20, Quý I-II/2020

[www.trungtamwto.vn](http://www.trungtamwto.vn)



EUFTA  
CON ĐƯỜNG ĐÃ MỞ



Quý Bạn đọc đang cầm trên tay Bản tin “Doanh nghiệp và Tự do hóa thương mại”, ấn phẩm xuất bản hàng quý của Trung tâm WTO và Hội nhập thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI).

Bản tin “Doanh nghiệp và Tự do hóa thương mại” cung cấp các thông tin thời sự cập nhật và các thảo luận chuyên sâu về các sự kiện, câu chuyện hội nhập kinh tế quốc tế, tự do hóa thương mại, đặc biệt là qua các Hiệp định thương mại tự do (FTA) ở Việt Nam và trên thế giới.

Với cách tiếp cận thực tiễn và các phân tích cụ thể từ góc nhìn của doanh nghiệp. Bản tin hy vọng mang tới những thông tin hữu ích cho các doanh nghiệp, góp phần cùng doanh nghiệp chủ động tìm hiểu, chuẩn bị kế hoạch và triển khai hành động, tận dụng hiệu quả các lợi ích từ quá trình tự do hóa thương mại của Việt Nam.

**TRUNG TÂM WTO VÀ HỘI NHẬP  
PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM**

Địa chỉ: Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: +84 24 35771458; Fax: +84 24 35771459

Email: [banthuky@trungtamwto.vn](mailto:banthuky@trungtamwto.vn)

Website: [www.trungtamwto.vn](http://www.trungtamwto.vn)/[www.chongbanphagia.vn](http://www.chongbanphagia.vn)/[www.aecvcci.vn](http://www.aecvcci.vn)

Facebook: [facebook.com/trungtamwtovahoinhap](https://www.facebook.com/trungtamwtovahoinhap)



# MỤC LỤC

## TIN VIỆT NAM

Bức tranh thương mại – Đầu tư quốc tế Việt Nam 6 tháng đầu năm 2020	4
EVFTA và EVIPA chính thức được Quốc hội Việt Nam phê chuẩn	9
Xuất khẩu vải thiều – Câu chuyện đầu ra cho nông sản địa phương thời COVID-19	11
Việt Nam hoàn tất thủ tục pháp lý thông qua Nghị định thư thứ nhất sửa đổi AJCEP	14
Hậu COVID-19: Cơ hội nâng cao vị thế của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu	16
Ngành gỗ - Tiêu điểm mới của điều tra phòng vệ thương mại	20
Tổng hợp diễn tiến các vụ điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ) liên quan tới hàng hóa xuất, nhập khẩu Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2020	22

## CỤM TIN VỀ CĂNG THẺNG THƯƠNG MẠI

26	Mỹ - Trung: Căng thẳng thương mại tiếp tục leo thang trong bối cảnh Đại dịch COVID-19
29	Trung Quốc – Australia: Nguy cơ một cuộc chiến thương mại mới
30	Mỹ - EU: Châm ngòi cuộc chiến mới từ thuế dịch vụ kỹ thuật số
32	Hàn Quốc – Nhật Bản: Tiếp tục vụ kiện tại WTO về quy chế xuất khẩu
33	Mỹ - Mexico - Canada: USMCA chính thức có hiệu lực
34	Anh công bố chế độ thuế quan toàn cầu mới của Anh sau Brexit

## CỤM TIN VỀ WTO

36	Thỏa thuận về Cơ chế Trọng tài Phúc thẩm Tạm Thời nhiều bên (MPIA) được áp dụng trong WTO
38	Cuộc chiến tìm người kế nhiệm vị trí Tổng giám đốc WTO

## TIN THẾ GIỚI

## CHUYÊN ĐỀ

EVFTA - Con đường đã mở

40



# BỨC TRANH THƯƠNG MẠI – ĐẦU TƯ QUỐC TẾ VIỆT NAM 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2020

*(Nguồn: Tổng cục Thống kê)*

## Cán cân thương mại xuất nhập khẩu của Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2020

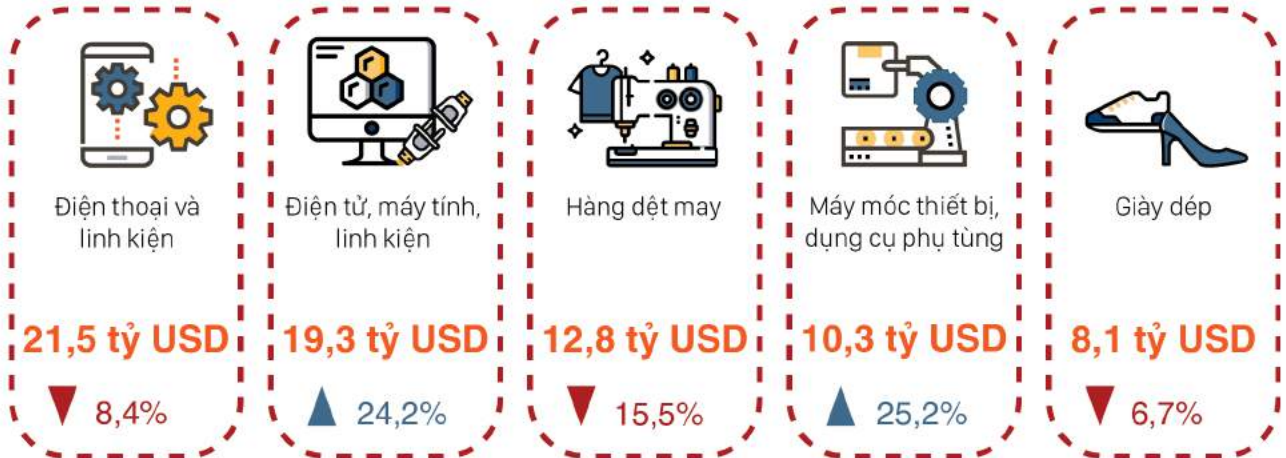


### » Nhận xét:

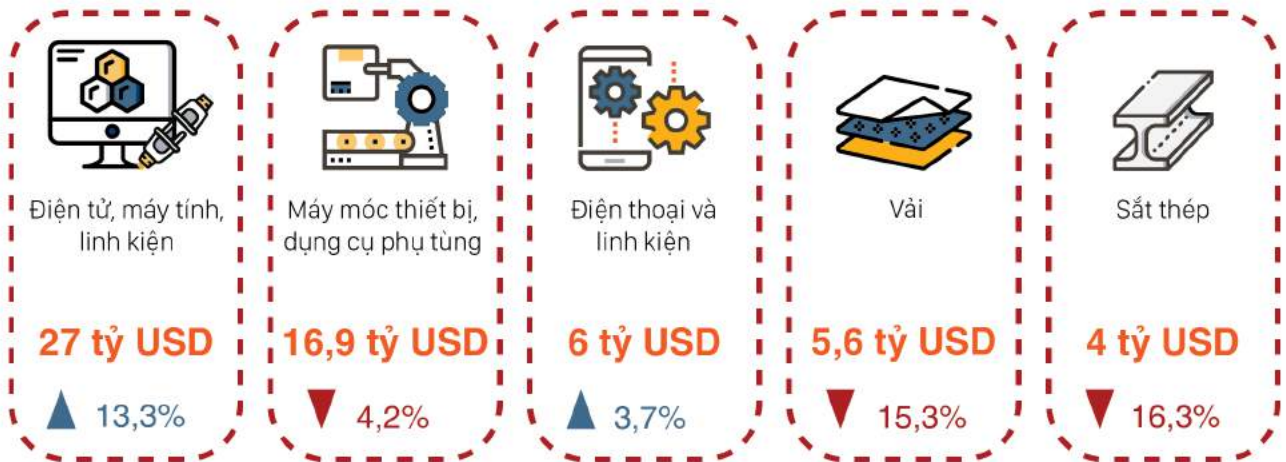
- Trong 6 tháng đầu năm 2020, do tác động của đại dịch COVID-19, tổng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam đều giảm, lần lượt là 1,1% và 3% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, mức giảm thương mại hai chiều của Việt Nam chỉ khoảng 2,1% được cho là nhẹ hơn đáng kể so với mức giảm chung của thương mại toàn cầu (WTO dự kiến tổng thương mại hàng hóa toàn cầu có thể sụt giảm khoảng 13-32% trong năm 2020)
- Cán cân thương mại đạt mức thặng dư 4 tỷ USD, trong đó khu vực kinh tế trong nước nhập siêu 10,2 tỷ USD; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài xuất siêu 14,2 tỷ USD

## Những mặt hàng xuất nhập khẩu chính của Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2020, so với cùng kỳ năm 2019

### Mặt hàng xuất khẩu chính



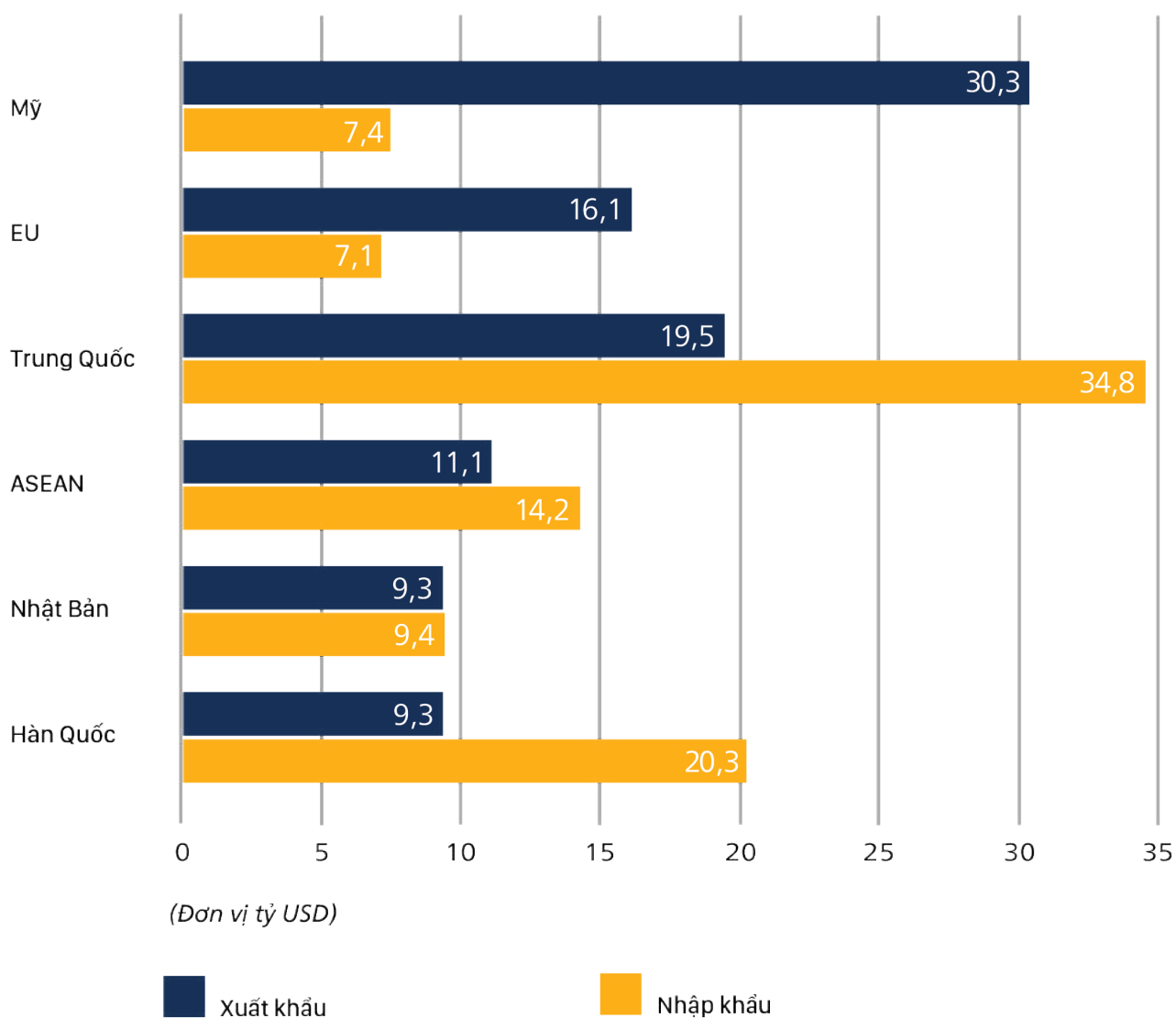
### Mặt hàng nhập khẩu chính



### » Nhận xét:

- Mặc dù trong tổng thể kim ngạch xuất nhập khẩu 6 tháng đầu năm sụt giảm do ảnh hưởng của COVID-19, kết quả xuất nhập khẩu vẫn có sự phân hóa giữa các nhóm hàng hóa. Về xuất khẩu, các sản phẩm cần thiết trong mùa dịch như điện thoại, điện tử, máy móc thiết bị... vẫn ghi nhận tăng trong khi các sản phẩm không thiết yếu (dệt may, giày dép...) giảm. Kết quả nhập khẩu ở các nhóm sản phẩm này cũng thể hiện xu hướng tương ứng (do chủ yếu là nhập khẩu nguyên phụ liệu phục vụ sản xuất xuất khẩu)
- Các mặt hàng điện thoại, điện tử, máy tính, linh kiện chiếm khoảng 1/3 tổng xuất khẩu (40,8 tỷ USD), nhưng cũng đồng thời chiếm hơn 1/4 tổng nhập khẩu của Việt Nam (33 tỷ USD)
- Nhập khẩu máy móc, phụ tùng phục vụ sản xuất chiếm 14,42% tổng nhập khẩu

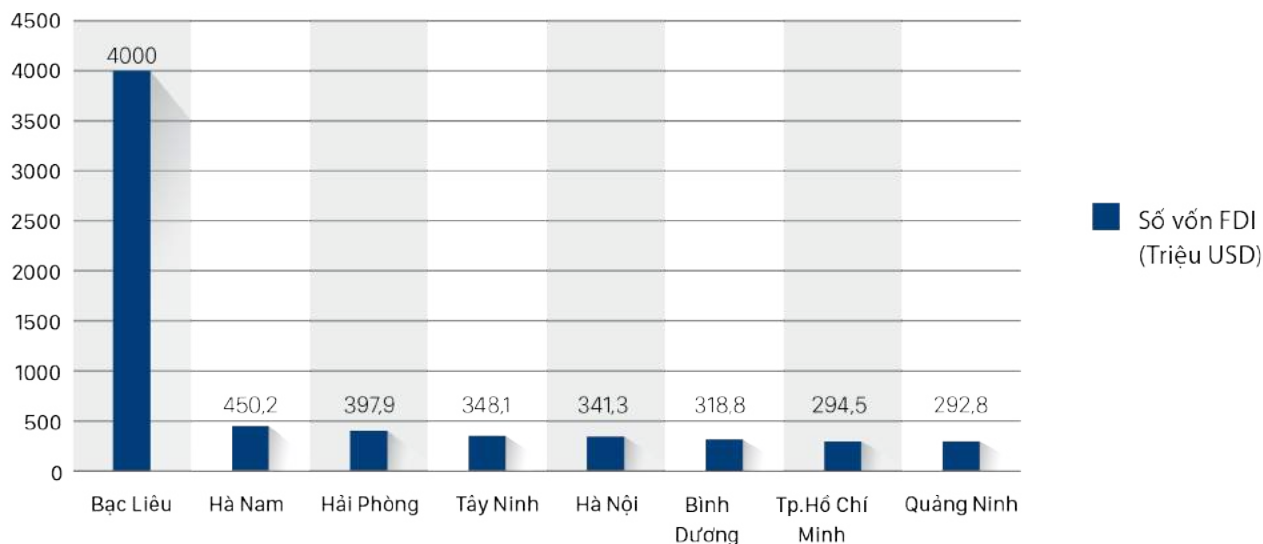
## Các thị trường xuất nhập khẩu chính của Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2020



### » Nhận xét:

- Mỹ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, chiếm tới 25% tổng giá trị xuất khẩu (30,3 tỷ USD), tăng 2,6% so với tỷ trọng cùng kỳ năm ngoái; tiếp theo là Trung Quốc và EU. Mỹ cũng là thị trường mà Việt Nam có mức thặng dư thương mại cao nhất (22,9 tỷ USD, kim ngạch xuất khẩu cao gấp 4 lần kim ngạch nhập khẩu)
- Trung Quốc tiếp tục là thị trường nhập khẩu chính của Việt Nam, chiếm 29,69% tổng giá trị nhập khẩu (34,8 tỷ USD), giảm 0,29% so với tỷ trọng cùng kỳ năm ngoái; đồng thời cũng là thị trường mà Việt Nam có mức thâm hụt thương mại cao nhất (15,3 tỷ USD, kim ngạch nhập khẩu cao gấp khoảng 1,78 lần kim ngạch nhập khẩu)

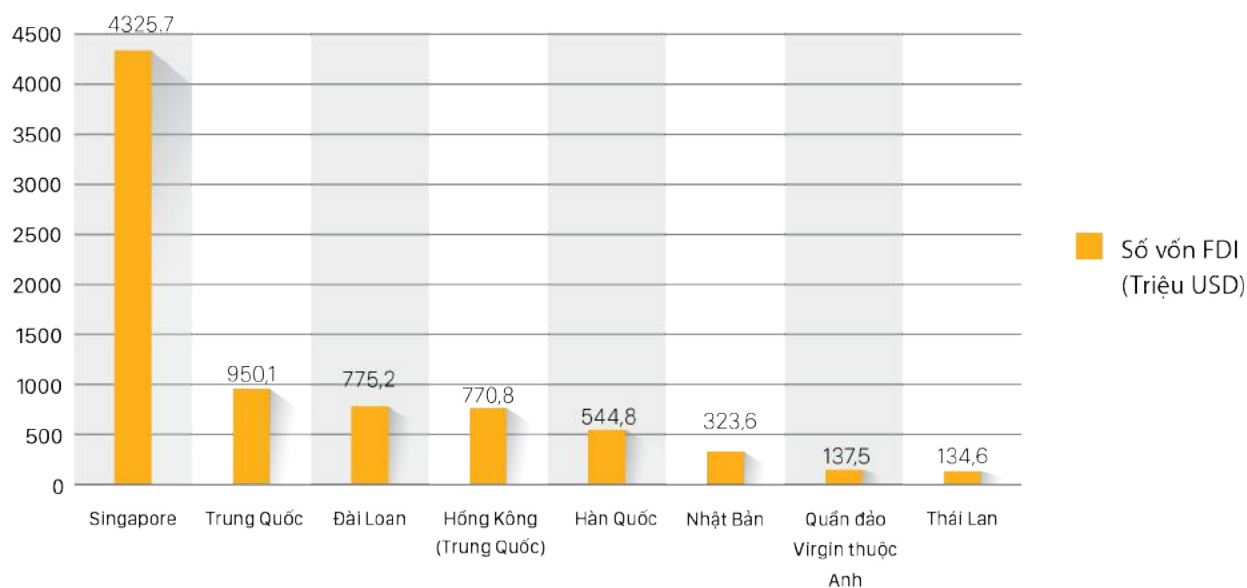
## Top 8 địa phương có số vốn FDI đăng ký mới nhiều nhất trong 6 tháng đầu năm 2020



### » Nhận xét:

Bạc Liêu là địa phương có số vốn FDI đăng ký mới nhiều nhất, chiếm tới gần nửa (47,4%) tổng số vốn FDI đăng ký mới của cả nước trong nửa đầu năm 2020, trong đó nguồn vốn chủ yếu đến từ Dự án Nhà máy điện khí tự nhiên hoá lỏng (LNG) Bạc Liêu của nhà đầu tư Singapore với tổng vốn đầu tư khoảng 4 tỷ USD

## Top 8 các quốc gia và vùng lãnh thổ có số vốn FDI đăng ký mới nhiều nhất tại Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2020



### » Nhận xét:

- Singapore là quốc gia đầu tư trực tiếp lớn nhất vào Việt Nam, chiếm 51,27% tổng vốn đăng ký cấp mới, trong đó nổi bật là Dự án Nhà máy điện khí tự nhiên hoá lỏng (LNG) Bạc Liêu có trị giá 4 tỷ USD
- Trung Quốc, Hồng Kông (Trung Quốc) và Đài Loan chiếm tổng cộng 29,58% tổng vốn FDI đăng ký mới của Việt Nam, giảm 6,52% so với tỷ trọng tương tự trong năm 2019



## EVFTA VÀ EVIPA CHÍNH THỨC ĐƯỢC QUỐC HỘI VIỆT NAM PHÊ CHUẨN

Cơ quan có thẩm quyền của từng nước trong tất cả 27 nước thành viên EU (sau khi Vương quốc Anh hoàn tất Brexit) thì mới có hiệu lực.

Là hiệp định thương mại tự do (FTA) thứ 13 có hiệu lực của Việt Nam, EVFTA không phải là một Hiệp định mới. Mặc dù vậy, Hiệp định này vẫn được mong đợi bởi Hiệp định nó hứa hẹn đem lại nhiều lợi ích kinh tế nhất với Việt Nam so với những FTAs đã được thực thi trước đó, đặc biệt là từ góc độ xuất khẩu.

Cụ thể, EU là đối tác FTA dành cho Việt Nam cam kết ưu đãi thuế quan ở mức độ cao nhất từ trước tới nay. EU cam kết xóa bỏ ngay 85% dòng thuế cho hàng hóa từ Việt Nam, tức các hàng hóa này sẽ được hưởng mức thuế 0% từ 1/8 này. Đồng thời, EU cũng cam kết sẽ loại bỏ thuế với gần như 100% hàng hóa Việt Nam chỉ sau bảy năm. Hơn nữa, Hiệp định này được kỳ vọng sẽ có tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan cao bởi quy tắc xuất xứ của Hiệp định này khá tương đồng với quy tắc xuất xứ của GSP, một hệ thống ưu đãi thuế quan đơn phương của EU, mà các doanh nghiệp Việt Nam đã thực hiện trong nhiều năm qua.

Trong khi đó, EU là một trong những thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam với giá trị xuất siêu cao và giá trị gia tăng lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam. Năm 2019, EU là thị trường xuất nhập khẩu lớn thứ 5 của Việt Nam với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 56,45 tỷ USD, thặng dư thương mại lên tới 26,64 tỷ USD. Đây là thị trường có sức mua lớn thứ nhì toàn cầu trong khi sản xuất nội địa lại có cơ cấu sản phẩm bổ sung chứ không cạnh tranh trực tiếp với Việt Nam. Mặc dù có yêu cầu về chất lượng và mẫu mã sản phẩm rất khắt khe, giá bán tại thị trường này lại khá cao so với các thị trường truyền

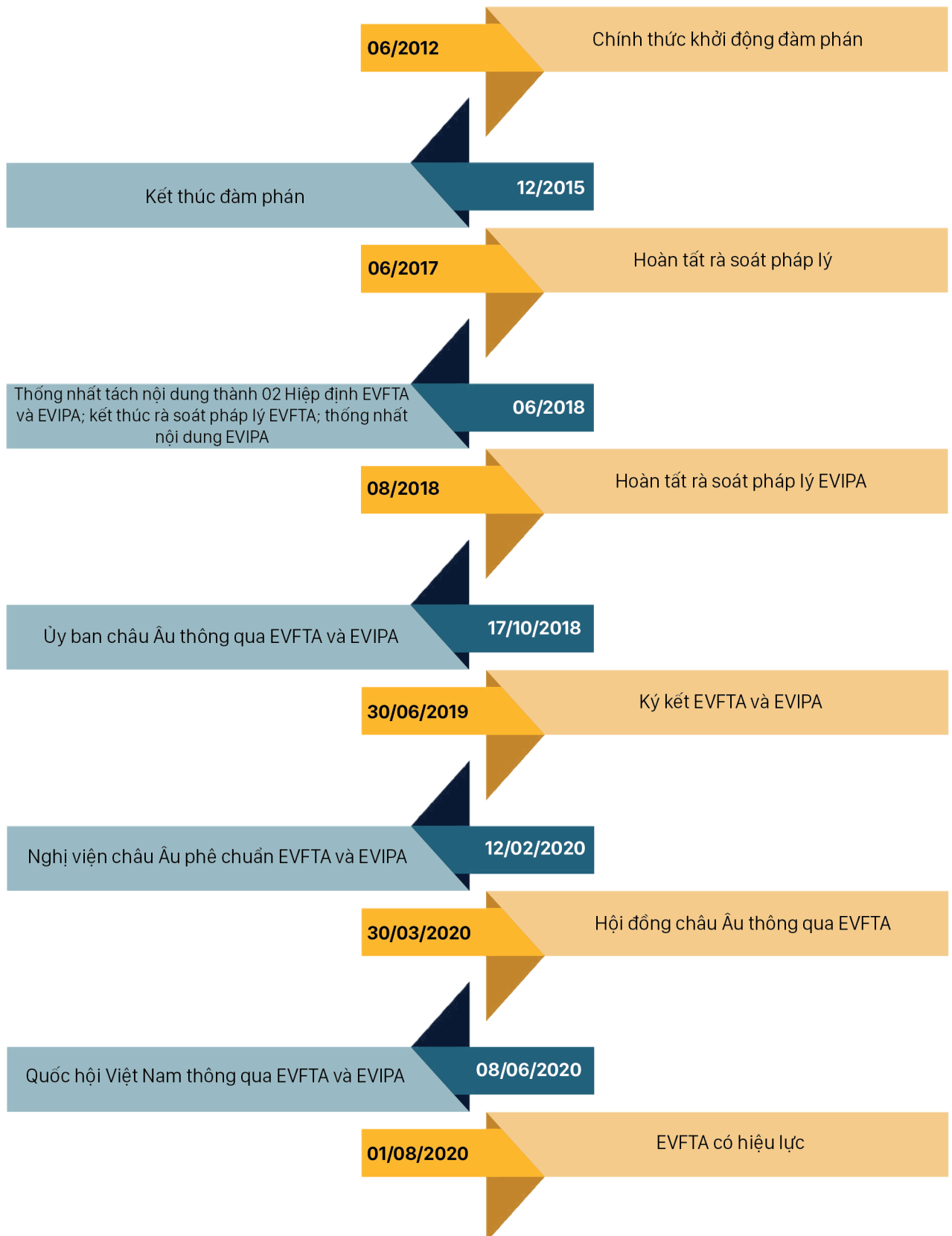
thống khác của Việt Nam, mang lại nhiều giá trị gia tăng cho các doanh nghiệp.

Một điểm đặc biệt khác của EVFTA so với các FTA khác đó là EU là đối tác mở cửa rộng nhất thị trường mua sắm công của họ cho các nhà thầu cung ứng hàng hóa, dịch vụ của Việt Nam. Các thống kê đều cho thấy, các đơn vị dùng tiền ngân sách của EU hay các nước thành viên EU là nhóm khách hàng rất lớn, chiếm tới 20-30% thị phần nhiều loại hàng hóa, trong đó có những hàng hóa thế mạnh của Việt Nam như dệt may, đồ gỗ, thực phẩm...

Việt Nam là nước thứ hai trong khu vực ASEAN, và nằm trong số ít các quốc gia trong khu vực châu Á có FTA với EU. Đặc biệt, phần lớn các đối thủ cạnh tranh trực tiếp với Việt Nam ở thị trường EU như Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia, Hàn Quốc... đều chưa có FTA với EU. Do đó, ít nhất là trong ngắn hạn, FTA này sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh đáng kể cho các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang thị trường này. Đặc biệt trong bối cảnh đại dịch COVID-19 đã và đang gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến các hoạt động thương mại của Việt Nam, việc FTA này có hiệu lực sẽ là một điểm sáng giúp các doanh nghiệp Việt Nam không những phục hồi sản xuất xuất khẩu mà còn tranh thủ được những cơ hội quý báu mà các đối thủ cạnh tranh khác không có được. ■

**N**gày 08/06/2020, Quốc hội Việt Nam đã chính thức thông qua Hiệp định Thương mại Tự do (EVFTA) và Hiệp định bảo hộ đầu tư (EVIPA) giữa Việt Nam và EU. Trước đó, hai Hiệp định này đã được phê chuẩn bởi Nghị viện châu Âu vào ngày 12/02/2020. Ngày 30/03/2020, Hội đồng châu Âu cũng đã thông qua EVFTA. Như vậy, đối với EVFTA, Hiệp định này đã hoàn tất thủ tục phê chuẩn từ cả phía Việt Nam và EU, và sẽ chính thức có hiệu lực kể từ ngày 01/08/2020. Đối với EVIPA, mặc dù đã được Quốc hội Việt Nam phê chuẩn, nhưng về phía EU, Hiệp định cần thêm một bước phê chuẩn bởi

## Các mốc thời gian chính của Hiệp định EVFTA và EVIPA



# XUẤT KHẨU VẢI THIÊU

## CÂU CHUYỆN ĐẦU RA CHO NÔNG SẢN ĐỊA PHƯƠNG THỜI COVID-19

*Mùa vải thiêu mới chỉ bắt đầu, nhưng khắp các vùng vải từ Bắc Giang đến Hải Dương đều tấp nập rộn rã bóng dáng lái thương. Người nông dân vui mừng vì được mùa, trúng giá, vì không phải lo lắng vấn đề đầu ra – vốn là nỗi trăn trở nhiều năm của nông sản Việt Nam. Khung cảnh tươi sáng này không chỉ là một sự may mắn mùa vụ, mà là nỗ lực nhiều năm của nông dân và quản lý địa phương các vùng trồng vải.*

### TỪ SỰ CHUẨN BỊ KỸ CÀNG

Đầu ra nông sản địa phương không ổn định vốn không phải là một câu chuyện mới. Dịch bệnh COVID-19 ập đến đột ngột khiến nỗi lo càng sâu thêm khi mùa thu hoạch đã gần kề mà nguồn cầu lại sụt giảm mạnh do những đối tác nhập khẩu chính đang lao đao đối phó với dịch bệnh. Nói đâu xa, chỉ trong vài tháng nửa đầu năm 2020, các cửa khẩu giữa Trung Quốc và Việt Nam tạm thời bị đóng để kiểm soát dịch, dẫn đến việc hàng chục nghìn tấn nông sản ứ ứ kẹt cứng tại biên giới mà chủ yếu là thanh long và dưa hấu. Câu chuyện kêu gọi giải cứu lại tái diễn.

Nông sản lại rớt giá, nông dân cắn răng đổ bỏ tự nhủ “gặp xui” ...

Những tưởng kịch bản đáng buồn ấy lại tái diễn khi mùa vải thiêu đã tới mà dịch bệnh vẫn đang hoành hành tại nhiều thị trường đối tác chính của Việt Nam. Nhưng may sao, viễn cảnh lần này đã tươi sáng hơn đáng kể nhờ sự chủ động ứng phó từ cả người nông dân và lãnh đạo địa phương. Chẳng hạn như tỉnh Bắc Giang đã xây dựng sẵn sàng 03 kịch bản dự trù về tiêu thụ vải thiêu như sau:

1

Kịch bản đầu tiên cũng là kịch bản thuận lợi nhất, dịch bệnh hoàn toàn được kiểm soát trên thế giới, vải thiếu sẽ được xuất khẩu thành công tới các thị trường truyền thống và sang cả những thị trường mới như Nhật Bản, Singapore,...

2

Kịch bản thứ hai là dịch đã kiểm soát được nhưng chưa kết thúc, vải thiếu vẫn xuất khẩu được sang các thị trường quen thuộc dù có chút khó khăn hơn, chủ yếu là Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan,...

3

Kịch bản cuối cùng là tình huống khó khăn nhất, Việt Nam không kiểm soát được dịch, vải thiếu không thể xuất khẩu được và chỉ có thể tập trung tiêu thụ trong thị trường nội địa – được đánh giá vẫn còn nhiều tiềm năng với khoảng 100 triệu dân. Việc chuẩn bị sẵn sàng cho cả 3 kịch bản nêu trên giúp Bắc Giang chủ động ứng phó với mọi diễn biến xảy ra để đảm bảo nguồn tiêu thụ của vải thiếu.

## ĐẾN CHIẾN LƯỢC TIÊU THỤ BỀN VỮNG

Chiến lược tiêu thụ của ngành vải không phải là kết quả một sớm một chiều, mà là thành quả của cả một quá trình dài nỗ lực gây dựng thương hiệu cho quả vải Việt Nam.

Bước đi đầu tiên và cũng là quan trọng nhất là cải thiện chất lượng sản phẩm thông qua việc dẫn chuyển các vùng trồng vải theo những tiêu chuẩn cao như VietGAP, GlobalGAP để đáp ứng yêu cầu xuất khẩu sang các thị trường khó tính như Nhật Bản, Mỹ, EU... Tỉnh Bắc Giang hiện đang có 28.126 ha vải, trong đó, 14.300 ha vải được sản xuất theo tiêu chuẩn VietGAP với sản lượng dự kiến khoảng 110.000 tấn; 80 ha vải có chứng nhận GlobalGAP với sản lượng dự kiến là 500 tấn có thể xuất khẩu trong năm 2020.

Bên cạnh đó, các công nghệ trong chế biến bảo quản vải cũng được chú trọng đầu tư, ví dụ như xây dựng quy trình xông hơi khử trùng quả vải bằng khí methyl bromide; ban hành hướng dẫn quy trình kỹ thuật thu hoạch, sơ chế, đóng gói sản phẩm... Đặc biệt, huyện Thanh Hà đã triển khai được dán tem truy xuất nguồn gốc cho quả vải để bảo vệ thương hiệu đặc sản địa phương,

đồng thời nâng cao uy tín sản phẩm trong con mắt nhà nhập khẩu nước ngoài. Nhờ vậy mà quả vải Việt Nam đã sẵn sàng đáp ứng các tiêu chuẩn dù là khắt khe nhất, chỉ chờ cơ hội để được “cất cánh”.

Với thị trường nước ngoài, dù dịch bệnh COVID-19 đang gây khó khăn, lãnh đạo các vùng trồng vải cũng đều cố gắng đơn giản hóa thủ tục hành chính, hỗ trợ tối đa mọi điều kiện có thể để giúp thương lái và chuyên gia nước ngoài có thể đến Việt Nam thúc đẩy hoạt động xuất khẩu vải. Chẳng hạn như thị trường Nhật Bản, khi đứng trước rủi ro không thể hoàn tất các thủ tục kiểm dịch thực vật để xuất khẩu đúng mùa vụ này do COVID-19, Bộ NN&PT-NT đã chủ động đề xuất lên Phó thủ tướng Vũ Đức Đam, Trưởng ban chỉ đạo quốc gia về phòng chống dịch COVID-19, cho phép cơ chế đặc biệt không cách ly 14 ngày đối với chuyên gia Nhật Bản sang Việt Nam để giám sát xuất khẩu vải thiếu sang Nhật Bản. Nhờ vậy, Việt Nam đã xuất khẩu được lô vải đầu tiên sang Nhật Bản vào ngày 23/6/2020 sau 4 năm dài đàm phán và tiến hành các thủ tục để đưa trái vải tươi của Việt Nam sang đất nước mặt trời mọc.

## VÀ GẶT HÁI TRÁI NGỌT!

Hiện nay, vải thiều Việt Nam đã được xuất khẩu, tiêu thụ tới khoảng hơn 30 quốc gia và vùng lãnh thổ. Mặc dù Trung Quốc vẫn là thị trường nhập khẩu chính, nhưng trong thời gian vừa qua Việt Nam đã đẩy mạnh xuất khẩu vải sang một số thị trường mới như Nhật Bản, Australia, EU, Mỹ... Đặc biệt, trái vải Việt Nam rất được yêu thích tại thị trường Singapore nhưng các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa xuất khẩu trực tiếp được nhiều sang thị trường này mà chủ yếu thông qua các bên trung gian là các doanh nghiệp Trung Quốc. Đây là các thị trường tiềm năng mà các vùng trồng vải Việt Nam đang cố gắng kết nối để mở rộng phạm vi tiêu thụ loại quả đặc sản này. Cùng với sự phát triển của hội nhập quốc tế, với việc Việt Nam tham gia nhiều FTA với nhiều đối tác mới đang tạo ra các cơ hội lớn để tiếp tục đưa trái vải Việt Nam ra thị trường thế giới.

Bên cạnh hoạt động xuất khẩu ra nước ngoài, thị trường nội địa cũng được coi là một trong những nguồn tiêu thụ quan trọng cần chú ý. Ngay từ trước khi vào vụ, Bắc Giang đã chủ động kết nối với các doanh nghiệp tiêu thụ nông sản

nội địa như Vinmart, Hapro, BigC, Lotte,... ; các chợ đầu mối nông sản tại những thành phố lớn và các tỉnh; các doanh nghiệp chế biến hoa quả đóng hộp, sấy khô, nước ép... Hiện đại hơn, vải thiều hiện đã được đưa vào bán qua nền tảng thương mại điện tử là ví điện tử MoMo, đạt được thành tích tiêu thụ hơn 17 tấn vải thiều sau ngày đầu tiên mở bán.

Tất cả những nỗ lực trên đã hái được "trái ngọt" xứng đáng qua khung cảnh vui mừng khắp các vùng vải chín. Đây là một điển hình tốt với nhiều kinh nghiệm đáng học hỏi, có thể áp dụng cho nhiều loại nông sản khác của Việt Nam, không chỉ tránh cảnh "giải cứu" mà còn vì mục tiêu lớn hơn là đưa nông sản Việt vươn tầm thế giới. ■



# VIỆT NAM HOÀN TẤT THỦ TỤC PHÁP LÝ THÔNG QUA NGHỊ ĐỊNH THƯ THỨ NHẤT SỬA ĐỔI AJCEP



Ngày 15/6/2020, Bộ Ngoại giao Nhật Bản chính thức thông báo đã hoàn tất các thủ tục cần thiết để thông qua Nghị định thư thứ nhất sửa đổi Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP). Dự kiến Nghị định thư này sẽ có hiệu lực kể từ ngày 1/8/2020 với Nhật Bản và 4 nước thành viên ASEAN đã thông qua bao gồm Thái Lan, Singapore, Lào và Myanmar.

AJCEP là hiệp định thương mại tự do đa phương đầu tiên của Nhật Bản, với phạm vi bao hàm nhiều lĩnh vực nhưng tập trung chủ yếu vào thương mại hàng hóa, các lĩnh vực khác như dịch vụ, đầu tư có cam kết hạn chế. Phần cam kết về thương mại hàng hóa đã chính thức có hiệu lực từ 1/12/2008. Các nội dung còn lại liên quan đến dịch vụ và đầu tư được tiến hành đàm phán bổ sung từ năm 2010 và đạt được thỏa thuận chung cấp bộ trưởng về một Nghị định thư sửa đổi vào năm 2017.

So với AJCEP năm 2008, Nghị định thư sửa đổi đã bổ sung thêm các cam kết liên quan tới thương mại dịch vụ, di chuyển thể nhân và đầu tư. Đây là hiệp định đối tác thương mại đầu tiên của Campuchia, Lào và Myanmar có cam kết về thương mại dịch vụ và di chuyển thể nhân. Nghị định thư sửa đổi cũng bao gồm những cam kết tự do hóa chưa từng có trong các hiệp định song phương giữa Nhật Bản và một nước thành viên ASEAN nào khác.

Nghị định thư thứ nhất sửa đổi AJCEP chính thức được Nhật Bản ký kết vào ngày 27/2/2019, và lần lượt được 10 nước thành viên ASEAN ký kết vào tháng 3 và 4/2019. Theo quy định của Nghị định thư, văn kiện này sẽ bắt đầu có hiệu lực kể từ ngày đầu tiên của tháng thứ hai sau ngày Nhật Bản và tối thiểu một nước thành viên ASEAN thông báo hoàn tất thủ tục pháp lý trong nước. Hiện tại, 4 nước thành viên ASEAN bao gồm Thái Lan (5/7/2019), Singapore (30/8/2019), Lào (2/4/2020) và Myanmar (10/4/2020) đã hoàn tất thủ tục này. Do đó, sau thông báo từ phía Nhật Bản, Nghị định thư sẽ có hiệu lực với các nước kể trên từ 1/8/2020.

Các nước ASEAN còn lại, bao gồm Việt Nam, dự kiến sẽ hoàn tất các thủ tục pháp lý nội địa trong thời gian sắp tới. Với từng nước này, thời gian Nghị định thư có hiệu lực sẽ là ngày đầu tiên của tháng thứ hai kể từ ngày nước đó thông báo hoàn tất thủ tục.

Nghị định thư được kỳ vọng sẽ giúp thúc đẩy hơn nữa thương mại và đầu tư giữa Nhật Bản và khu vực kinh tế ASEAN đang phát triển nhanh chóng, trong đó có Việt Nam. ■

Doanh nghiệp có thể tham khảo Nghị định thư thứ nhất sửa đổi AJCEP trên website của Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI theo link sau:  
<http://trungtamwto.vn/chuyen-de/6177-hiep-dinh-doi-tac-kinh-te-toan-dien-asean---nhat-ban-ajcep>

(Trungtamwto.vn -> FTA -> ASEAN – Nhật Bản -> Nội dung hiệp định)



## HẬU COVID-19: CƠ HỘI NÂNG CAO VỊ THẾ CỦA VIỆT NAM TRONG CHUỖI CUNG ỨNG TOÀN CẦU

**D**ịch COVID-19 đột ngột bùng phát từ Trung Quốc cuối năm 2019 và lan ra toàn thế giới vài tháng sau đó đã làm lung lay nền kinh tế toàn cầu. Đến lúc này, hậu quả của sự lệ thuộc quá lớn vào mắt xích Trung Quốc trong chuỗi cung ứng toàn cầu đã hiện rõ hơn bao giờ hết. Dù đã có những bước thay đổi từ hệ quả của cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung, nhưng đến tận bây giờ nhiều

quốc gia và tập đoàn lớn mới thực sự ý thức được sự cần thiết phải đẩy nhanh việc chuyển dịch chuỗi cung ứng khỏi Trung Quốc, tránh thiệt hại do "tập trung quá nhiều trứng vào một giỏ". Trong đó, Việt Nam nổi lên như một trong những điểm đến tiềm năng.



## NHỮNG ƯU THẾ HẤP DẪN

Đã từ lâu, môi trường kinh doanh tại Việt Nam được đánh giá cao về tính an toàn và ổn định về chính trị, kinh tế. Điểm mạnh này lại càng được củng cố thêm khi Việt Nam là một trong số ít những quốc gia trên thế giới đã bước đầu chiến thắng dịch COVID-19, khởi động lại các hoạt động sản xuất kinh doanh, và tiếp tục duy trì được những thành quả khả quan về xuất nhập khẩu và thu hút FDI. Có thể nói, những thành tích này đã giúp Việt Nam nâng cao đáng kể uy tín của mình trong con mắt những nhà đầu tư nước ngoài.

Không chỉ an toàn, Việt Nam còn nằm ở một khu vực kinh tế đang phát triển năng động, với các thế mạnh như: có vị trí địa lý thuận lợi, nguồn lao động giá rẻ dồi dào, môi trường kinh doanh ngày càng được cải thiện... Nền kinh tế mở của Việt Nam không chỉ kết nối ở chiều rộng với quan hệ thương mại với hơn 200 quốc gia trên thế giới, mà còn ở chiều sâu thông qua 16 FTAs với 57 nước đối tác. Việt Nam cũng được đánh giá là một trong những quốc gia mở cửa nhất trong khu vực Đông Nam Á. Với việc tham gia vào các FTA thế hệ mới đặc biệt lớn trong thời gian vừa qua như CPTPP, EVFTA

và sắp tới là RCEP, Việt Nam đang và sẽ trở thành điểm một trong những điểm đến đầu tư hấp dẫn nhất trong khu vực.

Theo số liệu thống kê của Nomura Group năm 2019, tính từ đầu năm 2018 đến tháng 8/2019, trong số 56 doanh nghiệp nước ngoài dời sản xuất ra khỏi Trung Quốc, có 26 doanh nghiệp (chiếm 46,4%) chọn Việt Nam làm điểm đến, 11 doanh nghiệp chọn Thái Lan và 11 doanh nghiệp sang Đài Loan.... Theo một khảo sát vào tháng 5/2020 của Phòng Thương mại Australia tại ASEAN (AustCham), doanh nghiệp Australia cho rằng Việt Nam là điểm đến có nhiều điều kiện thuận lợi nhất để mở rộng đầu tư kinh doanh, vượt qua cả những đối tác đầu tư truyền thống khác của Australia như Singapore hay Malaysia. Việt Nam cũng vừa được xếp hạng 25/60 quốc gia hấp dẫn nhất trên thế giới về thu hút FDI do Công ty IHS Markit (Anh) và Đại học Tennessee (Mỹ) đánh giá. Đáng chú ý, theo bảng xếp hạng này, Việt Nam đã vượt qua cả những nước thu hút FDI mạnh ở khu vực Đông Nam Á như Thái Lan, Indonesia và Philippines....

Bên cạnh đó, trong nỗ lực tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu mà mục đích chính là rút chuỗi sản xuất ra khỏi Trung Quốc, Mỹ đang lên kế hoạch thành lập một "Mạng lưới kinh tế thịnh vượng" bằng cuộc đối thoại nhóm "Bộ tứ kim cương" (QUAD) bao gồm Mỹ, Ấn Độ, Australia, Nhật Bản. Nhóm này cũng đã mời thêm 3 nước khác tham gia trao đổi là New Zealand, Hàn Quốc và Việt Nam. Điều này cho thấy vai trò của Việt Nam đang ngày càng được đánh giá cao, dần trở thành một mắt xích quan trọng của chuỗi cung ứng toàn cầu.





## NHƯNG CÒN NHIỀU THÁCH THỨC

Với những biến động không ngừng của kinh tế thế giới đặc biệt từ năm 2018 khi chủ nghĩa bảo hộ thương mại gia tăng và cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung leo thang, các nhà đầu tư nước ngoài cũng trở nên chùn bước trước các quyết định đầu tư mới, dẫn đến tổng giá trị đầu tư toàn cầu giảm 10% từ năm 2018 đến 2019. Tình trạng này càng trở nên nghiêm trọng hơn trong năm 2020 do ảnh hưởng tiêu cực từ đại dịch COVID-19. Theo dự đoán của Hội nghị Liên Hiệp Quốc về Thương

mại và Phát triển (UNCTAD), lượng vốn FDI toàn cầu sẽ sụt giảm tới 30-40% trong giai đoạn 2020-2021. Thêm vào đó, xu hướng ưu tiên chuyển dịch sản xuất từ nước ngoài về nội địa hoặc các nước láng giềng đang dần gia tăng nhằm nâng cao tính chủ động của nhiều nước trong chuỗi cung ứng, dẫn đến tình trạng cạnh tranh trong thu hút đầu tư càng trở nên gay gắt.

Trong khi các nguồn vốn đầu tư đang sụt giảm, thì những điểm đến đầu tư



mới lại mọc lên ngày càng nhiều, với đủ các hình thức thu hút đầu tư hấp dẫn khác nhau. Trong khu vực và trên thế giới còn nhiều “Việt Nam khác” với những lợi thế tương đồng hoặc riêng biệt vẫn đang cạnh tranh quyết liệt với chúng ta. Để thu hút và quản lý hiệu quả những nguồn vốn FDI chất lượng, các chính phủ đang đưa ra nhiều công cụ ưu đãi ví dụ như ưu đãi về thuế (Indonesia dự kiến sẽ giảm dần thuế thu nhập doanh nghiệp xuống chỉ còn 20% vào năm 2023), xây dựng các khu công nghiệp (Indonesia đang xây

dựng 27 khu công nghiệp mới trong khoảng 2020-2024 để sẵn sàng đón chuyển dịch sản xuất từ nước ngoài), gói hỗ trợ đào tạo thợ lành nghề (như Thái Lan), hoặc những cam kết sẽ cải thiện môi trường kinh doanh nội địa...

Trong khi đó, Việt Nam lại chưa xử lý được yếu điểm cốt tử, đó là tình trạng yếu kém của ngành công nghiệp phụ trợ. Các ngành chế tạo lớn như điện tử, da giày, dệt may... vẫn chủ yếu phụ thuộc vào nguồn nguyên vật liệu từ nước ngoài, đặc biệt là từ Trung Quốc. Hình ảnh của Việt Nam trong con mắt nhiều nhà đầu tư vẫn chỉ là nước gia công, lắp ráp đơn thuần. Bên cạnh đó, môi trường đầu tư của Việt Nam cũng còn tồn tại nhiều vấn đề khác như: năng suất lao động còn thấp so với nhiều nước trong khu vực, lao động có kỹ năng và trình độ cao chưa nhiều, kết nối giữa nhà đầu tư nước ngoài và nhà cung cấp trong nước còn yếu, nhiều thủ tục hành chính còn rườm rà, sách nhiễu....

Ngoài ra, cũng không thể bỏ qua những tồn tại cố hữu của môi trường kinh doanh trong nước như sự thiếu minh bạch và khó dự đoán của nhiều chính sách, bất cập trong thủ tục hành chính, chi phí không chính thức cao... Đó là chưa kể tới các bất cập về cơ sở hạ tầng, đặc biệt là hạ tầng logistics phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh và vấn đề năng suất lao động cũng như chất lượng nguồn nhân lực.

Nếu không nhanh chóng cải thiện những vấn đề này, Việt Nam có thể sẽ bị chậm chân trong chiến dịch thu hút các nguồn đầu tư chuyển dịch ra khỏi Trung Quốc, đặc biệt là các nguồn đầu tư có chất lượng từ các nước phát triển.

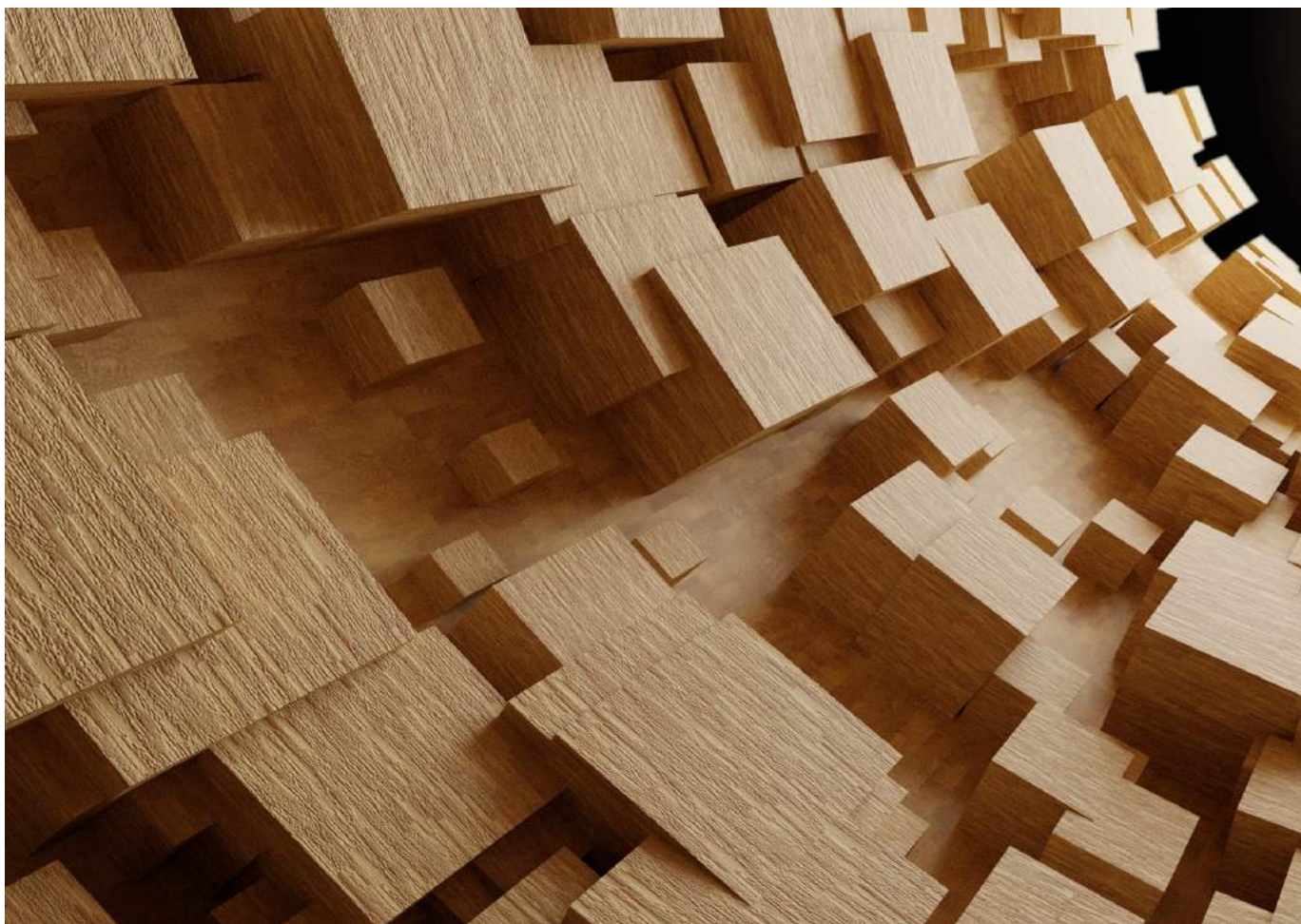
## CẦN MỘT QUYẾT TÂM

Đại dịch COVID-19 đã ảnh hưởng đến tất cả các lĩnh vực kinh tế - xã hội của Việt Nam, làm gián đoạn các chuỗi cung ứng và cản trở các hoạt động thương mại, đầu tư... Đây là một thử thách lớn, nhưng cũng có thể coi như một cơ hội để Việt Nam cải thiện các vấn đề bất cập còn tồn tại, phát huy những thế mạnh sẵn có, và đón đầu các cơ hội mới đến.

Tuy nhiên, để thực hiện được điều này, cần có sự quyết tâm từ cả phía Chính phủ và các doanh nghiệp để có thể biến những dòng vốn đang lưỡng lự tìm chốn đầu tư mới thành những dự án đầu tư thực sự chất lượng tại Việt Nam, đem lại những lợi ích về kinh tế, những cơ hội về việc làm, những công nghệ và kỹ thuật mới chuyển giao cho Việt Nam...

Tháng 6 vừa rồi, Thủ tướng Chính phủ đã ký quyết định thành lập Tổ Công tác thúc đẩy hợp tác đầu tư nước ngoài – Tổ công tác đặc biệt với nhiệm vụ tham mưu cho Thủ tướng về cơ chế, chính sách, tiêu chí, chuẩn mực hợp tác đầu tư mang tính cạnh tranh quốc tế và giải pháp nắm bắt cơ hội hợp tác đầu tư trong tình hình mới. Đồng thời, Tổ công tác cũng sẽ triển khai các hoạt động xúc tiến đầu tư trong và ngoài nước nhằm thu hút những dự án chất lượng, quy mô vốn lớn, công nghệ cao, đổi mới sáng tạo và có sự lan tỏa. Điều này cho thấy Chính phủ đã quyết tâm và đã có hành động thực tế triển khai quyết tâm này.

Vấn đề còn lại là việc lựa chọn các hành động hợp lý và triển khai hiệu quả. Hy vọng rằng với quyết tâm và hành động phù hợp, Việt Nam có thể thực sự trở thành điểm đến của cuộc “đại dịch chuyển” có một không hai này. ■



## NGÀNH GỖ - TIÊU ĐIỂM MỚI CỦA ĐIỀU TRA PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

**N**gành gỗ đang trở thành “điểm nóng” của các vụ kiện phòng vệ thương mại. Cụ thể, chỉ từ 2018 đến nay, mặt hàng này đã là đối tượng của 04 vụ kiện phòng vệ thương mại, trong khi giai đoạn 10 năm trước đó ngành này mới chỉ bị điều tra trong 03 vụ việc

Không chỉ gia tăng nhanh về số lượng vụ kiện, giá trị kim ngạch xuất khẩu của sản phẩm gỗ là đối tượng trong các cuộc điều tra cũng có xu hướng tăng cao. Vào năm 2015, Ấn Độ khởi xướng điều tra chống bán phá giá với gỗ MDF của Việt Nam,

với tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này từ Việt Nam sang Ấn Độ chỉ đạt khoảng 3,1 triệu USD. Tới năm 2019, khi Hàn Quốc khởi xướng điều tra gỗ dán của Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này trị giá tới 170 triệu USD...

Gần đây nhất, ngày 11/6/2020, Mỹ khởi xướng điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp áp dụng với sản phẩm gỗ dán của Trung Quốc nhập khẩu từ Việt Nam, với tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này là khoảng 309 triệu USD, chiếm 5,8% tổng lượng

xuất khẩu gỗ từ Việt Nam sang Mỹ năm 2019. Điều này cho thấy, các vụ kiện phòng vệ thương mại đang dần trở thành một thách thức không nhỏ cản trở đà tăng trưởng của ngành chế biến xuất khẩu gỗ Việt Nam.

Liên quan đến vụ kiện chống lẩn tránh thuế do Mỹ khởi xướng, mục tiêu của Mỹ là nhằm ngăn chặn nguy cơ một số sản phẩm gỗ dán của Trung Quốc (bao gồm gỗ ván dán cứng, gỗ ván dán dùng trong trang trí, và một số loại gỗ ván phủ veneer) hiện đang bị áp thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp của Mỹ chuyển sang Việt Nam và xuất đi Mỹ nhằm lẩn tránh việc bị áp các mức thuế này. Tuy nhiên, vụ điều tra này nếu bị áp thuế sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ ngành gỗ dán Việt Nam, bao gồm cả các doanh nghiệp sản xuất



*Thông tin về các vụ kiện và biện pháp phòng vệ thương mại liên quan đến Việt Nam được cung cấp và tư vấn bởi Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI*

*Website:*

*<http://chongbanphagia.vn/> (tiếng Việt)*

*<http://antidumping.vn/> (tiếng Anh)*

*Email: [banthuky@trungtamwto.vn](mailto:banthuky@trungtamwto.vn)*

*Điện thoại: 024 3577 1458*

gỗ thuần túy Việt Nam.

Hiện tại, Mỹ đang áp mức thuế chống bán phá giá 183,36% và thuế chống trợ cấp 22,98% - 194,9% đối với các sản phẩm gỗ dán Trung Quốc. Do vậy, nếu bị áp thuế chống lẩn tránh thuế, các sản phẩm gỗ dán nhập khẩu từ Việt Nam cũng sẽ bị áp các mức thuế này.

Để tránh nguy cơ bị áp dụng các loại thuế trên của Mỹ, các doanh nghiệp xuất khẩu gỗ dán của Việt Nam cần tham gia đầy đủ trong quá trình điều tra chống lẩn tránh thuế của Mỹ để tự bảo vệ mình.

Theo quy định, sau khi khởi xướng điều tra, cơ quan điều tra của Hoa Kỳ sẽ gửi bản câu hỏi điều tra và đề nghị cung cấp thông tin. Sau đó, cơ quan này cũng sẽ triển khai

nhiều hoạt động điều tra khác cần sự tham gia chặt chẽ của các doanh nghiệp như điều trần các lập luận, xác minh các chứng cứ/thông tin trực tiếp tại các doanh nghiệp. Do đó các doanh nghiệp của Việt Nam cần hợp tác chặt chẽ, nỗ lực trong trả lời, cung cấp thông tin đầy đủ, phối hợp với cơ quan điều tra theo yêu cầu, qua đó chứng minh không có hiện tượng hàng Trung Quốc lẩn tránh qua Việt Nam để trốn thuế.

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu biến động và chủ nghĩa bảo hộ có xu hướng gia tăng như hiện nay, không chỉ ngành gỗ mà nhiều ngành kinh tế khác của Việt Nam sẽ đứng trước nguy cơ các vụ kiện phòng vệ thương mại của nước ngoài. Do vậy, các doanh nghiệp cần chủ động tìm hiểu thông tin từ VCCI, Bộ Công Thương và các đơn vị liên quan,

xác định nguy cơ và tìm phương án phòng tránh nguy cơ đó xảy ra (ví dụ như thay đổi nguồn cung ứng nguyên vật liệu từ các đối tác không phải đối tượng thường xuyên bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại như Trung Quốc). Đồng thời doanh nghiệp cũng cần sẵn sàng phương án đối phó nếu có vụ kiện xảy ra (thu thập đầy đủ các thông tin, dữ liệu, sổ sách để chứng minh khi cần, có phương án thay đổi thị trường xuất khẩu nếu bị áp thuế....) để hạn chế tối đa những thiệt hại do các vụ kiện phòng vệ thương mại gây ra. ■

## Tổng hợp diễn tiến các vụ điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ) liên quan tới hàng hóa xuất, nhập khẩu Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2020

### Diễn tiến các vụ việc PVTM do Việt Nam tiến hành đối với hàng nhập khẩu

STT	Sản phẩm	Mã vụ việc	Quốc gia/Vùng lãnh thổ bị kiện	Diễn tiến
1	Đường lỏng chiết xuất từ tinh bột ngô	AD11	Trung Quốc, Hàn Quốc	Ngày 29/06/2020: Khởi xướng điều tra chống bán phá giá
2	Tôn màu	SG05	Trung Quốc, Hàn Quốc	Ngày 15/06/2020: Chấm dứt hiệu lực biện pháp tự vệ, không tiến hành rà soát cuối kỳ
3	Sợi dài làm từ polyester	AD10	Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia, Malaysia	Ngày 20/03/2020: Gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ sau rà soát cuối kỳ lần 1
4	Phôi thép và thép dài nhập khẩu	SG04	Toàn cầu	Ngày 20/03/2020: Gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ sau rà soát cuối kỳ lần 1
5	Thép cuộn và thép dây	AC01.SG04	Toàn cầu	Ngày 20/03/2020: Gia hạn áp dụng biện pháp chống lẩn tránh biện pháp phòng vệ thương mại sau rà soát cuối kỳ lần 1
6	Sản phẩm plastic được làm từ các polyme từ propylen	AD07	Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia	Ngày 18/03/2020: Quyết định áp thuế chống bán phá giá tạm thời. Mức thuế: Trung Quốc: 14.99-43.04%; Malaysia: 10.91-23.05%; Thái Lan: 20.35%
7	Bột ngọt	AD09	Trung Quốc, Indonesia	Ngày 18/03/2020: Quyết định áp thuế chống bán phá giá tạm thời. Mức thuế: từ 2.889.245 đồng/tấn đến 6.385.289 đồng/tấn
8	Phân bón DAP, MAP	SG06	Toàn cầu	Ngày 03/03/2020: Gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ sau rà soát cuối kỳ lần 1
9	Ván sợi (Ván gỗ MDF)	AD06	Thái Lan, Malaysia	Ngày 14/01/2020: Chấm dứt điều tra, không áp dụng biện pháp chống bán phá giá

## Diễn tiến các vụ việc PVTM đang điều tra đối với hàng xuất khẩu Việt Nam

STT	Quốc gia điều tra	Sản phẩm bị điều tra	Quốc gia/Vùng lãnh thổ bị điều tra	Thời gian	Diễn tiến mới
1	Hoa Kỳ	Tháp gió ( <i>Wind Tower</i> )	Việt Nam, Canada, Indonesia, Hàn Quốc	30/06/2020	DOC Kết luận cuối cùng khẳng định có phá giá và trợ cấp, biên độ phá giá: 63.8%, biên độ trợ cấp: 2.84%. Dự kiến ngày 13/08/2020 ITC sẽ ban hành kết luận về thiệt hại
2	Thái Lan	Thép tấm không hợp kim cán nóng dạng cuộn và không cuộn ( <i>Non-alloy hot rolled steel flat products in coils and not in coils</i> )	Toàn cầu	08/06/2020	Chấm dứt áp dụng biện pháp tự vệ sau rà soát cuối kỳ
				06/01/2020	Tiến hành rà soát cuối kỳ biện pháp tự vệ (lần 3). Vụ việc khởi xướng điều tra từ năm 2014.
3	Hàn Quốc	Gỗ dán ( <i>Plywood products</i> )	Việt Nam	29/04/2020	Kết luận sơ bộ điều tra chống bán phá giá, có hành vi phá giá với biên độ 9,15 – 10,65%, gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa
4	Hoa Kỳ	Cá tra – ba sa phi lê ( <i>Tra fish (pangasius) products</i> )	Việt Nam	20/04/2020	Thông báo kết quả chính thức của đợt rà soát thuế chống bán phá giá lần thứ 15 (POR15)
5	Canada	Thép chống ăn mòn ( <i>Certain corrosion-resistant steel sheet</i> )	Việt Nam, Thổ Nhĩ Kỳ, UAE	20/03/2020	Kết luận điều tra sơ bộ và áp thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp tạm thời, mức thuế: 36.3-91.8%
6	Ấn Độ	Thép cuộn phẳng mạ nhôm, kẽm ( <i>Aluminium and Zinc coated flat products</i> )	Việt Nam, Trung Quốc, Hàn Quốc	21/02/2020	Kết luận cuối cùng áp thuế chống bán phá giá chính thức; Mức thuế: 13,07 – 173,1 USD/tấn, có hiệu lực 5 năm kể từ ngày áp thuế CBPG tạm thời 15/10/2019
7	Canada	Ống thép dẫn dầu ( <i>Certain oil country tubular goods</i> )	Việt Nam, Ấn Độ, Indonesia, Philippines, Hàn Quốc, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ, Ukraine, Đài Loan	24/02/2020	Tiến hành rà soát cuối kỳ lệnh áp thuế chống bán phá giá
8	Thái Lan	Ống, ống dẫn bằng sắt hoặc thép ( <i>Certain iron or steel pipe and tube</i> )	Việt Nam	13/02/2020	Quyết định áp thuế chống bán phá giá chính thức; Mức thuế: 6.97% - 51.61%
9	Thái Lan	Thép cán nguội cuộn nguội hoặc không cuộn nguội ( <i>Cold Rolled Steel Sheet coils and non coiled</i> )	Việt Nam, Trung Quốc, Đài Loan	25/01/2020	Tiếp tục áp thuế chống bán phá giá sau rà soát cuối kỳ lần 1 Mức thuế: 14.35% Thuế được áp dụng từ 06/02/2014

**Các vụ điều tra PVTM mới khởi xướng đối với hàng xuất khẩu Việt Nam  
tại thị trường nước ngoài trong nửa đầu năm 2020**

STT	Quốc gia khởi xướng điều tra	Sản phẩm bị điều tra	Loại vụ việc	Quốc gia/Vùng lãnh thổ bị điều tra	Thời gian
1	Australia	Thép mạ nhôm, kẽm có chiều rộng nhỏ hơn 600mm ( <i>Aluminium zinc coated steel of a width less than 600 millimeters</i> )	Chống bán phá giá, Chống trợ cấp	Việt Nam, Trung Quốc	30/06/2020
2	Australia	Thép mạ nhôm, kẽm có chiều rộng từ 600mm trở lên ( <i>Aluminium zinc coated steel of a width equal to or greater than 600 millimeters</i> )	Chống bán phá giá, Chống trợ cấp	Việt Nam, Hàn Quốc, Đài Loan	30/06/2020
3	Thổ Nhĩ Kỳ	Ống thép hàn không gỉ ( <i>Welded stainless steel tubes, pipes</i> )	Chống bán phá giá	Việt Nam	24/06/2020
4	Hoa Kỳ	Lốp xe ô-tô ( <i>Passenger vehicle and light truck tires</i> )	Chống bán phá giá, Chống trợ cấp	Việt Nam, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan	23/06/2020
5	Philippines	Thép mạ nhôm kẽm ( <i>Aluminum Zinc (GL) Sheets, Coils and Strips</i> )	Biện pháp tự vệ	Toàn cầu	17/06/2020
6	Philippines	Thép phủ màu ( <i>Prepainted Galvanized Iron (PPGI) and Prepainted Aluminum Zinc (PPGL)</i> )	Biện pháp tự vệ	Toàn cầu	17/06/2020
7	Philippines	Thép mạ kẽm ( <i>Galvanized Iron (GI) sheets, coils and strips</i> )	Biện pháp tự vệ	Toàn cầu	17/06/2020
8	Hoa Kỳ	Máy cắt cỏ ( <i>Walk-behind lawn mowers and parts thereof</i> )	Chống bán phá giá	Việt Nam, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan	15/06/2020
9	Hoa Kỳ	Gỗ dán ( <i>Hardwood plywood</i> )	Chống lẩn tránh thuế, chống bán phá giá, chống trợ cấp	Việt Nam, Trung Quốc	10/06/2020
10	Thổ Nhĩ Kỳ	Sợi từ polyeste ( <i>Staple fibres of polyesters</i> )	Biện pháp tự vệ	Toàn cầu	30/05/2020
11	Australia	Dây đai thép phủ màu ( <i>Painted steel strapping</i> )	Chống lẩn tránh thuế, chống bán phá giá, chống trợ cấp	Việt Nam, Trung Quốc	27/05/2020



STT	Quốc gia khởi xướng điều tra	Sản phẩm bị điều tra	Loại vụ việc	Quốc gia/Vùng lãnh thổ bị điều tra	Thời gian
12	Ấn Độ	Sợi polyester ( <i>Polyester yarn</i> )	Chống bán phá giá	Việt Nam, Trung Quốc, Indonesia, Nepal	21/05/2020
13	Hoa Kỳ	Thép tấm không gỉ ( <i>Stainless steel sheet and strip</i> )	Chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp	Việt Nam	12/05/2020
14	Ấn Độ	Ván sợi MDF có độ dày dưới 6mm ( <i>Plain medium density fibre board having thickness less than 6mm</i> )	Chống bán phá giá	Việt Nam, Malaysia, Thái Lan, Indonesia	22/04/2020
15	Hoa Kỳ	Đệm mút ( <i>Mattresses</i> )	Chống bán phá giá	Việt Nam, Campuchia, Trung Quốc, Indonesia, Malaysia, Serbia, Thái Lan, Thổ Nhĩ Kỳ	21/04/2020
16	Ai Cập	Nhôm nguyên chất ( <i>Raw aluminium</i> )	Biện pháp tự vệ	Toàn cầu	16/04/2020
17	Australia	Ống thép ( <i>Precision pipe and tube steel</i> )	Chống bán phá giá, Chống trợ cấp	Việt Nam, Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan	31/03/2020
18	Malaysia	Thép mạ (tôn mạ) ( <i>Flat rolled product of aluminium and zinc coated non-alloy steel</i> )	Chống bán phá giá	Việt Nam, Trung Quốc, Hàn Quốc	13/03/2020
19	Ấn Độ	Xơ sợi staple nhân tạo ( <i>Viscose spun yarn</i> )	Chống bán phá giá	Việt Nam, Trung Quốc, Indonesia	14/01/2020



## MỸ - TRUNG: CĂNG THẺNG THƯƠNG MẠI TIẾP TỤC LEO THANG TRONG BỐI CẢNH ĐẠI DỊCH COVID-19

*N*hững tưởng cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung đã được hạ nhiệt kể từ khi hai bên ký kết Thỏa thuận thương mại giai đoạn 1 vào ngày 15/1/2020, nhưng dịch bệnh COVID-19 bùng phát đã khiến cho quan hệ kinh tế, chính trị giữa hai nền kinh tế hàng đầu thế giới này càng thêm căng thẳng, dẫn đến nguy cơ về một cuộc “Chiến tranh lạnh mới”.



## THỎA THUẬN THƯƠNG MẠI LUNG LAY

Theo Thỏa thuận giai đoạn 1, Mỹ sẽ ngừng kế hoạch áp thuế đối với 155 tỷ USD hàng hóa Trung Quốc và giảm thuế suất từ 15% xuống 7,5% đối với 120 tỷ USD hàng hóa nhập khẩu từ quốc gia này. Đổi lại, Trung Quốc phải cam kết mua thêm hàng hóa và dịch vụ của Mỹ, ít nhất 200 tỷ USD (trong đó có khoảng 40 tỷ USD nông sản) trong vòng 2 năm. Sau khi ký thỏa thuận giai đoạn 1, Trung Quốc đã thể hiện nhiều động thái tích cực bằng cách lần lượt thông

báo các danh sách hàng hoá nhập khẩu từ Mỹ vào Trung Quốc được xoá bỏ mức thuế bổ sung vào tháng 2/2020, đồng thời tăng cường mua hàng từ Mỹ. Tuy nhiên theo đánh giá của Văn phòng Đại diện Thương mại Mỹ, Trung Quốc mới chỉ mua được một phần rất nhỏ so với lượng hàng hoá đã cam kết. Trong khi đó, phía Trung Quốc lại không hài lòng khi Mỹ vẫn chưa có động thái nào cho thấy họ sẽ giảm bớt thuế quan bổ sung đang áp dụng lên 120 tỷ USD

hàng nhập khẩu từ Trung Quốc theo cam kết trong thỏa thuận giai đoạn 1. Đầu tháng 5/2020, Bắc Kinh bày tỏ ý định muốn đàm phán lại Thỏa thuận thương mại giai đoạn 1, nhưng đã bị phía Washington bác bỏ. Trong một cuộc điện đàm vào 8/5/2020, hai Bên đã nhất trí thúc đẩy thực hiện Thỏa thuận giai đoạn 1 sau thời gian trì trệ do đại dịch COVID-19.

## CĂNG THẰNG CÔNG NGHỆ GIA TĂNG

Căng thẳng về thương mại công nghệ giữa hai bên bắt đầu tăng nhiệt trở lại vào ngày 15/5/2020, khi Chính quyền Trump ban hành quy định hạn chế các công ty Mỹ bán chất bán dẫn – nguyên liệu chính sản xuất chip điện tử cho Huawei. Một ngày sau đó, 16/5/2020, Bắc Kinh tuyên bố sẽ trả đũa bằng cách đưa thêm các công ty Mỹ vào “danh sách thực thể không đáng tin cậy” – một danh sách gồm các công ty nước ngoài mà Trung Quốc sẽ tiến hành các biện pháp trừng phạt vì cho rằng đã vi phạm các nguyên tắc thị trường và gây thiệt hại cho các công ty của Trung Quốc. Danh sách này được Trung Quốc lập ra ngày 31/5/2019 nhằm trả đũa “Danh sách thực thể” của Mỹ gồm các công ty của Trung Quốc bị cấm hoạt động thương mại với Mỹ vì nguy cơ đe dọa an ninh quốc gia hoặc các lợi ích ngoại giao của nước này. Ngày 20/5/2020, Thượng viện Mỹ tiếp tục thông qua Đạo luật giải trình trách nhiệm với các công ty cổ phần nước ngoài (Đạo luật S.945) nhằm mục tiêu kiểm soát các công ty ngoại quốc niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán Mỹ. Đạo luật này trao cho Washington quyền huỷ niêm yết cổ phiếu với những công ty không tuân thủ đúng tiêu chuẩn quản lý và kiểm toán của Mỹ, được cho là trực tiếp nhắm tới các công ty của Trung Quốc như Alibaba, Baidu do phía Trung Quốc viện lý do an ninh quốc gia để từ chối cho phép tiếp cận các báo cáo kiểm toán của các công ty này. Chưa dừng lại ở đó, ngày 22/5/2020, Mỹ tiếp tục tuyên bố cấm vận kinh tế với 33 công ty và tổ chức từ Trung Quốc vì lý do nhân quyền. Hàng hóa có xuất xứ tại Mỹ hoặc tại nước ngoài nhưng sử dụng công nghệ của Mỹ sẽ không được phép bán cho các đối tượng bị cấm vận trên.

Tuy nhiên, dường như Mỹ chưa sẵn sàng làm hồng hoàn toàn mối quan hệ với Trung Quốc. Bằng chứng là ngày 15/6/2020, Mỹ đã có động thái hạ nhiệt khi xác nhận đang tiến hành nối lỏng luật cấm hợp tác với Tập đoàn công nghệ Huawei của Trung Quốc, cho phép các công ty công nghệ Mỹ làm việc với Huawei để xây dựng tiêu chuẩn cho việc triển khai mạng 5G tại Mỹ. Có vẻ như Mỹ vẫn đang muốn duy trì một cân bằng mỏng manh để quan sát những động thái từ phía Trung Quốc, ít ra là đến hết thời gian thực thi thoả thuận giai đoạn 1, trước khi thực sự quyết định sẽ tiếp tục đàm phán lợi ích hay tiến hành tấn công thương mại với Bắc Kinh.

### NGUY CƠ “CHIẾN TRANH LẠNH MỚI”?

Mâu thuẫn giữa Mỹ và Trung Quốc hiện tại không còn chỉ tập trung vào vấn đề thương mại nữa, mà ngày càng trở nên phức tạp hơn kể từ khi dịch COVID-19 bùng phát tại Trung Quốc và bắt đầu lan ra thế giới trong đó có Mỹ. Đại dịch này đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến mọi hoạt động kinh tế, chính trị, xã hội tại Mỹ ngay trước thềm bầu cử nhiệm kỳ Tổng thống mới. Chính quyền Trump dường như muốn đổ lỗi cho Trung Quốc là căn nguyên của toàn bộ những khủng hoảng mà Mỹ đang phải chật vật ứng phó này. Thêm vào hàng loạt những mâu thuẫn về thương mại trong suốt thời gian qua, cuộc khủng hoảng mang tên COVID có thể sẽ đẩy mâu thuẫn giữa hai quốc gia này lên một cấp độ mới, phức tạp và dai dẳng hơn, mà nhiều nhà phân tích dự đoán sẽ là một cuộc “Chiến tranh lạnh mới”. ■



## TRUNG QUỐC – AUSTRALIA: NGUY CƠ MỘT CUỘC CHIẾN THƯƠNG MẠI MỚI

Ngày 12/5/2020, Trung Quốc ra lệnh dừng nhập thịt bò từ 04 nhà sản xuất và cung cấp thịt lớn của Australia (bao gồm Northern Cooperative Meat, Dinmore Plants, JBS's Beef City và Kilcoy Pastoral) với lý do các công ty này vi phạm vấn đề kiểm tra, kiểm dịch và nhãn mác. Quyết định này chính thức làm bùng lên căng thẳng vốn đã âm ỉ giữa hai Bên từ kể từ sau tháng 4/2020, khi Australia có động thái cáo buộc Trung Quốc có thể là nguồn gốc của dịch Covid-19 và kêu gọi một cuộc điều tra quốc tế về vấn đề này.

Ngay sau lệnh dừng nhập thịt bò, ngày 19/5/2020, Trung Quốc tiếp tục chính thức áp thuế chống bán phá giá 73,6% và thuế chống trợ cấp 6,9% lên lúa mạch Australia trong thời hạn 5 năm. Quyết định này sẽ gây thiệt hại

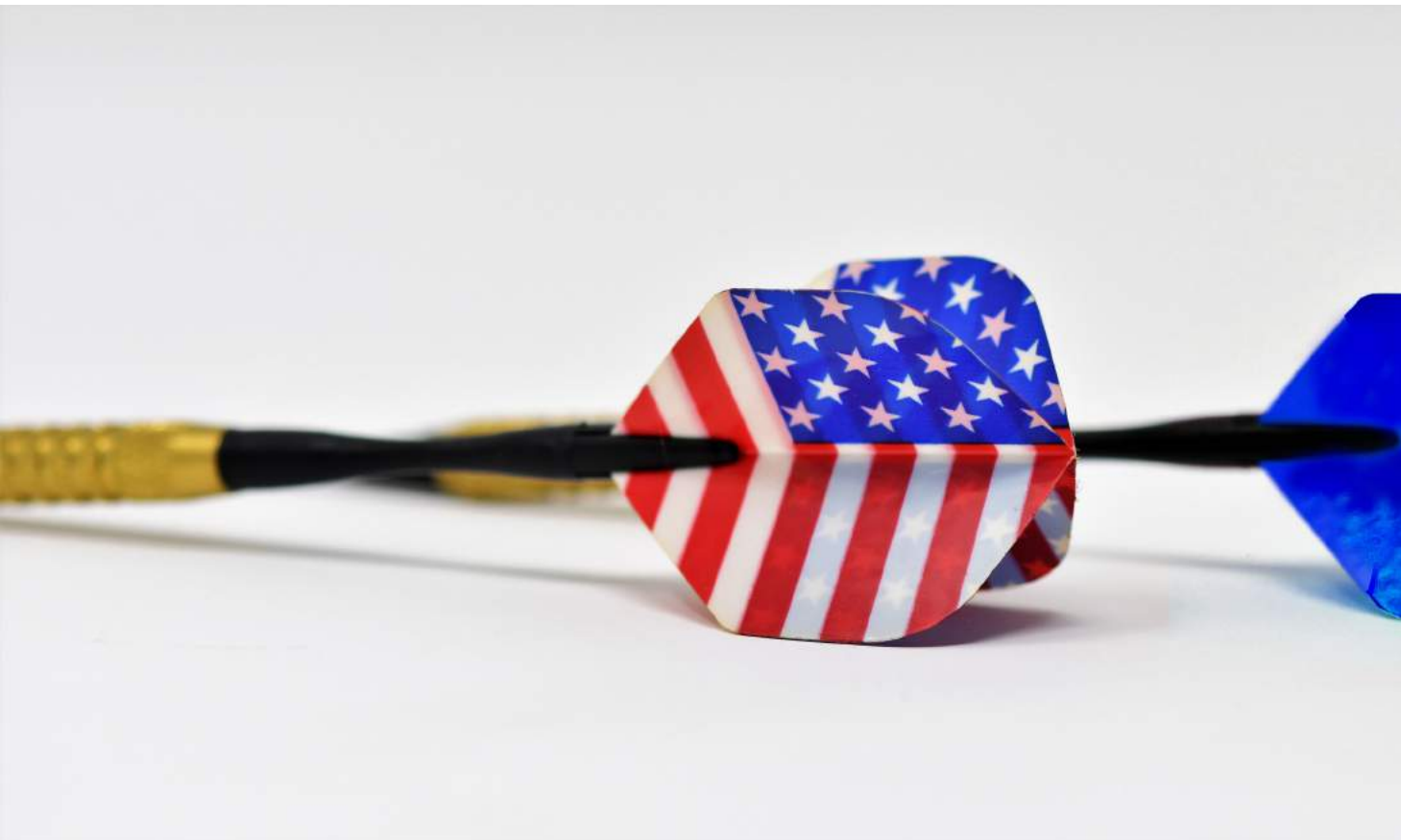
nặng nề tới ngành lúa mạch của Australia, vốn đang phụ thuộc vào Trung Quốc như là một thị trường xuất khẩu chính, và gần như không có thị trường nào thay thế.

Chưa dừng lại ở đó, đầu tháng 6/2020, Trung Quốc khuyến cáo người dân và học sinh không nên đến du lịch, học tập hay làm việc tại Australia vì cho rằng tình trạng phân biệt chủng tộc và bạo lực chống lại người Trung Quốc gia tăng ở nước này. Việc này đã trực tiếp ảnh hưởng tới ngành du lịch và giáo dục của Australia, vốn dựa vào một lượng lớn nhu cầu đến từ Trung Quốc, và đang chật vật khôi phục lại sau thiệt hại từ dịch bệnh COVID-19.

Phản hồi lại, Australia đã bác bỏ những cáo buộc và phản đối các biện pháp trừng phạt từ phía Bắc Kinh. Tuy

nhien, Canberra cũng bày tỏ không có ý định đáp trả và gây ra một cuộc chiến thương mại mới với Trung Quốc. Nước này đã liên tục đề nghị đàm phán với Trung Quốc nhưng phía Trung Quốc vẫn đang giữ im lặng và từ chối mọi đề xuất của Australia. Điều này cho thấy tình hình căng thẳng thương mại giữa hai bên sẽ còn tiếp tục kéo dài và nguy cơ một cuộc chiến thương mại mới có thể sẽ xảy ra.

Trung Quốc hiện đang là đối tác thương mại lớn nhất của Australia, với tổng kim ngạch xuất khẩu từ Australia sang Trung Quốc trị giá 89,3 tỷ USD, chiếm tới 32,8% tổng kim ngạch xuất khẩu ra thế giới của Australia năm 2019. Các mặt hàng xuất khẩu chính của Australia sang Trung Quốc bao gồm quặng kim loại, khoáng sản, thịt, đá quý, len, gỗ... ■



## MỸ - EU: CHÂM NGÒI CUỘC CHIẾN MỚI TỪ THUẾ DỊCH VỤ KỸ THUẬT SỐ

**N**gày 14/5/2020, Pháp tuyên bố sẽ áp thuế dịch vụ kỹ thuật số (DST) lên các tập đoàn công nghệ quốc tế, mà chủ yếu là các công ty lớn của Mỹ vào cuối năm 2020, bất chấp những kết quả đàm phán hoà hoãn vấn đề này giữa Mỹ và Pháp hồi đầu năm. Động thái này của Pháp rất có thể sẽ mở ra một vòng áp thuế và trả đũa mới giữa Mỹ và Pháp, mà thậm chí cả EU, trong thời gian tới, dù hai bên đều đang phải đối mặt với suy thoái kinh tế từ dịch bệnh COVID-19.

Thực tế, căng thẳng đã nhen nhóm

từ khi Pháp khởi xướng ý tưởng áp dụng thuế DST nhằm ngăn chặn tình trạng trốn thuế của các tập đoàn công nghệ quốc tế ngày 6/3/2019. Cụ thể, Pháp đề xuất áp thuế 3% lên doanh thu thu được tại Pháp của các dịch vụ kỹ thuật số cung cấp bởi các công ty công nghệ có doanh thu hàng năm trên 25 triệu euro tại Pháp và trên 750 triệu euro toàn cầu. Đối tượng bị tác động bởi đề xuất này chủ yếu là các tập đoàn của Mỹ như Amazon, Facebook, Apple, Microsoft và Google. Phản ứng lại, Mỹ đã tiến hành một cuộc điều tra về thuế DST của Pháp theo Mục 301 Đạo luật



Thương mại năm 1974. Từ kết quả của cuộc điều tra, ngày 7/1/2020, Mỹ đã đe dọa sẽ áp thuế bổ sung lên tới 100% lên 2,4 tỷ USD các mặt hàng nhập khẩu chính từ Pháp như rượu vang, pho-mát và ví cầm tay như một đòn trả đũa. Tuy nhiên, sau đó hai bên đã tiến hành thương lượng và đạt được thoả thuận chung vào tháng 1/2020. Theo thoả thuận này, Pháp đồng ý lùi thời hạn áp dụng thuế cho đến cuối năm 2020 để tiếp tục đàm phán, và tình hình tạm thời được hoà hoãn.

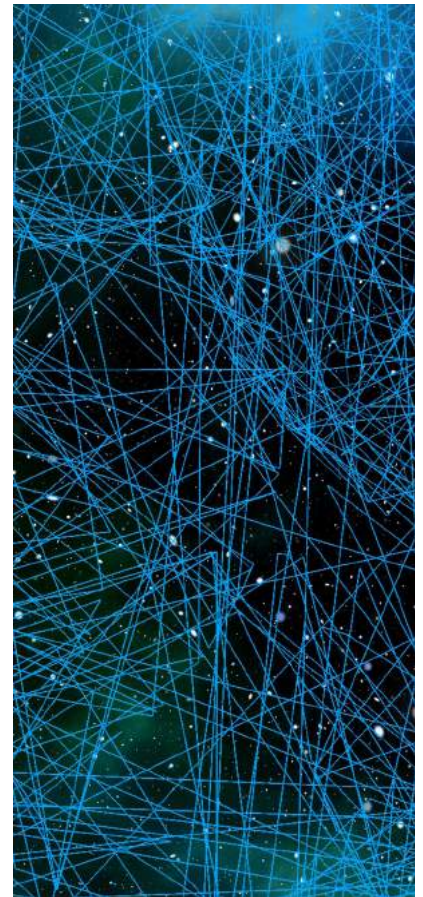
Tuy nhiên, những thiệt hại nặng về kinh tế từ Covid làm cho Pháp thay đổi quan điểm về vấn đề này và đưa ra tuyên bố giữ nguyên lộ trình áp thuế dịch vụ kỹ thuật số vào cuối năm 2020 nói trên. Ngày 17/6/2020, Đại diện Thương mại Mỹ Robert Lighthizer cho biết Mỹ sẽ không ngần ngại áp thuế trả đũa Pháp.

Không chỉ riêng Pháp, nhiều quốc gia khác cũng đã áp dụng hoặc đang đề xuất áp dụng thuế DST, dao động từ 2-7,5%. Vì vậy, ngày 2/6/2020, Văn phòng Đại diện Thương mại Mỹ (USTR) tiếp tục mở cuộc điều tra về việc này đối với 10 nền kinh tế, trong đó có Liên minh châu Âu (EU), 6 nước thuộc EU (Áo, Cộng hoà Séc, Ý, Tây Ban Nha, Thổ Nhĩ Kỳ và Anh), và Ấn Độ, Braxin, Indonesia như một động thái thể hiện quan điểm không khoan nhượng của Mỹ. Bên cạnh đó, ngày 12/6/2020, Mỹ đột ngột thông báo rút khỏi đàm phán với các nước OECD việc đánh thuế DST vì cho rằng các cuộc đàm phán này không đem lại kết quả gì ngoài việc xây dựng một cơ chế mang tính phân biệt đối xử với các công ty kỹ thuật số của Mỹ.

Trong khi cuộc chiến về thuế DST chưa có hồi dứt thì mối quan hệ giữa Mỹ với EU lại càng thêm căng thẳng. Mâu thuẫn lâu nay về vấn đề trợ cấp

cho các hãng máy bay lại tiếp tục bùng nổ khi ngày 24/6/2020, Mỹ đột ngột tuyên bố đang cân nhắc mức thuế bổ sung lên tới 100% đối với 3,1 tỷ USD hàng hoá nhập khẩu từ EU. Mặc dù Mỹ đã từng đạt được các thoả thuận hoà hoãn căng thẳng thương mại với Canada, Mexico và Trung Quốc, nhưng với EU, dù sau nhiều vòng đàm phán, hai đối tác này vẫn chưa thể đạt được bất cứ cam kết chung nào, từ vấn đề thuế DST, hay trợ cấp về máy bay...

Giới quan sát cho rằng mâu thuẫn thương mại Mỹ - EU có thể sẽ tiếp tục nóng trong thời gian tới, đặc biệt khi đại dịch COVID-19 đang ảnh hưởng nghiêm trọng tới tình hình kinh tế của cả hai bên, thì bất kỳ động thái nào của một bên dù nhỏ cũng có thể làm bùng lên một cuộc chiến thương mại mới. ■



## HÀN QUỐC – NHẬT BẢN: TIẾP TỤC VỤ KIẾN TẠI WTO VỀ QUY CHẾ XUẤT KHẨU



Ngày 2/6/2020, Hàn Quốc tuyên bố sẽ mở lại vụ kiện tại WTO đối với Nhật Bản liên quan đến quy chế xuất khẩu của nước này áp dụng đối với một số sản phẩm xuất khẩu sang Hàn Quốc. Vụ kiện này đã được Hàn Quốc chính thức khởi kiện lên WTO tháng 9/2019 nhưng sau đó đã hoãn lại ngày 22/11/2019 để hai bên tiến hành thương lượng. Tuy nhiên, nhận thấy Nhật Bản không có ý định giải quyết vấn đề mâu thuẫn nói trên, Hàn Quốc đã chính thức yêu cầu WTO nối lại vụ kiện trên thông qua yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm giải quyết tranh chấp ngày 19/6/2020.

Vụ việc bắt đầu từ tháng 7/2019 khi Tokyo tuyên bố siết chặt các quy định xuất khẩu sang Hàn Quốc với chất cản màu (resist), nhựa nhiệt dẻo (fluorinated polyimide) và hydro florua có độ tinh khiết cao (HF) – ba nguyên vật liệu chủ chốt trong sản xuất chip bán dẫn, điện thoại thông minh và màn hình TV. Quy định siết chặt xuất khẩu này của Nhật Bản đã ảnh hưởng đến nhiều công ty lớn của Hàn Quốc như Samsung, LG và SK Hynix hiện đang phải nhập khẩu số lượng lớn các sản phẩm trên từ Nhật Bản – hiện đang là nhà cung cấp lớn nhất các sản phẩm này, chiếm tới 90% tổng sản lượng nhựa nhiệt dẻo và chất cản màu, 70% lượng khí HF trên thế giới, khiến các doanh nghiệp Hàn Quốc gặp nhiều khó khăn khi tìm nguyên vật liệu thay thế.

Mặc dù Nhật Bản tuyên bố quy định mới này được đặt ra xuất phát từ lo ngại về khả năng chuyển hướng sử dụng các mặt hàng này sang mục đích quân sự, giới quan sát cho rằng đây thực chất là một hình thức trả đũa đối với Hàn Quốc khi Tòa án Tối cao nước này đưa ra phán quyết ngày 30/10/2018 yêu cầu các doanh nghiệp

Nhật Bản phải bồi thường cho các nạn nhân Hàn Quốc bị cưỡng ép lao động thời chiến.

Ngày 29/6/2020, Nhật Bản đã bác bỏ đề xuất thành lập Ban Hội thẩm WTO của Hàn Quốc để giải quyết vụ tranh chấp này, và khẳng định rằng các hạn chế xuất khẩu của mình phù hợp với quy định của WTO. Tuy nhiên, theo quy định của WTO, Ban Hội thẩm vẫn có thể được thành lập nếu Hàn Quốc tiếp tục đề xuất trong cuộc họp sắp tới của Cơ quan Giải quyết Tranh chấp (DSB) của WTO vào ngày 29/7/2020.

Mâu thuẫn thương mại của Hàn Quốc và Nhật Bản hiện không chỉ dừng lại ở quy định mới này. Cuối tháng 8/2019, Nhật Bản đã loại Hàn Quốc ra khỏi “Danh sách trắng” gồm 27 quốc gia được ưu đãi không bị hạn chế về thủ tục xuất khẩu trong thương mại công nghệ vì lý do an ninh quốc gia. Hàn Quốc đã trả đũa lại tương tự bằng cách loại Nhật Bản ra khỏi “Danh sách trắng” các nước được hưởng ưu đãi rút gọn thủ tục khi xuất khẩu. Ngày 29/6/2020, Nhật Bản khởi xướng điều tra chống bán phá giá với hợp chất hoá học sử dụng cho sản xuất màn hình tinh thể lỏng nhập khẩu từ Hàn Quốc.

Những mâu thuẫn không được giải quyết đã phần nào ảnh hưởng xấu đến quan hệ thương mại giữa Nhật Bản và Hàn Quốc. Năm 2019, nhập khẩu của Nhật Bản từ Hàn Quốc giảm 6,9% xuống còn 28 tỷ USD, trong khi xuất khẩu từ Nhật Bản sang Hàn Quốc giảm tới 12,9%, xuống còn 47 tỷ USD. Năm 2020, cùng với các tác động tiêu cực từ đại dịch COVID-19, dự kiến thương mại song phương Hàn – Nhật sẽ còn tiếp tục đi xuống nếu hai bên không thể khắc phục được những mâu thuẫn hiện tại. ■



## MỸ - MEXICO - CANADA: USMCA CHÍNH THỨC CÓ HIỆU LỰC



**H**iệp định Mỹ - Mexico - Canada (USMCA) đã chính thức có hiệu lực từ ngày 1/7/2020, sau khi hoàn thành thủ tục phê chuẩn ở cả 3 nước thành viên. Đây là phiên bản nâng cấp của Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA), hay còn gọi là NAFTA 2.0, làm khung khổ cho hoạt động thương mại trong tương lai của thị trường Bắc Mỹ có tổng kim ngạch thương mại lên tới 1000 tỷ USD/năm này.

Để đạt được thỏa thuận mới vốn được khởi xướng bởi Mỹ sau khi Tổng thống Donald Trump lên nắm chính quyền, các nước thành viên, mà đặc biệt là Canada và Mexico, đã phải đưa ra khá nhiều nhượng bộ, với mong muốn duy trì khối thương mại tự do rộng lớn Bắc Mỹ. Tuy nhiên, trong bối cảnh các chuỗi cung ứng bị đứt gãy, hoạt động sản xuất kinh doanh tê liệt do thực thi các biện pháp cách ly phòng chống

dịch bệnh, các ngành công nghiệp, đặc biệt là ngành ô tô của khu vực Bắc Mỹ, vẫn chưa thực sự chuẩn bị sẵn sàng để thực thi Hiệp định mới với nhiều quy định khắt khe hơn so với NAFTA này.

Đây là Hiệp định thương mại đa phương đầu tiên được Mỹ ký kết kể từ thời cầm quyền của Tổng thống Donald Trump, với mục tiêu "Nước Mỹ trước tiên" và quyết tâm "đòi" lại lợi ích cho nước này trong những Hiệp định thương mại mà ông Trump cho là "bất công với Mỹ". USMCA được đánh giá là một thành công của Tổng thống Trump, nhưng những lợi ích do Hiệp định đem lại có thể sẽ bị ảnh hưởng do thực thi đúng thời điểm dịch bệnh COVID-19 đang hoành hành tại Bắc Mỹ. ■

.....  
 Thông tin về Hiệp định có thể được  
 tham khảo trong link:  
<https://ustr.gov/usmca>  
 .....



## ANH CÔNG BỐ CHẾ ĐỘ THUẾ QUAN TOÀN CẦU MỚI CỦA ANH SAU BREXIT

Ngày 19/5/2020, Anh chính thức công bố chế độ thuế quan toàn cầu mới của nước này, thay thế cơ chế thuế quan đang áp dụng sau khi hoàn tất quá trình Brexit. Chế độ mới sẽ có hiệu lực từ ngày 1/1/2021, đánh dấu sự rời khỏi Liên minh châu Âu (EU) và đặt nền tảng cho Anh trong việc đàm phán các thỏa thuận thương mại với các nước và vùng lãnh thổ khác trên thế giới.

Chế độ thuế quan mới được gọi là Biểu thuế toàn cầu của Vương quốc Anh (UK Global Tariff - UKGT), thực chất là thuế MFN, được áp dụng cho tất cả các nước chưa có thỏa thuận thương mại với Anh. Biểu thuế này được tính theo bảng Anh, và được đánh giá là đơn giản hơn và có mức thuế bình quân thấp hơn so với Biểu thuế đối ngoại chung của EU (EU's Common External Tariff - CET) mà Anh đang áp dụng.

Chế độ thuế quan mới này sẽ đảm bảo 60% thương mại nhập khẩu của Anh được miễn thuế. Chính phủ Anh vẫn duy trì mức thuế cũ đối với các ngành thế mạnh của nước này như thủy sản, ô tô, và nông nghiệp, đồng thời miễn thuế cho các mặt hàng hỗ trợ chuỗi cung ứng như linh kiện, máy móc... nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước phát triển. Một số thiết bị y tế dùng trong chống dịch COVID-19 như đồ bảo hộ cá nhân, thuốc khử trùng,... cũng tạm thời được hưởng thuế suất 0%.

Bên cạnh việc công bố chế độ thuế quan toàn cầu, Anh cũng đang nỗ lực tìm kiếm các thỏa thuận tự do thương mại song phương và đa phương với nhiều đối tác trên thế giới, và kỳ vọng sẽ đạt được các hiệp

định bao hàm tới 80% tổng thương mại của Anh vào năm 2022. Một số bước đi đầu tiên trong kế hoạch này có thể kể đến như: ngày 6/6/2020, Anh thông báo đã đề nghị trở thành đối tác đối thoại của ASEAN, ngày 17/6/2020, Anh tuyên bố quyết định theo đuổi kế hoạch gia nhập Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương – CPTPP...

Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, Hiệp định EVFTA có hiệu lực từ ngày 1/8/2020 và biểu thuế EVFTA sẽ vẫn được áp dụng đối với Anh trước khi nước này chính thức rời EU ngày 31/12/2020. Sau thời điểm này, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Anh sẽ được áp dụng mức thuế quan toàn cầu mới nếu giữa Việt Nam và Anh chưa có một thỏa thuận thương mại tự do nào. Theo một số nguồn tin, hiện tại hai bên đang xem xét khả năng đàm phán một FTA song phương trên cơ sở điều chỉnh một cách hợp lý các cam kết nền từ EVFTA. FTA này nếu được hoàn tất sẽ mang lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp Việt Nam bởi Anh là một trong những đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam tại thị trường châu Âu. Năm 2019, tổng kim ngạch xuất khẩu từ Việt Nam sang Anh trị giá hơn 6 tỷ USD, chiếm 10,7% tổng kim ngạch Việt Nam xuất khẩu sang EU(28). Ở chiều ngược lại, tổng kim ngạch nhập khẩu từ Anh vào Việt Nam chiếm khoảng 776 triệu USD, chiếm 5,9% kim ngạch từ EU(28) xuất vào Việt Nam. ■

## THỎA THUẬN VỀ CƠ CHẾ TRỌNG TÀI PHỨC THẨM TẠM THỜI NHIỀU BÊN (MPIA) ĐƯỢC ÁP DỤNG TRONG WTO

Thỏa thuận về Cơ chế Trọng tài phức thẩm Tạm thời Nhiều bên (Multi Party Interim Appeal Arbitration Arrangement - MPIA) là một cơ chế trọng tài tạm thời được EU và 18 nước thành viên WTO khác xây dựng trong bối cảnh Cơ quan phúc thẩm (Appellate Body – AB) của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đang tạm ngừng hoạt động từ ngày 11/12/2019 do thiếu thành viên. Sau khi được EU thông báo lên WTO (trong Thông báo mã JOB/DSB/1/Add.12), cơ chế này đã chính thức được áp dụng tại WTO từ ngày 30/4/2020 để giải quyết tranh chấp giữa 19 Thành viên WTO đã tham gia Thỏa thuận.

Cơ chế trọng tài này được thiết lập theo Điều 25 về trọng tài giải quyết tranh chấp thuộc Thỏa thuận về các Quy tắc và Thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp (DSU), nhằm duy trì các đặc điểm và quy tắc cốt lõi của hệ thống giải quyết tranh chấp trong WTO. Cơ chế MPIA chỉ mang tính chất tạm thời, áp dụng giữa các thành viên WTO tham gia Thỏa thuận, và sẽ hỗ trợ họ duy trì 2 cấp giải quyết tranh chấp (hội thẩm và phúc thẩm) trên nguyên tắc độc lập và công bằng. Tuy nhiên, khi Cơ quan phúc thẩm (AB) của WTO hoạt động bình thường trở lại thì các thành viên MPIA sẽ lại sử dụng Cơ quan này thay vì cơ chế MPIA, trừ các vụ tranh chấp đang được giải quyết bằng cơ chế này trước đó.

MPIA sẽ có một nhóm bao gồm 10 trọng tài hoạt động thường xuyên, được lựa chọn từ các ứng viên do

các Thành viên MPIA đề xuất. Mỗi vụ giải quyết tranh chấp sẽ do 3 trọng tài xử lý, được lựa chọn theo phương thức luân phiên tương tự như phương thức của AB. Cơ chế MPIA cho phép các Thành viên được tham gia hoặc rút khỏi bất cứ lúc nào, sau khi thông báo tới Cơ quan giải quyết tranh chấp (DSB) của WTO, và có những quy định riêng liên quan đến việc rút khỏi này. ■

19 Thành viên WTO đang tham gia cơ chế MPIA bao gồm EU, Australia, Brazil, Canada, Trung Quốc, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Hồng Kông - Trung Quốc, Iceland, Mexico, New Zealand, Na Uy, Pakistan, Singapore, Thụy Sĩ, Ukraine và Uruguay.

Hiện nay, cơ chế MPIA đã được chỉ định làm cơ chế giải quyết cho 03 vụ tranh chấp tại WTO, bao gồm (i) Vụ kiện số DS 524 - Costa Rica kiện Mexico về các biện pháp hạn chế nhập khẩu quả bơ; (ii) Vụ kiện số 522 - Brazil kiện Canada về các biện pháp trợ cấp với máy bay thương mại; và (iii) Vụ kiện số DS 537 - Australia kiện Canada về các biện pháp điều chỉnh việc bán rượu.





# CUỘC CHIẾN TÌM NGƯỜI KẾ NHIỆM VỊ TRÍ TỔNG GIÁM ĐỐC WTO



## QUY TRÌNH BỔ NHIỆM TỔNG GIÁM ĐỐC WTO

(Nguồn: WTO)

**Bước 1:** Bất kỳ thành viên WTO nào cũng có thể đệ trình ứng cử viên cho vị trí tổng giám đốc WTO. Vào cuối thời gian đệ trình, danh sách ứng cử viên sẽ được công bố (từ 8/6 đến 8/7)

**Bước 2:** Ứng cử viên gặp mặt toàn bộ thành viên WTO để chia sẻ định hướng của họ khi được lãnh đạo WTO và trả lời các câu hỏi liên quan.



Vào ngày 14/5/2020, Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thông báo rằng Tổng giám đốc hiện tại của tổ chức này - ông Roberto Azevedo sẽ kết thúc nhiệm kỳ của mình sớm hơn dự kiến một năm, từ ngày 31/8/2020, thay vì ngày 31/8/2021 theo đúng lộ trình. Cuộc đua giữa các nước thành viên WTO đang dần trở nên quyết liệt, để xem nước nào sẽ có ứng cử viên dành được chiếc ghế lãnh đạo của tổ chức thương mại lớn nhất thế giới hiện nay.

Ông Azevedo đã giữ vai trò Tổng giám đốc WTO kể từ năm 2013. Tuy rằng nhà ngoại giao người Brazil này công bố từ chức vì lý do cá nhân, nhưng nhiều nhà phân tích dự đoán có lẽ một phần không nhỏ nguyên nhân của quyết định đột ngột này đến từ sự bất đồng trong quan điểm của ông - người ủng hộ toàn cầu hóa và hợp tác thương mại quốc tế với xu thế bảo hộ thương mại đang lên hiện nay do chính quyền Tổng thống Mỹ Donald Trump dẫn đầu. Trong tuyên bố từ chức, ông Azevedo nhận định rằng WTO cần có những cải cách triệt để để theo kịp tốc độ thay đổi nhanh chóng của thương mại thế giới hiện nay, và một vị lãnh đạo mới là cần thiết để để xây dựng một WTO "hoàn toàn mới".

Sự kiện bất ngờ này đã làm các vấn đề của WTO ngày càng trở nên phức tạp, mà khó khăn trước mắt là phải sớm tìm ra người lãnh đạo mới cho tổ chức. Giai đoạn đề cử ứng viên

thay thế ông Azevedo chính thức bắt đầu từ ngày 8/6/2020, và người kế vị cần được quyết định trước khi ông rời đi vào cuối tháng 8, tức là tổng thời gian lựa chọn chỉ khoảng 3 tháng. Trong khi đó, quy trình tuyển chọn Tổng giám đốc WTO trước đây thường mất một khoảng thời gian trung bình là 9 tháng. Tính đến ngày 8/7/2020 đã có 8 nước là Mexico, Nigeria, Ai Cập, Moldova, Hàn Quốc, Kenya, Ả Rập Saudi và Anh chính thức đề xuất các ứng cử viên.

Người đứng đầu mới của WTO được kỳ vọng là sẽ có kỹ năng, mạng lưới và kinh nghiệm trong quan hệ thương mại quốc tế, có định hướng rõ ràng để giải quyết các khủng hoảng mà WTO đang gặp hiện nay. Nhưng trước khi phải đối mặt với các vấn đề từ WTO, thách thức lớn nhất của vị lãnh đạo WTO tương lai này là làm thế nào để dung hòa các mâu thuẫn và nhận được sự tán thành từ 164 Thành viên WTO, đặc biệt là ba "ông lớn" Mỹ, Trung Quốc và EU vốn đang có nhiều căng thẳng đối lập quan điểm với nhau.

Kịch bản có khả năng cao xảy ra sẽ là chưa thể tìm được người kế nhiệm ông Azevedo vào tháng 9. Khi đó, một Tổng giám đốc tạm thời sẽ được bổ nhiệm để điều phối tổ chức này trong giai đoạn tìm kiếm người đứng đầu tốt nhất dẫn dắt WTO trên con đường phát triển mới, và duy trì vai trò bảo vệ trật tự thương mại toàn cầu. ■

**Bước 3:** Một ủy ban được dẫn đầu bởi Hội đồng Lãnh đạo chung sẽ tham vấn các thành viên để đánh giá các lựa chọn của họ và chỉ ra ứng cử viên nào đạt được đồng thuận cao hơn. Một vài vòng sẽ được tổ chức để thu hẹp phạm vi ứng cử viên cho tới khi chỉ còn 1 cái tên.

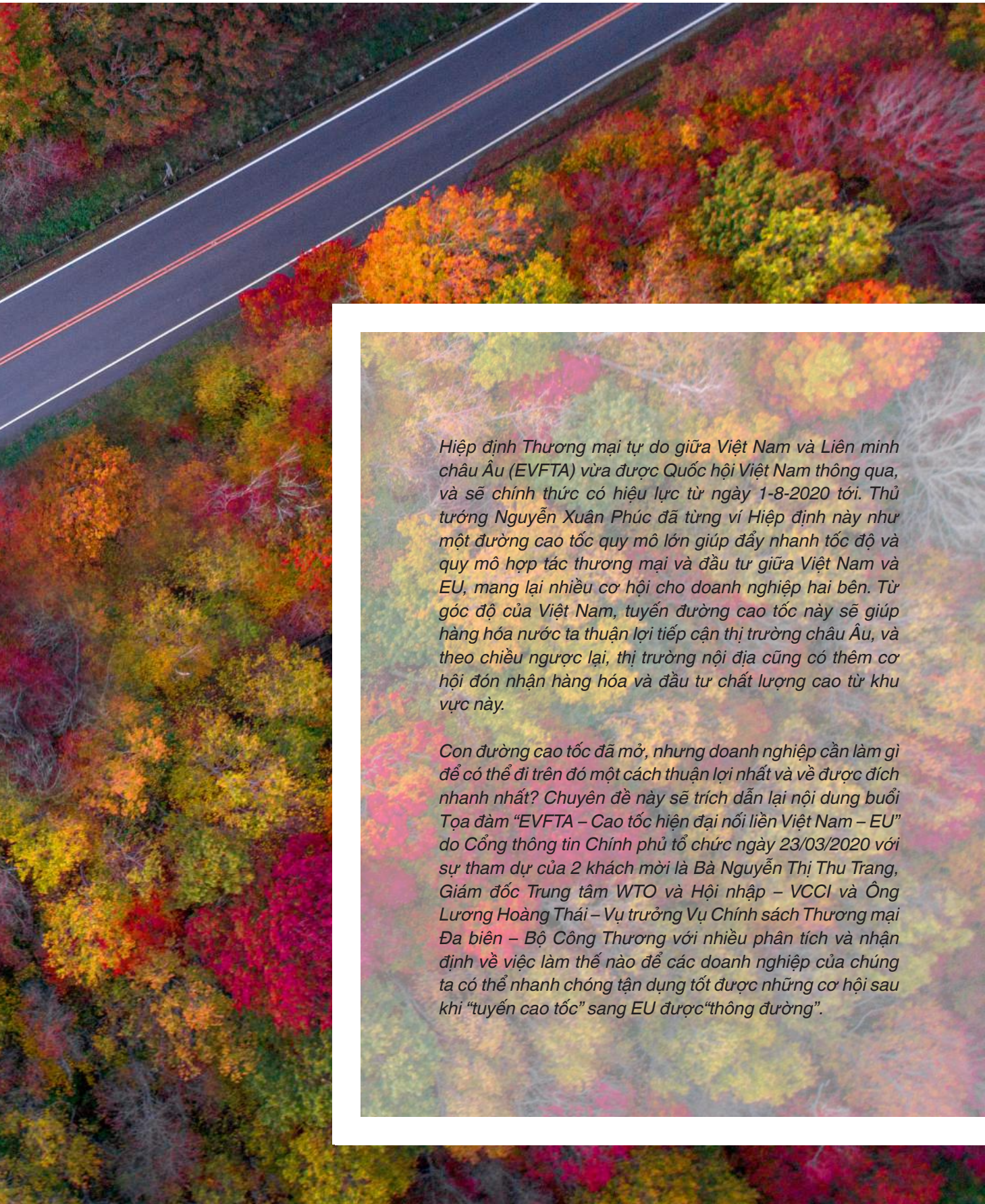
**Bước 4:** Tên của ứng cử viên được đồng thuận nhiều nhất sẽ được giới thiệu tới các thành viên WTO.

**Bước 5:** Các thành viên WTO sẽ đưa ra quyết định cuối cùng và bổ nhiệm Tổng giám đốc mới

# EUFTA

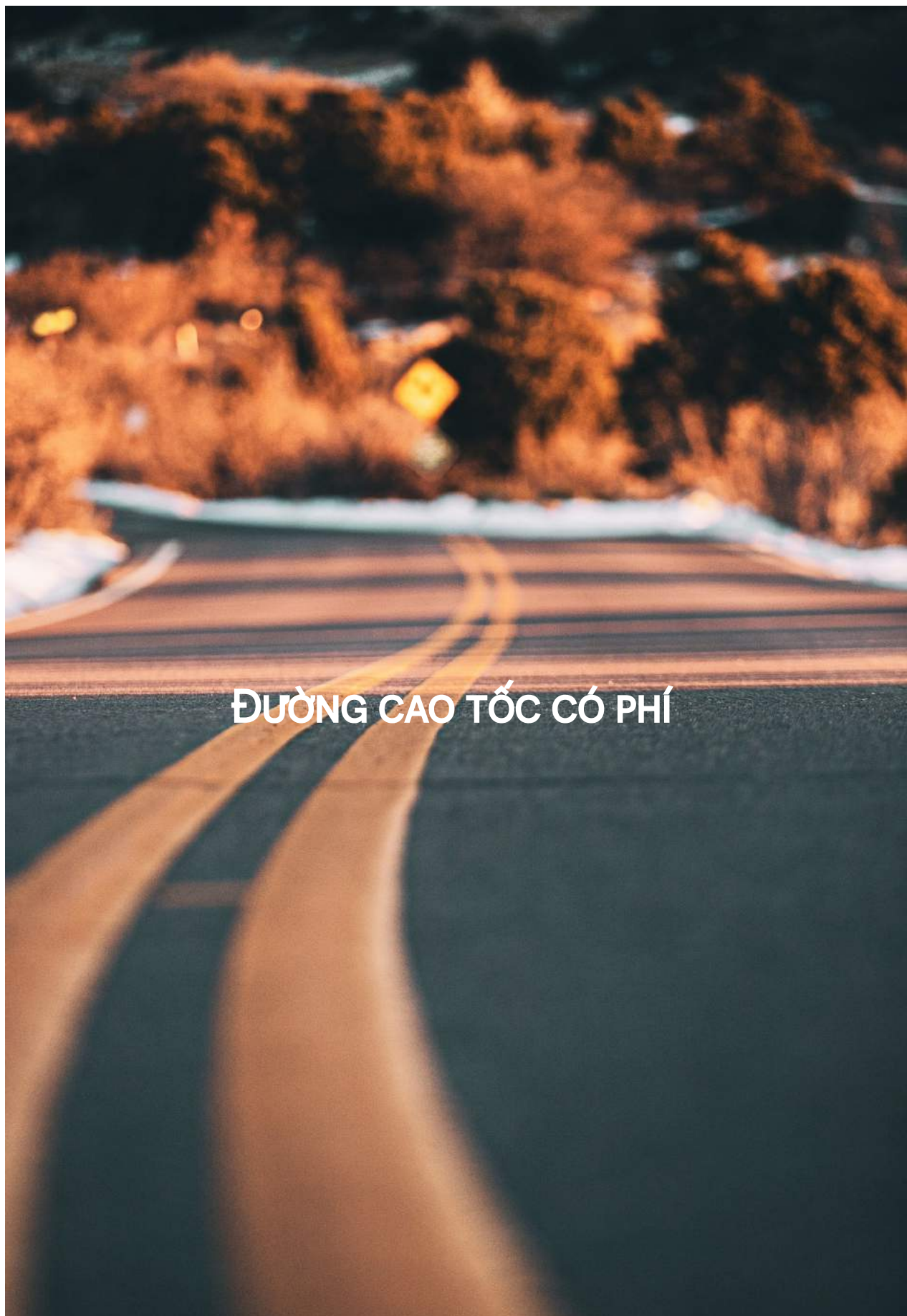
CON ĐƯỜNG ĐÃ MỞ





*Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) vừa được Quốc hội Việt Nam thông qua, và sẽ chính thức có hiệu lực từ ngày 1-8-2020 tới. Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã từng ví Hiệp định này như một đường cao tốc quy mô lớn giúp đẩy nhanh tốc độ và quy mô hợp tác thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và EU, mang lại nhiều cơ hội cho doanh nghiệp hai bên. Từ góc độ của Việt Nam, tuyến đường cao tốc này sẽ giúp hàng hóa nước ta thuận lợi tiếp cận thị trường châu Âu, và theo chiều ngược lại, thị trường nội địa cũng có thêm cơ hội đón nhận hàng hóa và đầu tư chất lượng cao từ khu vực này.*

*Con đường cao tốc đã mở, nhưng doanh nghiệp cần làm gì để có thể đi trên đó một cách thuận lợi nhất và về được đích nhanh nhất? Chuyên đề này sẽ trích dẫn lại nội dung buổi Tọa đàm “EVFTA – Cao tốc hiện đại nối liền Việt Nam – EU” do Cổng thông tin Chính phủ tổ chức ngày 23/03/2020 với sự tham dự của 2 khách mời là Bà Nguyễn Thị Thu Trang, Giám đốc Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI và Ông Lương Hoàng Thái – Vụ trưởng Vụ Chính sách Thương mại Đa biên – Bộ Công Thương với nhiều phân tích và nhận định về việc làm thế nào để các doanh nghiệp của chúng ta có thể nhanh chóng tận dụng tốt được những cơ hội sau khi “tuyến cao tốc” sang EU được “thông đường”.*



## ĐƯỜNG CAO TỐC CÓ PHÍ

**MC:** Thưa các vị khách mời, khi chứng kiến Việt Nam và EU chính thức ký kết EVFTA, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc có phát biểu EVFTA là đường cao tốc quy mô lớn nối liền Việt Nam với EU. Từ đó, các chuyên gia kinh tế, học giả và báo chí vẫn nhắc đến EVFTA gắn liền với hình ảnh trên. Xin các vị khách mời phân tích rõ hơn về nhận định này của Thủ tướng?

### Ông Lương Hoàng Thái:

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trước đây, chúng ta thường so sánh cột mốc Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) như là đi ra biển lớn. Vì thương mại quốc tế giai đoạn đó dựa trên những nguyên tắc đa phương nên hình ảnh đi ra biển lớn là phù hợp. Tuy nhiên, gần đây hoạt động hội nhập của Việt Nam đã có những thay đổi cơ bản, mà một trong số đó là quan hệ chặt chẽ hơn ở cấp độ song phương. Hiệp định EVFTA là một kết nối giữa hai nền kinh tế như vậy. Việc Thủ tướng ví von kết nối này với một con đường cao tốc cho thấy đây là một kết nối ở cấp độ cao hơn rất nhiều so với kết nối thông thường, bởi đây là một hiệp định song phương với tiêu chuẩn rất cao, có thể thúc đẩy quan hệ hợp tác chặt chẽ mạnh mẽ hơn giữa Việt Nam và EU.

### Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Về hình ảnh con đường cao tốc, cá nhân tôi cho rằng đây là một cách ví von thú vị và mang nhiều hàm ý. Giống như anh Thái vừa nói, đây là một con đường cao tốc thuận lợi, nhanh, rất ít rào cản để kết nối hai nền kinh tế Việt Nam và EU. Với con đường này, chúng ta hy vọng hàng hóa của Việt Nam có thể đến đích nhanh hơn các đối thủ khác, ví dụ như từ góc độ cạnh tranh về giá. Tuy nhiên, cũng giống như một con đường cao tốc, không phải loại xe nào cũng đi được, không phải doanh nghiệp nào cũng tận dụng được, mà phải có sự chuẩn bị để đáp ứng những điều kiện nhất định. Ngoài ra, cũng giống như đường cao tốc, muốn đi phải mất phí. Tất nhiên sẽ có trường hợp ưu tiên được hưởng lợi mà không phải mất gì, nhưng đa phần các doanh nghiệp đều phải mất chi phí để thay đổi, đáp ứng những điều kiện nhất định, thì mới có thể tận dụng được lợi ích, đi được trên con đường cao tốc đó. Con đường cũng chỉ là con đường, còn doanh nghiệp đi trên con đường đó ra sao phụ thuộc rất nhiều vào chuyện doanh nghiệp có chuẩn bị đủ kỹ càng, để hiểu biết và đi trên con đường đó không.

Hơn nữa, con đường đó có vận hành suôn sẻ không, các trạm thu phí thế nào, có bảo trì bảo dưỡng tốt hay không, đó là câu chuyện của các cơ quan quản lý nhà nước. Và cuối cùng, tôi cho rằng, con đường có tắc nghẽn không còn phụ thuộc vào nhu cầu của hai bên. Như chúng ta cũng biết, dịch Covid-19 làm hạn chế đi lại, giải trí, tiêu dùng nên nhu cầu thị trường bị giảm sút đi. Tuy nhiên, khi dịch đi qua, nhu cầu có thể lớn hơn nữa, và có hiệp định đúng vào thời điểm này chính là một cú hích rất tốt.

## PHẢI VƯỢT QUA CÁC RÀO CẢN

**MC:** Thưa bà Trang, Hiệp định EVFTA được đánh giá là đem lại nhiều thuận lợi từ một thị trường lớn, minh bạch. Nhưng bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng gặp không ít khó khăn để tuân thủ những quy tắc về quy tắc xuất xứ, hàng rào kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm.... Xin bà cho biết ý kiến về vấn đề này?



### Bà Nguyễn Thị Thu Trang:



Ở đây có hai vấn đề cần phân biệt rõ ràng, vấn đề thứ nhất về quy tắc xuất xứ, là quy định yêu cầu doanh nghiệp đảm bảo hàng hóa được sản xuất từ phần lớn nguyên liệu có xuất xứ từ Việt Nam hoặc EU thì khi xuất sang EU mới có thể được hưởng ưu đãi thuế quan từ EVFTA và ngược lại. Nếu hàng hóa không đáp ứng quy tắc xuất xứ thì vẫn được xuất sang EU như bình thường, chỉ có điều không được hưởng ưu đãi từ EVFTA mà phải tuân thủ mức thuế thông thường (thuế MFN). Còn vấn đề thứ hai là điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS) hoặc những yêu cầu về kỹ thuật (TBT). Đó là những quy định được áp dụng chung cho tất cả mặt hàng. Nếu hàng hóa không đáp ứng được những quy định đó thì sẽ không được nhập khẩu, và khi ấy thuế cao hay thấp sẽ không còn có ý nghĩa nữa.

Đúng là những vấn đề này ít nhiều đã cản bước chúng ta vào thị trường EU. Chẳng hạn như trong giai đoạn này, do dịch Covid-19 khiến hàng Việt Nam gặp vấn đề lớn về tiêu thụ ở thị trường Trung Quốc. Nhưng hàng hóa bị tổn động do không vào được Trung Quốc cũng rất khó xuất đi được những thị trường khác vì không đáp ứng được yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng của họ. Đó là câu chuyện không phải đến EVFTA mới được đặt ra. EU luôn được biết đến là một thị trường rất khó tính. Và quyền áp đặt yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm hay về tiêu chuẩn kỹ thuật là quyền WTO thừa nhận cho các nước thành viên, trong đó có EU và Việt Nam. Những yêu cầu này không hề cao lên khi EVFTA có hiệu lực, mà thậm chí lúc có vướng mắc thì quy trình giải quyết trong Hiệp định còn minh bạch rõ ràng hơn, cho nên EVFTA chỉ giúp thuận

lợi hơn chứ không tạo thêm điều kiện gì cả. Tuy nhiên, cũng phải đồng ý rằng đó là những điều kiện rất khó đáp ứng, và doanh nghiệp sẽ phải chú ý thỏa mãn những điều kiện này thì mới tận dụng được tất cả ưu đãi do EVFTA đem lại.

Cần nói thêm là chúng ta không nên quá bi quan, vì như đã nói, Hiệp định không tạo thêm rào cản mới, thậm chí còn giúp những rào cản này minh bạch hơn. Việt Nam đã xuất khẩu tương đối sang thị trường EU, mặc dù tỉ lệ kim ngạch có thể thay đổi. Trong thời gian gần đây, tỷ lệ kim ngạch xuất sang EU dao động từ 15-19% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Tức là có những doanh nghiệp đã quen thuộc với thị trường này, và chúng ta hy vọng sự quen thuộc ấy được lan tỏa ra cho nhiều doanh nghiệp khác, để những doanh nghiệp khác có thể tìm hiểu và thay đổi để đáp ứng.

Tiếp đó, có một điều rất thuận lợi rằng EU là một khối, những quy định về SPS và TBT là như nhau. Tuy lúc vào thị trường rồi thì những quy định trong thị trường riêng biệt có thể khác, nhưng thời điểm hàng Việt Nam vào EU là giống nhau, giúp chúng ta dễ đáp ứng các quy định hơn. EVFTA đã giúp chúng ta xác định rõ là ai có thẩm quyền gì.

Cuối cùng, cần nhấn mạnh rằng tất cả những điều kiện để cập phía trên đều là yêu cầu tối thiểu, bắt buộc mà EU đặt ra. Nhu cầu của khách hàng EU đặt ra còn cao hơn yêu cầu tối thiểu của các cơ quan nhà nước nhiều. Doanh nghiệp cần nỗ lực cải thiện chất lượng, mẫu mã không chỉ để vượt qua các cơ quan nhà nước phía EU để vào thị trường này, mà còn là quá trình chinh phục khách hàng EU nữa, nên đây là điều phải làm.

## CẦN BAN HÀNH SỚM CÁC VĂN BẢN THỰC THI

**MC:** Cũng liên quan đến vấn đề xuất xứ của hàng hóa, thưa bà Trang, trước đây đối với Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến Bộ (CPTPP), phía VCCI có rất nhiều ý kiến góp ý về vấn đề này. Vậy đối với EVFTA lần này, cộng đồng doanh nghiệp đã được trang bị đủ thông tin và VCCI có kiến nghị gì không thưa bà?

### Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Như chúng ta được biết, quy tắc xuất xứ là điều kiện đầu tiên để hưởng ưu đãi thuế quan, nên cần phải có sự chuẩn bị sớm. Nhưng vấn đề này rất phức tạp, mỗi loại hàng hóa lại có một quy tắc riêng với rất nhiều những chi tiết cụ thể. Vì vậy, từ phía cộng đồng doanh nghiệp, có ba việc mà chúng tôi mong là Nhà nước sẽ hỗ trợ.

**Thứ nhất** là ban hành những văn bản về quy tắc xuất xứ. Chúng tôi rất mừng vì chúng ta đã làm việc này từ sớm và văn bản này sẽ có hiệu lực đồng thời với thời điểm có hiệu lực của Hiệp định. Hy vọng điều này sẽ khác biệt so với CPTPP trước đây. Bên cạnh đó, hiện tại chúng ta mới nói về thông tư hướng dẫn để doanh nghiệp có thể xin được chứng nhận xuất xứ là hàng hóa Việt Nam xuất sang EU. Trong khi ít người quan tâm đến chiều ngược lại, là câu chuyện chứng nhận xuất xứ hàng hóa EU khi nhập vào Việt Nam. Đối với doanh nghiệp thì đây là một phần lợi ích rất đáng kể, nhất đối với những doanh nghiệp nhập khẩu máy móc thiết bị từ EU làm đầu vào cho sản xuất ở Việt Nam.

Nếu nhìn theo cách thông thường, thì ở Việt Nam việc soạn thảo một

ngộ định, một thông tư trong vòng mấy tháng là một kỳ lục ấn tượng. Tuy nhiên, nếu nhìn theo cách làm thế nào để các doanh nghiệp nói riêng và toàn bộ nền kinh tế Việt Nam của chúng ta nói chung có thể nhanh chóng tận dụng được lợi ích từ EVFTA ngay từ thời điểm hiệp định có hiệu lực thì còn phải nhanh hơn nữa. Vì vậy, từ phía cộng đồng doanh nghiệp, mong các cơ quan quản lý nhà nước có thể vận hành linh hoạt hơn yêu cầu để có thể tận dụng nhanh nhất những lợi ích.

Câu chuyện **thứ hai** là làm thế nào để doanh nghiệp có thể hiểu được quy tắc xuất xứ vốn rất phức tạp để đáp ứng. Chúng tôi mong là những cơ quan đi đàm phán tăng cường hoạt động tuyên truyền hơn nữa cho các doanh nghiệp. Được biết là Bộ Công Thương đã có khoảng mười mấy hội thảo, khóa đào tạo về CPTPP, trong đấy có đề cập vấn đề về quy tắc xuất xứ. Nhưng như vậy vẫn chưa đủ, vì với số lượng là hàng trăm ngàn doanh nghiệp thì số lượng đó là không đủ, hơn nữa thời gian tuyên truyền lại rất ngắn, không thể đi vào cụ thể. Vì vậy chúng tôi hy vọng có những hướng dẫn cụ thể bằng văn bản, giống như một quyển cẩm nang để doanh nghiệp có thể tra

cứu được, và nếu có vấn đề gì thì lúc đấy mới hỏi các cơ quan thì tốt hơn.

**Thứ ba**, cần chú ý là văn bản bao giờ cũng đi sau thực tế, mà thực tế muôn hình vạn trạng, có rất nhiều hàng hóa, mỗi hàng hóa có cách thức sản xuất khác nhau cho nên chắc chắn sẽ xảy ra vấn đề văn bản chưa lường trước được. Mong là cơ quan quản lý có bộ phận phản ứng nhanh để nếu có phản ánh thì có thể hỗ trợ doanh nghiệp nhanh chóng trong từng trường hợp cụ thể. Nếu chúng ta khắc phục được những vấn đề mà được cho là còn chưa tốt lắm từ CPTPP thì hy vọng với EVFTA tình hình sẽ lạc quan hơn.

*Vâng thưa ông Thái, ông có điều gì bổ sung từ những chia sẻ của bà Trang hay không?*



### Ông Lương Hoàng Thái:

Tôi rất đồng ý với chị Trang. Nhưng xin bổ sung thêm là câu chuyện thuế ưu đãi cho hàng EU vào Việt Nam không chỉ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp có nhu cầu nhập khẩu hàng từ EU. Hiệp định là chuyện có đi có lại. Nếu như chúng ta không cho doanh nghiệp EU được hưởng ưu đãi trong một giai đoạn thì họ hoàn toàn có quyền dừng hàng của chúng ta. Nên đây là một việc rất quan trọng.

Vì vậy, như chị Trang đã nói, điều đầu tiên là phải chủ động ban hành các văn bản quy phạm pháp luật. Đây là một nghĩa vụ tương đối mới và có nhiều trường hợp chưa lường

trước hết so với thực tế hoạt động kinh doanh, dẫn đến việc có nhiều văn bản vẫn còn rào cản khiến doanh nghiệp khó có thể đáp ứng được. Điều này yêu cầu các cơ quan thực thi cần phải linh hoạt. Ví dụ như khi thực hiện hiệp định CPTPP, vì sợ hàng hóa nước ngoài lợi dụng cơ hội để vào Việt Nam, đã có những quy định và quy trình hồ sơ quản lý rất chặt về việc hàng hóa phải chuyển trực tiếp vào Việt Nam. Nhưng trên thực tế, ví dụ như hàng Canada vào Việt Nam lại rất ít khi đi trực tiếp vào Việt Nam mà thường đi qua các nước khác. Thực tế hoạt động vận chuyển là như vậy, và cơ quan Nhà nước rất cần lắng nghe.

Bởi vậy, trong quá trình thực thi, cần có một cơ chế kết nối giữa Nhà nước và những cơ quan đại diện cho tiếng nói của doanh nghiệp, hoặc cần xây dựng những điểm để phản ánh nhanh nhất ý kiến vướng mắc của doanh nghiệp trong thực thi. Đặc biệt, cần có cơ chế buộc các cơ quan quản lý nhà nước phải tiếp thu, lắng nghe, giải trình những ý kiến đó, có báo cáo giải trình tại sao phải làm như vậy, có tiếp thu kiến nghị hay không, và quyết định tiếp thu những ý kiến đó trong vòng bao lâu. Nếu như có những cơ chế như vậy, tôi nghĩ nó sẽ tăng hiệu quả rất lớn cho quá trình thực thi sau này.



## CẦN NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH

***MC:** Cũng liên quan đến vấn đề xuất xứ của hàng hóa, thưa bà Trang, trước đây đối với Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến Bộ (CPTPP), phía VCCI có rất nhiều ý kiến góp ý về vấn đề này. Vậy đối với EVFTA lần này, cộng đồng doanh nghiệp đã được trang bị đủ thông tin và VCCI có kiến nghị gì không thưa bà?*



### Ông Lương Hoàng Thái:

Hiện tại, nhiều sản phẩm của Việt Nam đang được hưởng Chương trình Ưu đãi Thuế quan Phổ cập chung (GSP) của EU. Tuy nhiên, các ưu đãi thuế quan GSP cũng sẽ dần hết hiệu lực và bị cắt bỏ khi doanh nghiệp nước ta đáp ứng được một mức năng lực cạnh tranh và xuất khẩu một lượng nhất định. Bởi vậy, EVFTA có hiệu lực sẽ giúp doanh nghiệp được chuyển đổi từ một hệ thống ưu đãi này sang một hệ thống ưu đãi khác mang tính dài hạn hơn.

Mặc dù EVFTA là một con đường “cao tốc”, nhưng không phải có đường cao tốc thì tất cả đều phát triển được. Có thể thấy khi chúng ta xây đường cao tốc thì có những địa phương bên cạnh con đường cao tốc đó phát triển rất mạnh, nhưng cũng có những địa phương thì mặc dù có đường cao tốc đi qua nhưng chưa kết nối được với đường cao tốc đó và vẫn đi trên những con đường cũ thô. Việc này phụ thuộc vào chuẩn bị của từng ngành, từng doanh nghiệp cụ thể. Trước đây, khi chưa có EVFTA, Việt Nam mới chỉ được hưởng cơ chế GSP từ EU thôi mà nhiều doanh nghiệp Việt Nam như giấy dếp, dệt may, điện tử, điện thoại... cũng đã có khối lượng xuất khẩu tương đối lớn sang EU. Điều đó cho thấy nhiều doanh nghiệp của chúng ta đã có năng lực cạnh tranh đáng kể. Do đó, hy vọng rằng trong thời gian tới, không chỉ có những ngành đó tận dụng được cơ hội từ EVFTA mà sẽ có thêm nhiều doanh nghiệp của Việt Nam có thể gia nhập thị trường EU.



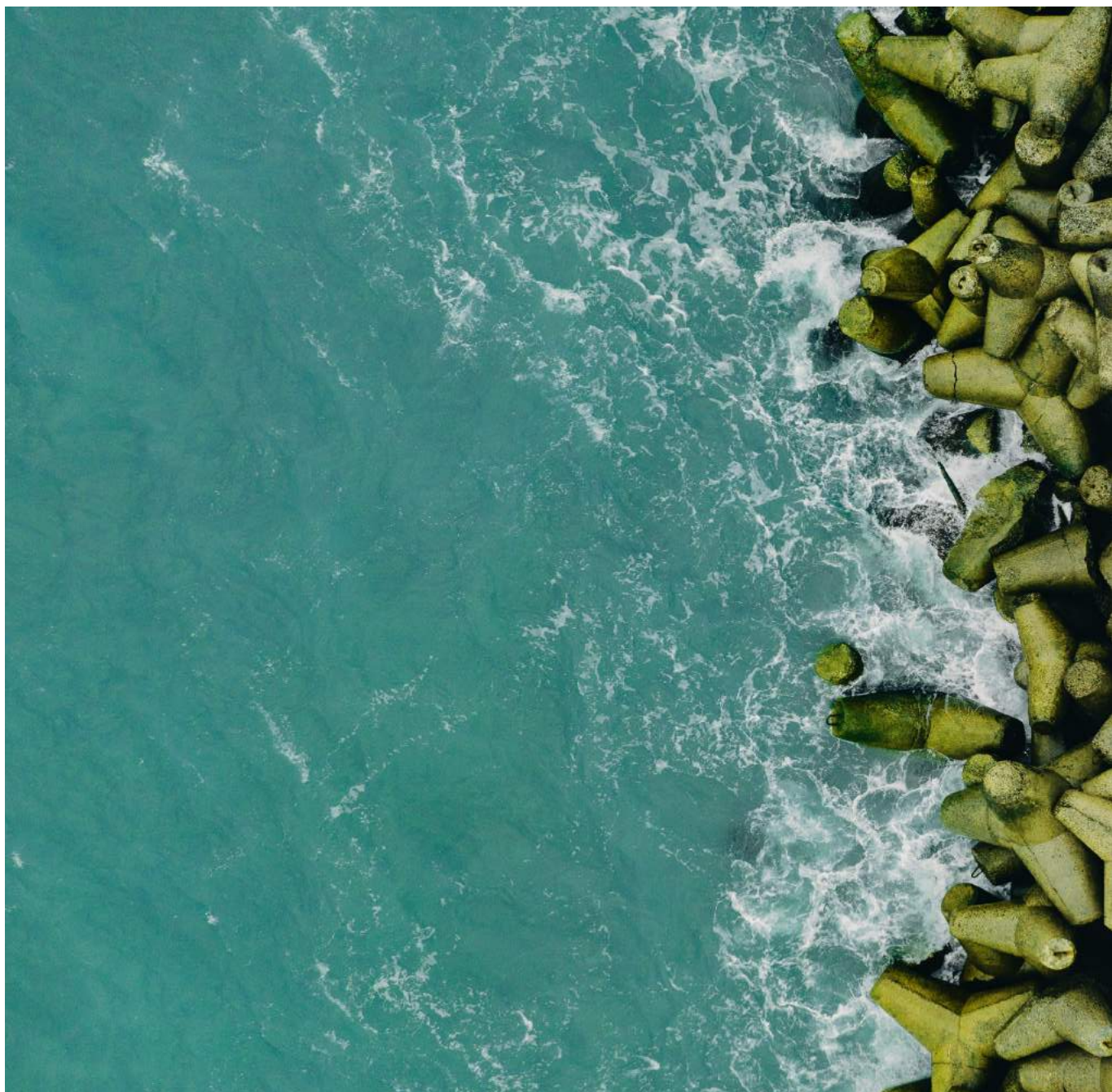
### Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Nếu mà nói về năng lực cạnh tranh thì trong tổng thể chung, rõ ràng là năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên trung bình, dù vẫn thấp hơn so với các doanh nghiệp của EU. Tuy nhiên, trong một số ngành nhất định, chúng ta vẫn có lợi thế vượt trội. Có một điểm rất may mắn là về mặt cơ cấu, nền kinh tế Việt Nam và EU không phải cạnh tranh trực tiếp, mà là cạnh tranh bổ sung. Những hàng hoá Việt Nam mạnh thì có thể không phải là thế mạnh của EU và ngược lại. Trong điều kiện như vậy, rõ ràng Việt Nam có năng lực cạnh tranh để tận dụng những cơ hội từ EVFTA.

Nhưng như vậy không có nghĩa là chúng ta không cần phải làm gì cả, mà như đã nói ở trên, tận dụng cơ hội từ EVFTA là một câu chuyện mà doanh nghiệp phải trả chi phí nhất định. Cho nên, doanh nghiệp nếu muốn tận dụng được cơ hội này thì cần phải có những điều chỉnh nhất định trong sản xuất. Ví dụ đơn giản như câu chuyện về việc đáp ứng các quy tắc xuất xứ, có các yêu cầu về nguồn cung cần doanh nghiệp thay đổi, chẳng hạn như cần tăng mua nguồn cung từ nội địa, mặc dù đắt hơn đi mua từ một số nước láng giềng nhưng lại mang đến lợi thế ưu đãi thuế quan khi sản xuất hàng xuất khẩu đi EU; hay là câu chuyện về việc phải cải thiện quy trình sản xuất ra sao để đáp ứng được quy tắc xuất xứ EVFTA. Nếu doanh nghiệp làm tất cả những điều ấy thì về cơ bản sẽ mất rất nhiều chi phí đầu tư ban đầu. Đây là câu chuyện rõ ràng rằng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam phải có sự đầu tư để mà thay đổi, mà phát triển.



## SỬ DỤNG CÔNG CỤ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI KHI CẦN



**MC:** Phòng vệ thương mại (PVTM) là một công cụ quan trọng để các doanh nghiệp có thể tự bảo vệ mình khi Việt Nam mở cửa và cạnh tranh với các sản phẩm nước ngoài, đặc biệt là khi EVFTA dự kiến sớm có hiệu lực. Vậy EVFTA quy định như thế nào về PVTM? Cơ chế tự vệ song phương trong EVFTA có gì đặc biệt?

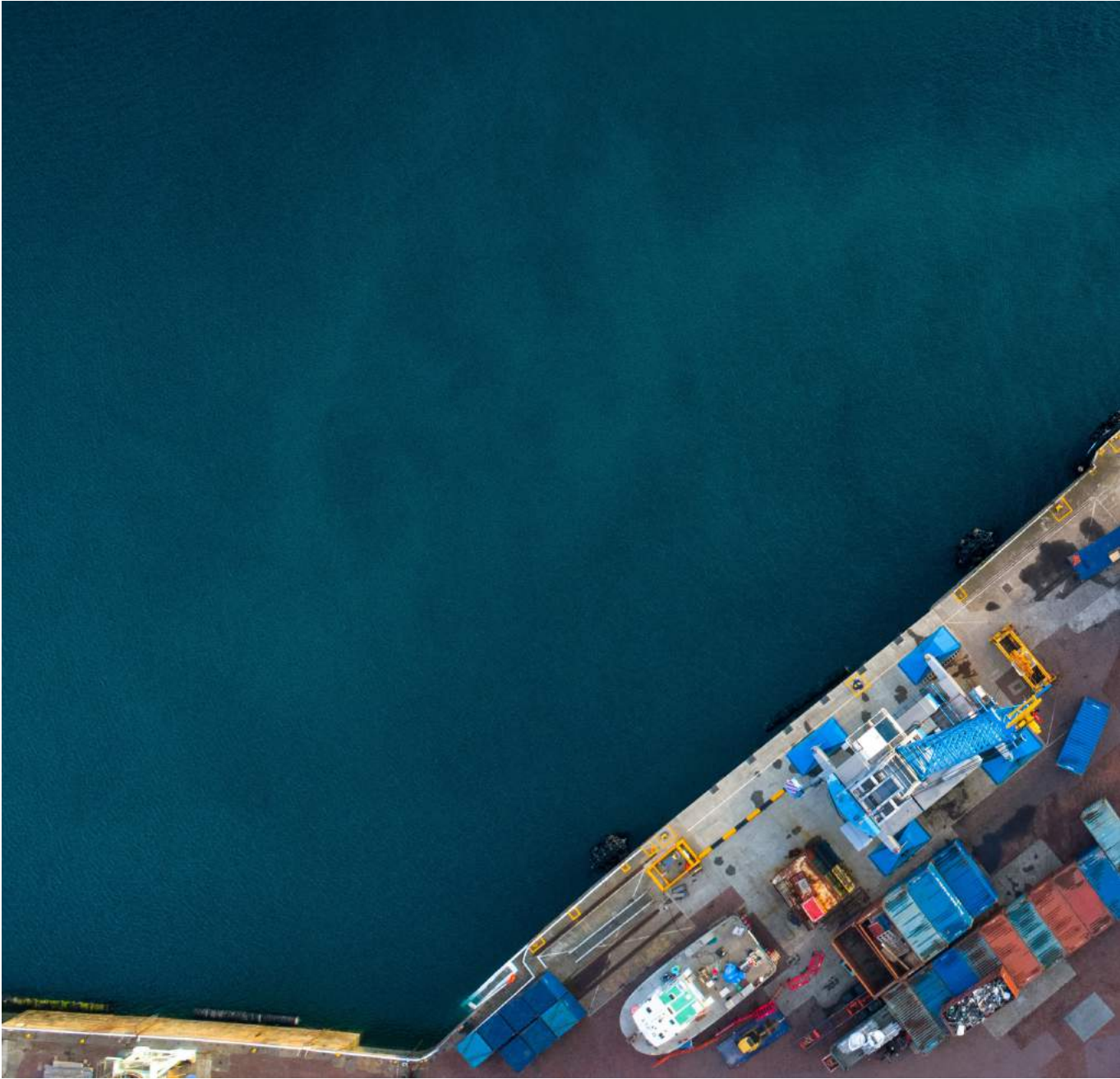


### Ông Lương Hoàng Thái:

Về cơ bản, EU là một trong các đối tác thương mại quan trọng nhưng áp dụng tương đối ít các biện pháp PVTM với Việt Nam. Nhìn chung, trong những hiệp định thương mại tự do sẽ có hai nhóm quy định.

**Nhóm thứ nhất** là làm sao để hai bên hạn chế áp dụng những biện pháp PVTM với nhau, và trong trường hợp nếu như phải áp dụng thì cũng sẽ áp dụng minh bạch và có thể là biện pháp sẽ nhẹ tay hơn so với các biện pháp thông thường mà WTO quy định. Ví dụ, theo WTO, cứ tính ra một biên độ chống bán phá giá thì áp dụng thuế chống bán phá giá đúng bằng biên độ đó. Nhưng trong EVFTA thì quy định rằng hai bên có thể cân nhắc áp dụng một mức thuế chống bán phá giá thấp hơn biên độ phá giá, vì lý do bảo vệ người tiêu dùng, một số mục tiêu chính sách công, hoặc để giảm giá tránh lạm phát.

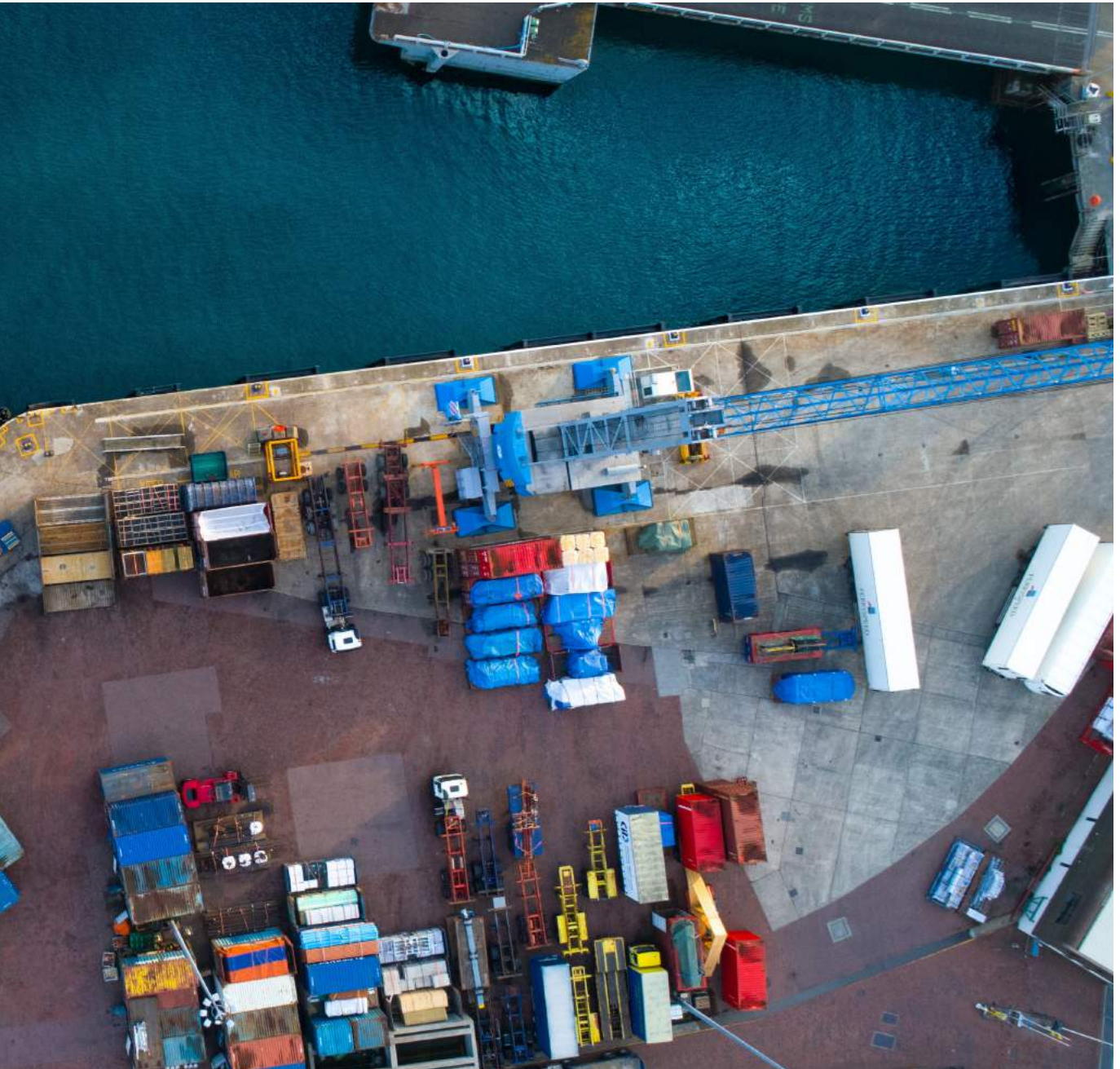
**Nhóm thứ hai**, trong EVFTA quy định biện pháp tự vệ mang tính chuyển đổi trong giai đoạn thực thi hiệp định hay còn gọi là tự vệ song phương. Tức là nếu như hai bên tiến hành cắt giảm thuế quan mà kết quả gây ra xáo trộn thị trường ở mức đủ lớn, thì bên bị ảnh hưởng có thể áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời trong một giai đoạn ngắn là hai năm, sau đó có thể gia hạn ở hai năm tiếp theo. Và thời gian được áp dụng cơ chế tự vệ tạm thời là 10 năm sau khi hiệp định có hiệu lực, sau đó thì cơ chế đó sẽ mất đi. Và việc áp dụng tự vệ có giới hạn là chỉ được nâng mức thuế quay lại mức thuế MFN trước đây thôi chứ không được nâng thuế cao hơn mức đó. Đây tạm gọi là vùng đệm trong trường hợp giảm thuế gây tác động xáo trộn nghiêm trọng. Một số ngành của Việt Nam có thể yêu cầu cơ quan quản lý nhà nước áp dụng cơ chế này để giảm thiểu tác động bất lợi khi thực thi EVFTA. Tuy nhiên, EU xuất sang Việt Nam chỉ chiếm 6% nhập khẩu của Việt Nam. Còn Việt Nam xuất khẩu sang EU thì do EU là thị trường lớn, chúng ta rất khó phá vỡ cơ cấu một ngành sản xuất nhất định của EU. Cho nên hy vọng rằng trong quá trình thực thi EVFTA, không bên nào phải sử dụng cơ chế đó cả. Quan hệ phát triển thương mại giữa hai bên mang tính bền vững, chứ không mang tính xáo trộn bất ngờ cho các ngành sản xuất.



**MC:** Thưa bà Trang, bà đánh giá thế nào về khả năng PVTM của Việt Nam hiện nay. Theo bà, chúng ta còn phải làm gì để ứng phó với các vụ kiện PVTM, đảm bảo an toàn cần thiết cho các doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia đường cao tốc Việt Nam - EU?

#### Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Tôi muốn nhấn mạnh lại ý của anh Thái là có các cơ chế, dù trong EVFTA hay WTO, để các doanh nghiệp của chúng ta có thể tự bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình trước hàng hóa nhập khẩu nói chung và hàng hóa nhập khẩu từ EU nói riêng nếu xảy ra nguy cơ như được quy định trong Hiệp định. Điều đó chúng ta không mong muốn và



khả năng xảy ra rất thấp. Nhưng nếu có xảy ra thì sao?

Trên thực tế, từ khi gia nhập WTO, chúng ta đã có quyền sử dụng những công cụ PVTM như chống bán phá giá, chống trợ cấp, hay là tự vệ. Nhưng dù có pháp lệnh từ năm 2004, phải mất 6 năm sau, chúng ta mới có một vụ kiện tự vệ đầu tiên, mà kết quả là cũng không áp dụng biện pháp gì cả. Phải đến 10 năm

sau, chúng ta mới có vụ kiện chống bán phá giá đầu tiên. Nhưng khoảng thời gian sau đó chưa đầy 10 năm, cho đến thời điểm này, chúng ta đã có 10 vụ kiện chống bán phá giá rồi. Điều đó cho thấy là các doanh nghiệp, dù còn nhiều vấn đề, nhưng cũng đã bắt đầu làm quen với việc sử dụng công cụ này. Cho nên tôi nghĩ về năng lực sử dụng thì không có vấn đề gì lớn. Có khi vấn đề lại nằm ở việc các chủ thể không trực tiếp

sử dụng các công cụ này nhưng lại bị ảnh hưởng bất lợi từ công cụ này. Chẳng hạn như các doanh nghiệp hoặc người tiêu dùng sử dụng hàng hóa nhập khẩu bị áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Cho nên tôi không lo câu chuyện này quá mức. Và tôi đồng ý với anh Thái là chúng ta đã có công cụ và có thực tiễn đã sử dụng được, nên thực tế là nếu có xảy ra thì không có vấn đề gì lớn.

## BÀI HỌC TỪ THỰC THI CPTPP

**MC:** Trước EVFTA, Việt Nam đã có CPTPP – một FTA thế hệ mới tương tự EVFTA và được kì vọng nhiều. Nhưng sau một năm chính thức có hiệu lực, cơ hội to lớn từ CPTPP vẫn chưa trở thành hiện thực đối với doanh nghiệp Việt Nam, thậm chí có ý kiến cho rằng lợi ích từ CPTPP vẫn chỉ nằm trên giấy. Chúng ta có thể rút ra bài học kinh nghiệm gì để tới đây thực thi EVFTA thực sự đem lại lợi ích cho doanh nghiệp?

### Ông Lương Hoàng Thái:

Quả thực là vừa qua có một số thông tin nói là chúng ta không tận dụng tốt hiệp định CPTPP, và cho rằng chúng ta có thể tận dụng tốt hơn nữa ở một số khía cạnh. Tuy nhiên, có một điểm rất quan trọng là nhiều người vẫn đang trông đợi Hiệp định CPTPP như Hiệp định TPP có Hoa Kỳ trước đây, cho nên kỳ vọng Hiệp định CPTPP phải có nhiều tác động mạnh mẽ hơn nữa khi có hiệu lực.

Theo đánh giá các tác động của CPTPP trong báo cáo chính thức của Chính phủ trình cho Quốc hội cũng chỉ ở mức vừa phải. Nhưng kim ngạch của Việt Nam với các thị trường trong CPTPP đã có mức tăng trưởng khá, đặc biệt là với hai thị trường mà trước đây chúng ta chưa có FTA là Canada và Mexico đều tăng ở mức 29% và 26%.

Tất nhiên không thể nói tất cả con số này là nhờ CPTPP, nhưng Hiệp định này cũng có đóng góp phần nào. Con số tăng trưởng ấy không chỉ là kết quả của việc tận dụng ưu đãi thuế quan đơn thuần khi xuất khẩu sang các nước CPTPP mà còn do những tác động cải cách tổng thể từ phía Việt Nam. Vì trong CPTPP có rất nhiều cam kết yêu cầu Việt Nam cải cách, và chính từ những cải cách đó mới có được những ghi nhận tăng trưởng xuất khẩu sang một số thị trường CPTPP lớn như vậy. Con số đó càng trở nên

ấn tượng hơn khi đặt trong bối cảnh toàn cầu năm 2019, các nước láng giềng của Việt Nam như Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia... đều gặp khó khăn với mức tăng trưởng rất nhỏ hoặc tăng trưởng âm.

Thế nên tôi cho rằng việc thực thi CPTPP của Việt Nam đã tương đối đáp ứng được kỳ vọng ban đầu. Tất nhiên, vẫn có nhiều điểm có thể thực hiện tốt hơn nữa, ví dụ như vấn đề có một số lĩnh vực ban hành văn bản quy phạm pháp luật vẫn tương đối chậm. Chậm đây là chậm so với nhu cầu hội nhập. Còn như chị Trang đã nói, là so với thủ tục thông thường để ban hành một Nghị định thì chúng ta đi cũng gọi là nhanh chứ không phải chậm. Nhưng nếu như tốc độ đó lại áp dụng sang EVFTA thì không ổn, đây cũng chính là điểm mà phía Bộ đang tổng hợp báo cáo Thủ tướng để có chỉ đạo trong thời gian tới, nhằm giúp quy trình thực thi được điều chỉnh tốt hơn, ngày càng hoàn thiện hơn. Đặc biệt, các Bộ, ngành, địa phương cũng cần quan tâm hơn tới việc thực thi Hiệp định, để đề xuất ra các chương trình hành động tương đối cụ thể, không chỉ đáp ứng được quy cách thể hiện của văn bản pháp luật mà còn tận dụng hiệu quả các cam kết trong Hiệp định, từ đó cải cách nền kinh tế Việt Nam theo hướng hội nhập tốt hơn với nền kinh tế toàn cầu.





### Bà Nguyễn Thị Thu Trang:

Tôi đồng ý với những ý kiến mà anh Thái vừa nêu, và chỉ muốn bổ sung thêm là thực ra đối với một hiệp định lớn như CPTPP thì một năm có lẽ là khoảng thời gian chưa đủ dài để chúng ta có thể đánh giá được những tác động. Năm 2019 là một năm rất đặc biệt đối với thương mại của không chỉ Việt Nam mà cả toàn cầu, khi mà căng thẳng thương mại xuất hiện ở rất nhiều nơi trên thế giới; đặc biệt là căng thẳng thương mại Mỹ - Trung đã làm biến đổi mạnh dòng chảy thương mại và đầu tư theo hướng mà nhiều người không mong muốn. Vì thế, với những kết quả mà chúng ta đạt được trong năm 2019 nói chung đối với toàn bộ xuất khẩu, bao gồm cả xuất khẩu sang các nước CPTPP, nếu mà không có những hiệp định như CPTPP thì kết quả có thể còn không được như vậy. Và trong khi xuất khẩu của rất nhiều nước bị chậm lại thậm chí là giảm thì Việt Nam vẫn tăng được 8,1% xuất khẩu đi toàn thế giới; và con số xuất khẩu đi các nước CPTPP cũng tăng 8,3%, nhìn hơn chút so với mức tăng chung của tất cả các thị trường. Điều đấy cho thấy nỗ lực của Chính phủ trong cải thiện môi trường kinh doanh, cũng như trong các hoạt động xuất khẩu và xúc tiến xuất khẩu để chúng ta có thể giữ được mức tăng như vậy

trong bối cảnh thế giới và các đối tác khác thậm chí còn giảm xuất khẩu. Đó là một điều mà chúng ta phải ghi nhận.

Tuy nhiên, cần thay đổi cách nhìn nhận, rằng cải cách về mặt thể chế chỉ một phần là vì sức ép từ các cam kết trong các hiệp định như CPTPP hay EVFTA. Bởi vì đúng là trong các Hiệp định đó có rất nhiều cam kết về mặt thể chế, nhưng các cam kết ấy vẫn là rất ít so với nhu cầu nội tại của Việt Nam. Tính đến thời điểm này, các cam kết trong CPTPP đa số là các cam kết mà chúng ta bắt buộc phải thực hiện, và đã được hoàn thành cơ bản. Tất nhiên là vẫn còn những trường hợp chưa ban hành văn bản đối với những vấn đề mà lẽ ra phải có hiệu lực ngay từ ngày 14/01/2019, nhưng về cơ bản cũng đã hoàn thành. Và với EVFTA, có thể vì nhiều quy tắc của EVFTA giống CPTPP, cho nên EVFTA mặc dù chưa có hiệu lực nhưng thực tế Việt Nam đã đang thực hiện rồi, vì đã sửa đổi pháp luật theo CPTPP rồi. Chúng ta không nên nhìn EVFTA như sức ép để thay đổi thể chế theo yêu cầu của Hiệp định, mà còn là một động lực để thay đổi thể chế, không phải vì yêu cầu từ EVFTA mà vì chính bản thân chúng ta.

## CẦN CHỦ ĐỘNG ĐỂ TẬN DỤNG EVFTA

**MC:** *Vậy để tận dụng EVFTA thì doanh nghiệp cần phải nghiên cứu và chuẩn bị như thế nào?*

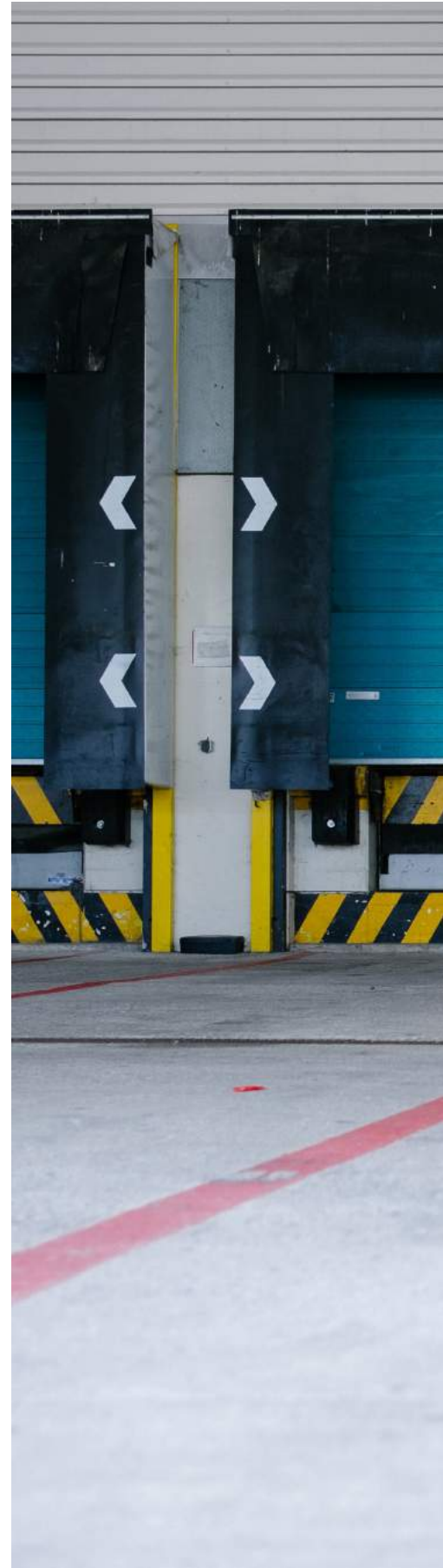
### Ông Lương Hoàng Thái:

Thật ra tư vấn thì khó. Tôi nghĩ là một số nơi vẫn còn tâm lý dựa vào các cơ quan quản lý nhà nước để hướng dẫn gia nhập thị trường mới. Tất nhiên, cơ quan quản lý nhà nước vẫn cần tăng cường các công tác như phổ biến thông tin và xúc tiến thương mại, nhưng sự chủ động của doanh nghiệp mới là quan trọng. Tôi rất mừng là gần đây gặp một doanh nghiệp và được biết khi họ chuẩn bị đưa sản phẩm của mình vào EU thì thay cho việc đến hỏi cơ quan nhà nước, họ đã bỏ tiền thuê một công ty chuyên nghiệp làm báo cáo đánh giá thị trường để xem nếu muốn đưa hàng vào EU thì cần những bước nào. Ngoài ra có rất nhiều các doanh nghiệp khác của Việt Nam, khi tiếp cận nước ngoài, cũng đã làm rất chuyên nghiệp và bài bản như vậy. Cho nên điều quan trọng nhất là phải có cách tiếp cận nghiêm túc, chủ động đối với những thị trường mới.

EU là một thị trường có yêu cầu cao với những quy tắc tương đối rõ ràng. Và tất nhiên đường cao tốc thì không phải ai muốn lên cũng được,

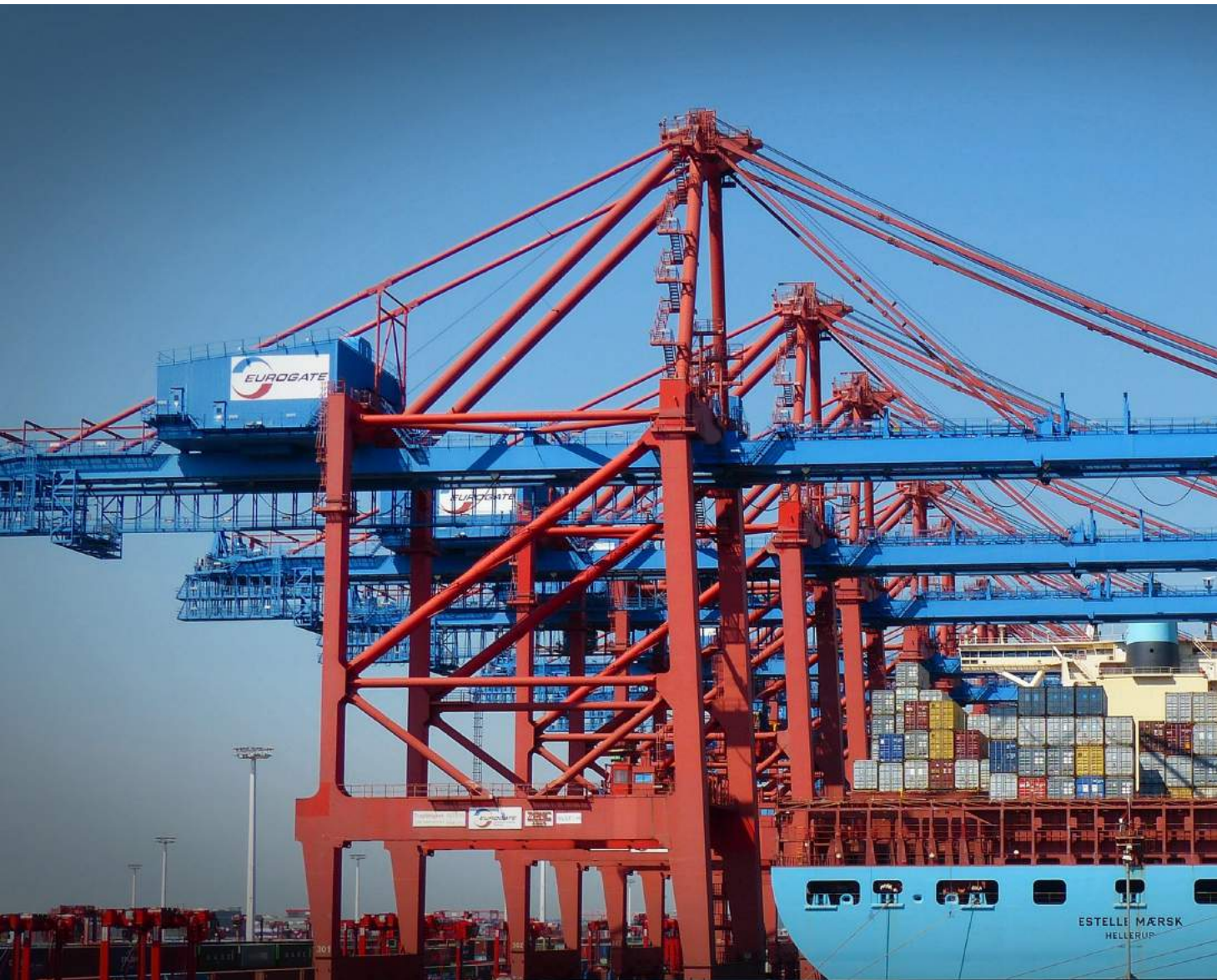
ví dụ có một số đường cao tốc cấm xe máy. Vì vậy với thị trường lớn như vậy, doanh nghiệp cần nghiên cứu một cách bài bản xem mình có phù hợp không, và nếu xác định tiếp cận thị trường này, thì cần phải xây dựng chiến lược một cách bài bản.

Tiếp đó, cần lưu ý là khi xây dựng mối quan hệ với EU thì phải xây dựng chuỗi cung ứng để kết nối hai nền kinh tế với nhau, và trong chuỗi cung ứng đó cần có những doanh nghiệp đi đầu. Các doanh nghiệp khác không nhất thiết phải trực tiếp xuất khẩu hàng hóa sang EU, mà tham gia vào chuỗi cung ứng đó và vẫn có thể được hưởng lợi. Vậy nên mỗi doanh nghiệp cần xây dựng bài toán riêng cho mình. Thậm chí có những doanh nghiệp đi trước đã hiểu cái thị trường này hơn rất nhiều so với phía cơ quan nhà nước. Do đó, chúng tôi không thể có lời khuyên cho doanh nghiệp, mà chỉ có thể đưa ra thông điệp lớn đó, mong các doanh nghiệp sẽ hết sức chủ động và làm bài bản khi tiếp cận thị trường này.









THÔNG TIN VỀ EVFTA ĐƯỢC CUNG CẤP BỞI  
TRUNG TÂM WTO VÀ HỘI NHẬP - VCCI

Website [www.trungtamwto.vn/](http://www.trungtamwto.vn/) (tiếng Việt) và  
[www.wtocenter.vn](http://www.wtocenter.vn/) (tiếng Anh) >> Mục FTA >>  
EVFTA ([http://trungtamwto.vn/fta/199-viet-nam-  
eu-evfta/1](http://trungtamwto.vn/fta/199-viet-nam-eu-evfta/1))

Facebook: Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI

Đường dây tư vấn, Dịch vụ tư vấn theo vụ việc  
(Email: [banthuky@trungtamwto.vn](mailto:banthuky@trungtamwto.vn); Điện thoại:  
024 3577 1458)

### Bà Nguyễn Thị Thu Trang

Tôi hoàn toàn đồng ý với anh Thái là doanh nghiệp phải chủ động. Trước khi tìm sự giúp đỡ từ Nhà nước hay các hiệp hội và các tổ chức khác, thì trước hết doanh nghiệp phải chủ động đã. Chẳng hạn như nếu muốn tận dụng cơ hội thì trước tiên doanh nghiệp phải chủ động tìm hiểu cam kết xem cơ hội nằm ở đâu.

Thế nhưng, ở bình diện chung thì các doanh nghiệp đang rất cần cơ quan nhà nước hỗ trợ, các hỗ trợ mà thường doanh nghiệp một mình không làm được, hoặc một mình làm được nhưng không hiệu quả. Theo tôi, ít nhất là có ba vấn đề:

**Thứ nhất** là câu chuyện về hiểu các cam kết. Thật sự là việc đọc hiểu các cam kết rất khó. Đối với những cam kết



có phạm vi rộng và rất phức tạp như EVFTA hay CPTPP, có nhiều nội dung phải những người đi đàm phán mới hiểu được. Nên rất mong các cơ quan nhà nước, đặc biệt là đơn vị phụ trách đàm phán có những hướng dẫn cụ thể cho doanh nghiệp. Và những hướng dẫn đó cần công khai và dễ hiểu để doanh nghiệp có thể tiếp cận dễ dàng và hiểu được.

**Thứ hai** là những việc doanh nghiệp có thể làm nhưng không hiệu quả. Cơ quan nhà nước có thể hỗ trợ doanh nghiệp những thông tin chung để doanh nghiệp không phải đi tìm, ví dụ như những thông tin cơ bản về nhu cầu thị trường, xu hướng thị trường mà các đơn vị như các Thương vụ từng thị trường của Bộ Công Thương nắm rõ. Dựa trên thông tin cơ bản đó, doanh nghiệp có thể thuận lợi hơn khi đi tìm những đối tác, tìm hiểu sâu về những thị trường, những vấn đề cụ thể.

**Thứ ba**, trong quá trình thực thi, cơ quan nhà nước không chỉ nên thực hiện đúng yêu cầu của Hiệp định, mà còn phải vượt lên trên Hiệp định trong các hoạt động cải cách thể chế, cải thiện môi trường kinh doanh, để doanh nghiệp có thể rảnh tay tập trung vào nâng cao năng lực cạnh tranh, không phải lo lắng về những vấn đề xung quanh, những cản trở rào cản không đáng có. Cũng như vậy, câu chuyện cải cách thể chế hay thay đổi pháp luật không chỉ dừng lại ở việc đến thời điểm nào Hiệp định yêu cầu thay đổi cái gì thì chúng ta làm cái đó, mà cần phải chuẩn bị nhiều hơn thế. Sự chủ động của các cơ quan nhà nước là rất quan trọng.

Thời gian qua, Chính phủ đã có nhiều nỗ lực thông qua những nghị quyết để cải thiện môi trường kinh doanh, ví dụ như Nghị quyết 02 và Nghị quyết 35, và trên thực tế những nỗ lực đó đã giúp cải thiện môi trường kinh doanh của Việt Nam và giữ ổn định thành tích xuất khẩu hay thu hút đầu tư trong bối cảnh thế giới biến động bất lợi như hiện tại. Nhưng dường như vậy vẫn là chưa đủ so với nhu cầu thực tiễn, chúng ta cần phải làm nhiều hơn nữa. Hy vọng rằng EVFTA với những cơ hội hứa hẹn có thể được coi như một động lực để thúc đẩy không chỉ các doanh nghiệp đầu tư công sức để cải thiện chính mình, mà cả các cơ quan nhà nước đầu tư nỗ lực để cải thiện môi trường kinh doanh.

**MC:** Một lần nữa xin cảm ơn ông Thái và bà Trang đã có những chia sẻ rất thiết thực và hữu ích.

# TÁC ĐỘNG CỦA EVFTA TỚI VIỆT NAM



## DỰ BÁO TĂNG TRƯỞNG XUẤT KHẨU SANG EU

(Vào năm 2025)

+ 65%



GAO

+ 8%



ĐƯỜNG

+ 4%



THỊT LỢN

+ 4%



THỊT GIA SÚC,  
GIA CẦM

+ 5%



ĐỒ UỐNG,  
THUỐC LÁ

+ 3%



LÂM SẢN

+ 67%



DỆT

+ 81%



MAY MẶC

+ 99%



DA GIÀY

+ 100%



VẬN TẢI  
THỦY

+ 141%



VẬN TẢI  
HÀNG KHÔNG

+ 21%



TÀI CHÍNH  
BẢO HIỂM

+ 80%



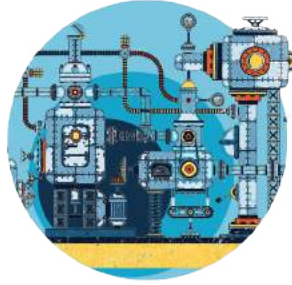
DỊCH VỤ  
KHÁC

## DỰ BÁO TĂNG TRƯỞNG NHẬP KHẨU TỪ EU



Nhóm hàng phương tiện và thiết bị vận tải

**12%**



Nhóm hàng máy móc thiết bị

**10%**



Nhóm hàng dệt may, điện thoại và linh kiện điện tử

**6-7%**



Nhóm hàng nông, lâm, thủy sản

**5%**

## DỰ BÁO TÁC ĐỘNG VĨ MÔ

### TĂNG TRƯỞNG

**GDP**



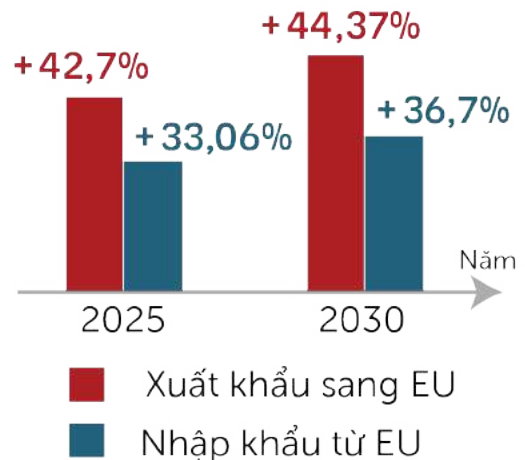
● 5 năm sau đó  
**+7,07 - 7,72%**

● 5 năm tiếp theo  
**+4,57 - 5,30%**

● 5 năm đầu thực hiện  
**+2,18 - 3,25%**

### THƯƠNG MẠI

Tăng trưởng kim ngạch xuất, nhập khẩu với EU





EVFTA dự báo thúc đẩy tăng dòng vốn mạnh vào hai lĩnh vực



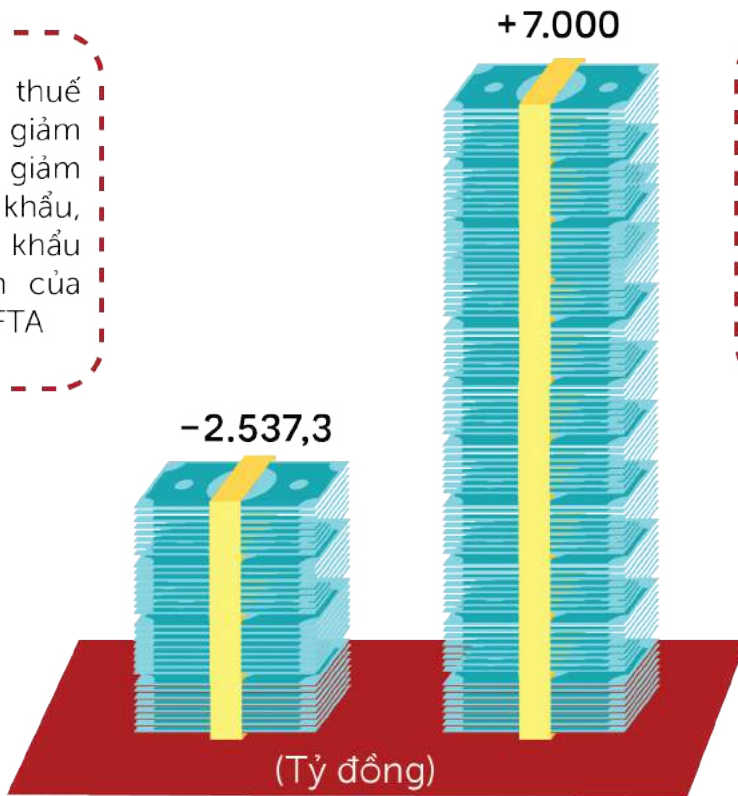
Năng lượng tái tạo



Năng lượng sạch

## NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC

Cắt giảm thuế quan sẽ làm giảm thu NSNN từ giảm thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu theo lộ trình của Hiệp định EVFTA



Thu NSNN tăng lên do thu nội địa từ tác động tăng trưởng của EVFTA trong giai đoạn 2020 - 2030

## LAO ĐỘNG, VIỆC LÀM, AN SINH, XÃ HỘI

**+146.000**

Việc làm / năm

EVFTA làm tăng tiền lương của người lao động từ các doanh nghiệp FDI cao hơn khoảng 1% so với doanh nghiệp trong nước

Nguồn: Vụ Chính sách thương mại đa biên (Bộ Công Thương)

Giấy phép xuất bản số: 38/GP-XBBT, ngày 04/07/2019

Chịu trách nhiệm xuất bản: TS. Nguyễn Thị Thu Trang

Thiết kế đồ họa: Trần Hà My

In tại Công ty TNHH Một Thành Viên In Công Nghiệp Ánh Dương



TRUNG TÂM WTO VÀ HỘI NHẬP  
PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

Địa chỉ: Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: +84 24 35771458; Fax: +84 24 35771459

Email: [banthuky@trungtamwto.vn](mailto:banthuky@trungtamwto.vn)

Website: [www.trungtamwto.vn](http://www.trungtamwto.vn)/[www.chongbanphagia.vn](http://www.chongbanphagia.vn)/[www.aecvcci.vn](http://www.aecvcci.vn)

Facebook.com/trungtamwtovahoinhap