



BẢN NGHIÊN CỨU CÔNG KHAI · PHIÊN BẢN TIẾNG VIỆT

Sách trắng về hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam: Cơ hội từ EVFTA và CPTPP

Ngày công bố	2025.11	Mã tài liệu	KASED-WP-2025-002
Phiên bản	Bản công khai 1.0	Ngôn ngữ	Tiếng Việt
Cơ quan công bố	Hội Phát triển Kinh tế Kim Âu	Địa điểm	TP. Hồ Chí Minh

Tóm tắt điều hành

Sách trắng xem xét cách doanh nghiệp Việt Nam chuyển các cam kết thương mại thành năng lực cạnh tranh thực tế. Phân tích tập trung vào quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn kỹ thuật, truy xuất nguồn gốc, phòng vệ thương mại và khả năng tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị. Cơ hội tiếp cận thị trường chỉ bền vững khi doanh nghiệp đồng thời đầu tư vào quản trị tuân thủ, chất lượng sản phẩm và quan hệ dài hạn với đối tác.

Phạm vi nghiên cứu

Tài liệu hướng tới doanh nghiệp xuất khẩu, nhà cung ứng trong nước, tổ chức hỗ trợ thương mại và cơ quan xây dựng chương trình nâng cao năng lực. Nghiên cứu không giả định rằng mọi ngành đều hưởng lợi như nhau; mức độ tác động phụ thuộc vào cấu trúc thuế quan, khả năng đáp ứng quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn của thị trường đích và vị trí của doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng.

Phương pháp và nguyên tắc sử dụng

Phương pháp tiếp cận là lập bản đồ nghĩa vụ từ hợp đồng thương mại đến hồ sơ xuất khẩu, nhận diện điểm nghẽn theo ngành và phân tách cơ hội ngắn hạn với năng lực cần tích lũy dài hạn. Các kết luận định hướng được xây dựng trên cơ sở rà soát quy tắc công khai và logic vận hành của chuỗi giá trị, không thay thế tư vấn pháp lý hoặc xác nhận xuất xứ.

Cấu trúc tài liệu: (1) phạm vi và phương pháp; (2) các vấn đề trọng tâm và chỉ báo theo dõi; (3) định hướng hành động, giới hạn sử dụng và cách trích dẫn.



1. Khung phân tích và các vấn đề trọng tâm

Các nội dung dưới đây là khung phân tích công khai. Chúng xác định vấn đề cần kiểm chứng và không được hiểu là số liệu thống kê hoặc kết quả xếp hạng do KASED công bố.

Quy tắc xuất xứ là vấn đề quản trị chuỗi cung ứng

Ưu đãi thuế quan chỉ được sử dụng khi doanh nghiệp chứng minh được nguồn gốc nguyên liệu và quá trình sản xuất theo quy định. Điều này đòi hỏi hồ sơ nhà cung ứng, định mức, chứng từ và cơ chế lưu trữ nhất quán. Doanh nghiệp cần đánh giá xuất xứ ngay từ khâu thiết kế sản phẩm và lựa chọn nguyên liệu.

Tiêu chuẩn thị trường vượt ra ngoài yêu cầu tại cửa khẩu

Yêu cầu về an toàn, môi trường, lao động, bao bì và truy xuất ngày càng gắn với chính sách mua hàng của đối tác. Việc chỉ kiểm tra lô hàng cuối cùng không đủ; doanh nghiệp cần kiểm soát quy trình, nhà cung ứng phụ và khả năng thu hồi khi phát hiện sai lệch.

Lợi ích hội nhập phân bổ không đồng đều

Doanh nghiệp có quy mô, năng lực tài chính và hệ thống quản trị tốt thường tiếp cận cơ hội sớm hơn. Nhà cung ứng nhỏ có thể tham gia thông qua các doanh nghiệp dẫn dắt, nhưng dễ chịu áp lực về giá, thời hạn thanh toán và chi phí tuân thủ. Chính sách hỗ trợ cần chú ý đến chất lượng liên kết chứ không chỉ tăng số lượng nhà xuất khẩu.

Rủi ro phòng vệ thương mại cần được quản lý từ sớm

Tăng trưởng xuất khẩu nhanh có thể đi cùng điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp hoặc chống lẩn tránh. Doanh nghiệp cần duy trì dữ liệu chi phí, nguồn gốc, giao dịch liên kết và hợp tác với hiệp hội ngành hàng để nhận diện tín hiệu sớm, thay vì xử lý bị động khi vụ việc đã phát sinh.

Nhóm chỉ báo nên theo dõi

- Tỷ lệ sản phẩm có bản đồ xuất xứ và hồ sơ nhà cung ứng đầy đủ
- Tỷ lệ đơn hàng đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật ngay từ lần đánh giá đầu
- Mức độ phụ thuộc vào một thị trường, khách hàng hoặc nguồn nguyên liệu
- Chi phí tuân thủ trên giá trị đơn hàng và thời gian chuẩn bị hồ sơ
- Tỷ lệ nhà cung ứng trong nước tham gia các đơn hàng xuất khẩu
- Số cảnh báo về chất lượng, truy xuất hoặc phòng vệ thương mại



2. Định hướng hành động

Các định hướng ưu tiên việc thử nghiệm có kiểm soát, công khai tiêu chí, phân công trách nhiệm và đo lường kết quả. Khi chuyển thành chương trình cụ thể, mỗi bên cần đối chiếu quy định hiện hành và dữ liệu đã được xác minh.

1. Lập hồ sơ tuân thủ theo từng sản phẩm

Mỗi sản phẩm cần có cấu trúc nguyên liệu, mã hàng, quy tắc xuất xứ áp dụng, tiêu chuẩn thị trường và người chịu trách nhiệm cập nhật. Hồ sơ phải được liên kết với hợp đồng và chứng từ thực tế.

2. Phát triển nhà cung ứng theo yêu cầu thị trường

Chương trình liên kết nên hỗ trợ nhà cung ứng cải thiện chất lượng, giao hàng, dữ liệu và điều kiện lao động. Doanh nghiệp dẫn dắt cần chia sẻ dự báo và tiêu chí đánh giá đủ sớm để nhà cung ứng có thể đầu tư.

3. Đa dạng hóa thị trường và kích bản

Không nên coi ưu đãi thuế là yếu tố duy nhất. Doanh nghiệp cần so sánh nhu cầu, chi phí logistics, điều kiện thanh toán, rủi ro tỷ giá và khả năng xử lý tranh chấp giữa các thị trường.

4. Xây dựng cơ chế cảnh báo phòng vệ thương mại

Hiệp hội ngành hàng có thể tổng hợp tín hiệu tăng trưởng bất thường, thay đổi chính sách và phản ánh từ doanh nghiệp. Dữ liệu cần được chuẩn hóa để hỗ trợ phản hồi khi có yêu cầu điều tra.

5. Đo hiệu quả bằng giá trị gia tăng

Chương trình hỗ trợ nên theo dõi tỷ lệ nội địa hóa phù hợp, năng lực thiết kế, chất lượng việc làm và khả năng giữ khách hàng, thay vì chỉ tính kim ngạch hoặc số chứng nhận đã cấp.

Giới hạn sử dụng

Tài liệu cung cấp khung tham chiếu chung và không diễn giải toàn bộ điều khoản của EVFTA hoặc CPTPP. Quy tắc áp dụng khác nhau theo mã hàng, thị trường và thời điểm; doanh nghiệp phải kiểm tra văn bản hiện hành và tham vấn đơn vị có thẩm quyền trước khi xác nhận xuất xứ hoặc nghĩa vụ pháp lý.

Cách trích dẫn

KASED (2025), Sách trắng về hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam: Cơ hội từ EVFTA và CPTPP, mã KASED-WP-2025-002, bản công khai 1.0.

Lưu ý: tài liệu này nhằm phục vụ tham khảo nghiên cứu. Nội dung không phải tư vấn pháp lý, tài chính hoặc quyết định đầu tư cho một trường hợp cụ thể.