RTFD REGIONAL TRADE FOR DEVELOPMENT

AANZFTA Implementation Support Program
RCEP Implementation Support Program

BỘ CÔNG THƯƠNG
VỤ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI ĐA BIÊN

CẨM NANG

TẬN DỤNG HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC KINH TẾ TOÀN DIỆN KHU VỰC (RCEP)

HƯỚNG DẪN CHO Doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý



MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

Tài liệu này do đội ngũ chuyên gia của GlobeConsult xây dựng, với sự tham vấn chặt chẽ và hợp tác cùng Vụ Chính sách Thương mại Đa biên, Bộ Công Thương Việt Nam và sự hỗ trợ của Chương trình Thương mại Khu vực vì Phát triển (RT4D) – một sáng kiến được Chính phủ Australia và New Zealand tài trợ. Nội dung và quan điểm trình bày trong tài liệu này là của các tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm hay lập trường của Chương trình RT4D hoặc các chính phủ tài trợ. Việc sao chép và phổ biến tài liệu này cho mục đích giáo dục và phi thương mại được cho phép mà không cần sự chấp thuận bằng văn bản từ Chương trình RT4D, với điều kiện nguồn tài liệu được trích dẫn đầy đủ. Việc sao chép tài liệu này vì mục đích thương mại hoặc nhằm bán lại bị nghiêm cấm nếu không có sự chấp thuận bằng văn bản từ Chương trình RT4D.

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU 06

THÔNG TIN CHUNG VỀ HIỆP ĐỊNH RCEP 08

1. Tổng quan quá trình hình thành và thực thi 08

2. Một số đặc trưng của Hiệp định 10

3. Phạm vi, mức độ cam kết và cơ chế vận hành 11

II. VIỆT NAM VÀ HIỆP ĐỊNH RCEP 14

1. Quá trình đàm phán, phê duyệt và thực thi Hiệp định RCEP của Việt Nam 14

2. Cơ hội và thách thức của Hiệp định RCEP đối với Việt Nam 15

3. Kết quả thực hiện Hiệp định RCEP kể từ khi có hiệu lực 16

4. So sánh Hiệp định RCEP với các FTA khác mà Việt Nam đã tham gia 19

III. HƯỚNG DẪN TẬN DỤNG HIỆP ĐỊNH RCEP CHO DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU VÀ HIỆP HỘI NGÀNH HÀNG 24

1. Lưu ý đối với các bước cần thực hiện khi xuất khẩu hàng hóa 24

1.1. Bước 1 – Xác định thị trường tiềm năng 24

1.2. Bước 2 – Xác định FTA phù hợp 26

1.3. Bước 3 – Kiểm tra xuất xứ (xác định các tiêu chí xuất xứ, thủ tục chứng nhận xuất xứ của RCEP) 29

1.4. Bước 4 – Kiểm tra các biện pháp phi thuế quan khác (TBT, SPS…) và quy định theo RCEP 37

1.5. Bước 5 – Chuẩn bị hồ sơ và thực hiện 43

1.6 Lưu ý quan trọng khi sử dụng RCEP 47

2. Các lỗi doanh nghiệp hay gặp phải 52

2.1. Lỗi khi xác định thị trường 52

2.2. Lỗi khi xác định thuế quan 52
2.3. Lỗi khi xác định xuất xứ 53
2.4. Lỗi khi xác định các biện pháp phi thuế quan khác 54
2.5. Lỗi trong quá trình chuẩn bị hồ sơ và thực hiện 55
3. Các case thực tế theo ngành 57
3.1 Dệt may..... 57
3.2 Điện tử 61
3.3 Nông sản 67
3.4 Thủy sản 73
3.5 Gỗ và sản phẩm đồ gỗ 78

IV. NHỮNG LƯU Ý DÀNH CHO CƠ QUAN QUẢN LÝ 86
1. Ban hành các văn bản quy phạm pháp luật 86
2. Triển khai công tác tuyên truyền, phổ biến 87
3. Triển khai các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp 89
4. Phối hợp với Hiệp hội và doanh nghiệp 93

V. KHUYẾN NGHỊ VÀ KẾT LUẬN 96
1. Khuyến nghị cho doanh nghiệp 96
2. Khuyến nghị cho hiệp hội ngành hàng 99
3. Khuyến nghị cho cơ quan quản lý 100

KẾT LUẬN 101

TÀI LIỆU THAM KHẢO 103

LỜI NÓI ĐẦU

Cho đến nay, Việt Nam đã tham gia 20 Hiệp định thương mại tự do (FTA) và đang thực thi 17 FTA, bao gồm nhiều FTA quan trọng như FTA trong khuôn khổ ASEAN, các FTA thế hệ mới như Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu (EVFTA), Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Vương quốc Anh (UKVFTA), Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện khu vực (RCEP)… Các FTA này đã đóng góp rất lớn vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và phát triển kinh tế của Việt Nam trong hàng thập kỷ qua.

Hiệp định RCEP là hiệp định thương mại tự do có quy mô lớn nhất thế giới, bao phủ một khu vực chiếm khoảng 30% GDP toàn cầu, gần 30% dân số thế giới và khoảng 30% thương mại toàn cầu[(1)]. Tuy nhiên, nếu chỉ nhìn RCEP dưới góc độ "một FTA lớn" thì chưa phản ánh đầy đủ giá trị quan trọng nhất của Hiệp định này. Điểm đáng chú ý nhất của RCEP đối với Việt Nam không nằm ở mức cắt giảm thuế quan bởi vì trước khi có RCEP, Việt Nam và các đối tác trong RCEP đã có quan hệ FTA từ trước thông qua các hiệp định ASEAN+1 hoặc các FTA song phương. Vì vậy, dư địa tạo đột phá về thuế quan của RCEP, xét riêng về mặt tiếp cận thị trường, không phải là yếu tố nổi bật.

---

(1) APEC Policy Support Unit (5.2022), *Study on Tariffs: Analysis of the Regional Comprehensive Economic Partnership Tariff Liberalization Schedules, (Ban Hỗ trợ chính sách APEC (5.2022), Nghiên cứu về thuế quan: Phân tích các biểu thuế tự do hóa trong khuôn khổ Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP)*
https://research.apec.org/rcep/files/Study%20on%20tariffs_RCEP%20(Final)%2006May2022.pdf

Giá trị lớn nhất của RCEP nằm ở việc thiết lập một khuôn khổ quy tắc chung cho toàn khu vực, qua đó từng bước hài hòa hóa các quy định về xuất xứ, thủ tục hải quan, tạo thuận lợi thương mại, thương mại điện tử, dịch vụ, đầu tư và hợp tác kinh tế kỹ thuật. Điều này giúp giảm đáng kể chi phí tuân thủ cho doanh nghiệp, tạo thuận lợi hơn trong việc thiết kế chuỗi cung ứng xuyên biên giới và mở ra khả năng tham gia sâu hơn vào mạng lưới sản xuất khu vực. Các nghiên cứu quốc tế cũng cho thấy lợi ích lớn nhất của RCEP đối với Việt Nam không nằm ở cắt giảm thuế quan thuần túy mà ở đơn giản hóa quy tắc xuất xứ, tăng kết nối chuỗi cung ứng và giảm chi phí giao dịch thương mại.

Đối với doanh nghiệp Việt Nam, đây là cơ hội để mở rộng tiếp cận một thị trường khu vực rộng lớn và có sức mua cao, đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu, linh kiện và dịch vụ đầu vào, tận dụng cơ chế cộng gộp xuất xứ để nâng cao khả năng hưởng ưu đãi thuế quan, tham gia sâu hơn vào các chuỗi giá trị khu vực trong các lĩnh vực như điện tử, dệt may, da giày, nông sản chế biến, logistics và thương mại số cũng như thu hút thêm đầu tư chất lượng cao gắn với sản xuất và liên kết chuỗi cung ứng.

Tuy nhiên, cơ hội luôn đi cùng với sức ép cạnh tranh. Việc cùng tham gia một không gian thương mại và đầu tư thống nhất với những nền kinh tế có năng lực cạnh tranh rất mạnh như Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với áp lực cạnh tranh ngày càng lớn hơn, cả tại thị trường xuất khẩu và ngay tại thị trường trong nước. Trong bối cảnh đó, yêu cầu đặt ra hiện nay không còn là câu hỏi "RCEP có mang lại cơ hội hay không", mà là câu hỏi thực chất hơn: doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý cần làm gì để biến các cam kết của RCEP thành lợi ích cụ thể, có thể đo đếm được và có khả năng duy trì lâu dài.

Cẩm nang ***"Tận dụng Hiệp định RCEP: Hướng dẫn cho doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý"*** được xây dựng với mục tiêu cung cấp các thông tin và hướng dẫn ở góc độ cụ thể, dễ hiểu và thực tế nhất về Hiệp định RCEP qua đó hỗ trợ các bên liên quan áp dụng hiệu quả Hiệp định vào hoạt động sản xuất, kinh doanh và công tác chuyên môn, từ đó giúp nâng cao hơn nữa lợi ích thu được từ Hiệp định quan trọng này.



I. Thông tin chung về Hiệp định RCEP

1. Tổng quan quá trình hình thành và thực thi

Ý tưởng về hình thành Hiệp định RCEP được các nước ASEAN chính thức đưa ra vào năm 2011, trong bối cảnh các nước trong khu vực bắt đầu nhận thấy những hạn chế của mô hình nhiều FTA song song đang tồn tại. Tại thời điểm đó, Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) đã có các FTA riêng với Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, New Zealand và Ấn Độ. Vấn đề đặt ra không còn đơn thuần là mở cửa thị trường thêm, mà là làm thế nào để các khuôn khổ này vận hành hiệu quả hơn và tạo thuận lợi hơn cho doanh nghiệp.

Trên cơ sở đó, các nhà lãnh đạo ASEAN đã thông qua khuôn khổ khởi động RCEP tại Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ 19 tổ chức tại Bali, Indonesia năm 2011. Đàm phán chính thức được khởi động vào tháng 11/2012 tại Phnom Penh, Campuchia, với sự tham gia của 10 nước ASEAN và 6 đối tác FTA của ASEAN khi đó, bao gồm Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, New Zealand và Ấn Độ.

Quá trình đàm phán kéo dài gần 8 năm, với tổng cộng 31 vòng đàm phán chính thức, nhiều cuộc họp cấp Bộ trưởng và các cuộc họp kỹ thuật chuyên sâu. Đây là một trong những tiến trình đàm phán phức tạp nhất của khu vực, không chỉ bởi số lượng thành viên lớn mà còn do sự khác biệt đáng kể về trình độ phát triển, cơ cấu kinh tế và lợi ích của các bên tham gia.

Trong quá trình này đã có thời điểm nhiều ý kiến đặt câu hỏi về khả năng hoàn tất Hiệp định, đặc biệt sau khi Ấn Độ tuyên bố rút khỏi đàm phán vào tháng 11/2019 do các quan ngại liên quan đến mất cân bằng thương mại và tác động đối với một số ngành sản xuất trong nước.

Tuy nhiên, 15 thành viên còn lại tiếp tục tiến trình đàm phán và kết thúc đàm phán vào tháng 11/2020, trước khi chính thức ký kết Hiệp định ngày 15/11/2020 trong khuôn khổ Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ 37 khi Việt Nam giữ vai trò Chủ tịch ASEAN.

Sau khi ký kết, các nước tiến hành các thủ tục phê chuẩn nội bộ. Theo quy định của Hiệp định, RCEP có hiệu lực sau khi có ít nhất 6 nước ASEAN và 3 đối tác ngoài ASEAN hoàn tất phê chuẩn. Điều kiện này được đáp ứng vào cuối năm 2021 và Hiệp định chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/2022 đối với nhóm thành viên đầu tiên, trong đó có Việt Nam.

Có thể nói Hiệp định RCEP là kết quả của gần một thập kỷ xây dựng và đàm phán liên tục. Điều này cũng phản ánh một thực tế là việc xây dựng một khuôn khổ thương mại chung cho các nền kinh tế có mức độ phát triển và lợi ích rất khác nhau luôn là một quá trình đòi hỏi thời gian, sự linh hoạt và khả năng dung hòa lợi ích giữa các bên.



2. Một số đặc trưng của Hiệp định

Hiệp định RCEP có nhiều điểm khác biệt so với các FTA truyền thống và cũng khác với một số FTA thế hệ mới mà Việt Nam tham gia gần đây.

1

Thứ nhất là quy mô thị trường của RCEP rất lớn. Với 15 thành viên, RCEP hiện chiếm khoảng 30% GDP toàn cầu, khoảng 30% dân số thế giới và khoảng 30% thương mại toàn cầu. Đây là khu vực thương mại tự do lớn nhất thế giới xét về quy mô kinh tế.

Tuy nhiên, nếu chỉ nhìn vào quy mô thì chưa phản ánh đầy đủ ý nghĩa của RCEP. Điểm đáng chú ý hơn nằm ở chỗ RCEP là FTA đầu tiên đưa 03 nền kinh tế lớn ở Đông Bắc Á gồm Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc vào cùng một khuôn khổ thương mại tự do. Trước đây, dù các nền kinh tế này có quan hệ thương mại rất sâu với nhau nhưng chưa có một hiệp định FTA chung giữa cả ba nước.

2

Thứ hai là cách tiếp cận thực dụng và linh hoạt. Nếu so với CPTPP hoặc EVFTA, RCEP không phải là hiệp định đặt ra tiêu chuẩn cao nhất ở mọi lĩnh vực. RCEP lựa chọn cách tiếp cận khác: chú trọng tính khả thi, tạo thuận lợi thương mại và khả năng tham gia của các nền kinh tế ở nhiều mức độ phát triển khác nhau. Điều này cũng giải thích vì sao trong nhiều nội dung, RCEP áp dụng các cơ chế linh hoạt hơn về lộ trình thực hiện và mức độ cam kết.

3

Thứ ba – và có lẽ cũng là điểm có ý nghĩa thực tế nhất đối với doanh nghiệp – là cơ chế cộng gộp xuất xứ trong toàn khu vực. Trong nhiều FTA trước đây, doanh nghiệp thường gặp khó khăn khi nguồn nguyên liệu được nhập từ nhiều nước khác nhau. Với RCEP, nguyên liệu từ các nước thành viên có thể được cộng gộp để tính xuất xứ theo điều kiện nhất định. Đây là thay đổi có vẻ mang tính kỹ thuật, nhưng trên thực tế lại tác động trực tiếp đến cách doanh nghiệp tổ chức chuỗi cung ứng và lựa chọn nguồn nguyên liệu. Trong nhiều trường hợp, lợi ích lớn nhất của RCEP không nằm ở việc thuế giảm thêm bao nhiêu phần trăm, mà nằm ở việc giúp doanh nghiệp tiết giảm chi phí sản xuất và nâng cao khả năng đáp ứng điều kiện hưởng ưu đãi.

3. Phạm vi, mức độ cam kết và cơ chế vận hành

Một trong những điểm đáng chú ý của RCEP là Hiệp định không chỉ hướng tới việc mở rộng phạm vi điều chỉnh, mà còn cố gắng tạo ra một khuôn khổ hợp tác tương đối thống nhất cho một khu vực có mức độ đa dạng rất lớn về quy mô và trình độ phát triển kinh tế.
Nếu nhìn dưới góc độ cấu trúc văn kiện, RCEP gồm 20 Chương và 04 Phụ lục, trong đó các Phụ lục bao gồm các Biểu và Danh mục cam kết của từng thành viên về thuế quan, dịch vụ, đầu tư và di chuyển thể nhân. Phạm vi điều chỉnh của RCEP bao phủ hầu hết các lĩnh vực cốt lõi của một FTA hiện đại, bao gồm:

(i) Các lĩnh vực thương mại truyền thống

- Thương mại hàng hóa;
- Quy tắc xuất xứ;
- Thủ tục hải quan và tạo thuận lợi thương mại;
- Các biện pháp vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật (SPS);
- Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT);
- Phòng vệ thương mại;
- Thương mại dịch vụ;
- Đầu tư;
- Di chuyển thể nhân.

(ii) Các lĩnh vực mới

- Thương mại điện tử;
- Sở hữu trí tuệ;
- Cạnh tranh;
- Mua sắm chính phủ;
- Doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs);
- Hợp tác kinh tế và kỹ thuật.

Một điểm cần lưu ý nữa là RCEP chưa được coi là FTA thế hệ mới do chỉ bao gồm một số ít lĩnh vực mới, thường xuất hiện trong các FTA tiêu chuẩn cao như CPTPP hoặc EVFTA nhưng với mức cam kết không cao, chủ yếu tập trung vào hợp tác, chia sẻ kinh nghiệm, thay vì các cam kết cứng. RCEP không bao gồm nhiều lĩnh vực mới khác, ví dụ: doanh nghiệp nhà nước; lao động; môi trường… Điều này phản ánh lựa chọn chiến lược của RCEP: ưu tiên khả năng tham gia rộng của các nền kinh tế thành viên hơn là đặt ra cùng lúc các tiêu chuẩn cao nhất.

Về mức độ cam kết, RCEP có cách tiếp cận khá đặc biệt. Thay vì áp dụng một mức độ cam kết thống nhất cho tất cả các thành viên, Hiệp định thiết kế theo hướng “tiệm tiến” và linh hoạt, bao gồm ba đặc điểm chính:

1

Thứ nhất, tồn tại các cam kết chung áp dụng cho toàn bộ thành viên nhưng đồng thời cho phép các phương án cam kết khác nhau đối với cùng một vấn đề. Điều này cho phép các nước lựa chọn cách thức phù hợp hơn với điều kiện phát triển và cấu trúc kinh tế của mình (ví dụ như việc lựa chọn giữa phương thức chọn – cho và chọn – bỏ đối với biểu cam kết cụ thể về thương mại dịch vụ).

2

Thứ hai, nhiều nghĩa vụ được thực hiện theo lộ trình khác nhau. Điều này đặc biệt rõ trong lĩnh vực cắt giảm thuế quan và mở cửa dịch vụ – đầu tư. Thay vì yêu cầu tất cả các nước thực hiện ngay lập tức, Hiệp định cho phép các thành viên thực hiện theo các giai đoạn phù hợp với khả năng điều chỉnh chính sách trong nước.

3

Thứ ba, một số nội dung được ghi nhận theo hướng mở và tiếp tục đàm phán sau khi Hiệp định có hiệu lực. Theo Hiệp định, các thành viên sẽ tiến hành rà soát và nâng cấp định kỳ khoảng 5 năm/lần, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác. Nếu nhìn từ góc độ doanh nghiệp, cách tiếp cận này có hai mặt. Một mặt, việc không đặt ra ngay các tiêu chuẩn quá cao giúp doanh nghiệp dễ thích ứng hơn. Mặt khác, doanh nghiệp cũng cần lưu ý rằng RCEP không phải là một khuôn khổ "đóng". Các cam kết có thể tiếp tục được cập nhật và nâng cấp trong tương lai.

Về cơ chế vận hành, RCEP xây dựng một hệ thống thiết chế khá đầy đủ nhằm giám sát việc thực thi và xử lý các vấn đề phát sinh. Ở các cấp cao nhất là Hội nghị Cấp cao và Hội nghị Bộ trưởng RCEP, được tổ chức định kỳ. Tất cả quyết định được thông qua theo nguyên tắc đồng thuận. Thiết chế trung tâm trong quá trình vận hành Hiệp định là Ủy ban hỗn hợp RCEP (RCEP Joint Committee). Ủy ban này có chức năng xem xét việc thực hiện Hiệp định; giải thích và xử lý khác biệt trong quá trình áp dụng; xem xét sửa đổi Hiệp định; thành lập và giám sát Ban Thư ký RCEP; điều phối hoạt động của các cơ quan trực thuộc; tổ chức đối thoại với các bên liên quan, triển khai đàm phán với các nền kinh tế quan tâm muốn gia nhập Hiệp định. Bên dưới Ủy ban RJC là bốn Ủy ban chuyên ngành trực thuộc gồm:

- Ủy ban Thương mại Hàng hóa;
- Ủy ban Thương mại Dịch vụ và Đầu tư;
- Ủy ban về Tăng trưởng bền vững;
- Ủy ban Môi trường kinh doanh.

Kinh nghiệm từ các FTA trước đây cho thấy, giá trị thực tế của các thiết chế này nhiều khi không nằm ở các cuộc họp chính thức, mà ở khả năng xử lý linh hoạt các vướng mắc phát sinh trong quá trình thực thi. Đối với doanh nghiệp, điều này có ý nghĩa khá quan trọng. Trong nhiều trường hợp, các khó khăn về quy tắc xuất xứ, thủ tục hải quan hoặc cách hiểu khác nhau giữa các nước không nhất thiết phải đi đến tranh chấp chính thức, mà có thể được xử lý nhanh hơn thông qua các cơ chế kỹ thuật và tham vấn trong khuôn khổ các thiết chế của Hiệp định.


MAX.G.W.
TARE
NET
CU.CAP.
CAP.
CAUTION
9 - 6
HIGH

II. Việt Nam và Hiệp định RCEP

1. Quá trình đàm phán, phê duyệt và thực thi Hiệp định RCEP của Việt Nam

Việt Nam cùng với các nước ASEAN và 6 nước đối tác khởi động đàm phán từ tháng 11/2012, kết thúc đàm phán vào tháng 11/2020 và ký kết vào ngày 15/11/2020 trong khuôn khổ Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ 37 khi Việt Nam giữ vai trò Chủ tịch ASEAN. Việt Nam hoàn tất quá trình phê duyệt Hiệp định RCEP vào ngày 29/10/2021. Hiệp định chính thức có hiệu lực với Việt Nam từ ngày 01/01/2022.

Sau khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam đã triển khai các công việc cụ thể như sau:

1. Ban hành Quyết định số 01/QĐ-TTg ngày 4/01/2022 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Kế hoạch thực hiện Hiệp định RCEP. Kế hoạch này tập trung vào 4 nhóm công việc chính gồm: (1) Tuyên truyền phổ biến; (2) Xây dựng pháp luật, thể chế; (3) Nâng cao năng lực cạnh tranh, tận dụng hiệu quả RCEP và (4) Tiếp tục phối hợp các thành viên RCEP thúc đẩy RCEP sớm có hiệu lực, phát huy vai trò trung tâm của ASEAN trong hợp tác RCEP. Trên cơ sở Quyết định của Thủ tướng, các Bộ, ngành và địa phương của Việt Nam cũng ban hành Kế hoạch thực hiện Hiệp định RCEP của riêng mình.

2. Chuyển đổi Biểu cam kết thuế quan từ phiên bản 2012 sang phiên bản 2017 và từ phiên bản 2017 sang phiên bản 2022 và ban hành Nghị định số 129/2022/NĐ-CP ngày 30 tháng 12 năm 2022 nhằm thực hiện cam kết thuế quan theo Hiệp định RCEP.

3. Hoàn thành chuyển đổi Quy tắc xuất xứ (QTXX) cụ thể mặt hàng từ phiên bản HS 2012 sang phiên bản 2017 và từ 2017 sang 2022 và ban hành các Thông tư số 05/2022/TT-BCT ngày 18 tháng 02 năm 2022 và Thông tư số 32/2022/TT-BCT ngày 18 tháng 11 năm 2022 quy định Quy tắc xuất xứ hàng hóa trong Hiệp định RCEP.

4. Ban hành Thông tư số 07/2022/TT-BCT ngày 23 tháng 3 năm 2022 của Bộ Công Thương hướng dẫn thực hiện các biện pháp phòng vệ thương mại trong Hiệp định RCEP.

2. Cơ hội và thách thức của Hiệp định RCEP đối với Việt Nam

Hiệp định RCEP mang lại cho Việt Nam những cơ hội và thách thức chính sau đây:

***Thứ nhất**, **Hiệp định RCEP tạo cơ hội mở rộng và tái cấu trúc chuỗi cung ứng khu vực**.* Hiện nay, phần lớn các thị trường và đối tác thương mại quan trọng nhất của Việt Nam đều nằm trong khu vực RCEP. Các nguồn cung nguyên liệu, linh kiện, máy móc và các dòng đầu tư lớn vào Việt Nam cũng chủ yếu đến từ các nền kinh tế thành viên của Hiệp định. Một trong những lợi ích quan trọng nhất của RCEP là việc áp dụng cơ chế cộng gộp xuất xứ trên phạm vi toàn khu vực. Điều này cho phép doanh nghiệp sử dụng nguyên liệu hoặc linh kiện từ nhiều nước thành viên khác nhau để đáp ứng điều kiện xuất xứ khi xuất khẩu sang các thị trường RCEP. Đối với các ngành có mức độ tham gia sâu vào chuỗi sản xuất khu vực như điện tử, dệt may, da giày, chế biến gỗ hay nông sản chế biến, cơ chế này có thể tạo ra lợi ích đáng kể trong việc giảm chi phí và tăng tính linh hoạt trong tổ chức sản xuất. Nhiều nghiên cứu quốc tế cũng cho rằng lợi ích dài hạn lớn nhất của RCEP đối với Việt Nam không nằm ở cắt giảm thuế quan thuần túy mà ở việc thúc đẩy hội nhập sâu hơn vào chuỗi giá trị khu vực và giảm chi phí giao dịch.

Thứ hai**, **RCEP tạo cơ hội thu hút đầu tư và chuyển dịch dòng vốn. Trong bối cảnh xu hướng đa dạng hóa chuỗi cung ứng đang diễn ra ngày càng mạnh, nhiều doanh nghiệp quốc tế đã và đang chủ động tìm kiếm địa điểm đầu tư mới để giảm phụ thuộc vào một thị trường đơn lẻ. Việt Nam có thể hưởng lợi từ xu hướng này nhờ vị trí địa lý thuận lợi, mạng lưới FTA rộng và khả năng kết nối với nhiều thị trường lớn trong khu vực. RCEP có thể tạo thêm động lực để các doanh nghiệp quốc tế xem Việt Nam như một mắt xích trong mạng lưới sản xuất khu vực, đặc biệt ở các lĩnh vực điện tử, công nghiệp hỗ trợ, chế biến chế tạo và logistics.

Thứ ba**, **RCEP tạo điều kiện giảm chi phí thương mại và cải thiện môi trường kinh doanh. Bên cạnh cắt giảm thuế quan, Hiệp định cũng bao gồm nhiều cam kết liên quan đến tạo thuận lợi thương mại, hải quan, quy tắc xuất xứ, thương mại điện tử và minh bạch hóa thủ tục. Đối với doanh nghiệp, các yếu tố này nhiều khi có ý nghĩa thực tế hơn mức thuế suất ưu đãi. Việc giảm thời gian thông quan, đơn giản hóa thủ tục hoặc áp dụng quy trình điện tử có thể giúp doanh nghiệp giảm đáng kể chi phí giao dịch.



Tuy nhiên, đi cùng với các cơ hội là không ít thách thức. Cụ thể như sau:

Thứ nhất là áp lực cạnh tranh gia tăng ngay trên thị trường trong nước. Việc mở cửa thị trường đồng nghĩa với việc hàng hóa và dịch vụ từ các nước thành viên RCEP có điều kiện tiếp cận thị trường Việt Nam thuận lợi hơn. Trong khi đó, nhiều nền kinh tế trong RCEP có năng lực sản xuất và trình độ công nghệ rất cao như Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia hoặc có lợi thế lớn về quy mô sản xuất như Trung Quốc. Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, áp lực cạnh tranh này có thể rất lớn.

Thứ hai là nguy cơ tiếp tục phụ thuộc vào khu vực đầu tư nước ngoài và nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Trong nhiều năm qua, khu vực FDI đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động xuất khẩu của Việt Nam và thúc đẩy sự tham gia của Việt Nam vào mạng lưới sản xuất khu vực. Tuy nhiên, mức độ liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước vẫn còn hạn chế. Nếu năng lực của doanh nghiệp trong nước không được cải thiện, lợi ích từ RCEP có thể tập trung nhiều hơn vào khu vực đầu tư nước ngoài thay vì lan tỏa rộng hơn trong nền kinh tế.

Thứ ba là thách thức về năng lực tận dụng Hiệp định. Kinh nghiệm thực hiện nhiều FTA trước đây cho thấy khoảng cách giữa việc "tham gia Hiệp định" và "tận dụng được Hiệp định" vẫn còn khá lớn. Nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, vẫn gặp khó khăn trong việc hiểu và áp dụng quy tắc xuất xứ, tiếp cận thông tin thị trường, đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật hay xây dựng chiến lược tham gia chuỗi cung ứng khu vực.

Đây cũng là một trong những lý do khiến nhiều chương trình hỗ trợ doanh nghiệp hiện nay không còn chỉ tập trung vào việc phổ biến thông tin về FTA, mà chuyển dần sang hướng dẫn cụ thể cách áp dụng trong thực tế. Nhìn tổng thể, RCEP không tự động tạo ra lợi ích cho Việt Nam. Hiệp định tạo ra một khuôn khổ và một không gian cơ hội rộng hơn. Việc những cơ hội đó được chuyển hóa thành tăng trưởng, đầu tư hay năng lực cạnh tranh thực tế đến đâu sẽ phụ thuộc đáng kể vào khả năng thích ứng của doanh nghiệp và hiệu quả của quá trình thực thi trong nước

3. Kết quả thực hiện Hiệp định RCEP kể từ khi có hiệu lực

Chính thức có hiệu lực đối với Việt Nam từ ngày 01/01/2022, Hiệp định RCEP được triển khai trong bối cảnh kinh tế toàn cầu còn chịu nhiều tác động của đại dịch COVID-19, gián đoạn chuỗi cung ứng, lạm phát và biến động địa chính trị. Điều này khiến việc đánh giá tác động của RCEP cần được nhìn nhận trong tổng thể các yếu tố tác động đến thương mại và đầu tư quốc tế, thay vì chỉ xem xét riêng yếu tố cắt giảm thuế quan.

Sau hơn ba năm triển khai, RCEP bước đầu đã tạo ra một số kết quả tích cực đối với Việt Nam, đặc biệt trong việc duy trì kết nối thương mại khu vực, hỗ trợ doanh nghiệp tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng và tạo nền tảng cho việc đơn giản hóa các quy tắc thương mại. Tuy nhiên, mức độ tận dụng lợi ích từ Hiệp định giữa các nhóm doanh nghiệp vẫn còn có sự khác biệt đáng kể.

Trước hết, khu vực RCEP tiếp tục giữ vai trò trung tâm trong hoạt động ngoại thương của Việt Nam. Theo số liệu tổng hợp trong báo cáo khảo sát Đánh giá tình hình tận dụng RCEP của doanh nghiệp Việt Nam *(Trường Đại học Ngoại thương, 2026),* kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các đối tác RCEP năm 2025 đạt khoảng 172,1 tỷ USD, tăng khoảng 30,3% so với năm 2021, cho thấy khu vực này tiếp tục đóng vai trò là một trong những động lực tăng trưởng thương mại quan trọng của Việt Nam.

Tuy nhiên, kết quả đáng chú ý hơn nằm ở góc độ doanh nghiệp. Khảo sát nói trên do Trường Đại học Ngoại thương thực hiện (năm 2026) đối với 1.360 doanh nghiệp tại 34 tỉnh, thành phố cho thấy gần 42,2% doanh nghiệp đánh giá RCEP có tác động tích cực hoặc rất tích cực đối với hoạt động kinh doanh, trong đó 35,5% đánh giá tác động tích cực và 6,7% đánh giá tác động rất tích cực. Trong khi đó, khoảng 26,8% doanh nghiệp cho rằng tác động ở mức trung bình, và khoảng 31,1% doanh nghiệp cho rằng tác động còn hạn chế hoặc chưa thấy tác động rõ ràng.

Kết quả này cho thấy lợi ích của RCEP đã bắt đầu được ghi nhận nhưng chưa lan tỏa đồng đều tới toàn bộ cộng đồng doanh nghiệp. Về những lợi ích cụ thể mà doanh nghiệp cảm nhận được từ Hiệp định, mở rộng thị trường xuất khẩu được xem là tác động tích cực nổi bật nhất. Có khoảng 60,2% doanh nghiệp khảo sát cho rằng RCEP giúp mở rộng cơ hội thị trường xuất khẩu, cao hơn đáng kể so với các lợi ích khác như:



Giảm chi phí thuế quan

33,7%



Tạo thuận lợi về thủ tục hải quan

24,6%



Đơn giản hóa quy tắc xuất xứ

17,9%



Đa dạng hóa nguồn cung đầu vào

15,1%



Tiếp cận thêm đối tác thương mại mới

10,4%

Điều này cho thấy doanh nghiệp hiện nay nhìn nhận RCEP trước hết như một công cụ hỗ trợ mở rộng thị trường, trong khi các lợi ích mang tính kỹ thuật như cộng gộp xuất xứ hoặc hài hòa quy tắc thương mại vẫn chưa được khai thác đầy đủ. Mặc dù vậy, quá trình thực hiện Hiệp định cũng cho thấy nhiều khó khăn và hạn chế trong việc tận dụng các cam kết.

Ở chiều ngược lại, khi xét về các thách thức, áp lực cạnh tranh gia tăng là yếu tố được đề cập nhiều nhất, với 57,1% doanh nghiệp cho rằng cạnh tranh ngày càng lớn hơn sau khi thực hiện RCEP. Ngoài ra, doanh nghiệp còn gặp nhiều khó khăn liên quan đến:

Chi phí chứng nhận và tuân thủ

20,7%

Gánh nặng thủ tục hành chính

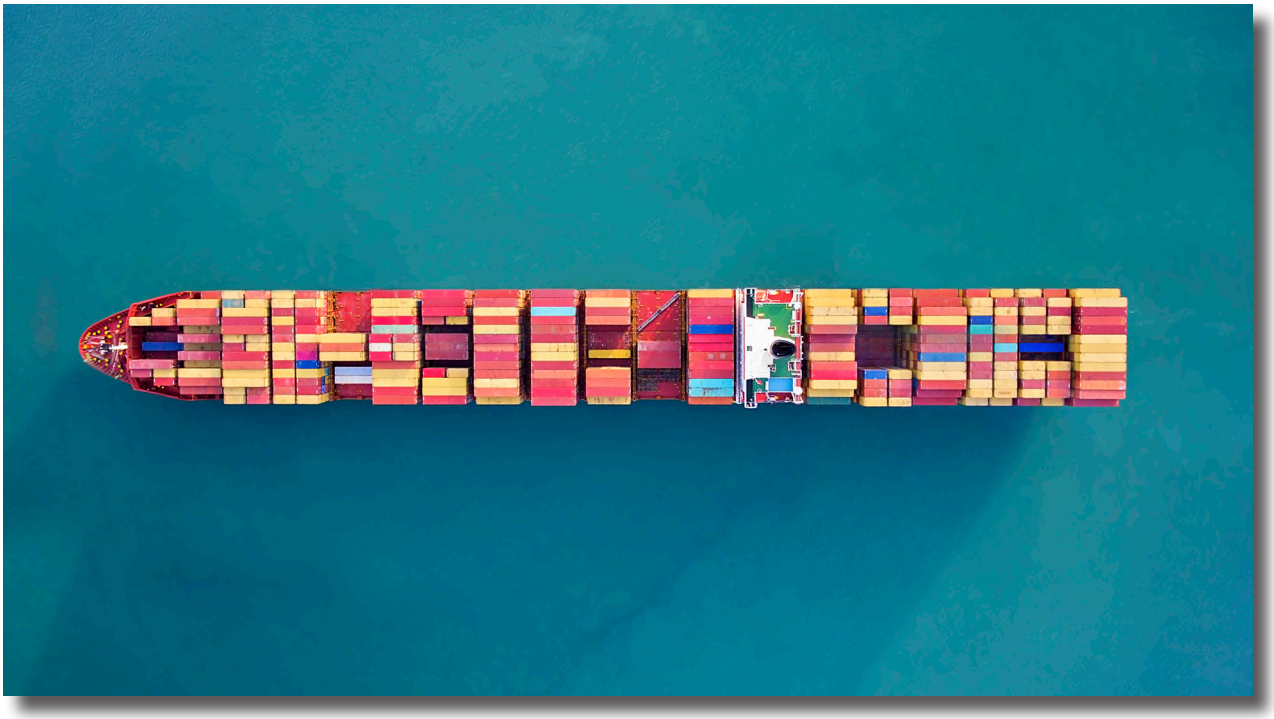
18,9%

Chưa tận dụng được ưu đãi của Hiệp định

18,3%

Hạn chế trong việc hiểu và áp dụng các quy định của RCEP

15,5%



Một kết quả đáng chú ý khác là mức độ nhận thức và hiểu biết của doanh nghiệp về Hiệp định vẫn chưa cao. Điểm đánh giá mức độ nhận biết RCEP trung bình của doanh nghiệp chỉ đạt khoảng **2,95/5 điểm**, phản ánh rằng nhiều doanh nghiệp vẫn mới chỉ tiếp cận ở mức độ cơ bản. Các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp quy mô lớn thường có mức độ hiểu biết và khả năng tận dụng Hiệp định cao hơn so với doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nước.

Nhìn tổng thể, sau gần bốn năm thực thi, RCEP đã tạo ra những kết quả tích cực bước đầu đối với thương mại, đầu tư và kết nối kinh tế khu vực của Việt Nam. Tuy nhiên, khoảng cách giữa việc "tham gia Hiệp định" và "tận dụng hiệu quả Hiệp định" vẫn còn tương đối lớn. Trong giai đoạn tiếp theo, việc nâng cao năng lực của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, có thể sẽ đóng vai trò quyết định trong việc chuyển các cơ hội từ RCEP thành lợi ích thực tế.

4. So sánh Hiệp định RCEP với các FTA khác mà Việt Nam đã tham gia

Khi so sánh RCEP với các FTA khác của Việt Nam, không nên đánh giá Hiệp định này theo một thước đo duy nhất là "cao hơn" hay "thấp hơn". RCEP có tiêu chuẩn và cách tiếp cận riêng. Nếu CPTPP và EVFTA thường được xem là các FTA thế hệ mới có tiêu chuẩn cao, mức độ cam kết sâu và bao trùm nhiều vấn đề cải cách thể chế, thì RCEP là FTA toàn diện được xây dựng chủ yếu nhằm hài hòa các FTA ASEAN+1, giảm sự phân mảnh của các quy tắc thương mại trong khu vực và tạo thuận lợi hơn cho doanh nghiệp khi tham gia chuỗi cung ứng khu vực.

Về tổng thể, RCEP có phạm vi khá rộng. Văn kiện Hiệp định gồm 20 chương và 04 phụ lục, bao gồm các cam kết về thương mại hàng hóa, quy tắc xuất xứ, hải quan và tạo thuận lợi thương mại, các biện pháp vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật (SPS), hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT), phòng vệ thương mại, thương mại dịch vụ, đầu tư, thương mại điện tử, sở hữu trí tuệ, cạnh tranh, mua sắm chính phủ, doanh nghiệp nhỏ và vừa, hợp tác kinh tế và kỹ thuật. Tuy nhiên, khác với CPTPP và EVFTA, RCEP không có các chương riêng về doanh nghiệp nhà nước, lao động, môi trường hoặc phát triển bền vững. Vì vậy, có thể nói RCEP rộng về phạm vi nhưng không phải là hiệp định có tiêu chuẩn cam kết cao nhất trong toàn bộ các FTA của Việt Nam.

(1) Thương mại hàng hóa:

RCEP không tạo "cú hích thuế quan" lớn, nhưng tạo thuận lợi về quy tắc. Trong lĩnh vực thương mại hàng hóa, RCEP có các cam kết về cắt giảm thuế quan, quy tắc xuất xứ, hải quan, SPS, TBT và phòng vệ thương mại. Đây là nhóm cam kết rất quan trọng đối với doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Tuy nhiên, nếu so với CPTPP hoặc EVFTA, mức độ mở cửa thuế quan của RCEP nhìn chung không sâu bằng. Với CPTPP và EVFTA, mức độ xóa bỏ thuế quan thường cao hơn và gắn với các tiêu chuẩn cam kết sâu hơn. Trong khi đó, RCEP chủ yếu kế thừa và nâng cấp từ các FTA ASEAN+1 đã có. Báo cáo "Việt Nam tham gia Hiệp định RCEP: Đánh giá kinh tế và pháp lý" của Ngân hàng Thế giới (tháng 4/2022)[(2)] cũng lưu ý rằng cam kết cắt giảm thuế quan của Việt Nam

(2) Ngân hàng thế giới (tháng 4/2022), Việt Nam tham gia Hiệp định RCEP: Đánh giá kinh tế và pháp lý, https://documents1.worldbank.org/curated/en/099419309222221989/pdf/IDU045ce0edf0e60c04d18096070073de4035c62.pdf

trong RCEP không cao hơn so với các FTA ASEAN+1 hiện hành. Vì vậy, lợi ích kinh tế từ RCEP không chủ yếu đến từ việc giảm thêm thuế quan.

Điểm đáng chú ý hơn của RCEP nằm ở quy tắc xuất xứ. Trước RCEP, doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang các thị trường trong khu vực thường phải lựa chọn giữa nhiều FTA khác nhau, mỗi FTA có quy tắc xuất xứ riêng. RCEP giúp giảm bớt tình trạng này bằng việc thiết lập một khuôn khổ quy tắc xuất xứ chung hơn cho toàn khu vực, trong đó cơ chế cộng gộp xuất xứ là điểm có ý nghĩa thực tiễn lớn. Nói cách khác, nếu CPTPP và EVFTA tạo lợi thế lớn về mức độ mở cửa thị trường tại một số thị trường cụ thể, thì RCEP tạo lợi thế ở cách doanh nghiệp tổ chức chuỗi cung ứng trong khu vực. Với những ngành sử dụng nhiều nguyên phụ liệu, linh kiện và bán thành phẩm từ các nước RCEP như dệt may, da giày, điện tử, gỗ và nông sản chế biến, đây là điểm có giá trị thực tế.

(2) Thương mại dịch vụ:

Phạm vi bao trùm, nhưng cách tiếp cận thận trọng hơn. Trong thương mại dịch vụ, RCEP có phạm vi điều chỉnh tương đối rộng, áp dụng cho cả 4 phương thức cung cấp dịch vụ: cung cấp qua biên giới, tiêu dùng ở nước ngoài, hiện diện thương mại và di chuyển thể nhân. Cách tiếp cận này gần với WTO và có phần đơn giản hơn về mặt cấu trúc so với CPTPP và EVFTA, nơi một số phương thức dịch vụ được xử lý trong phần dịch vụ, còn hiện diện thương mại thường gắn với chương đầu tư.

Tuy nhiên, về mức độ mở cửa, RCEP nhìn chung thận trọng hơn CPTPP và EVFTA. Các cam kết dịch vụ trong RCEP có ý nghĩa ở chỗ tạo ra một khuôn khổ chung trong khu vực, nhưng không đặt mức độ tự do hóa rất cao như các FTA tiêu chuẩn cao. Điều này phản ánh đặc điểm của RCEP: thành viên có trình độ phát triển khác nhau, nên Hiệp định lựa chọn cách tiếp cận linh hoạt và tiệm tiến hơn. Đối với doanh nghiệp Việt Nam, điều này có nghĩa là RCEP có thể hỗ trợ tốt hơn cho các hoạt động dịch vụ gắn với thương mại hàng hóa, logistics, thương mại điện tử, phân phối, bảo trì, dịch vụ hỗ trợ sản xuất. Nhưng nếu tìm kiếm mức mở cửa dịch vụ sâu, đặc biệt tại các thị trường có cam kết cao, doanh nghiệp vẫn cần so sánh thêm với CPTPP, EVFTA hoặc các FTA song phương khác.

(3) Đầu tư

RCEP hỗ trợ môi trường đầu tư khu vực nhưng không phải khuôn khổ bảo hộ đầu tư sâu nhất. Về đầu tư, RCEP bao gồm các cam kết về tự do hóa, bảo hộ, xúc tiến và tạo thuận lợi cho đầu tư. Đây là điểm quan trọng vì các nước RCEP cũng là các nguồn đầu tư lớn vào Việt Nam, đặc biệt là Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Singapore, Malaysia và Thái Lan.

Tuy nhiên, nếu so với CPTPP hoặc EVFTA, RCEP không phải là hiệp định có mức độ cam kết đầu tư sâu nhất. Giá trị của RCEP nằm nhiều hơn ở việc tạo thêm niềm tin chính sách, tăng khả năng liên kết giữa thương mại và đầu tư, và hỗ trợ quá trình tái cấu trúc chuỗi cung ứng khu vực.

Đối với Việt Nam, RCEP có thể giúp thu hút thêm dòng vốn đầu tư gắn với sản xuất xuất khẩu và chuỗi cung ứng khu vực. Nhưng để tận dụng được cơ hội này, Việt Nam cần nâng cao năng lực doanh nghiệp trong nước, phát triển công nghiệp hỗ trợ và tăng khả năng kết nối giữa khu vực FDI với doanh nghiệp nội địa. Nếu không, lợi ích từ đầu tư trong RCEP có thể tiếp tục tập trung nhiều vào khu vực FDI.

(4) Sở hữu trí tuệ, thương mại điện tử và các lĩnh vực mới:

Có bổ sung, nhưng thấp hơn hoặc tương đương CPTPP. RCEP có các cam kết về sở hữu trí tuệ, thương mại điện tử, cạnh tranh, doanh nghiệp nhỏ và vừa, hợp tác kinh tế kỹ thuật và mua sắm chính phủ. Đây là những nội dung giúp RCEP được xem là một FTA hiện đại hơn so với các FTA ASEAN+1 truyền thống. Tuy nhiên, báo cáo "Việt Nam tham gia Hiệp định RCEP: Đánh giá kinh tế và pháp lý" của Ngân hàng Thế giới (tháng 4/2022) nói trên cũng đánh giá rằng trong sở hữu trí tuệ, RCEP có cam kết toàn diện hơn so với các FTA ASEAN+1 và bổ sung một số quy định mang tính chất TRIPs+, bao gồm thủ tục để xác lập quyền sở hữu công nghiệp; thực thi quyền trong môi trường kỹ thuật số; bảo hộ sáng chế liên quan đến nguồn gen hoặc tri thức truyền thống; và biện pháp hình sự. (The agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights - TRIPS+), nhưng nhìn chung không cao hơn CPTPP và EVFTA. Tương tự, ở các lĩnh vực thương mại phi truyền thống như thương mại điện tử, cạnh tranh, doanh nghiệp nhỏ và vừa, hợp tác kinh tế kỹ thuật và mua sắm chính phủ, mức độ cam kết của RCEP về cơ bản thấp hơn hoặc tương đương CPTPP.

Điểm khác biệt rõ nhất là RCEP không có các chương riêng về lao động, môi trường và phát triển bền vững như CPTPP và EVFTA. Điều này làm cho RCEP "dễ tiếp cận" hơn đối với nhiều thành viên có trình độ phát triển khác nhau, nhưng đồng thời cũng cho thấy RCEP không phải là công cụ tạo áp lực cải cách thể chế mạnh như CPTPP hoặc EVFTA.

(5) Ý nghĩa thực tiễn đối với doanh nghiệp:

Không có FTA nào luôn tốt nhất. Từ góc độ doanh nghiệp, điểm quan trọng không phải là RCEP cao hơn hay thấp hơn CPTPP, EVFTA hoặc các FTA ASEAN+1. Điều quan trọng hơn là trong chiến lược kinh doanh và từng giao dịch cụ thể, doanh nghiệp cần biết FTA nào có lợi nhất.

Với cùng một thị trường, doanh nghiệp Việt Nam có thể có nhiều lựa chọn FTA. Ví dụ, khi xuất khẩu sang Nhật Bản, doanh nghiệp có thể cân nhắc RCEP, CPTPP, AJCEP hoặc VJEPA. Khi xuất khẩu sang Australia hoặc New Zealand, doanh nghiệp có thể so sánh lựa chọn giữa RCEP, CPTPP và AANZFTA. Việc lựa chọn không chỉ dựa vào thuế suất, mà còn phải tính đến quy tắc xuất xứ, nguồn nguyên liệu, hồ sơ chứng từ, khả năng đáp ứng của doanh nghiệp và mức độ ổn định của chuỗi cung ứng.

Vì vậy, có thể tóm tắt sự khác biệt của RCEP so với các FTA mà Việt Nam tham gia như sau:

Tiêu chí	RCEP	CPTPP/EVFTA	FTA ASEAN + 1
Cách tiếp cận	Hài hòa quy tắc khu vực, kết nối chuỗi cung ứng	Mở cửa sâu, tiêu chuẩn cao, thúc đẩy cải cách	Mở cửa giữa ASEAN và từng đối tác
Thuế quan	Tương đối cao nhưng không sâu nhất	Thường sâu hơn, mức xóa bỏ thuế quan cao hơn	Đã có nền tảng từ trước
Quy tắc xuất xứ	Có lợi thế cộng gộp trong toàn khối	Chặt hơn trong một số ngành	Phân tán theo từng hiệp định
Dịch vụ	Bao trùm 4 phương thức, cách tiếp cận gần WTO	Tiêu chuẩn và cấu trúc cam kết phức tạp hơn	Tùy từng FTA
Đầu tư	Hỗ trợ kết nối đầu tư khu vực	Cam kết sâu hơn về bảo hộ và tự do hóa	Mức độ khác nhau
Lao động, môi trường, Doanh nghiệp nhà nước (DNNN)	Không có chương riêng	Có cam kết rõ hơn	Gần như không đề cập
Giá trị thực tế lớn nhất	Giảm phân mảnh FTA, thuận lợi hóa chuỗi cung ứng	Mở thị trường và cải cách tiêu chuẩn cao	Tạo nền tảng tiếp cận thị trường song phương/khu vực

Nhìn tổng thể, RCEP không nên được hiểu là FTA thay thế CPTPP, EVFTA hay các FTA ASEAN+1. Đây là một công cụ bổ sung trong "hộp công cụ FTA" của doanh nghiệp Việt Nam. Nếu CPTPP và EVFTA giúp doanh nghiệp tiếp cận các thị trường tiêu chuẩn cao với mức cam kết sâu, thì RCEP giúp doanh nghiệp vận hành tốt hơn trong không gian sản xuất và thương mại khu vực châu Á – Thái Bình Dương. Đây chính là điểm khác biệt quan trọng nhất của RCEP.


A03
A02
A01
A00
B02
B01

III. Hướng dẫn tận dụng Hiệp định RCEP cho doanh nghiệp xuất khẩu và hiệp hội ngành hàng

1. Lưu ý đối với các bước cần thực hiện khi xuất khẩu hàng hóa

1.1. Bước 1 – Xác định thị trường tiềm năng

Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp khi bắt đầu tìm hiểu về FTA thường có xu hướng mở biểu thuế trước để trả lời các câu hỏi: Thuế vào Nhật Bản bao nhiêu? Thuế vào Hàn Quốc giảm còn bao nhiêu? Thị trường nào thuế bằng 0%?

Đây là phản ứng khá tự nhiên, bởi thuế quan là yếu tố dễ nhìn thấy nhất. Tuy nhiên, kinh nghiệm thực hiện các FTA cho thấy cách tiếp cận này nhiều khi chưa mang lại hiệu quả như kỳ vọng. Không ít trường hợp doanh nghiệp tìm được thị trường có mức thuế nhập khẩu bằng 0%, nhưng cuối cùng vẫn không xuất khẩu được vì các lý do như:

- Không đáp ứng được tiêu chuẩn kỹ thuật;
- Không đáp ứng được quy tắc xuất xứ;
- Chi phí logistics quá cao;
- Không hiểu thị trường;
- Không cạnh tranh được về giá hoặc chất lượng.

Ngược lại, có những trường hợp mức thuế chưa phải thấp nhất nhưng doanh nghiệp vẫn thành công do lựa chọn đúng thị trường và đúng FTA. Do đó, thay vì bắt đầu từ câu hỏi "FTA nào giảm thuế nhiều nhất" doanh nghiệp nên bắt đầu bằng hai câu hỏi cơ bản hơn: "Sản phẩm của mình phù hợp với thị trường nào" và "Trong số các FTA có thể sử dụng, FTA nào tạo lợi ích thực tế lớn nhất". Nói cách khác, đối với doanh nghiệp, lựa chọn FTA không phải là điểm khởi đầu mà là kết quả của quá trình đánh giá thị trường và mô hình kinh doanh.

1.1.1 Đánh giá thị trường mục tiêu

RCEP hiện bao phủ khoảng 30% GDP toàn cầu, khoảng 30% dân số thế giới và khoảng 30% thương mại toàn cầu. Đây là một không gian thị trường rất lớn, nhưng không phải mọi thị trường đều phù hợp với mọi doanh nghiệp. Kinh nghiệm thực tế cho thấy nhiều doanh nghiệp thường mắc một trong hai sai lầm, đó là cho rằng thị trường lớn thì tốt và thị trường gần thì dễ. Cả hai cách tiếp cận này đều có thể dẫn đến rủi ro. Ví dụ:

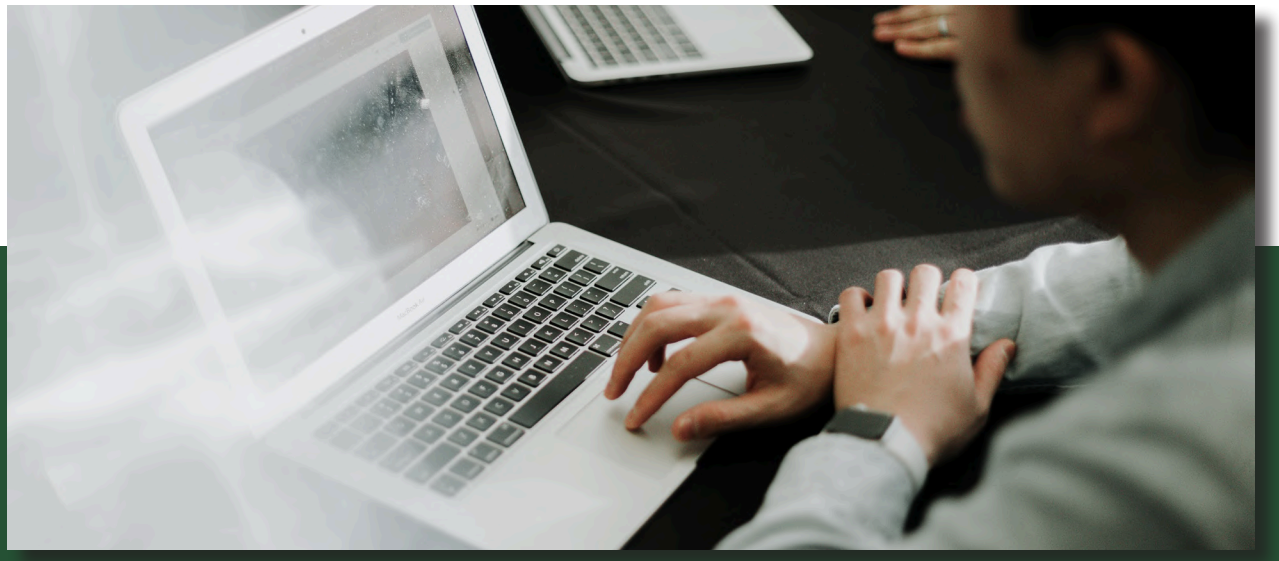
Trung Quốc là thị trường rất lớn và tiềm năng nhưng kèm theo đó là sự cạnh tranh rất mạnh, đặt ra yêu cầu truy xuất nguồn gốc ngày càng cao và có sự thay đổi chính sách tương đối nhanh. Trong khi đó, Singapore dù có quy mô dân số nhỏ hơn nhiều nhưng lại có sức mua cao đi kèm chính sách thương mại rõ ràng, minh bạch và thuận lợi cho việc thử nghiệm sản phẩm mới.

Do đó, doanh nghiệp cần đánh giá theo từng bước, cụ thể như sau:

(1) Xác định nhu cầu thị trường: Doanh nghiệp cần trả lời một số câu hỏi như:

- Thị trường nhập khẩu sản phẩm này nhiều hay ít?
- Xu hướng tiêu dùng đang thay đổi như thế nào?
- Ai đang là đối thủ cạnh tranh chính?
- Thị trường thuộc phân khúc giá thấp, trung bình hay cao cấp?

Ví dụ: *Một doanh nghiệp Việt Nam sản xuất cà phê rang xay chất lượng cao đang muốn xuất khẩu sang khu vực RCEP. Nếu chỉ nhìn vào quy mô dân số thì doanh nghiệp có thể nghĩ tới Trung Quốc nhưng nếu phân tích sâu hơn có thể thấy Trung Quốc dù quy mô lớn nhưng thị trường cạnh tranh mạnh trong khi các thị trường RCEP khác như Nhật Bản có sức tiêu dùng ổn định, giá trị cao, Hàn Quốc có mức tăng trưởng nhanh còn Australia có nhu cầu sản phẩm chất lượng cao. Trong trường hợp này nếu doanh nghiệp mới xuất khẩu lần đầu thì Hàn Quốc, Nhật Bản và Australia có thể là những lựa chọn phù hợp hơn Trung Quốc.*



(2) Đánh giá năng lực nội tại của doanh nghiệp:

Đây là bước nhiều doanh nghiệp thường bỏ qua. Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp nghiên cứu rất kỹ thị trường nhưng lại ít đánh giá khả năng của chính mình. Doanh nghiệp nên trả lời các câu hỏi: Về năng lực sản xuất, công suất tối đa của mình là bao nhiêu, có thể duy trì ổn định không. Về chất lượng, doanh nghiệp mình đã có các tiêu chuẩn như HACCP, ISO, BRC hoặc Global Gap chưa. Về năng lực tài chính, doanh nghiệp mình có đủ vốn lưu động không, có thể cho bán chịu trong thời gian dài không. Trả lời các câu hỏi này giúp doanh nghiệp có câu trả lời phù hợp cho tình hình thực tế kinh doanh của mình. Ví dụ, một doanh nghiệp chế biến thủy sản có công suất 30 container/tháng; có HACCP, có hệ thống truy xuất nguồn gốc thì có thể lựa chọn hướng đến các thị trường như Nhật Bản, Australia, Hàn Quốc còn nếu là doanh nghiệp nhỏ chưa có giấy chứng nhận quốc tế, sản lượng chưa ổn định thì có thể bắt đầu với các thị trường trong ASEAN trước.



1.2. Bước 2 – Xác định FTA phù hợp

Sau khi xác định được thị trường tiềm năng, bước tiếp theo doanh nghiệp cần thực hiện là xác định FTA phù hợp dựa trên các FTA đang có hiệu lực giữa Việt Nam và thị trường đó. Nhiều doanh nghiệp cho rằng việc này tương đối đơn giản bởi vì chỉ cần tìm sản phẩm rồi xem thuế là bao nhiêu sau đó tiến hành xuất khẩu nhưng thực ra quá trình này thường phức tạp hơn nhiều.

Việc lựa chọn FTA phù hợp không chỉ phụ thuộc vào mức thuế thấp hay cao, mà còn liên quan đến mã HS chính xác của sản phẩm, lộ trình cắt giảm thuế theo từng năm, quy tắc xuất xứ, hạn ngạch thuế quan, thậm chí cả các biện pháp phòng vệ thương mại mà nước nhập khẩu đang áp dụng. Trong nhiều trường hợp, một FTA có mức thuế ưu đãi tốt hơn nhưng lại khó đáp ứng về xuất xứ, khiến doanh nghiệp không thể tận dụng trên thực tế.

Vì vậy, để tối ưu hiệu quả và hạn chế rủi ro, doanh nghiệp nên thực hiện việc lựa chọn FTA theo một quy trình có hệ thống với các bước sau:

1.2.1 Xác định mã HS chính xác

Mã HS (Harmonized System - hệ thống hài hoà hoá) là hệ thống mã phân loại hàng hóa được sử dụng thống nhất trong thương mại quốc tế nhằm xác định các thông tin như thuế nhập khẩu, quy tắc xuất xứ, điều kiện quản lý nhập khẩu, thủ tục hải quan hay các thống kê thương mại.

Nếu tên hàng là "tên gọi thông thường", thì mã HS giống như "mã định danh" của sản phẩm trong thương mại quốc tế. Nếu mã HS không chính xác, toàn bộ các bước tiếp theo có thể sai. Đây là một trong những lỗi doanh nghiệp gặp nhiều nhất trên thực tế.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp xuất khẩu sản phẩm "Cà phê". Thoạt nhìn có thể nghĩ đây là một sản phẩm đơn giản nhưng thực ra với mã sản phẩm cà phê có các mã HS khác nhau. Chẳng hạn:*

Sản phẩm	Mã HS tham khảo
Cà phê nhân chưa rang	HS 0901
Cà phê rang	HS 0901
Cà phê hòa tan	HS 2101
Cà phê pha sẵn đóng lon	Có thể thuộc nhóm khác

Mức thuế và quy tắc xuất xứ có thể khác nhau đáng kể giữa các mã này. Một điểm quan trọng doanh nghiệp cần lưu ý khi xác định mã HS là doanh nghiệp không nên chỉ dựa vào tên thương mại, tên ghi trên bao bì hay cách gọi trong nước mà cần xem xét: (i) thành phần sản phẩm, chẳng hạn bánh quy chứa sữa có thể khác với bánh quy không chứa sữa; (ii) mức độ chế biến, chẳng hạn trái cây tươi, đông lạnh và chế biến thường có mã khác nhau.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp sản xuất xoài nếu xuất khẩu xoài tươi; xoài đông lạnh; xoài sấy thì đây có thể là ba mã HS khác nhau. Nếu xác định sai thì doanh nghiệp có thể bị áp dụng sai thuế hoặc áp dụng sai quy tắc xuất xứ, bị chậm thông quan hoặc thậm chí bị truy thu thuế.*

1.2.2 Tra cứu biểu thuế theo các FTA liên quan

Sau khi xác định được mã HS, doanh nghiệp cần tra cứu biểu thuế áp dụng cho thị trường xuất khẩu. Thông thường, doanh nghiệp cần thực hiện theo các bước sau:

Bước 1: Xác định mã HS; thị trường nhập khẩu; năm xuất khẩu, chẳng hạn, doanh nghiệp xuất khẩu: sản phẩm giày thể thao; thị trường Nhật Bản và thời điểm xuất khẩu là năm 2027.

Bước 2: Tra cứu biểu thuế các FTA mà Việt Nam có với Nhật Bản (CPTPP, RCEP, VJEPA, AJCEP) để xác định lộ trình cắt giảm thuế phù hợp với thời điểm xuất khẩu là năm 2027. Doanh nghiệp cần lưu ý mức thuế ưu đãi không phải lúc nào cũng giảm ngay về 0% mà có thể phải theo lộ trình đã được thống nhất và thể hiện cụ thể trong biểu thuế của nước nhập khẩu.

1.2.3 Xác định quy tắc xuất xứ (QTXX) liên quan

Cần lưu ý rằng không phải FTA nào có mức thuế thấp nhất thì có lợi nhất bởi vì trên thực tế, mức thuế không quyết định tất cả mà lợi ích của một FTA còn phụ thuộc vào các yếu tố khác như quy tắc xuất xứ quy định như thế nào, các biện pháp phi thuế quan quy định/áp dụng ra sao… Nhiều khi chính những yếu tố này có vai trò quyết định việc lựa chọn FTA phù hợp nhất cho doanh nghiệp.

Ví dụ: *Doanh nghiệp xác định thị trường tiềm năng là Nhật Bản và định lựa chọn CPTPP vì mức thuế thấp nhất nhưng khi nghiên cứu kỹ QTXX của Hiệp định CPTPP và RCEP thì nhận thấy nếu sử dụng CPTPP thì doanh nghiệp có thể phải thay đổi nguồn linh kiện đầu vào trong khi RCEP cho phép tiếp tục sử dụng chuỗi cung ứng hiện tại. Trong bối cảnh đó, dù thuế của CPTPP thấp hơn nhưng doanh nghiệp vẫn lựa chọn RCEP vì phù hợp hơn.*

1.2.4 Các trường hợp đặc biệt (hạn ngạch thuế quan, phòng vệ thương mại…)

Trong một số trường hợp, doanh nghiệp không thể chỉ nhìn vào mức thuế ưu đãi mà cần phải chú ý thêm các vấn đề khác, chẳng hạn:

(1) Hạn ngạch thuế quan (TRQ): Đây là cơ chế theo đó một lượng hàng hóa nhất định được hưởng mức thuế thấp hoặc bằng 0%, hàng hóa vượt hạn ngạch quy định sẽ chịu mức thuế cao hơn.

Ví dụ: *Một nước A áp dụng 0% cho 10.000 tấn đường nhập khẩu đầu tiên. Nếu vượt mức này thì thuế sẽ là 35%. Trong trường hợp này, nếu doanh nghiệp không kiểm tra hạn ngạch thì có thể xảy ra tình huống khi ký hợp đồng với đối tác doanh nghiệp cho rằng mức thuế sẽ là 0% nhưng đến thời điểm xuất khẩu theo hợp đồng thì hạn ngạch đã hết. Khi xảy ra tình huống này doanh nghiệp sẽ phải đối mặt quyết định khó khăn chấp nhận lỗ lớn vì phải trả thuế 35% để giữ uy tín với khách hàng hoặc là hủy bỏ đơn hàng nhưng đối mặt với nhiều rủi ro pháp lý.*

(2) Biện pháp phòng vệ thương mại: Đây là biện pháp được áp dụng khá phổ biến hiện nay mà doanh nghiệp cần hết sức lưu ý bởi vì ngay cả khi thuế ưu đãi bằng 0%, doanh nghiệp vẫn có thể bị nước nhập khẩu áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ đặc biệt và nếu bị áp dụng các biện pháp này mức thuế có thể rất cao, có thể đến mức phi lý (hàng trăm %).

Ví dụ: *Một doanh nghiệp thép xuất khẩu sang thị trường nước B. Theo RCEP mức thuế chỉ là 0% nhưng nước B đang áp dụng biện pháp tự vệ đặc biệt đối với thép nhập khẩu từ Việt Nam ở mức thuế 50%. Trong trường hợp này, mức thuế thực tế doanh nghiệp phải chịu không phải là 0% mà là 50%.*

1.3. Bước 3 – Kiểm tra xuất xứ (xác định các tiêu chí xuất xứ, thủ tục chứng nhận xuất xứ của RCEP)

Trong quá trình nghiên cứu, tận dụng FTA, có những doanh nghiệp, đặc biệt các doanh nghiệp chưa có nhiều kinh nghiệm về xuất nhập khẩu sang các thị trường FTA, thường tập trung khá nhiều vào mức thuế quan nhưng lại ít chú ý đến xuất xứ hàng hóa. Tuy nhiên, thuế ưu đãi và xuất xứ luôn đi cùng nhau. Hiểu một cách đơn giản thuế ưu đãi là lợi ích mà FTA tạo ra còn quy tắc xuất xứ là điều kiện để được hưởng lợi ích đó.

Nếu không đáp ứng quy tắc xuất xứ thì dù biểu thuế quy định mức thuế nhập khẩu là **0%**, doanh nghiệp vẫn phải chịu mức thuế nhập khẩu ưu đãi (hay còn gọi là thuế suất tối huệ quốc hoặc thuế MFN (Most-Favored Nation - MFN) hoặc mức thuế thông thường. Kinh nghiệm tận dụng các FTA trong thời gian qua cho thấy đây là một trong những nội dung doanh nghiệp gặp khó khăn nhiều nhất. Đã có nhiều doanh nghiệp tra được mức thuế quan, đã tìm được khách hàng và đã ký được hợp đồng nhưng cuối cùng lại không được hưởng ưu đãi bởi vì hiểu sai quy tắc xuất xứ hoặc không lưu giữ hồ sơ đầy đủ hay xác định sai nguyên liệu đầu vào, chưa kể những vấn đề mang tính chất kỹ thuật như không chuẩn bị đúng chứng từ.

Hiệp định RCEP áp dụng điều khoản Khác biệt thuế (Tariff Differentials) khi một nước nhập khẩu áp các mức thuế quan khác nhau cho cùng một mặt hàng (cùng một mã HS) theo quy định Điều 9 (Nước xuất xứ) tại Thông tư số 05/2022/TT-BCT ngày 18/02/2022 của Bộ Công Thương Quy định Quy tắc xuất xứ hàng hóa trong Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện khu vực (Thông tư 05/2022/TT-BCT).

Ví dụ, *cùng một mặt hàng nhập khẩu về Nhật Bản thì Nhật Bản sẽ áp một mức thuế riêng giữa nước xuất xứ là ASEAN (trong đó có Việt Nam), nước xuất xứ Úc và Niu Di-lân, nước xuất xứ Hàn Quốc, nước xuất xứ Trung Quốc.*

Trong RCEP chia thành 2 nhóm nước:

(1) Nhóm các nước không áp dụng khác biệt thuế: Brunei, Lào, Campuchia, Malaysia, Myanmar, Singapore, Úc, Niu Di lân.

(2) Nhóm các nước áp dụng khác biệt thuế: Indonexia, Philippines, Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản.

Đặc biệt với một số mặt hàng thuộc diện áp dụng khác biệt thuế, 7 nước áp dụng khác biệt thuế nêu trên còn áp dụng thêm điều kiện Hàm lượng giá trị nội địa (DVC - Domestic Value Content) ở ngưỡng tối thiểu 20% đối với khoảng 100 dòng hàng (Phụ lục IV Thông tư 05/2022/TT-BCT).

Do đó, sau khi xác định thị trường và thuế quan, doanh nghiệp cần kiểm tra tiếp một câu hỏi quan trọng, đó là “Sản phẩm của mình có đáp ứng điều kiện xuất xứ theo FTA đã lựa chọn (ví dụ như RCEP) hay không?”

1.3.1 Các tiêu chí xuất xứ chính trong RCEP

Cần lưu ý rằng không phải mọi hàng hóa được sản xuất tại Việt Nam đều tự động được coi là có xuất xứ Việt Nam. Hiệp định RCEP có quy định các tiêu chí xuất xứ chính như sau:

(1) Hàng hóa có xuất xứ thuần túy (Wholly Obtained – WO): Đây là trường hợp đơn giản nhất, theo đó hàng hóa được tạo ra hoàn toàn tại một nước thành viên mà không sử dụng nguyên liệu nhập khẩu, chẳng hạn rau quả trồng tại Việt Nam; động vật sinh ra và nuôi tại Việt Nam; khoáng sản khai thác tại Việt Nam; thủy sản đánh bắt tại Việt Nam,...

Ví dụ: *Một doanh nghiệp xuất khẩu thanh long được trồng và thu hoạch hoàn toàn tại Việt Nam sang Nhật Bản. Trong trường hợp này, doanh nghiệp thường có thể đáp ứng khá dễ điều kiện xuất xứ.*

(2) Hàng hóa được sản xuất từ nguyên liệu không có xuất xứ: Đây là trường hợp phổ biến hơn đối với doanh nghiệp Việt Nam. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam hiện nay nhập linh kiện, nguyên phụ liệu từ nước thứ ba rồi sau đó thực hiện gia công hay sản xuất tại Việt Nam. Đối với trường hợp này, Hiệp định RCEP thường áp dụng một số tiêu chí như: (i) Hàm lượng giá trị khu vực (RVC); (ii) Chuyển đổi mã số hàng hóa (CTC); (iii) Quy tắc cụ thể mặt hàng (PSR). Cụ thể như sau:

<u>Tiêu chí hàm lượng giá trị khu vực (RVC)</u>

RVC phản ánh tỷ lệ giá trị được tạo ra trong khu vực RCEP. RCEP yêu cầu RVC ≥ 40% FOB. Điều này có nghĩa là ít nhất khoảng 40% giá trị hàng hóa phải được tạo ra trong khu vực RCEP.



Công thức tính RVC gián tiếp:

$$RVC = \frac{FOB - VNM}{FOB} \times 100$$

Công thức tính RVC trực tiếp:

$$RVC = \frac{VOM + \text{Chi phí nhân công trực tiếp} + \text{Chi phí phân bổ trực tiếp} + \text{Lợi nhuận} + \text{Chi phí khác}}{FOB} \times 100$$

Trong đó:

RVC (Regional Value Content) là hàm lượng giá trị khu vực được thể hiện bằng tỷ lệ phần trăm.

FOB (Free on Board) là giá FOB được định nghĩa tại khoản 4 Điều 3.

VOM (Value of Originating Materials) là trị giá nguyên liệu, bộ phận hoặc sản phẩm mua lại hoặc tự sản xuất có xuất xứ và được sử dụng trong quá trình sản xuất hàng hóa.

VNM (Value of Non-originating Materials) là trị giá nguyên liệu không có xuất xứ được sử dụng trong quá trình sản xuất hàng hóa.

Chi phí nhân công trực tiếp bao gồm tiền lương, thù lao và các lợi ích khác của nhân viên.

Chi phí phân bổ trực tiếp là tổng chi phí phân bổ trực tiếp.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp sản xuất bàn gỗ xuất khẩu, bán giá FOB là 100 USD, trong đó nguyên liệu ngoài RCEP có giá trị là 50 USD và giá trị phát sinh trong RCEP là 50 USD.*

Khi đó, RVC sẽ là: RVC = (100-50)/100 = 50% và trong trường hợp này doanh nghiệp có thể đáp ứng tiêu chí xuất xứ nhưng cần lưu ý cách tính các chi phí khác như chi phí sản xuất, lao động, nguyên liệu và các chi phí khác để bảo đảm phù hợp với Hiệp định.

Tiêu chí chuyển đổi mã số hàng hóa (Change in Tariff Classification – CTC)

CTC yêu cầu nguyên liệu không có xuất xứ phải thay đổi mã HS trong quá trình sản xuất, bao gồm chuyển đổi CC (chuyển đổi Chương ở cấp độ 2 số); chuyển đổi CTH (chuyển đổi Nhóm ở cấp độ 4 số) và chuyển đổi CTSH (chuyển đổi phân nhóm ở cấp độ 6 số). Ví dụ, một doanh nghiệp nhập hạt cà phê thô và chế biến thành cà phê hòa tan. Quá trình chế biến tạo ra sự chuyển đổi mã HS. Trong trường hợp này doanh nghiệp có thể được coi là đáp ứng quy tắc xuất xứ.

Ngoài ra, giống như nhiều FTA khác của Việt Nam, Hiệp định RCEP cũng áp dụng ngoại lệ cho tiêu chí CTC trong trường hợp hàng hóa có một tỷ lệ không đáng kể nguyên liệu không đáp ứng được tiêu chí này - ngoại lệ này là "De Minimis" (hay "tỷ lệ tối thiểu"). Ở các FTA, tỷ lệ này có thể được tính theo trị giá hoặc trọng lượng của sản phẩm tùy từng FTA và sản phẩm cụ thể. Trong RCEP, "De Minimis" được quy định như sau: Các hàng hóa không đáp ứng được tiêu chí CTC trong RCEP vẫn được coi là hàng hóa có xuất xứ trong trường hợp:

Đối với hàng hóa từ Chương 01 đến Chương 97: trị giá của tất cả các nguyên liệu không có xuất xứ để sản xuất ra hàng hóa (VNM) không vượt quá 10% trị giá FOB của hàng hóa đó. Trị giá của nguyên liệu không xuất xứ trong trường hợp này được tính theo công thức tính RVC;

Riêng đối với hàng hóa từ Chương 50 đến Chương 63 (nguyên liệu và sản phẩm dệt may): "De Minimis" được tính theo trọng lượng, cụ thể, trọng lượng của tất cả nguyên liệu không có xuất xứ để sản xuất ra hàng hóa không vượt quá 10% trọng lượng của hàng hóa đó.

Lưu ý: Trong RCEP, đa số các hàng hóa được áp dụng tiêu chí xuất xứ chuyển đổi mã số hàng hóa (CC, CTH hoặc CTSH) riêng hoặc kết hợp với tiêu chí hàm lượng giá trị khu vực (RVC 40%). Trong trường hợp tiêu chí CTC kết hợp với RVC, doanh nghiệp được lựa chọn áp dụng hoặc CTC hoặc RVC, tùy thuộc tiêu chí nào phù hợp hơn với tình huống cụ thể của doanh nghiệp, do đó tiêu chí kết hợp này được đánh giá là thuận lợi hơn cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần phải hiểu rõ nội hàm và cách áp dụng của từng tiêu chí xuất xứ để vận dụng tối đa. Đặc biệt, với tiêu chí CTC, doanh nghiệp cần chú ý đến ngoại lệ De Minimis cho phép sử dụng không quá 10% giá trị/trọng lượng nguyên liệu không có xuất xứ để sản xuất ra hàng hóa vẫn đáp ứng được quy tắc xuất xứ RCEP và được hưởng ưu đãi thuế quan của Hiệp định.

Quy tắc cụ thể mặt hàng (Product Specific Rules – PSR)

Đối với một số sản phẩm đặc biệt, RCEP quy định riêng các công đoạn sản xuất cần thực hiện tại Phụ lục PSR. Ví dụ, một số sản phẩm dệt may, hóa chất hoặc điện tử có thể có quy định riêng nên doanh nghiệp cần tra cứu đúng quy tắc cụ thể áp dụng cho sản phẩm của mình.

1.3.2 Cơ chế cộng gộp trong RCEP

Hiện nay, các nước RCEP chỉ áp dụng cộng gộp nguyên liệu có xuất xứ trong khối RCEP và được chứng minh bằng chứng từ chứng nhận xuất xứ hàng hóa gồm C/O và D/O (Chứng từ tự chứng nhận xuất xứ hàng hóa) theo quy định tại Điều 7 (Cộng gộp) Thông tư số 05/2022/TT-BCT.

Đây được xem là một trong những điểm khác biệt quan trọng nhất của RCEP. Trước đây, doanh nghiệp thường gặp khó khăn do phải áp dụng nhiều FTA khác nhau. Ví dụ, một doanh nghiệp nhập da từ Trung Quốc, nhập đế giày từ Hàn Quốc, nhập dây giày từ Nhật Bản để gia công tại Việt Nam. Trước khi có Hiệp định RCEP, khi xuất khẩu sang các thị trường trong khu vực, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc tính xuất xứ nhưng sau khi Hiệp định RCEP có hiệu lực, nguyên liệu nhập từ Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản đều có thể được cộng gộp. Điều này giúp doanh nghiệp tăng được tính linh hoạt, giảm chi phí sản xuất và dễ đáp ứng quy tắc xuất xứ hơn. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần lưu ý không phải mọi nguyên liệu từ nước thành viên đều tự động được cộng gộp bởi vì nguyên liệu đó vẫn phải đáp ứng điều kiện xuất xứ của RCEP.

***Ví dụ**: Hàng hóa X được sản xuất tại Việt Nam từ nguyên liệu A nhập khẩu từ Nhật Bản, nguyên liệu B nhập khẩu từ Trung Quốc, và nguyên liệu C nhập khẩu từ Hoa Kỳ. Trong đó, nguyên liệu A đáp ứng quy tắc xuất xứ RCEP và có chứng từ chứng nhận xuất xứ theo RCEP, còn nguyên liệu B mặc dù đáp ứng được quy tắc xuất xứ RCEP nhưng lại không có chứng từ chứng nhận xuất xứ. Trong trường hợp này, khi tính RVC của hàng hóa X chỉ nguyên liệu A được cộng vào công thức tính vì có chứng từ chứng nhận xuất xứ hàng hóa RCEP. Nguyên liệu B, mặc dù được nhập khẩu từ Trung Quốc cũng là nước thành viên RCEP nhưng không có chứng từ chứng nhận xuất xứ theo RCEP nên sẽ bị coi là nguyên liệu không có xuất xứ như nguyên liệu C nhập khẩu từ Hoa Kỳ và không được cộng gộp vào khi xác định xuất xứ RCEP của sản phẩm X.*

Ngoài các tiêu chí xác định xuất xứ trên, Hiệp định RCEP cũng cho phép áp dụng một số quy tắc xác định xuất xứ khá mới như quy tắc phản ứng hóa học (đối với các sản phẩm hóa chất), quy tắc tinh chế, công đoạn gia công, v.v. “CR” là phản ứng hóa học. Bất kỳ hàng hóa áp dụng phản ứng hóa học đều được coi là có xuất xứ nếu phản ứng hóa học diễn ra tại nước thành viên đó. Phản ứng hóa học là một quá trình (bao gồm quá trình sinh hóa) dẫn tới việc sinh ra một phân tử có cấu trúc mới bằng việc phá vỡ các liên kết nội phân tử và tạo nên các liên kết nội phân tử mới, hoặc bằng việc thay đổi mạng không gian nguyên tử. Các công đoạn dưới đây không được coi là phản ứng hóa học:

i) hòa tan vào nước hoặc các dung môi khác;
ii) khử các dung môi bao gồm cả việc khử nước;
iii) thêm nước vào hoặc loại bỏ nước ra khỏi các chất kết tinh.

1.3.3 Thủ tục chứng nhận xuất xứ

Sau khi xác định đáp ứng quy tắc xuất xứ, doanh nghiệp cần chứng minh mình đã đáp ứng được quy tắc xuất xứ. Hiệp định RCEP cho phép một số hình thức chứng nhận xuất xứ gồm:

C/O do cơ quan có thẩm quyền cấp

- Đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang các nước RCEP: Bộ Công Thương và Sở Công Thương các tỉnh/thành phố cấp C/O mẫu RCEP dưới dạng bản điện tử PDF (có mẫu chữ ký, con dấu điện tử của cơ quan, tổ chức cấp C/O và mã QR để xác minh tính xác thực của C/O) theo quy định tại khoản 1 Điều 19 Thông tư số 05/2022/TT-BCT.

- Đối với hàng hóa nhập khẩu về Việt Nam từ các nước RCEP: Bộ Tài chính chấp nhận C/O hoặc chứng từ tự chứng nhận xuất xứ hàng hóa của nhà xuất khẩu đủ điều kiện (Certified Exporter) theo quy định tại khoản 2 Điều 19 Thông tư số 05/2022/TT-BCT.

Mẫu C/O cho Hiệp định RCEP được gọi là C/O Form RCEP (được quy định chi tiết theo Thông tư 05/2022/TT-BCT của Bộ Công Thương).

Tự chứng nhận xuất xứ bởi nhà xuất khẩu đủ điều kiện

Đây là cơ chế theo đó chỉ nhà xuất khẩu đủ điều kiện sẽ được tự chứng nhận xuất xứ trên chứng từ hàng hóa của mình, mỗi nước thành viên RCEP được tự xác định các điều kiện mà nhà xuất khẩu phải tuân thủ để được tự chứng nhận xuất xứ. Trong số các FTA ASEAN và ASEAN+ hiện chỉ có ATIGA (của ASEAN) là áp dụng hình thức này, tuy nhiên việc triển khai trên thực tế không thực sự hiệu quả.

Tự chứng nhận xuất xứ bởi nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất bất kỳ

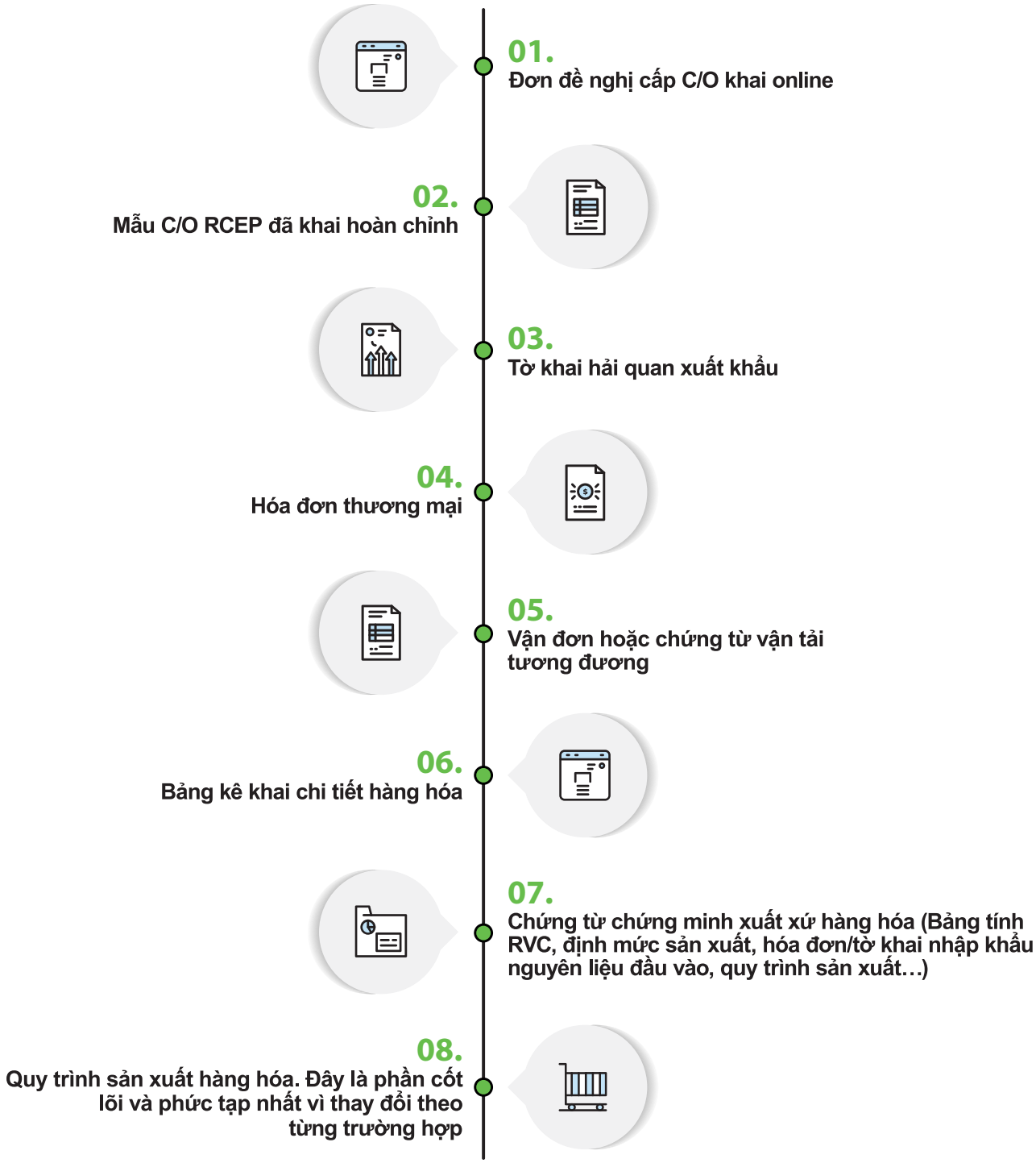
Đây là cơ chế theo đó cho phép nhà xuất khẩu hoặc nhà sản xuất bất kỳ có thể tự chứng nhận xuất xứ trên chứng từ hàng hóa. Tuy nhiên, tất cả các nước thành viên RCEP đều có bảo lưu về lộ trình thực hiện hình thức tự chứng nhận xuất xứ.

Việt Nam bảo lưu chỉ bắt đầu thực hiện cơ chế này trong vòng 10 năm kể từ ngày RCEP có hiệu lực, và có thể gia hạn thêm tối đa không quá 10 năm nữa trong khi Australia, Brunei, Trung Quốc, Indonesia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, và Thái Lan cũng có bảo lưu tương tự Việt Nam. Riêng Campuchia, Lào và Myanmar bảo lưu tối đa 30 năm để thực hiện hình thức chứng nhận này.

Như vậy đối với Việt Nam, trong vòng 10 năm kể từ khi RCEP có hiệu lực, thủ tục chứng nhận xuất xứ RCEP có thể thực hiện song song 2 hình thức cấp giấy chứng nhận xuất xứ (bởi cơ quan có thẩm quyền) và tự chứng nhận xuất xứ (đối với nhà xuất khẩu đủ điều kiện).

1.3.4 Hồ sơ cần chuẩn bị

Doanh nghiệp nên chuẩn bị và lưu giữ hồ sơ ngay từ đầu thay vì đến khi xin C/O mới bắt đầu tập hợp hồ sơ. Theo quy định trên hệ thống EcoSys của Bộ Công Thương, bộ hồ sơ đề nghị cấp form C/O RCEP thường bao gồm:



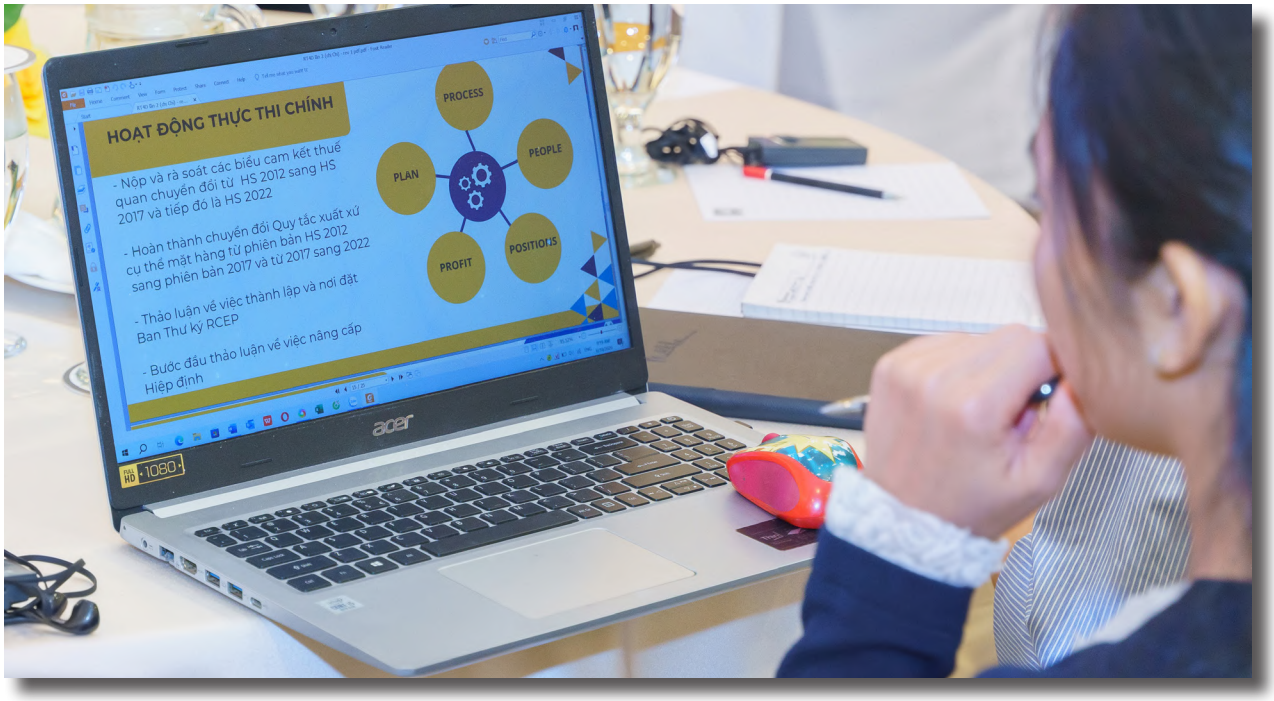
Trên thực tế, doanh nghiệp không cần nộp toàn bộ các tài liệu này lên hệ thống, nhưng bắt buộc phải lưu trữ đầy đủ tại văn phòng để phục vụ giải trình hoặc kiểm tra sau thông quan.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp chuyên gia công dệt may muốn xin C/O RCEP cho lô hàng 50.000 chiếc áo sơ mi nam xuất sang Nhật Bản. Trị giá lô hàng là 900.000 USD (giá FOB 18 USD/chiếc). Nguồn nguyên liệu đầu vào gồm: Vải nhập từ Trung Quốc, cúc áo nhập từ Hàn Quốc, còn chỉ may và bao bì mua tại Việt Nam. Vì Trung Quốc và Hàn Quốc đều nằm trong hiệp định RCEP nên doanh nghiệp sẽ áp dụng cơ chế cộng gộp xuất xứ. Để xử lý case này, doanh nghiệp cần thực hiện theo 2 bước cụ thể sau:*

Bước 1 – Nộp bộ hồ sơ chính thức lên hệ thống của Bộ Công Thương: *Các chứng từ bắt buộc phải up lên mạng gồm: Đơn đề nghị; Mẫu C/O RCEP khai hoàn chỉnh; Hóa đơn thương mại; Vận đơn; Tờ khai xuất khẩu.*

Bước 2 – Chuẩn bị bộ hồ sơ nội bộ để chứng minh xuất xứ: *Thực tế nhiều doanh nghiệp thường không chuẩn bị trước phần hồ sơ này đến khi bị yêu cầu giải trình mới bắt đầu đi tìm lại chứng từ. Vì vậy, doanh nghiệp cần chủ động tập hợp sẵn: hóa đơn/tờ khai nhập khẩu vải từ Trung Quốc và cúc từ Hàn Quốc; hồ sơ kỹ thuật (định mức 1,8m vải và 8 cúc cho mỗi áo, quy trình cắt may); và bảng tính RVC nội bộ (Giá FOB 18 USD, nguyên liệu ngoài RCEP là 8 USD, nguyên liệu nội khối là 10 USD -> RVC đạt 55,6%, đủ điều kiện vượt ngưỡng 40%).*

Cách chuẩn bị chặt chẽ theo 2 bước như vậy sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hoàn toàn khi chuyên viên yêu cầu giải trình thêm do thông tin hàng hóa chưa rõ ràng. Tóm lại, việc điền form C/O không khó, cái khó là chứng minh nguồn gốc nguyên liệu khi bị đặt câu hỏi. Nếu không lưu trữ sẵn, việc đi bổ sung tài liệu sẽ rất mất thời gian, làm chậm tiến độ cấp C/O và ảnh hưởng trực tiếp đến lịch giao hàng của đối tác.



1.4. Bước 4 – Kiểm tra các biện pháp phi thuế quan khác (TBT, SPS…) và quy định theo RCEP

Trong quá trình nghiên cứu, tận dụng các FTA, các doanh nghiệp thường quan tâm đến thuế quan và quy tắc xuất xứ nhưng trên thực tế đã xảy ra nhiều trường hợp hàng dù đã được hưởng thuế 0% và có C/O đạt chuẩn nhưng vẫn bị chặn tại cửa khẩu hoặc bị trả về. Nguyên nhân chính không phải liên quan đến thuế hay không đáp ứng quy tắc xuất xứ mà do các biện pháp phi thuế quan.

Hiện nay, khi hàng rào thuế quan bị dỡ bỏ nhờ các FTA thì các nước lại dựng lên nhiều rào cản phi thuế quan hơn. Một số Báo cáo Hồ sơ thuế quan thế giới (World Tariff Profiles) của WTO (2012, 2017, 2022, 2025) cho thấy rõ số lượng các biện pháp phi thuế quan được báo cáo có xu hướng tăng lên rõ rệt. Đặc biệt, đối với các ngành hàng nhạy cảm như nông sản, thực phẩm, thủy sản, điện tử hay máy móc... các biện pháp phi thuế quan có yếu tố quyết định đối với việc tiếp cận thị trường. Vì vậy, sau khi kiểm tra xong thuế và xuất xứ, tiếp theo doanh nghiệp cần phải chú ý đến các biện pháp phi thuế quan mà thị trường nhập khẩu có thể áp dụng.

1.4.1 Các nhóm biện pháp phi thuế quan thường được sử dụng

Các biện pháp phi thuế quan mà các thị trường nhập khẩu áp dụng rất đa dạng. Tuy nhiên, đối với doanh nghiệp xuất khẩu, một số nhóm thường gặp nhất gồm:

(1) Các biện pháp vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật (SPS): Đây là các quy định nhằm bảo vệ sức khỏe con người và sức khỏe động thực vật. Ví dụ, các biện pháp SPS thường gặp như: quy định về ô nhiễm vi sinh vật, dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, dư lượng kháng sinh, đối tượng, phụ gia thực phẩm, kiểm dịch động thực vật …

Ví dụ: *Một doanh nghiệp xuất khẩu thanh long sang Nhật Bản. Mặc dù thuế nhập khẩu theo FTA bằng 0%, nhưng nếu dư lượng thuốc bảo vệ thực vật vượt ngưỡng cho phép thì hàng hóa vẫn có thể bị trả về, bị tiêu hủy và có thể bị kiểm tra tăng cường trong các lô hàng tiếp theo.*

(2) Hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT): Đây là các biện pháp cũng nhằm mục đích bảo vệ sự an toàn cho con người, thường bao gồm các quy định về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, ghi nhãn, bao bì, chứng nhận quốc tế…

Ví dụ: *Một doanh nghiệp xuất khẩu đồ điện gia dụng sang Hàn Quốc. Ngoài yêu cầu thuế quan và xuất xứ, doanh nghiệp cần phải đáp ứng thêm các tiêu chuẩn an toàn điện, tiêu chuẩn tiết kiệm năng lượng và các quy định về dán nhãn.*

(3) Quy định về ghi nhãn và truy xuất nguồn gốc: Đây là các quy định mà các nước phát triển hiện đang khá chuộng áp dụng. Ngoài các yêu cầu về SPS, TBT, nhiều nước hiện nay đặt ra yêu cầu hàng nhập khẩu phải minh bạch từ thành phần, nguồn gốc nguyên liệu, ngày sản xuất, có hướng dẫn sử dụng, kể cả mã truy xuất.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp Việt Nam muốn xuất khẩu xoài sấy sang Australia theo RCEP. Mặc dù có mức thuế quan thuận lợi và đã đáp ứng được quy tắc xuất xứ nhưng khi đưa hàng vào hệ thống siêu thị, doanh nghiệp bị vướng ở khâu nhãn mác vì Australia áp dụng Bộ tiêu chuẩn thực phẩm của FSANZ rất khắt khe. Ban đầu nhãn của doanh nghiệp chỉ ghi đơn giản là "Dried Mango – Product of Viet Nam" (Xoài sấy khô - Sản phẩm của Việt Nam) và một số thông tin cơ bản bằng tiếng Anh. Nhưng để đưa vào các siêu thị của Australia, nhãn bắt buộc phải ghi rõ danh sách thành phần theo tiêu chuẩn của Australia, ví dụ như phải có thông tin về chất gây dị ứng nếu sản phẩm có nguy cơ nhiễm chéo; khối lượng tịnh; ngày sử dụng; điều kiện bảo quản sau khi mở bao bì; thông tin nhà nhập khẩu/nhà cung cấp tại Australia; mã lô hàng để truy xuất khi có sự cố.*

Nếu doanh nghiệp chủ quan xuất hàng đi với nhãn mác sơ sài thì khả năng rất cao doanh nghiệp phải tốn chi phí dán nhãn tại cảng, có thể bị chậm thông quan, cấm đưa vào các siêu thị hoặc thậm chí bị tịch thu, tiêu hủy. Hậu quả có thể rất nghiêm trọng nếu dính các lỗi liên quan đến chất gây dị ứng. Đây là một trong những nguyên nhân chính khiến gần 200 lô hàng thực phẩm bị cơ quan chức năng của Australia tuýt còi trong vài năm gần đây.

(4) Quy định về môi trường và phát triển bền vững: Đây là các quy định thường được đưa ra tại các nước phát triển nhưng không phải nước nào cũng áp dụng. Mặc dù RCEP không có chương riêng về môi trường hay phát triển bền vững như CPTPP hoặc EVFTA, nhưng một số thành viên RCEP vẫn có thể áp dụng tiêu chuẩn môi trường; tiêu chuẩn bao bì xanh; yêu cầu phát thải hoặc yêu cầu về nguyên liệu bền vững.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp sản xuất cà phê rang xay đóng gói xuất khẩu tại Đắk Lắk muốn mở rộng thị trường sang Australia. Sau khi kiểm tra kỹ và thấy sản phẩm đã đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về thuế, xuất xứ, quy định SPS, nhãn mác, doanh nghiệp quyết định chào hàng cho đối tác ở Australia. Tuy nhiên, trong quá trình làm việc với đối tác, phía bạn bất ngờ yêu cầu bổ sung các thông tin về tính bền vững của sản phẩm. Cụ thể, họ đòi hỏi thông tin chi tiết về vật liệu bao bì, khả năng tái chế, tỷ lệ nhựa tái sinh được sử dụng và cả chứng nhận nguồn nguyên liệu cà phê canh tác bền vững. Việc này là do Chính phủ Australia có chính sách phát triển kinh tế tuần hoàn và xây dựng lộ trình loại bỏ nhựa dùng một lần. Trong khi đó, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang dùng loại túi nhựa truyền thống nên đối tác đã cảnh báo dù hàng có thể được thông quan nhưng có thể các chuỗi siêu thị lớn ở Australia sẽ từ chối mua do phải tuân thủ tiêu chuẩn bao bì xanh. Nếu không chuẩn bị kỹ thì doanh nghiệp hoàn toàn có thể mất cơ hội vào thị trường Australia.*

1.4.2 Các biện pháp phi thuế quan được công nhận trong Hiệp định RCEP

Theo Hiệp định RCEP, các thành viên không được phép ban hành hay áp dụng bất kỳ biện pháp phi thuế quan (Non tariff measure - NTM) nào đối với hàng hóa xuất - nhập khẩu trong nội bộ RCEP ngoại trừ các biện pháp được phép theo WTO và Hiệp định này. Đối với các NTM được phép áp dụng, các thành viên RCEP phải bảo đảm các yêu cầu về minh bạch hóa, không được áp dụng gây cản trở thương mại không cần thiết hoặc phải tuân thủ các quy trình thủ tục liên quan. Các biện pháp phi thuế quan được RCEP công nhận gồm:

(1) Hạn chế định lượng: Đây là các biện pháp được thể hiện dưới hình thức như lệnh cấm xuất khẩu/nhập khẩu, giấy phép xuất khẩu/nhập khẩu… RCEP yêu cầu các thành viên chỉ được áp dụng các biện pháp này theo mức độ cam kết trong WTO và khi áp dụng thì phải thông báo cho bên khác.

(2) Thủ tục cấp phép nhập khẩu: Theo WTO, thủ tục cấp phép nhập khẩu gồm cấp phép tự động và không tự động. Hiệp định RCEP cũng có cách tiếp cận tương tự và nhấn mạnh phải tuân thủ đầy đủ yêu cầu của WTO, đồng thời đưa ra thêm một số yêu cầu bổ sung để nâng cao hơn nữa tính minh bạch của các biện pháp này.

(3) Thủ tục hợp pháp hóa lãnh sự: Đây là thủ tục xác nhận/phê duyệt của cơ quan đại diện nước nhập khẩu cho các giấy tờ, chứng từ phát hành tại nước xuất khẩu dùng để làm thủ tục hải quan cho hàng hóa nhập khẩu. RCEP quy định các thành viên phải hủy bỏ hoàn toàn các yêu cầu về thủ tục hợp pháp hóa lãnh sự đối với các loại giấy tờ này. Cam kết này áp dụng ngay khi Hiệp định có hiệu lực.

1.4.3 Cách doanh nghiệp kiểm tra

Nhiều doanh nghiệp thường chỉ kiểm tra yêu cầu kỹ thuật sau khi đã tìm được khách hàng. Trên thực tế, việc này nên được thực hiện sớm hơn. Doanh nghiệp có thể thực hiện theo các bước sau:

Bước 1: Xác định mã HS bởi vì một mã HS thường gắn với các yêu cầu quản lý khác nhau.

Bước 2: Tra cứu yêu cầu thị trường. Doanh nghiệp cần kiểm tra tiêu chuẩn kỹ thuật (TBT), các biện pháp vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật (SPS), quy định về ghi nhãn, các yêu cầu về chứng nhận và các điều kiện nhập khẩu (nếu có) bằng cách tra cứu Công cụ MacMap - Bản đồ Tiếp cận thị trường của ITC tại địa chỉ www.macmap.org hoặc Công cụ tra cứu trên trang TRAINS Portal của Hội nghị của Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD) tại địa chỉ: https://trainsonline.unctad.org/h_ome.

Bước 3: Kiểm tra khả năng đáp ứng. Doanh nghiệp cần xem mình đã có phòng kiểm nghiệm không, có chứng nhận cần thiết không và có hệ thống truy xuất nguồn gốc không.

Bước 4: Kiểm tra với đối tác nhập khẩu. Trong giao dịch thực tế, đối tác nhập khẩu thường là nguồn thông tin rất quan trọng. Cùng một sản phẩm thực phẩm nhưng các nước có yêu cầu khác nhau về quy cách đóng gói, tiêu chuẩn, ghi nhãn.

1.4.4 Lưu ý theo ngành

Mặc dù các quy định về thuế quan, xuất xứ, SPS, TBT hay các yêu cầu tiếp cận thị trường trong RCEP được xây dựng trên cơ sở một khuôn khổ chung, nhưng trên thực tế mức độ tác động và những vấn đề doanh nghiệp cần quan tâm lại rất khác nhau giữa các ngành hàng. Có những ngành mà lợi ích lớn nhất từ RCEP nằm ở việc giảm chi phí thuế quan nhưng cũng có những ngành mà yếu tố quyết định lại là khả năng tận dụng quy tắc xuất xứ, mức độ linh hoạt của chuỗi cung ứng hoặc khả năng đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật của thị trường nhập khẩu.

Chẳng hạn, đối với ngành dệt may, da giày hay điện tử, lợi ích đáng chú ý của RCEP thường nằm ở cơ chế cộng gộp xuất xứ và khả năng kết nối chuỗi cung ứng khu vực. Trong khi đó, đối với nông sản và thủy sản, thuế quan nhiều khi không phải rào cản lớn nhất; yêu cầu về kiểm dịch, an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc hoặc tiêu chuẩn môi trường mới là những yếu tố có thể quyết định khả năng tiếp cận thị trường.

Ngoài ra, xu hướng quản lý thương mại quốc tế cũng đang thay đổi nhanh chóng. Các thị trường ngày càng quan tâm nhiều hơn đến các vấn đề như: an toàn thực phẩm, phát triển bền vững, phát thải carbon, kinh tế tuần hoàn. truy xuất nguồn gốc, trách nhiệm xã hội trong chuỗi cung ứng. Điều này có nghĩa rằng cùng một cam kết trong RCEP nhưng cách thức doanh nghiệp tận dụng trên thực tế có thể khác nhau đáng kể giữa các ngành.

Do đó, bên cạnh việc tìm hiểu các quy định chung của Hiệp định, doanh nghiệp cũng cần nhận diện những vấn đề mang tính đặc thù của ngành hàng mình đang hoạt động. Việc hiểu rõ các yêu cầu riêng theo ngành sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong tổ chức sản xuất, chuẩn bị hồ sơ và xây dựng chiến lược tiếp cận thị trường phù hợp. Dưới đây là một số lưu ý đối với một số nhóm ngành hàng phổ biến của Việt Nam trong quá trình tận dụng Hiệp định RCEP.

(1) Nông sản và thực phẩm

Đối với ngành hàng này, lợi ích từ RCEP không chỉ nằm ở thuế quan. Trên thực tế, nhiều mặt hàng nông sản của Việt Nam có thể được hưởng ưu đãi thuế, nhưng khả năng vào được thị trường lại phụ thuộc chủ yếu vào các biện pháp SPS, an toàn thực phẩm, kiểm dịch, mã số vùng trồng, cơ sở đóng gói, ghi nhãn và truy xuất nguồn gốc.

Doanh nghiệp cần lưu ý rằng mỗi thị trường RCEP có cách quản lý khác nhau. Chẳng hạn, Nhật Bản, Australia, New Zealand và Hàn Quốc thường kiểm soát rất chặt về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, phụ gia, vi sinh, kiểm dịch và nhãn hàng. Trung Quốc tuy gần về địa lý và có quy mô thị trường lớn, nhưng những năm gần đây cũng siết mạnh yêu cầu về truy xuất nguồn gốc, đăng ký doanh nghiệp, mã số vùng trồng và kiểm soát chất lượng. Với nhóm hàng này, doanh nghiệp nên

chuẩn bị sớm các thông tin về hồ sơ vùng nguyên liệu, hồ sơ kiểm nghiệm, chứng nhận an toàn thực phẩm, hồ sơ truy xuất nguồn gốc, thông tin nhãn hàng theo thị trường nhập khẩu và quy trình xử lý khi có cảnh báo hoặc thu hồi sản phẩm.

Chú ý: Đối với nông sản và thực phẩm, thuế quan chỉ là bước đầu; tiêu chuẩn thị trường mới là điều kiện quyết định khả năng xuất khẩu bền vững.

(2) Thủy sản

Đối với ngành hàng này, yêu cầu rất quan trọng là kiểm soát chất lượng ổn định trong toàn bộ chuỗi cung ứng, từ nuôi trồng, khai thác, thu mua, chế biến, bảo quản đến vận chuyển. Các thị trường RCEP như Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, New Zealand thường có yêu cầu cao về dư lượng kháng sinh, kiểm soát vi sinh, điều kiện bảo quản lạnh, HACCP, truy xuất nguồn gốc, chứng nhận kiểm dịch, nhãn hàng và thông tin sản phẩm.

Thực tế cho thấy việc đáp ứng thuế quan và xuất xứ là chưa đủ bởi vì chỉ cần một lô hàng bị phát hiện dư lượng chất cấm, doanh nghiệp không chỉ mất lô hàng đó mà còn có nguy cơ bị tăng tần suất kiểm tra đối với các lô tiếp theo. Khi đó, chi phí tuân thủ tăng lên và uy tín với nhà nhập khẩu bị ảnh hưởng.

Do đó, doanh nghiệp cần hết sức lưu ý không chỉ kiểm tra chất lượng ở khâu cuối cùng mà còn phải kiểm soát từ vùng nuôi hoặc nguồn khai thác, đồng thời cần lưu trữ đầy đủ từng hồ sơ nguyên liệu, phải bảo đảm chuỗi lạnh và nên có quy trình phản ứng khi có cảnh báo an toàn thực phẩm. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng nên phối hợp chặt với nhà nhập khẩu để cập nhật yêu cầu mới của từng thị trường. Trong nhiều trường hợp, quy định chính thức là một phần, còn tiêu chuẩn riêng của hệ thống siêu thị hoặc nhà phân phối có thể còn cao hơn.

Chú ý: Đối với ngành thủy sản, rủi ro lớn nhất không phải lúc nào cũng là thuế hay quy tắc xuất xứ, mà là tính ổn định của hệ thống kiểm soát chất lượng.



(3) Dệt may và da giày

Đối với ngành này, doanh nghiệp ngày càng phải chú ý tới yêu cầu về hóa chất, thuốc nhuộm, trách nhiệm xã hội, lao động, môi trường và truy xuất chuỗi cung ứng. RCEP không có chương riêng về lao động và môi trường như CPTPP hoặc EVFTA, nhưng các nhà mua hàng tại Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia vẫn có thể áp dụng tiêu chuẩn riêng rất cao.

Chú ý: với ngành dệt may và da giày, RCEP có giá trị lớn ở việc giúp doanh nghiệp duy trì chuỗi cung ứng khu vực linh hoạt hơn, nhưng lợi ích này chỉ thực sự có được nếu doanh nghiệp quản trị tốt hồ sơ xuất xứ và nguyên liệu.

(4) Điện tử và máy móc

Đối với ngành này, RCEP đem lại lợi ích từ việc kết nối chuỗi cung ứng, linh kiện và đầu vào sản xuất. Đây là nhóm ngành có sự phân mảnh sản xuất cao theo đó, một sản phẩm có thể sử dụng linh kiện từ nhiều nước, lắp ráp tại Việt Nam rồi xuất khẩu sang nước thứ ba. Dù vậy, đây là ngành thường đối mặt với các hàng rào kỹ thuật rất khắt khe. Để thông quan thuận lợi, doanh nghiệp phải đáp ứng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về an toàn điện, chứng nhận hợp quy, tiêu chuẩn tiết kiệm năng lượng, yêu cầu tương thích điện từ, quy định về pin, bộ sạc, vật liệu nguy hại, ghi nhãn kỹ thuật, hướng dẫn sử dụng bằng ngôn ngữ tại nước sở tại.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần chú ý đến dịch vụ sau bán hàng, linh kiện thay thế, bảo hành và tiêu chuẩn an toàn vận hành. Đây là những yếu tố không phải lúc nào cũng nằm trong biểu thuế nhưng lại ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng bán hàng.

Chú ý: với ngành điện tử và máy móc, ngoài vấn đề thuế và quy tắc xuất xứ, doanh nghiệp phải hết sức chú ý kiểm soát tiêu chuẩn kỹ thuật và hồ sơ sản phẩm.



1.5. Bước 5 – Chuẩn bị hồ sơ và thực hiện

Sau khi hoàn thành các bước đánh giá về thị trường, thuế quan, xuất xứ và các tiêu chuẩn kỹ thuật, doanh nghiệp sẽ chuyển sang giai đoạn tổ chức thực hiện. Nhiều doanh nghiệp xem nhẹ bước này và coi đây chỉ là thủ tục hành chính giấy tờ nhưng trên thực tế không ít trường hợp doanh nghiệp đã hoàn thành toàn bộ quá trình sản xuất, ký hợp đồng và chuẩn bị hàng hóa nhưng vẫn không được hưởng ưu đãi hoặc phát sinh chi phí do các sai sót nhỏ trong hồ sơ. Do đó, doanh nghiệp cần coi việc chuẩn bị hồ sơ là một phần của quá trình quản trị xuất khẩu thay vì chỉ là bước cuối cùng trước khi giao hàng.

1.5.1 Bộ hồ sơ xuất khẩu

Tùy từng mặt hàng và từng thị trường, bộ hồ sơ có thể khác nhau. Về cơ bản, một bộ hồ sơ đầy đủ sẽ bao gồm bốn nhóm như sau:

(1) Chứng từ thương mại:

- Hợp đồng mua bán (Sales Contract);
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice);
- Phiếu đóng gói (Packing List);
- Vận đơn (Bill of Lading/Airway Bill);
- Chứng từ bảo hiểm (nếu có).

(2) Hồ sơ thông quan hải quan:

- Tờ khai hải quan;
- Giấy phép xuất khẩu chuyên ngành (nếu có);
- Chứng nhận kiểm dịch hoặc kiểm tra chất lượng (nếu cần).

(3) Hồ sơ chứng minh xuất xứ:

- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O form RCEP) hoặc chứng từ tự chứng nhận xuất xứ;
- Bảng tính hàm lượng giá trị khu vực (nếu áp dụng) hoặc tiêu chí chuyển đổi mã hàng hóa (CTC);
- Định mức sản xuất;
- Hóa đơn thương mại và chứng từ nhập khẩu nguyên liệu đầu vào;
- Hồ sơ giải trình quy trình sản xuất.

(4) Hồ sơ kỹ thuật và tuân thủ:

- Chứng nhận chất lượng sản phẩm (CQ/CE/ISO…)
- Giấy chứng nhận SPS;
- Chứng nhận hợp quy/tiêu chuẩn kỹ thuật (TBT);
- Hồ sơ truy xuất nguồn gốc và kết quả kiểm nghiệm của cơ quan có thẩm quyền.

1.5.2 Quy trình tổ chức thực hiện

Sau khi đã xác định được thị trường, mã HS, mức thuế ưu đãi, quy tắc xuất xứ và các yêu cầu kỹ thuật liên quan, doanh nghiệp cần chuyển các kết quả kiểm tra đó thành một quy trình thực hiện cụ thể. Đây là bước rất quan trọng vì trong thực tế, nhiều doanh nghiệp hiểu đúng quy định nhưng lại gặp vướng mắc khi tổ chức thực hiện nội bộ. Quy trình thực hiện có thể chia thành 7 bước chính.

Bước 1: Chốt phương án xuất khẩu và FTA phù hợp

Trước khi sản xuất hoặc giao hàng, doanh nghiệp cần xác định rõ lô hàng này sẽ sử dụng FTA nào: RCEP, CPTPP, EVFTA, AANZFTA, VJEPA hay một FTA khác. Không nên để đến sát ngày xuất hàng mới quyết định sử dụng FTA nào, vì mỗi FTA có thể yêu cầu khác nhau về quy tắc xuất xứ, chứng từ và hồ sơ giải trình.

***Ví dụ**, cùng xuất khẩu áo sơ mi sang Nhật Bản, doanh nghiệp có thể có nhiều lựa chọn như RCEP, CPTPP, AJCEP hoặc VJEPA. Nếu doanh nghiệp sử dụng vải từ Trung Quốc, RCEP có thể phù hợp hơn vì có cơ chế cộng gộp trong khu vực. Nếu doanh nghiệp chọn sai FTA ngay từ đầu, đến khi xin C/O mới phát hiện không đáp ứng xuất xứ thì rất khó xử lý.*

Bước 2: Kiểm tra lại mã HS và quy tắc xuất xứ áp dụng

Sau khi chốt FTA, doanh nghiệp cần kiểm tra lại mã HS của sản phẩm và quy tắc xuất xứ tương ứng. Đây là bước cần làm cẩn thận vì chỉ cần sai mã HS, doanh nghiệp có thể tra sai thuế và áp dụng sai quy tắc xuất xứ. Doanh nghiệp nên kiểm tra:

- Mã HS theo biểu xuất khẩu của Việt Nam,
- Mã HS dự kiến tại nước nhập khẩu,
- Quy tắc xuất xứ cụ thể mặt hàng trong RCEP,
- Tiêu chí xuất xứ áp dụng: WO, RVC, CTC hoặc tiêu chí cụ thể khác.

Nếu có sự khác biệt giữa mã HS phía Việt Nam và mã HS phía nước nhập khẩu, doanh nghiệp nên trao đổi sớm với nhà nhập khẩu hoặc đơn vị tư vấn hải quan để tránh phát sinh vướng mắc khi thông quan.

Khi xuất khẩu sang các nước có áp dụng khác biệt thuế như Indonexia, Philippines, Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam phải tra cứu Biểu thuế nhập khẩu của các nước này để xem mặt hàng đó có thuộc diện khác biệt thuế hay không.

Bộ Công Thương đã đăng tải Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi của tất cả các nước RCEP tại Hệ thống eCoSys: https://ecosys.gov.vn/Homepage/DownloadView.aspx

Danh mục Quy tắc cụ thể mặt hàng (PSR) hiện đang thực thi theo Phiên bản HS 2022 tại Phụ lục I Thông tư số 32/2022/TT-BCT thay thế cho Phụ lục I Thông tư số 05/2022/TT-BCT (theo Phiên bản HS 2012).

Bộ Công Thương khuyến khích doanh nghiệp khai báo hồ sơ đề nghị cấp C/O mẫu RCEP trên Hệ thống eCoSys. Sau khi cán bộ của cơ quan, tổ chức cấp C/O đồng ý cấp phép, Hệ thống eCoSys sẽ trả kết quả bản C/O mẫu RCEP điện tử, dưới dạng file PDF. Doanh nghiệp tải PDF xuống và gửi cho khách hàng.

Ví dụ: *Khi xuất khẩu mặt hàng quần áo sang thị trường Nhật Bản (HS: 620690: Áo blouses dành cho nữ), chú ý đến cột Remarks trong Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi của Nhật Bản.*

Trong năm 2026 (Year 5), nếu xuất xứ của HS này là ASEAN (trong đó có Việt Nam), Úc, Niu Di lân thì Nhật Bản áp mức thuế nhập khẩu là 0% (Free), còn nếu nước xuất xứ là Trung Quốc và Hàn Quốc thì Nhật Bản áp mức thuế nhập khẩu là 6,3%. Như vậy với cùng một mã HS này, Nhật Bản áp 2 mức thuế nhập khẩu khác nhau với 2 nhóm nước xuất xứ khác nhau.

Dòng thuế	Mô tả	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5	Năm 6	Năm 21 và các năm tiếp theo	Nhận xét
620690.210	(1) Áo kiểu nữ, áo sơ mi có cổ, áo cổ mở, sơ mi kiểu tương tự	Free	Free	Free	Free	Free	Free	Free	Áp dụng cho ASEAN, Australia, và New Zealand
620690.210	(1) Áo kiểu nữ, áo sơ mi có cổ, áo cổ mở, sơ mi kiểu tương tự	8.5 %	8.0 %	7.4 %	6.8 %	6.3 %	5.7 %	Free	Áp dụng cho Trung Quốc và Hàn Quốc

Bước 3: Tổ chức sản xuất theo đúng phương án xuất xứ

Đây là điểm nhiều doanh nghiệp hay bỏ qua. Xuất xứ không chỉ được kiểm tra ở cuối quá trình, mà phải được tính từ khi doanh nghiệp lựa chọn nguyên liệu và tổ chức sản xuất. Doanh nghiệp cần bảo đảm rằng nguyên liệu sử dụng, định mức sản xuất và công đoạn gia công phù hợp với tiêu chí xuất xứ đã xác định.

Ví dụ*, nếu sản phẩm áp dụng tiêu chí RVC 40%, doanh nghiệp cần theo dõi ngay từ đầu giá trị nguyên liệu có xuất xứ, nguyên liệu không có xuất xứ, chi phí sản xuất và giá FOB. Nếu đến khi*

hoàn thành sản phẩm mới tính RVC thì có thể phát hiện tỷ lệ giá trị khu vực không đạt, khi đó việc điều chỉnh gần như không còn khả thi. Đối với sản phẩm dệt may, da giày, điện tử, máy móc, doanh nghiệp nên lập bảng theo dõi nguyên liệu đầu vào cho từng đơn hàng hoặc từng mã sản phẩm.

Bước 4: Chuẩn bị hồ sơ thương mại, hải quan và hồ sơ xuất xứ

Khi lô hàng đã sẵn sàng, doanh nghiệp cần chuẩn bị đồng thời ba nhóm hồ sơ: Hồ sơ thương mại gồm hợp đồng, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, vận đơn, chứng từ bảo hiểm nếu có. Hồ sơ hải quan gồm tờ khai hải quan xuất khẩu, giấy phép hoặc chứng nhận chuyên ngành nếu mặt hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành. Hồ sơ xuất xứ gồm thông tin khai báo đơn đơn đề nghị cấp C/O trên hệ thống Ecosys, mẫu C/O RCEP đã khai, bảng kê khai hàng hóa, bảng tính RVC nếu áp dụng, định mức sản xuất, hóa đơn nguyên liệu, chứng từ nhập khẩu nguyên liệu, C/O nguyên liệu nếu có.

Điểm cần lưu ý là doanh nghiệp không nhất thiết phải nộp toàn bộ hồ sơ nội bộ trong mọi trường hợp, nhưng phải có sẵn để giải trình khi cơ quan cấp C/O hoặc cơ quan hải quan yêu cầu.

Bước 5: Xin cấp C/O hoặc chuẩn bị chứng từ chứng nhận xuất xứ

Đối với Việt Nam hiện nay, khi xuất khẩu theo RCEP, doanh nghiệp chủ yếu sử dụng C/O mẫu RCEP. Doanh nghiệp thực hiện khai báo trên hệ thống Ecosys của Bộ Công Thương, nộp hồ sơ theo quy định và theo dõi phản hồi của cơ quan cấp C/O. Trước khi nộp hồ sơ, cần kiểm tra kỹ sự thống nhất của các thông tin sau: tên doanh nghiệp xuất khẩu, tên người nhập khẩu, mô tả hàng hóa, mã HS, số lượng, trị giá, số hóa đơn, số vận đơn, tiêu chí xuất xứ. Nhiều trường hợp hồ sơ không bị vướng vì quy tắc xuất xứ, mà vì thông tin trên hóa đơn, packing list, vận đơn và C/O không thống nhất.

Bước 6: Làm thủ tục xuất khẩu và gửi chứng từ cho nhà nhập khẩu

Sau khi hoàn tất thủ tục xuất khẩu và được cấp C/O, doanh nghiệp cần gửi bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu để làm thủ tục hưởng ưu đãi thuế quan tại nước nhập khẩu. Doanh nghiệp cần trao đổi rõ với nhà nhập khẩu về thời hạn nộp C/O, hình thức chứng từ được chấp nhận và các yêu cầu bổ sung của cơ quan hải quan nước nhập khẩu. Đối với một số thị trường, nếu C/O nộp muộn hoặc thông tin không khớp, nhà nhập khẩu có thể không được hưởng ưu đãi ngay tại thời điểm thông quan và phải làm thủ tục hoàn thuế sau đó. Việc này làm tăng chi phí và có thể ảnh hưởng đến quan hệ thương mại giữa hai bên.

Bước 7: Lưu trữ hồ sơ và chuẩn bị cho kiểm tra sau thông quan

Việc sử dụng ưu đãi RCEP không kết thúc tại thời điểm hàng hóa được xuất khẩu. Doanh nghiệp vẫn cần lưu giữ hồ sơ để phục vụ kiểm tra, xác minh xuất xứ hoặc kiểm tra sau thông quan. Hồ sơ cần lưu gồm bộ chứng từ xuất khẩu, hồ sơ nguyên liệu, hồ sơ sản xuất, bảng tính xuất xứ, C/O đã cấp, trao đổi với nhà cung cấp và nhà nhập khẩu, kết quả kiểm nghiệm, chứng nhận kỹ

thuật nếu có.

Kinh nghiệm thực tế cho thấy doanh nghiệp càng chuẩn bị tốt hồ sơ lưu trữ thì càng giảm rủi ro khi bị yêu cầu giải trình sau này.

1.6 Lưu ý quan trọng khi sử dụng RCEP

1.6.1 Lưu ý chung

Mặc dù Hiệp định RCEP tạo ra một khuôn khổ thuận lợi hơn cho hoạt động thương mại và đầu tư trong khu vực nhưng lợi ích từ Hiệp định không tự động chuyển thành lợi ích thực chất cho doanh nghiệp. Khả năng tận dụng thành công thường phụ thuộc nhiều hơn vào cách doanh nghiệp tổ chức hoạt động sản xuất, quản trị chuỗi cung ứng và chuẩn bị hồ sơ hơn là mức cam kết trong Hiệp định. Do đó, trong quá trình sử dụng RCEP, doanh nghiệp cần lưu ý một số vấn đề quan trọng sau đây.

Một là, cần tiếp cận RCEP như một công cụ kinh doanh thay vì chỉ là một công cụ giảm thuế. Nhiều doanh nghiệp thường tiếp cận FTA phụ thuộc vào mức cắt giảm thuế theo FTA nhưng thực ra thuế quan chỉ là một trong những lợi ích mà RCEP có thể mang lại. Trong các ngành dệt may, da giày, điện tử hoặc máy móc, lợi ích lớn hơn có thể nằm ở khả năng tổ chức lại chuỗi cung ứng, linh hoạt hơn trong lựa chọn nguyên liệu, tận dụng cơ chế cộng gộp khu vực, giảm chi phí logistics hoặc mở rộng mạng lưới đối tác. Vì vậy, doanh nghiệp nên nhìn RCEP như một công cụ giúp tối ưu hoạt động sản xuất và kinh doanh thay vì chỉ là một công cụ giảm thuế.

Hai là, cần lựa chọn FTA phù hợp cho từng thị trường và từng sản phẩm. Hiện nay Việt Nam tham gia 20 FTA và trong nhiều trường hợp một thị trường nhập khẩu mà doanh nghiệp quan tâm có thể có quan hệ FTA với Việt Nam qua nhiều Hiệp định khác nhau. Do đó, không nên cho rằng nếu đã có RCEP thì luôn sử dụng RCEP mà nên lựa chọn FTA dựa trên mức thuế, quy tắc xuất xứ, nguồn nguyên liệu, chi phí tuân thủ, khả năng tổ chức chuỗi cung ứng. Mục tiêu cuối cùng không phải là lựa chọn FTA có cam kết thuế tốt nhất mà là lựa chọn FTA tạo lợi ích thực tế lớn nhất.

Ba là, cần quản trị xuất xứ ngay từ đầu quá trình sản xuất. Nhiều doanh nghiệp thường coi xuất xứ như một thủ tục cần thực hiện gần thời điểm xuất khẩu nhưng trên thực tế, xuất xứ bắt đầu từ quyết định lựa chọn nguyên liệu đầu vào, nhà cung cấp, công đoạn sản xuất, cấu trúc chi phí. Do đó, cần xây dựng cơ chế theo dõi nguyên liệu đầu vào và hồ sơ sản xuất ngay từ đầu thay vì xử lý sau khi hàng hóa đã hoàn thành. Điều này đặc biệt quan trọng đối với các ngành sử dụng nhiều nguyên liệu nhập khẩu như dệt may, da giày, điện tử hoặc cơ khí.

Bốn là, cần theo dõi thường xuyên các biện pháp phi thuế quan của thị trường nhập khẩu. Trong những năm gần đây, xu hướng quản lý thương mại quốc tế đang thay đổi nhanh chóng. Khi thuế quan giảm dần, nhiều thị trường chuyển trọng tâm sang các yêu cầu như an toàn thực phẩm, kiểm dịch, truy xuất nguồn gốc, tiêu chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn môi trường, lao động, trách

nhiệm xã hội trong chuỗi cung ứng. Các yêu cầu này có thể thay đổi theo thời gian và khác nhau giữa các thị trường. Vì vậy, cần cập nhật thường xuyên thay vì chỉ kiểm tra tại thời điểm ký hợp đồng.

Năm là, cần coi hồ sơ và dữ liệu là một phần của hệ thống quản trị doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp có xu hướng coi chứng từ chỉ là yêu cầu hành chính phục vụ xuất khẩu nhưng trên thực tế, dữ liệu và hồ sơ ngày càng trở thành tài sản quan trọng trong hoạt động thương mại quốc tế. Vì vậy, doanh nghiệp nên xây dựng cơ chế lưu trữ đối với hồ sơ nguyên liệu, hồ sơ sản xuất, chứng từ xuất khẩu, hồ sơ kiểm nghiệm, dữ liệu truy xuất nguồn gốc. Việc quản lý dữ liệu tốt không chỉ giúp doanh nghiệp thuận lợi khi xin C/O mà còn hỗ trợ giải trình, kiểm tra sau thông quan và mở rộng thị trường.

Sáu là, cần từng bước ứng dụng chuyển đổi số trong quá trình tận dụng RCEP. Như trên đã đề cập, xu hướng số hóa trong thương mại quốc tế đang diễn ra ngày càng mạnh. Doanh nghiệp có thể từng bước áp dụng quản lý hồ sơ điện tử, phần mềm ERP, truy xuất nguồn gốc bằng QR, quản lý chuỗi cung ứng, quản lý xuất xứ. Đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa, việc số hóa có thể chưa cần triển khai toàn diện ngay từ đầu nhưng nên được thực hiện theo lộ trình phù hợp. Trong dài hạn, khả năng quản trị dữ liệu và quản trị chuỗi cung ứng bằng công nghệ có thể trở thành lợi thế cạnh tranh quan trọng.

Tóm lại, RCEP không chỉ là câu chuyện về thuế quan mà là câu chuyện về quản trị chuỗi cung ứng, quản trị dữ liệu và năng lực đáp ứng thị trường. Doanh nghiệp tận dụng tốt thường không phải là doanh nghiệp hiểu nhiều nhất về Hiệp định, mà là doanh nghiệp tổ chức hoạt động của mình phù hợp nhất với yêu cầu của Hiệp định.

1.6.2 Ứng dụng chuyển đổi số

Trong những năm gần đây, chuyển đổi số đang dần thay đổi cách doanh nghiệp tổ chức hoạt động sản xuất, quản trị chuỗi cung ứng và thực hiện thương mại quốc tế. Đối với việc tận dụng RCEP, chuyển đổi số không đơn thuần là việc thay giấy tờ bằng dữ liệu điện tử, mà rộng hơn là việc sử dụng công nghệ để quản lý hiệu quả thông tin, hồ sơ, nguyên liệu và hoạt động sản xuất nhằm giảm chi phí, nâng cao độ chính xác và tăng khả năng đáp ứng các yêu cầu của thị trường.

Đây là vấn đề ngày càng quan trọng bởi khi doanh nghiệp tham gia sâu hơn vào các chuỗi cung ứng khu vực, lượng dữ liệu cần quản lý cũng tăng lên đáng kể, có thể bao gồm dữ liệu về: nguyên liệu, sản xuất, xuất xứ, truy xuất nguồn gốc, kiểm nghiệm, vận chuyển, khách hàng và nhà cung cấp. Nếu xử lý hoàn toàn bằng phương pháp thủ công, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc theo dõi, lưu trữ và giải trình khi cần thiết. Trong nhiều trường hợp, lợi ích lớn nhất của chuyển đổi số không phải nằm ở việc giảm nhân lực mà nằm ở khả năng giảm sai sót, tăng tốc độ xử lý, nâng cao tính minh bạch, hỗ trợ ra quyết định. Dưới đây là các vấn đề doanh nghiệp cần lưu ý về ứng dụng chuyển đổi số để nâng cao hiệu quả tận dụng Hiệp định RCEP.

Thứ nhất**, **số hóa hồ sơ và chứng từ xuất khẩu. Trong quá trình tận dụng RCEP, doanh nghiệp

cần xử lý và lưu giữ khối lượng lớn tài liệu như hợp đồng, hóa đơn, vận đơn, hồ sơ nguyên liệu, hồ sơ sản xuất, chứng nhận chất lượng, C/O, hồ sơ kiểm nghiệm. Nhiều doanh nghiệp hiện nay vẫn lưu trữ hồ sơ phân tán dưới dạng giấy hoặc lưu tại nhiều bộ phận khác nhau. Điều này có thể gây khó khăn khi cần xin C/O, cần giải trình xuất xứ, kiểm tra sau thông quan, phản hồi đối tác.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp dệt may xuất khẩu sang Nhật Bản sử dụng nguyên liệu từ nhiều nước RCEP. Sau hai năm, cơ quan hải quan nước nhập khẩu yêu cầu xác minh lại xuất xứ của một lô hàng đã nhập khẩu trước đó. Nếu hồ sơ được lưu thủ công thì doanh nghiệp có thể mất nhiều ngày hoặc nhiều tuần để tập hợp lại các chứng từ, hóa đơn như hóa đơn nguyên liệu, chứng từ nhập khẩu, định mức sản xuất, hồ sơ sản xuất. Trong khi đó, nếu doanh nghiệp lưu trữ dữ liệu trên hệ thống điện tử thì thông tin có thể được truy xuất gần như ngay lập tức.*

Thứ hai**, **ứng dụng ERP (Enterprise Resource Planning) trong quản lý nguyên liệu và xuất xứ. ERP là hệ thống quản trị doanh nghiệp tích hợp, cho phép kết nối dữ liệu giữa các bộ phận như mua hàng, kho, sản xuất, kế toán, xuất nhập khẩu, logistics. Đối với doanh nghiệp sử dụng FTA, ERP có thể hỗ trợ theo dõi nguồn gốc nguyên liệu, quản lý định mức sản xuất, tính toán giá trị khu vực, hỗ trợ xác định xuất xứ...

Ví dụ: *Một doanh nghiệp sản xuất giày nhập da từ Trung Quốc, đế giày từ Hàn Quốc và phụ liệu mua ở Việt Nam. Nếu quản lý thủ công thì mỗi lần tính xuất xứ doanh nghiệp phải tổng hợp hóa đơn, tính định mức, kiểm tra từng lô nguyên liệu nhưng nếu tích hợp ERP thì hệ thống này có thể giúp doanh nghiệp tự động liên kết nguyên liệu với đơn hàng, hỗ trợ tính toán xuất xứ và cảnh báo nếu nguyên liệu vượt ngưỡng cho phép.*

Thứ ba, ứng dụng công nghệ truy xuất nguồn gốc. Trong nhiều ngành hàng, đặc biệt là nông sản, thực phẩm, thủy sản, dệt may, gỗ, việc áp dụng hệ thống truy xuất nguồn gốc đang trở thành yêu cầu ngày càng phổ biến. Hiện nay, doanh nghiệp có thể sử dụng các công nghệ như QR Code, RFID (Công nghệ nhận dạng bằng tần số vô tuyến), Blockchain…để triển khai việc xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc của mình.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp sản xuất cà phê xuất khẩu sang Hàn Quốc xây dựng hệ thống truy xuất bằng mã QR. Khi quét mã trên sản phẩm, người mua có thể xem được vùng nguyên liệu, ngày thu hoạch, cơ sở chế biến, chứng nhận chất lượng, kết quả kiểm nghiệm, thông tin vận chuyển. Với những thông tin được tổng hợp và sắp xếp bài bản, có hệ thống như vậy, người tiêu dùng sẽ tin tưởng hơn và từ đó tự tin hơn trong việc mua hàng. Ngoài việc tăng niềm tin với người tiêu dùng, hệ thống này còn giúp doanh nghiệp phản hồi nhanh khi có cảnh báo, giảm chi phí truy tìm lỗi và đặc biệt là giúp nâng cao giá trị thương hiệu.*

Thứ tư**, **ứng dụng phân tích dữ liệu để lựa chọn thị trường và FTA. Thông thường, doanh nghiệp thường lựa chọn thị trường xuất khẩu chủ yếu dựa trên kinh nghiệm, quan hệ đối tác, thông tin từ hội chợ hoặc khách hàng nhưng hiện nay doanh nghiệp có thể sử dụng các công cụ dữ liệu như Trade Map, Market Access Map, dữ liệu hải quan, dữ liệu thương mại điện tử, dữ liệu ngành hàng… để tổng hợp, đưa ra quyết định lựa chọn thị trường xuất khẩu phù hợp.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp sản xuất hạt điều muốn mở rộng xuất khẩu trong khu vực RCEP. Doanh nghiệp có thể sử dụng dữ liệu để xác định thị trường nhập khẩu tăng trưởng nhanh, xác định đối thủ cạnh tranh, so sánh thuế giữa các FTA và đánh giá nhu cầu thị trường. Điều này giúp doanh nghiệp giảm nhiều rủi ro khi lựa chọn thị trường mới.*

Thứ năm, chuyển đổi số không nhất thiết phải bắt đầu từ hệ thống lớn. Nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa thường cho rằng chuyển đổi số đồng nghĩa với việc đầu tư các hệ thống công nghệ phức tạp và chi phí lớn. Trên thực tế, doanh nghiệp có thể triển khai theo từng bước. Chẳng hạn, trong giai đoạn ban đầu, doanh nghiệp có thể triển khai việc số hóa hồ sơ, lưu trữ dữ liệu tập trung, quản lý mã lô hàng, sử dụng QR Code. Đến giai đoạn tiếp theo, doanh nghiệp triển khai tích hợp quản lý kho, quản lý nguyên liệu, quản lý truy xuất nguồn gốc... Khi có đủ nguồn lực và muốn phát triển lên giai đoạn cao hơn, doanh nghiệp có thể sử dụng ERP, nền tảng chuỗi cung ứng, phân tích dữ liệu và thực hiện tự động hóa.

1.6.3 Công cụ hỗ trợ

Hiện nay, doanh nghiệp không cần tự tìm kiếm toàn bộ thông tin từ đầu mà đã có nhiều công cụ hỗ trợ đã được xây dựng nhằm giúp doanh nghiệp tra cứu nhanh hơn. Một số nguồn doanh nghiệp nên sử dụng thường xuyên gồm:

1. ***Cổng FTA của Chính phủ (http://fta.gov.vn) và Cổng VNTR của Bộ Công Thương (http://vntr.moit.gov.vn)***. Cả hai cổng này đều có thể hỗ trợ doanh nghiệp tra cứu lời văn các FTA, cam kết về thuế, quy tắc xuất xứ, cam kết các lĩnh vực khác (như dịch vụ, đầu tư, …) cũng như đưa ra một số thông tin hướng dẫn tra cứu, thực hiện.

2. ***Trung tâm WTO và Hội nhập, Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – VCCI (http://trungtamwto.vn)***. Trang thông tin trên Trung tâm khá đa dạng và có cung cấp các tài liệu hữu ích cho việc phân tích cam kết, hướng dẫn doanh nghiệp

3. ***Trade Map (https://www.trademap.org):*** là công cụ do International Trade Centre (ITC) phát triển nhằm hỗ trợ doanh nghiệp tra cứu và phân tích dữ liệu thương mại quốc tế. Công cụ này giúp doanh nghiệp xác định thị trường xuất khẩu, phân tích đối thủ cạnh tranh cũng như đánh giá xu hướng thương mại.

4

Market Access Map (https://www.macmap.org): đây cũng là công cụ của ITC, hỗ trợ doanh nghiệp tra cứu thông tin về thuế quan và điều kiện tiếp cận thị trường.

5

Văn phòng SPS Việt Nam (https://www.spsvietnam.gov.vn/): Đây là trang web tra cứu các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS) của Thành viên WTO.

Ví dụ cách sử dụng các công cụ hỗ trợ:

Một doanh nghiệp sản xuất hạt điều muốn xuất khẩu sang Nhật Bản có thể thực hiện như sau:

Bước 1: *Sử dụng Trade Map để xem Nhật Bản nhập khẩu hạt điều từ đâu, tốc độ tăng trưởng thế nào.*

Bước 2: *Sử dụng Market Access Map để so sánh RCEP và CPTPP (vì đây là 2 hiệp định có mức độ mở cửa thị trường tiềm năng nhất).*

Bước 3: *Sử dụng Cổng FTA của Chính phủ hoặc Cổng VNTR của Bộ Công Thương để kiểm tra quy tắc xuất xứ, kiểm tra yêu cầu C/O.*

Trên thực tế, doanh nghiệp không thiếu thông tin do các cơ quan quản lý cung cấp. Quan trọng nhất là làm sao chuyển các thông tin thành quyết định kinh doanh cụ thể. Vì vậy, các công cụ trên nên được xem như công cụ hỗ trợ quyết định chứ không phải thay thế việc đánh giá của doanh nghiệp.

2. Các lỗi doanh nghiệp hay gặp phải

Việc tham gia các FTA nói chung và RCEP nói riêng không chỉ phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có biết đến Hiệp định hay không, mà quan trọng hơn là khả năng chuyển các cam kết của Hiệp định thành quy trình vận hành cụ thể trong hoạt động sản xuất và kinh doanh. Nhiều doanh nghiệp không gặp khó khăn do quy định quá phức tạp, mà thường gặp khó khăn do các sai sót tương đối cơ bản trong quá trình chuẩn bị và thực hiện. Đáng chú ý là nhiều sai sót thường không xuất hiện ngay từ đầu mà chỉ được phát hiện khi hàng đã sản xuất xong, hợp đồng đã ký, hàng đã đến cửa khẩu hoặc khi cơ quan hải quan tiến hành kiểm tra sau thông quan. Do đó, nhận diện sớm các lỗi phổ biến có thể giúp doanh nghiệp tránh được nhiều chi phí và rủi ro không cần thiết. Sau đây là các lỗi phổ biến mà doanh nghiệp gặp phải:

2.1. Lỗi khi xác định thị trường

Sai lầm đầu tiên và khá phổ biến là doanh nghiệp lựa chọn thị trường chủ yếu dựa trên quy mô hoặc tốc độ tăng trưởng nhập khẩu mà chưa đánh giá đầy đủ mức độ phù hợp với năng lực của mình.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp sản xuất trái cây chế biến nhận thấy Trung Quốc có nhu cầu nhập khẩu rất lớn nên quyết định tập trung toàn bộ nguồn lực vào thị trường này. Tuy nhiên sau khi triển khai mới phát hiện tại Trung Quốc thị trường cạnh tranh rất mạnh, đồng thời Trung Quốc đặt ra yêu cầu truy xuất nguồn gốc ngày càng chặt chẽ. Thêm vào đó, hệ thống phân phối tại Trung Quốc thường do các doanh nghiệp Trung Quốc nắm giữ và rất khó tiếp cận, chưa kể các yêu cầu về bao bì khác biệt (phải chữ Trung Quốc, các quy định về hướng dẫn sử dụng hay thông tin thành phần chi tiết…) Kết quả là doanh nghiệp phát sinh nhiều khoản chi phí mà hiệu quả kinh doanh không được như kỳ vọng.*

Bài học rút ra: Thị trường lớn chưa chắc đã phải là thị trường phù hợp.

2.2. Lỗi khi xác định thuế quan

Một sai lầm khá phổ biến khác là doanh nghiệp thường tra cứu thuế dựa trên tên thương mại của sản phẩm thay vì xác định chính xác mã HS. Nhiều doanh nghiệp cho rằng việc kiểm tra thuế là đơn giản, chỉ cần lấy tên mặt hàng rồi tra trên biểu thuế là ra ngay mức thuế ưu đãi. Tuy nhiên, quy trình thực tế phức tạp hơn nhiều bởi vì mức thuế quan ưu đãi mà doanh nghiệp được hưởng không chỉ phụ thuộc vào thị trường nhập khẩu mà còn phụ thuộc vào nhiều điều kiện khác như lộ trình cắt giảm thuế, quy tắc xuất xứ đi kèm, hạn ngạch thuế quan (nếu có) và các biện pháp quản lý chuyên ngành khác. Có nhiều trường hợp doanh nghiệp nhìn thấy mức thuế suất cam kết cuối cùng trong Hiệp định là 0% rồi mặc định áp dụng ngay mà quên mất rằng mức thuế đó đang nằm ở năm thứ mấy của lộ trình cắt giảm thuế. Việc tra cứu sai mã HS hoặc ngộ nhận về mức thuế được hưởng có thể khiến doanh nghiệp tính toán sai giá thành đầu ra, chào giá sai cho đối tác

và cuối cùng phải gánh chịu thiệt hại tài chính nặng nề.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh xuất khẩu mặt nạ dưỡng da thiên nhiên sang Hàn Quốc. Bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp sử dụng mã HS áp dụng cho mỹ phẩm chăm sóc da dạng kem để tra cứu biểu thuế. Sau khi hoàn tất hợp đồng và chuẩn bị xuất khẩu, doanh nghiệp phát hiện sản phẩm thực tế thuộc nhóm khác với mức thuế và điều kiện quản lý khác. Kết quả là doanh nghiệp phải điều chỉnh hồ sơ, sửa tờ khai và vì vậy thời gian xuất khẩu bị kéo dài hơn, chi phí đội lên rất nhiều.*

Bài học rút ra: Việc xác định mã HS cần dựa trên bản chất sản phẩm chứ không chỉ dựa trên tên gọi thương mại.

2.3. Lỗi khi xác định xuất xứ

Có thể nói xuất xứ hàng hóa là một trong những nội dung có ý nghĩa quyết định đối với việc tận dụng ưu đãi thuế quan theo RCEP. Tuy nhiên, trên thực tế có doanh nghiệp chỉ quan tâm đến mức thuế quan ưu đãi mà ít quan tâm đến liệu hàng hóa của mình có đáp ứng quy tắc xuất xứ hay không. Việc này nhiều khi chỉ được xem xét lúc chuẩn bị xuất khẩu, thậm chí có trường hợp sát ngày kéo container ra cảng mới đi xin C/O thì mới biết hồ sơ bị vướng. Lỗi này chủ yếu xuất phát từ cách hiểu tương đối phổ biến là cứ hàng hóa được sản xuất tại Việt Nam thì đương nhiên được coi là xuất xứ Việt Nam.

Trên thực tế câu chuyện không đơn giản như vậy. “Nơi sản xuất” và “xuất xứ hàng hóa” không phải lúc nào cũng giống nhau. Đối với nhiều sản phẩm, đặc biệt là các ngành sử dụng nhiều nguyên liệu nhập khẩu như cơ khí, điện tử, dệt may, da giày…, xuất xứ còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như nguồn nguyên liệu đầu vào, tỷ lệ giá trị tạo ra trong khu vực, mức độ chuyển đổi mã HS, công đoạn gia công hoặc chế biến. Việc “nước đến chân mới nhảy” tức là ký hợp đồng, sản xuất xong xuôi mới tính xuất xứ sẽ đẩy doanh nghiệp vào thế khó. Nếu lúc đó phát hiện sản phẩm không đạt xuất xứ, doanh nghiệp hầu như không còn khả năng xoay xở, nhẹ thì phát sinh chi phí đổi form, nặng thì kế hoạch giao hàng bị ảnh hưởng hoặc hủy bỏ và có thể bị đối tác phạt vi phạm hợp đồng.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp tại Đồng Nai sản xuất xe đạp xuất khẩu sang Australia. Doanh nghiệp nhập khung xe từ Đài Loan, bộ truyền động từ Trung Quốc, bánh xe từ Thái Lan để lắp ráp xe tại Việt Nam. Doanh nghiệp cho rằng việc lắp ráp tại Việt Nam đồng nghĩa với việc hàng hóa có xuất xứ Việt Nam. Tuy nhiên khi tính toán lại, doanh nghiệp phát hiện quá trình gia công chưa đáp ứng tiêu chí xuất xứ theo RCEP. Kết quả là doanh nghiệp không được hưởng ưu đãi thuế và vì vậy, phải phải điều chỉnh cấu trúc nguyên liệu cho các đơn hàng tiếp theo.*

Bài học rút ra: Xuất xứ cần được tính toán từ giai đoạn lập kế hoạch sản xuất chứ không phải sau khi hoàn thành sản phẩm.

2.4. Lỗi khi xác định các biện pháp phi thuế quan khác

Trong quá trình tìm hiểu RCEP, nhiều doanh nghiệp thường dành nhiều thời gian vào việc tra cứu biểu thuế và kiểm tra quy tắc xuất xứ. Điều này là dễ hiểu vì mức thuế ưu đãi thường là lợi ích dễ nhìn thấy nhất. Tuy nhiên, trong thực tế thương mại quốc tế hiện nay, việc được hưởng ưu đãi thuế quan chưa đồng nghĩa với việc hàng hóa có thể tiếp cận ngay thị trường nhập khẩu. Khi các hàng rào thuế quan được dỡ bỏ theo các FTA, các biện pháp phi thuế quan lại được dựng lên để thay thế vai trò bảo hộ. Đối với các mặt hàng nhạy cảm như nông sản, thực phẩm, thủy sản, dược phẩm, đồ chơi trẻ em, điện tử, hàng tiêu dùng… thì các yêu cầu về kỹ thuật, an toàn sản phẩm, kiểm dịch, ghi nhãn, môi trường hoặc truy xuất nguồn gốc nhiều khi trở thành điều kiện quyết định việc hàng hóa có được phép lưu thông trên thị trường hay không.

Sai lầm phổ biến ở đây là quy trình phối hợp ngược, tức là doanh nghiệp thường đi theo tư duy là kiểm tra thuế → kiểm tra xuất xứ → ký hợp đồng → sản xuất → xuất khẩu và chỉ lật lại hồ sơ kỹ thuật khi hàng đã ra đến cảng xuất khẩu hoặc bị đối tác yêu cầu bổ sung các chứng từ hoặc giấy tờ liên quan.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp tại Hà Nội chuyên sản xuất đồ chơi trẻ em bằng nhựa và dự kiến xuất khẩu sang Nhật Bản theo RCEP. Sau khi nhận được đơn hàng đầu tiên từ đối tác nhập khẩu, doanh nghiệp đã tiến hành kiểm tra thuế quan ưu đãi theo RCEP, xác định quy tắc xuất xứ và chuẩn bị hồ sơ thương mại và kế hoạch sản xuất. Doanh nghiệp cho rằng các điều kiện quan trọng nhất đã được đáp ứng và có thể triển khai xuất khẩu. Tuy nhiên, trong quá trình rà soát hồ sơ trước khi nhập khẩu, phía đối tác Nhật Bản yêu cầu doanh nghiệp bổ sung thêm các tài liệu liên quan đến yêu cầu kỹ thuật đối với sản phẩm trẻ em, bao gồm kết quả kiểm nghiệm hàm lượng kim loại nặng, kết quả kiểm nghiệm hóa chất trong nguyên liệu nhựa, tài liệu chứng minh mức độ an toàn của sản phẩm đối với trẻ em, tiêu chuẩn kỹ thuật áp dụng, thông tin về vật liệu sử dụng. Doanh nghiệp trước đó chưa chuẩn bị các tài liệu này do cho rằng đây chỉ là yêu cầu bổ sung của đối tác chứ không phải nội dung cần xem xét từ đầu.*

Sau khi gửi mẫu kiểm tra, doanh nghiệp phát hiện một số nguyên liệu màu sử dụng trong sản phẩm không đáp ứng yêu cầu của thị trường nhập khẩu. Kết quả là doanh nghiệp phải thay đổi một số nguyên liệu đầu vào, thực hiện kiểm nghiệm lại, điều chỉnh kế hoạch sản xuất dẫn đến kéo dài thời gian giao hàng và tăng đáng kể chi phí đơn hàng. Đó là chưa kể ngoài các chi phí kiểm nghiệm phát sinh, doanh nghiệp còn phải chịu thêm chi phí lưu kho và chi phí điều chỉnh đơn hàng.

Bài học rút ra: ***Doanh nghiệp nên kiểm tra các yêu cầu phi thuế quan ngay từ giai đoạn nghiên cứu thị trường và trước khi tổ chức sản xuất thay vì chờ tới thời điểm chuẩn bị xuất khẩu hoặc khi đối tác yêu cầu bổ sung hồ sơ.***

2.5. Lỗi trong quá trình chuẩn bị hồ sơ và thực hiện

Sau khi doanh nghiệp đã hoàn thành các bước lựa chọn thị trường, xác định thuế quan, kiểm tra xuất xứ và rà soát các yêu cầu kỹ thuật, nhiều doanh nghiệp thường cho rằng phần việc còn lại chủ yếu là hoàn thiện thủ tục hành chính và chuẩn bị chứng từ xuất khẩu. Tuy nhiên, trên thực tế đây lại là giai đoạn rất dễ phát sinh vướng mắc. Khác với các lỗi về thuế quan hoặc xuất xứ (thường do doanh nghiệp chưa hiểu rõ quy định), các vấn đề ở khâu chuẩn bị hồ sơ phần lớn lại đến từ những chi tiết nhỏ như thông tin không thống nhất giữa các chứng từ, mô tả hàng hóa khác nhau, sai sót về số lượng hoặc đơn vị tính, thiếu tài liệu giải trình, lưu trữ hồ sơ phân tán, phối hợp chưa đồng bộ giữa các bộ phận. Những sai sót này thường không được phát hiện ở giai đoạn đầu mà chỉ xuất hiện khi xin cấp C/O, làm thủ tục hải quan, hàng đến nước nhập khẩu hoặc trong quá trình kiểm tra sau thông quan.

Ví dụ: *Một doanh nghiệp tại Bắc Ninh chuyên sản xuất và xuất khẩu linh kiện điện tử sang Hàn Quốc. Doanh nghiệp nhận được đơn hàng xuất khẩu bảng mạch điện tử với số lượng là 100.000 sản phẩm trị giá khoảng 1,5 triệu USD. Doanh nghiệp đã xác định đúng mã HS, hàng hóa đáp ứng quy tắc xuất xứ theo RCEP, đã hoàn tất hồ sơ xin cấp C/O và chuẩn bị hàng hóa đúng tiến độ. Do đó, doanh nghiệp cho rằng toàn bộ quá trình đã hoàn tất và hàng hóa có thể xuất khẩu thuận lợi. Tuy nhiên, trong quá trình rà soát hồ sơ trước khi cấp C/O, cơ quan quản lý cấp phát hiện có sự khác biệt trong mô tả hàng hóa giữa các chứng từ. Cụ thể, trên hóa đơn thương mại ghi ""Electronic Printed Circuit Board" trong khi trên phiếu đóng gói ghi ""Electronic Components" còn C/O lại ghi "PCB Assembly Parts". Ngoài ra, số lượng trên packing list được ghi theo đơn vị "box" còn số lượng trên hóa đơn lại ghi theo đơn vị "pieces". Mặc dù hàng hóa thực tế không thay đổi, nhưng cơ quan cấp C/O yêu cầu doanh nghiệp giải trình và điều chỉnh lại hồ sơ để bảo đảm tính thống nhất.*

Vì vậy, doanh nghiệp phải sửa đổi chứng từ, cập nhật lại hồ sơ trên hệ thống, phối hợp lại với đối tác logistics và thực hiện điều chỉnh một số tài liệu liên quan. Kết quả là thời gian cấp C/O bị kéo dài thêm vài ngày và do việc giao hàng theo hợp đồng có thời hạn cố định nên doanh nghiệp phải trả thêm chi phí lưu kho, chi phí lưu container, chi phí điều chỉnh chứng từ cũng như một số chi phí khác. Mặc dù sai sót không lớn và không liên quan đến xuất xứ hay thuế quan, nhưng doanh nghiệp vẫn phải chịu tác động đáng kể về thời gian và chi phí.

Bài học rút ra: ***Trong nhiều trường hợp, rủi ro lớn không nằm ở quy định của Hiệp định mà nằm ở khả năng quản trị hồ sơ và phối hợp nội bộ của doanh nghiệp.***



3. Các case thực tế theo ngành

3.1 Dệt may

Một doanh nghiệp tại Nam Định có khoảng 600 lao động, chuyên sản xuất áo sơ mi nam xuất khẩu. Trong năm 2026, doanh nghiệp nhận được đề nghị từ một nhà nhập khẩu Nhật Bản về việc cung cấp áo sơ mi nam dài tay với số lượng là 150.000 sản phẩm, giá FOB dự kiến là 20 USD/ sản phẩm, tổng trị giá đơn hàng: khoảng 3 triệu USD, thời gian giao hàng: 90 ngày.

Doanh nghiệp dự kiến nhập vải cotton từ Trung Quốc, cúc áo từ Hàn Quốc, chỉ may và bao bì mua tại Việt Nam. Doanh nghiệp trước đây chủ yếu sản xuất theo hình thức gia công (CMT) và chưa tự thực hiện đầy đủ quá trình xuất khẩu theo FTA. Mục tiêu của doanh nghiệp là tận dụng ưu đãi thuế từ các FTA mà Việt Nam hiện có với Nhật Bản, cắt giảm chi phí và chủ động xuất khẩu trực tiếp để tăng lợi nhuận. Sau đây là các bước doanh nghiệp sẽ thực hiện:

Bước 1 – Xác định thị trường tiềm năng

Do đã nhận được đơn hàng từ Nhật Bản nên doanh nghiệp không cần phải thực hiện bước này, có thể chuyển ngay sang bước 2.

Bước 2 – Xác định FTA phù hợp

Doanh nghiệp kiểm tra mã HS dự kiến cho mặt hàng áo sơ mi nam (HS 6205) để so sánh các dòng thuế Nhật Bản đang áp dụng và lộ trình cắt giảm theo các Hiệp định mà Nhật Bản có với Việt Nam:

- ***Thuế MFN: khoảng 7,9-12%***
- ***Thuế RCEP: phần lớn là 0%***
- ***Thuế CPTPP, VJEPA, AJFTA: đều đã về 0%***

Với mức thuế tiết kiệm trung bình khoảng 8%, nếu tận dụng được FTA, doanh nghiệp có thể giảm bớt khoảng 240.000 USD tiền thuế cho đối tác nhập khẩu, tạo lợi thế cạnh tranh lớn. Tuy nhiên, doanh nghiệp phải tìm ra Hiệp định nào có QTXX phù hợp nhất với chuỗi cung ứng của mình.

Dựa trên chuỗi cung ứng hiện có theo đó vải nhập từ Trung Quốc, cúc từ Hàn Quốc, chỉ may mua tại Việt Nam. Nếu áp vào các hiệp định CPTPP, AJFTA hay VJEPA, lô hàng sẽ bị không được ưu đãi thuế do không đáp ứng quy tắc xuất xứ khắt khe (như quy tắc từ sợi trở đi của CPTPP). Ngược lại, đối với RCEP, do cả Trung Quốc và Hàn Quốc đều là thành viên của hiệp định, doanh nghiệp hoàn toàn có thể tận dụng cơ chế cộng gộp nguyên liệu. Vì vậy, RCEP được lựa chọn để thực hiện đơn hàng này.

Bước 3 – Kiểm tra xuất xứ

Sau khi chốt dùng RCEP, doanh nghiệp rà soát kỹ hơn các tiêu chí kỹ thuật riêng cho nhóm nhóm HS 6205. Trước hết, doanh nghiệp cần làm rõ xem sản phẩm phải đáp ứng tiêu chí chuyển đổi mã số hàng hóa (CTC) ở cấp độ nào (chuyển đổi chương, nhóm hay phân nhóm), hay phải áp dụng tiêu chí tỷ lệ giá trị khu vực (RVC). Việc tính toán chính xác tỷ lệ hàm lượng nguyên liệu nội khối và chuẩn bị sẵn hồ sơ giải trình quy trình sản xuất, cắt may tại Việt Nam sẽ là cơ sở cốt lõi để cơ quan thẩm quyền duyệt cấp form C/O RCEP một cách thuận lợi.

Để làm được việc này, doanh nghiệp tiến hành xây dựng Bảng định mức kỹ thuật kết hợp theo dõi nguồn gốc nguyên liệu (BOM) chi tiết cho sản phẩm áo sơ mi:

Thành phần	Định mức	Nguồn cung
Vải cotton	2,3 m	Trung Quốc
Cúc áo	10 chiếc	Hàn Quốc
Chỉ may	50 m	Việt Nam
Bao bì	01 bộ	Việt Nam

Đồng thời, doanh nghiệp cần phải chuẩn hóa các thông tin quan trọng khác bao gồm: mã HS của nguyên liệu đầu vào, mã HS thành phẩm, công đoạn gia công cắt may tại Việt Nam, giá trị nguyên liệu và chi phí sản xuất. Trong trường hợp phải áp dụng tiêu chí tỷ lệ giá trị khu vực (RVC), doanh nghiệp cần tập hợp chính xác dữ liệu về giá CIF của nguyên liệu nhập khẩu, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung và giá FOB của sản phẩm.

Ngoài ra, phương thức chứng nhận xuất xứ cùng cần chú ý. Hiện tại, RCEP cho phép 3 cơ chế tự chứng nhận xuất xứ là: (i) C/O do cơ quan hoặc tổ chức được ủy quyền cấp; (ii) tự chứng nhận xuất xứ (theo lộ trình của các thành viên RCEP); (iii) cơ chế nhà xuất khẩu đủ điều kiện. Trong đó, cơ chế nhà xuất khẩu đủ điều kiện cho phép doanh nghiệp đáp ứng các điều kiện nhất định được cơ quan có thẩm quyền công nhận và được quyền tự phát hành chứng từ xuất xứ cho hàng hóa xuất khẩu của mình mà không phải xin cấp C/O cho từng lô hàng.

Sau khi đánh giá năng lực thực tế ở thời điểm năm 2026, doanh nghiệp quyết định lựa chọn giải pháp an toàn là tiếp tục sử dụng sử dụng C/O mẫu RCEP do cơ quan được ủy quyền cấp.

Bước 4 – Kiểm tra các biện pháp phi thuế quan

Sau khi chốt phương án lựa chọn RCEP, doanh nghiệp tiếp tục kiểm tra các biện pháp phi thuế quan (NTM) của Nhật Bản đối với mã HS 6205, bao gồm: quy định ghi nhãn, tiêu chuẩn kỹ thuật, các quy định về hóa chất và các yêu cầu của nhà nhập khẩu. Phía nhà nhập khẩu Nhật Bản yêu cầu sản phẩm phải minh bạch thông tin về thành phần vải, hướng dẫn giặt là, thông số kích cỡ, đồng thời phải đạt giới hạn an toàn về nồng độ formaldehyde, thuốc nhuộm. Trên cơ sở này, doanh nghiệp đã chủ động gửi mẫu áo đi kiểm nghiệm độc lập và phát hiện một loại hóa chất

nhuộm dự kiến sử dụng có hàm lượng vượt ngưỡng cho phép của Nhật Bản. Nhờ vậy, doanh nghiệp đã kịp thời thay đổi nhà cung cấp nguyên liệu rồi tiến hành thử nghiệm lại mẫu đạt chuẩn và điều chỉnh toàn bộ quy trình sản xuất trước khi triển khai hợp đồng.

Bước 5 – Chuẩn bị hồ sơ và thực hiện

Để chuẩn bị công tác giao hàng, doanh nghiệp thành lập một nhóm phối hợp gồm: bộ phận mua hàng, bộ phận sản xuất, bộ phận xuất nhập khẩu, bộ phận kế toán và bộ phận kiểm soát chất lượng nhằm chuẩn bị toàn bộ dữ liệu và chứng từ phục vụ xuất khẩu. Các công việc liên quan bao gồm:

(1) Chuẩn bị hồ sơ nguyên liệu:

- Đối với nguyên liệu từ Trung Quốc và Hàn Quốc: hồ sơ gồm tờ khai nhập khẩu (tờ khai thông quan), hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, chứng từ vận tải và tài liệu kỹ thuật đi kèm.

- Đối với nguyên liệu trong nước: hồ sơ gồm hóa đơn VAT, phiếu xuất kho của nhà cung cấp và hợp đồng mua bán.

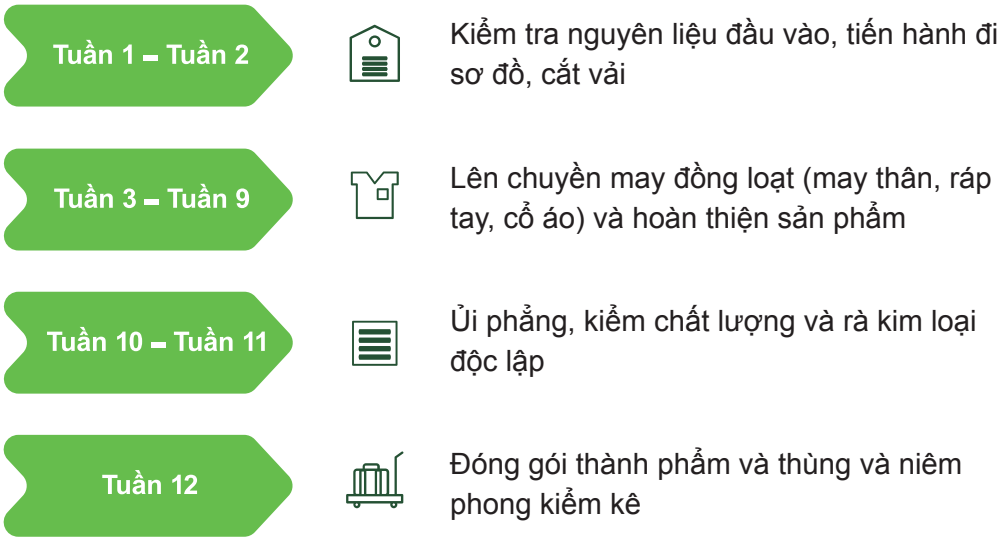
Đồng thời, doanh nghiệp cần thiết lập bảng theo dõi tổng nhu cầu vật tư phục vụ đơn hàng để phục vụ công tác đối chiếu, chứng minh nguyên liệu thực tế cấu thành nên thành phẩm:

Nguyên liệu	Định mức cho 1 áo sơ mi	Tổng nhu cầu (150.000 áo sơ mi)
Vải cotton	2,3 m	345.000 m
Cúc áo	10 chiếc	1.500.000 chiếc
Chỉ may	50 m	7.500.000 m



(2) Chuẩn bị hồ sơ sản xuất:

Trong quá trình thực hiện đơn hàng, toàn bộ dữ liệu từ xưởng sản xuất phải được lưu rõ ràng, bao gồm: định mức nguyên liệu, lệnh sản xuất, phiếu xuất kho nguyên liệu cho từng chuyền may và báo cáo sản lượng theo ngày. Để đáp ứng tiến độ giao hàng, doanh nghiệp ghi lại tiến độ sản xuất như sau:



Toàn bộ dữ liệu này cần được đồng bộ trực tuyến trên hệ thống quản trị (như ERP hoặc file Excel), không nên lưu trữ thủ công bằng giấy tờ rời rạc để tránh thất lạc khi cơ quan hải quan kiểm tra sau thông quan.

(3) Chuẩn bị hồ sơ chứng minh xuất xứ:

Do lựa chọn RCEP nên doanh nghiệp cần chuẩn bị sẵn sàng bộ hồ sơ xin cấp C/O bao gồm: đơn đề nghị cấp C/O, C/O mẫu RCEP điện tử đã khai, bảng tính xuất xứ (RVC hoặc CTC), hóa đơn và tờ khai nhập khẩu của nguyên liệu đầu vào. Bên cạnh đó, doanh nghiệp nên lập sẵn bảng giải trình tiêu chí xuất xứ nội bộ. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp chủ động phản ứng nhanh nếu bị cơ quan quản lý chất vấn.

Nội dung	Thông tin
Tên hàng	Men’s Cotton Shirts
Mã HS	6205
Tiêu chí xuất xứ	RCEP
Nguồn cung nguyên liệu	Trung Quốc, Hàn Quốc, Việt Nam
Quy tắc xuất xứ áp dụng	Cộng gộp nội khối RCEP

(4) Chuẩn bị hồ sơ thương mại và hồ sơ xuất khẩu:

Sau khi sản xuất hoàn tất các nội dung trên, doanh nghiệp cần chuẩn bị các hồ sơ như sau:

- Hồ sơ thương mại: gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, packing list, vận đơn, chứng từ bảo hiểm (nếu có).

- Hồ sơ hải quan: gồm tờ khai xuất khẩu, giấy chứng nhận kiểm tra chuyên ngành (nếu cần).

- Hồ sơ kỹ thuật: gồm phiếu kết quả kiểm nghiệm âm tính với formaldehyde và thuốc nhuộm azo, chứng thư giám định thành phần vải, hướng dẫn sử dụng và bảo quản.

(5) Thực hiện kiểm tra chéo trước khi nộp hồ sơ:

Trước khi nộp hồ sơ xin C/O, doanh nghiệp cần thực hiện bước kiểm tra cuối cùng. Mục đích là để tránh thông tin ghi trên hóa đơn không khớp với các chứng từ đi kèm như packing list hoặc các giấy tờ liên quan bởi vì chỉ một sai sót nhỏ ở khâu này cũng có thể khiến bộ hồ sơ bị treo, làm kéo dài thời gian thông quan và phát sinh chi phí lưu kho không đáng có.

(6) Gửi chứng từ cho đối tác Nhật Bản:

Ngay sau khi được cấp C/O form RCEP, doanh nghiệp tập hợp và gửi toàn bộ chứng từ gồm hóa đơn, packing list, vận đơn, C/O form RCEP, các phiếu kiểm nghiệm kỹ thuật cho nhà nhập khẩu Nhật Bản để họ kịp thời làm thủ tục thông quan và áp dụng mức thuế ưu đãi.

3.2 Điện tử

Một doanh nghiệp điện tử tại Bắc Ninh chuyên sản xuất thiết bị điện tử dân dụng và linh kiện điện tử. Trước đây, doanh nghiệp chủ yếu tiêu thụ sản phẩm trong nước và xuất khẩu ủy thác sang một số nước ASEAN qua trung gian. Đến năm 2026, doanh nghiệp xây dựng chiến lược mở rộng thị trường xuất khẩu trực tiếp trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương nhằm tối ưu doanh thu, giảm phụ thuộc vào thị trường truyền thống và tận dụng các FTA mà Việt Nam đã tham gia. Dòng sản phẩm chiến lược được lựa chọn là bộ điều khiển nhà thông minh (Smart Home Control Module). Đây là thiết bị sử dụng trong các hệ thống nhà thông minh để điều khiển các thiết bị điện, cảm biến và hệ thống tự động hóa.

Doanh nghiệp dự kiến xuất khẩu theo phương án như sau: (i) giá xuất khẩu dự kiến: khoảng 40 USD/sản phẩm; (ii) công suất sản xuất hiện tại: khoảng 100.000 sản phẩm/tháng; (iii) sản lượng dự kiến xuất khẩu năm đầu tiên: khoảng 50.000 sản phẩm; (iv) nguồn nguyên liệu và linh kiện doanh nghiệp đang sử dụng gồm chi xử lý nhập từ Hàn Quốc, PCB nhập từ Trung Quốc, cảm biến nhập từ Malaysia, vỏ nhựa và bộ nguồn sản xuất tại Việt Nam.

Ban lãnh đạo doanh nghiệp giao cho bộ phận xuất khẩu nghiên cứu một số thị trường tiềm năng trong khu vực và đề xuất phương án xuất khẩu phù hợp.

Bước 1 – Xác định thị trường tiềm năng

Để tìm thị trường phù hợp, doanh nghiệp quyết định sử dụng Trade Map nhằm đánh giá quy mô nhập khẩu, tốc độ tăng trưởng và rào cản từ các đối thủ cạnh tranh tại khu vực Châu Á – Thái Bình Dương. Ba thị trường được đưa vào danh sách lựa chọn là Australia, Nhật Bản và Hàn Quốc. Xét theo quy mô, Nhật Bản là thị trường lớn nhất nhưng sau khi cân đối các yếu tố khác như nguồn lực của doanh nghiệp, chi phí logistics, chi phí kiểm nghiệm và chứng nhận kỹ thuật, rào cản ngôn ngữ, doanh nghiệp nhận thấy tiêu chuẩn kỹ thuật và chi phí tiếp cận thị trường Nhật Bản trong giai đoạn đầu quá cao. Trong khi đó, Australia được đánh giá phù hợp hơn nhờ tốc độ tăng trưởng nhu cầu cao, áp lực cạnh tranh trực tiếp thấp và độ mở thị trường phù hợp với năng lực hiện tại của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp quyết định lựa chọn Australia làm thị trường mục tiêu.

Bước 2 – Xác định FTA phù hợp

Doanh nghiệp kiểm tra mã HS cho mặt hàng thiết bị điều khiển điện ((HS 8537) và sử dụng Cổng VNTR của Bộ Công Thương để tra cứu thuế nhập khẩu của Australia. Kết quả cho thấy thuế MFN và thuế theo các FTA mà Australia có với Việt Nam như CPTPP, AANZFTA, RCEP đều đã về 0%. Sau khi rà chi tiết hơn, doanh nghiệp nhận thấy do nguồn linh kiện hiện nay chủ yếu đến từ Hàn Quốc, Trung Quốc và Malaysia nên nếu sử dụng RCEP, doanh nghiệp có thể tiếp tục duy trì chuỗi cung ứng hiện tại nhờ cơ chế cộng gộp khu vực. Sau khi cân nhắc tổng thể, doanh nghiệp quyết định lựa chọn RCEP là FTA phù hợp.

Bước 3 – Kiểm tra xuất xứ

Sau khi quyết định lựa chọn RCEP, doanh nghiệp cần xác định liệu sản phẩm dự định xuất khẩu có thực sự đáp ứng điều kiện xuất xứ để được hưởng mức thuế ưu đãi theo RCEP hay không? Trước hết, doanh nghiệp xác chính xác sản phẩm từ mã 4 số lên mã 8 số dựa trên cấu tạo kỹ thuật và chú giải chương hải quan, xác định mã đích là HS 8537.10.xx (mã minh họa). Tiếp theo, doanh nghiệp tiếp tục đối chiếu với PSR của RCEP. Sau khi xác định PSR, doanh nghiệp tiếp tục kiểm tra tiêu chí chuyển đổi mã HS, tiêu chí giá trị khu vực (RVC), khả năng áp dụng cộng gộp, yêu cầu về chứng từ xuất xứ và lập bảng theo dõi nguyên liệu:



Linh kiện	Nguồn cung
Chip xử lý	Hàn Quốc
PCB	Trung Quốc
Cảm biến	Malaysia
Bộ nguồn	Việt Nam
Vỏ nhựa	Việt Nam

Đồng thời, song song với việc xây dựng bảng định mức kỹ thuật và tập hợp hóa đơn, tờ khai nhập khẩu vật tư, công ty lựa chọn hình thức xin cấp C/O mẫu RCEP qua cơ quan được ủy quyền (Bộ Công Thương) để đảm bảo tính pháp lý an toàn cao nhất cho lô hàng đầu tiên.

Đồng thời, doanh nghiệp cũng tìm hiểu thêm về các phương thức chứng nhận xuất xứ theo RCEP và lựa chọn hình thức sử dụng C/O mẫu RCEP do cơ quan được ủy quyền cấp.

Bước 4 – Kiểm tra các biện pháp phi thuế quan

Sau khi xác định sản phẩm đáp ứng điều kiện xuất xứ theo RCEP, doanh nghiệp tiến hành kiểm tra các biện pháp phi thuế quan của Australia. Ban đầu, doanh nghiệp chủ quan cho rằng khi thuế nhập khẩu là 0% và đáp ứng điều kiện xuất xứ thì việc xuất khẩu gần như đã hoàn tất. Tuy nhiên trong quá trình trao đổi với đối tác tại Australia và rà soát thông tin thị trường, doanh nghiệp nhận thấy rào cản lớn nhất đối với sản phẩm mà doanh nghiệp dự kiến xuất khẩu nằm ở hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật ngặt nghèo của Australia bao gồm các tiêu chuẩn về an toàn điện, tương thích điện từ, nhãn mác thương mại và quy định về môi trường.

Một tình huống phát sinh khi bộ nguồn hiện dù đạt chuẩn lưu hành trong nước nhưng khi gửi hồ sơ kỹ thuật, đối tác phát hiện không tương thích với quy chuẩn an toàn của Australia. Vì vậy, doanh nghiệp buộc phải thay đổi nhà cung cấp bộ nguồn đạt tiêu chuẩn quốc tế, chạy thử nghiệm sản phẩm, cập nhật hồ sơ kỹ thuật và thiết kế lại nhãn mác.

Bước 5 – Chuẩn bị hồ sơ và thực hiện

Sau khi các việc chuẩn bị liên quan hoàn tất, doanh nghiệp thực hiện bước cuối cùng là chuẩn bị hồ sơ và triển khai xuất khẩu. Đối với lô hàng 50.000 bộ điều khiển nhà thông minh, doanh nghiệp chuẩn bị các công việc sau:

(1) Chuẩn bị hồ sơ nguyên liệu:

Do sản phẩm được cấu thành từ nhiều loại linh kiện từ nhiều nguồn cung khác nhau nên doanh nghiệp tập hợp hồ sơ của từng loại linh kiện.

- Đối với nhóm linh kiện nhập khẩu (chip xử lý từ Hàn Quốc, bảng mạch PCB từ Trung Quốc, cảm biến từ Malaysia): hồ sơ gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, tờ khai nhập khẩu, vận đơn, tài liệu kỹ thuật của nhà sản xuất.

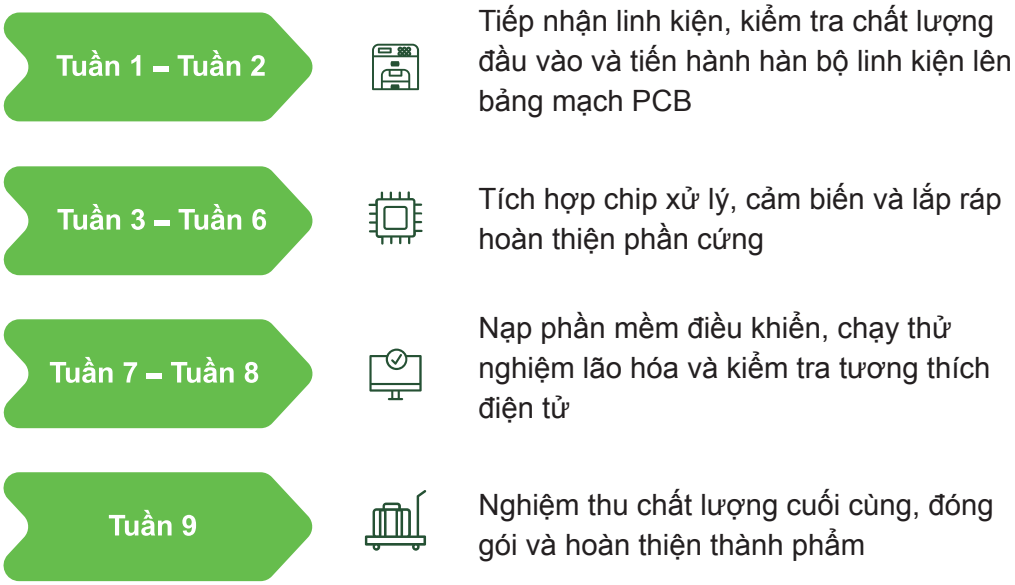
- Đối với nhóm linh kiện trong nước: hồ sơ gồm hóa đơn VAT, mua hàng, phiếu xuất kho của nhà cung cấp, thông số kỹ thuật của nhà sản xuất.

Ngoài ra, doanh nghiệp đồng thời lập bảng theo dõi nguyên liệu sử dụng cho từng đơn hàng như sau:

Linh kiện	Định mức cho 01 sản phẩm	Tổng nhu cầu (50 nghìn sản phẩm)
Chip xử lý	01 chiếc	50.000 chiếc
PCB	01 chiếc	50.000 chiếc
Cảm biến	2 chiếc	100.000 chiếc
Bộ nguồn	01 bộ	50.000 bộ
Vỏ nhựa	01 bộ	50.000 bộ

(2) Chuẩn bị hồ sơ sản xuất:

Trong quá trình sản xuất, doanh nghiệp cần lưu lại các thông tin liên quan đến quá trình lắp ráp và kiểm soát chất lượng. Các tài liệu cần lưu giữ gồm: định mức linh kiện, quy trình lắp ráp, quy trình kiểm tra chất lượng, phiếu xuất kho linh kiện, báo cáo sản lượng và kết quả kiểm tra chất lượng.



Toàn bộ dữ liệu này cần được đồng bộ trực tuyến trên hệ thống quản trị (như ERP hoặc file Excel), không nên lưu trữ thủ công bằng giấy tờ rời rạc để tránh thất lạc khi cơ quan hải quan kiểm tra sau thông quan.

(3) Chuẩn bị hồ sơ chứng minh xuất xứ:

Để xin cấp C/O form RCEP, doanh nghiệp bộ hồ sơ gồm: đơn đề nghị cấp C/O, C/O mẫu RCEP điện tử đã khai, bảng tính xuất xứ (RVC), bảng định mức linh kiện, hóa đơn linh kiện, chứng từ nhập khẩu linh kiện, hồ sơ liên quan đến xuất xứ nguyên liệu. Ngoài ra, doanh nghiệp lập thêm bảng giải trình nội bộ.

Nội dung	**Thông tin**
Tên hàng	Smart Home Control Module
Mã HS	8537.10.xx (mã minh họa)
Tiêu chí xuất xứ	RCEP
Nguồn cung linh kiện	Hàn Quốc, Trung Quốc, Malaysia, Việt Nam
Phương thức xác định xuất xứ	Cộng gộp khu vực

(4) Chuẩn bị hồ sơ thương mại và hồ sơ xuất khẩu:

Sau khi sản xuất hoàn tất các nội dung trên, doanh nghiệp chuẩn bị các hồ sơ sau:

- Hồ sơ thương mại: gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, packing list, vận đơn, chứng từ bảo hiểm (nếu có).

- Hồ sơ hải quan: gồm tờ khai xuất khẩu, giấy chứng nhận kiểm tra chuyên ngành (nếu cần).

- Hồ sơ kỹ thuật: gồm kết quả thử nghiệm an toàn điện, kết quả thử nghiệm tương thích điện từ, tài liệu kỹ thuật sản phẩm, hướng dẫn sử dụng bằng tiếng Anh, tài liệu về thông số kỹ thuật, thông tin ghi nhãn.

(5) Thực hiện kiểm tra chéo trước khi nộp hồ sơ:

Trước khi nộp hồ sơ xin C/O, doanh nghiệp cần tổ chức một bước kiểm tra cuối cùng để tránh thông tin ghi trên hóa đơn không khớp với các chứng từ đi kèm như packing list hoặc các giấy tờ liên quan bởi vì nếu xảy ra cơ quan quản lý có thể yêu cầu giải trình hoặc phải sửa đổi, kéo dài thời gian cấp C/O hoặc thông quan, ảnh hưởng lớn đến đơn hàng.

(6) Gửi chứng từ cho đối tác Australia:

Sau khi được cấp C/O form RCEP, doanh nghiệp gửi cho nhà nhập khẩu các chứng từ sau để thực hiện thủ tục hưởng ưu đãi thuế. Các chứng từ có thể bao gồm: hóa đơn, packing list, vận đơn, C/O form RCEP, hồ sơ kỹ thuật theo yêu cầu.



3.3 Nông sản

Một doanh nghiệp tại Đắk Lắk chuyên sản xuất cà phê rang xay và cà phê hòa tan. Trong nhiều năm, doanh nghiệp chủ yếu xuất khẩu cà phê nhân hoặc bán thông qua các nhà xuất khẩu trung gian. Nhằm nâng cao giá trị gia tăng và xây dựng thương hiệu riêng, năm 2026 doanh nghiệp xây dựng kế hoạch mở rộng xuất khẩu trực tiếp đối với sản phẩm "Cà phê hòa tan đóng gói". Thông tin cơ bản của sản phẩm như sau:

- Quy cách đóng gói: hộp 20 gói × 20g;
- Giá xuất khẩu dự kiến: 8 USD/hộp;
- Sản lượng dự kiến xuất khẩu năm đầu tiên: 200.000 hộp.

Nguồn nguyên liệu dự kiến chủ yếu sử dụng nguồn trong nước riêng hương liệu có nhập thêm từ Malaysia.

Ban lãnh đạo doanh nghiệp giao cho bộ phận xuất khẩu nghiên cứu một số thị trường tiềm năng trong khu vực và đề xuất phương án xuất khẩu phù hợp.

Bước 1 – Xác định thị trường tiềm năng

Trước hết, doanh nghiệp sử dụng các công cụ và thông tin từ các nguồn như Trade Map, Market Access Map, dữ liệu ngành hàng, thông tin từ các nhà nhập khẩu để tìm kiếm thị trường ở khu vực Châu Á-Thái Bình Dương và xác định được ba thị trường tiềm năng là Hàn Quốc, Nhật Bản và Trung Quốc. Sau khi đánh giá kỹ về năng lực sản xuất, khả năng truy xuất nguồn gốc (đã có mã số vùng nguyên liệu và có hệ thống quản lý lô sản xuất) cũng như năng lực kiểm soát chất lượng (có chứng nhận HACCP, có hệ thống quản lý chất lượng bài bản) và tính toán thêm một số chi phí khác như logistics, kiểm nghiệm thực phẩm, ghi nhãn, doanh nghiệp nhận thấy Hàn Quốc phù hợp hơn trong giai đoạn đầu.

Bước 2 – Xác định FTA phù hợp

Doanh nghiệp kiểm tra mã HS cho mặt hàng chế phẩm cà phê (HS 2101) rồi tiếp tục xác định ở mức chi tiết hơn để tra cứu thuế và xác định mà HS cụ thể là HS 2101.xx.xx (mã minh họa). Doanh nghiệp sử dụng Cổng VNTR của Bộ Công Thương để tra cứu thuế nhập khẩu của Hàn Quốc. Kết quả cho thấy thuế MFN và thuế theo các FTA mà Hàn Quốc có với Việt Nam như VKFTA, AKFTA, RCEP khá tương đồng. Do đó, để quyết định chính xác, doanh nghiệp xem xét thêm quy tắc xuất xứ, nguồn nguyên liệu, chi phí tuân thủ, yêu cầu chứng từ. Sau khi đánh giá tất cả các yếu tố liên quan, doanh nghiệp nhận thấy hương liệu thực phẩm nhập từ Malaysia có thể được xem xét theo cơ chế cộng gộp của RCEP và điều này giúp doanh nghiệp không phải thay đổi nguồn nguyên liệu. Vì vậy, doanh nghiệp quyết định lựa chọn RCEP.



Bước 3 – Kiểm tra xuất xứ

Sau khi quyết định lựa chọn RCEP, doanh nghiệp đối chiếu mã HS 2101.xx.xx (mã minh họa) để xác định PSR áp dụng, sau đó tiếp tục kiểm tra tiêu chí chuyển đổi mã HS, tiêu chí giá trị khu vực (RVC), khả năng áp dụng cộng gộp và yêu cầu về chứng từ xuất xứ. Để phục vụ việc này, doanh nghiệp lập bảng theo dõi nguyên liệu như sau:

Nguyên liệu	Nguồn cung
Cà phê nhân Robusta	Việt Nam
Đường	Việt Nam
Hương liệu thực phẩm	Malaysia
Bao bì	Việt Nam

Mặc dù phần lớn nguyên liệu chính đều có nguồn gốc trong nước, trong khi hương liệu nhập khẩu được mua từ Malaysia – quốc gia thành viên RCEP, doanh nghiệp vẫn cần xây dựng hệ thống quản lý nội bộ chặt chẽ để chứng minh nguồn gốc nguyên liệu và quá trình sản xuất.

Thành phần	Định mức cho 01 hộp cà phê
Cà phê nhân Robusta	350 g
Đường	30 g
Hương liệu	5 g
Bao bì	1 bộ



Bên cạnh đó, doanh nghiệp tiến hành tập hợp các tài liệu gồm hóa đơn nguyên liệu, hồ sơ vùng nguyên liệu, phiếu nhập kho, tờ khai nhập khẩu, hồ sơ kỹ thuật của nguyên liệu, tài liệu của nhà cung cấp. Ngoài ra, trong quá trình rà soát, doanh nghiệp cũng tìm hiểu thêm về các phương thức chứng nhận xuất xứ theo RCEP và nhận thấy dù RCEP cho phép áp dụng nhiều hình thức chứng nhận xuất xứ khác nhau nhưng sau khi xem xét quy mô hoạt động và mức độ sẵn sàng của hệ thống quản lý nội bộ, doanh nghiệp quyết định trước mắt sử dụng C/O mẫu RCEP do cơ quan được ủy quyền cấp.

Bước 4 – Kiểm tra các biện pháp phi thuế quan

Sau khi kiểm tra và xác nhận rằng sản phẩm đáp ứng điều kiện xuất xứ theo RCEP, doanh nghiệp tiếp tục tiến hành kiểm tra các biện pháp phi thuế quan của Hàn Quốc, bao gồm các quy định về SPS và TBT, các quy định về ghi nhãn và truy xuất nguồn gốc. Doanh nghiệp tổng hợp một số yêu cầu chính mà sản phẩm cần đáp ứng, bao gồm:

(i) Yêu cầu về an toàn thực phẩm (các quy định về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, dư lượng kim loại nặng, giới hạn vi sinh, giới hạn phụ gia thực phẩm);

(ii) Yêu cầu về thành phần và phụ gia (loại phụ gia được phép sử dụng, mức sử dụng tối đa, yêu cầu công bố thành phần);

(iii) Yêu cầu về ghi nhãn (tên sản phẩm, thành phần, khối lượng tịnh, ngày sản xuất, hạn sử dụng, hướng dẫn bảo quản, thông tin nhà sản xuất, xuất xứ hàng hóa, thông tin dinh dưỡng;

(iv) Yêu cầu về truy xuất nguồn gốc (khả năng truy xuất, vùng nguyên liệu, lô sản xuất, nguyên liệu sử dụng, ngày sản xuất).

Dựa trên các thông tin tổng hợp được và trao đổi với đối tác Hàn Quốc, doanh nghiệp rà soát và nhận thấy nhãn sản phẩm của mình hiện tại chỉ thể hiện một số thông tin như tên sản phẩm, trọng lượng, ngày sản xuất, hạn sử dụng trong khi phía đối tác yêu cầu bổ sung thêm bảng thành phần chi tiết, thông tin dinh dưỡng, hướng dẫn bảo quản, thông tin nhà nhập khẩu, cảnh báo dị ứng (nếu có), thông tin bằng tiếng Hàn. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng phát hiện một loại hương liệu đang sử dụng cần được rà soát thêm để bảo đảm phù hợp với quy định của thị trường nhập khẩu. Điều này khiến doanh nghiệp phải rà soát lại nguyên liệu đầu vào, điều chỉnh thiết kế bao bì và cập nhật nội dung nhãn cũng như bổ sung hồ sơ kỹ thuật và thực hiện kiểm nghiệm bổ sung.

Bước 5 – Chuẩn bị hồ sơ và thực hiện

Sau khi hoàn tất việc rà soát các yêu cầu kỹ thuật và các biện pháp phi thuế quan của thị trường Hàn Quốc, doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ và triển khai xuất khẩu. Đối với lô hàng 200.000 hộp cà phê hòa tan, doanh nghiệp chuẩn bị toàn bộ dữ liệu và chứng từ phục vụ xuất khẩu. Các công việc liên quan bao gồm:

(1) Chuẩn bị hồ sơ nguyên liệu:

Do sản phẩm cà phê hòa tan được cấu thành từ nhiều nguyên liệu và phụ gia đến từ nhiều nguồn khác nhau, doanh nghiệp cần tập hợp hồ sơ của từng loại nguyên liệu.

- Đối với cà phê nhân Robusta mua từ Đắk Lắk, hồ sơ gồm: hợp đồng mua nguyên liệu, hồ sơ vùng trồng, phiếu nhập kho, chứng từ vận chuyển, kết quả kiểm tra chất lượng nguyên liệu.

- Đối với đường mua trong nước, hồ sơ gồm: hợp đồng mua hàng, hóa đơn VAT, phiếu nhập kho và thông số kỹ thuật sản phẩm.

- Đối với hương liệu thực phẩm nhập khẩu từ Malaysia, hồ sơ gồm: hóa đơn mua hàng, tờ khai nhập, chứng từ vận chuyển, tài liệu kỹ thuật, hồ sơ nhà cung cấp.

- Đối với bao bì sản xuất trong nước, hồ sơ gồm: hóa đơn VAT mua hàng, phiếu xuất kho và tài liệu kỹ thuật.

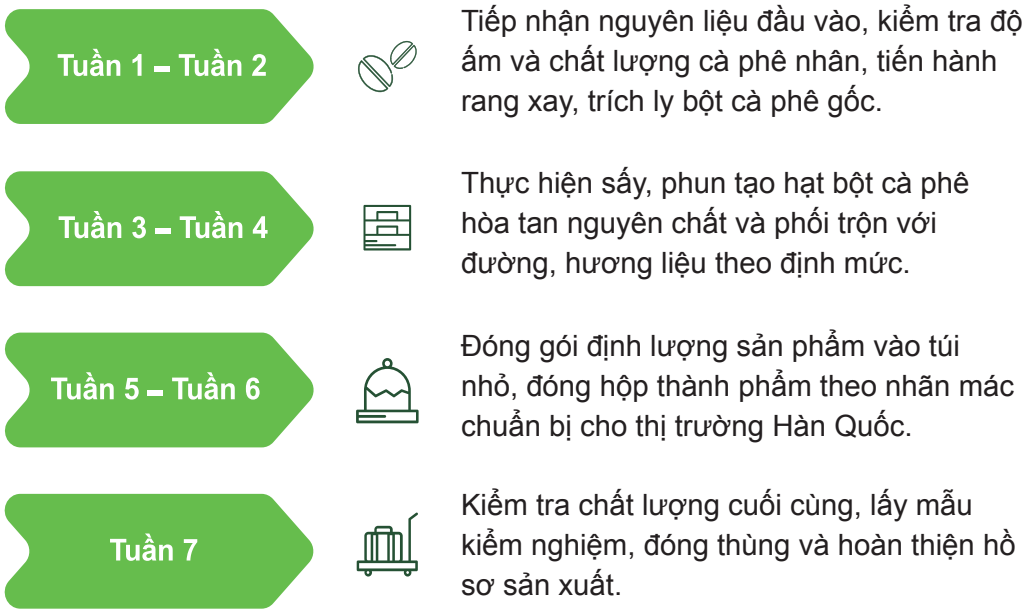
Ngoài ra, doanh nghiệp đồng thời lập bảng theo dõi nguyên liệu sử dụng cho từng đơn hàng.

Nguyên liệu	**Định mức cho 01 hộp cà phê**	**Tổng nhu cầu**
Cà phê nhân Robusta	350 g	70.000 kg
Đường	30 g	6.000 kg
Hương liệu	5 g	1.000 kg
Bao bì	01 bộ	200.000 bộ



(2) Chuẩn bị hồ sơ sản xuất:

Trong quá trình sản xuất, doanh nghiệp cần lưu lại các thông tin liên quan đến quá trình chế biến, phối trộn và kiểm soát chất lượng sản phẩm. Các tài liệu cần lưu giữ gồm: định mức nguyên liệu, quy trình rang và chế biến, quy trình phối trộn, phiếu xuất nguyên liệu, báo cáo sản lượng, kết quả kiểm tra chất lượng, hồ sơ truy xuất lô sản xuất.



Toàn bộ thông tin này nên được số hóa và lưu trên hệ thống quản lý nội bộ thay vì chỉ lưu riêng lẻ dưới dạng văn bản giấy tờ.

(3) Chuẩn bị hồ sơ chứng minh xuất xứ:

Do doanh nghiệp quyết định lựa chọn RCEP nên bộ phận xuất nhập khẩu cần chuẩn bị các giấy tờ và thông tin sau: đơn đề nghị cấp C/O, C/O mẫu RCEP đã khai, bảng tính xuất xứ, bảng định mức nguyên liệu, hóa đơn nguyên liệu, chứng từ nhập khẩu nguyên liệu, hồ sơ vùng nguyên liệu, hồ sơ liên quan đến xuất xứ nguyên liệu. Ngoài ra, doanh nghiệp lập thêm bảng giải trình nội bộ.

Nội dung	Thông tin
Tên hàng	Instant Coffee
Mã HS	2101.xx.xx (mã minh họa)
Nguồn cung nguyên liệu	Việt Nam, Malaysia
Phương thức xác định xuất xứ	Cộng gộp khu vực

Mặc dù bảng này không phải tài liệu bắt buộc phải nộp nhưng sẽ giúp doanh nghiệp xử lý nhanh nếu cơ quan cấp C/O yêu cầu giải trình.

(4) Chuẩn bị hồ sơ thương mại và hồ sơ xuất khẩu:

Sau khi sản xuất hoàn tất các nội dung trên, doanh nghiệp chuẩn bị các hồ sơ sau:

- Hồ sơ thương mại: gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, packing list, vận đơn, chứng từ bảo hiểm (nếu có).

- Hồ sơ hải quan: gồm tờ khai xuất khẩu, giấy chứng nhận kiểm tra chuyên ngành (nếu cần).

- Hồ sơ kỹ thuật: gồm kết quả kiểm nghiệm dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, kết quả kiểm nghiệm kim loại nặng, kết quả kiểm nghiệm vi sinh, tài liệu kỹ thuật sản phẩm, thông tin thành phần, thông tin dinh dưỡng, thông tin ghi nhãn.

(5) Thực hiện kiểm tra chéo trước khi nộp hồ sơ:

Trước khi nộp hồ sơ xin C/O, doanh nghiệp cần kiểm tra lần cuối để tránh trường hợp thông tin ghi trên hóa đơn không khớp với các chứng từ đi kèm như packing list hoặc các giấy tờ liên quan.

(6) Gửi chứng từ cho đối tác Hàn Quốc:

Sau khi được cấp C/O, doanh nghiệp gửi cho nhà nhập khẩu các chứng từ sau để thực hiện thủ tục hưởng ưu đãi thuế.



3.4 Thủy sản

Một doanh nghiệp hải sản tại Cần Thơ chuyên nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu thủy sản. Trong nhiều năm, doanh nghiệp chủ yếu xuất khẩu thông qua các nhà phân phối trung gian và tập trung vào các thị trường truyền thống. Năm 2026, doanh nghiệp xây dựng kế hoạch mở rộng xuất khẩu trực tiếp nhằm nâng cao giá trị gia tăng và tận dụng các ưu đãi từ các FTA mà Việt Nam đã tham gia. Sau khi rà soát danh mục sản phẩm, doanh nghiệp lựa chọn sản phẩm "Tôm thẻ chân trắng đông lạnh bóc vỏ (Frozen Peeled Whiteleg Shrimp)". Thông tin cơ bản của sản phẩm:

- Quy cách: túi 1kg;
- Giá xuất khẩu dự kiến: 12 USD/kg;
- Sản lượng dự kiến: 500 tấn.

Doanh nghiệp dự kiến sử dụng tôm nguyên liệu của Sóc Trăng, phụ gia xử lý và bao bì tại Việt Nam, đồng thời nhập khẩu chất ổn định thực phẩm từ Thái Lan.

Ban lãnh đạo doanh nghiệp giao cho bộ phận xuất khẩu nghiên cứu một số thị trường tiềm năng trong khu vực và đề xuất phương án xuất khẩu phù hợp.

Bước 1 – Xác định thị trường tiềm năng

Để xác định thị trường phù hợp, doanh nghiệp sử dụng các công cụ và thông tin như Trade Map, dữ liệu nhập khẩu thủy sản, báo cáo ngành, thông tin từ đối tác và nhận thấy có ba thị trường tiềm năng cho sản phẩm của mình là Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc. Sau khi đánh giá tiếp các yếu tố như năng lực vùng nuôi (diện tích vùng nuôi liên kết, sản lượng ổn định, hệ thống kiểm soát chất lượng), năng lực chế biến hiện tại của doanh nghiệp, năng lực kiểm soát chất lượng (HACCP, ISO, hệ thống truy xuất nguồn gốc) và tính thêm các chi phí liên quan như logistics, kiểm nghiệm, chứng nhận, bảo quản, doanh nghiệp nhận thấy Nhật Bản là thị trường tiềm năng cho sản phẩm của mình.

Bước 2 – Xác định FTA phù hợp

Sau khi chốt thị trường Nhật Bản, doanh nghiệp xác định FTA phù hợp vì Nhật Bản hiện đang thực thi một số FTA với Việt Nam, bao gồm: RCEP, CPTPP, VJEPA và AJFTA. Trước hết, doanh nghiệp xác định mã HS đối với sản phẩm dự định xuất khẩu và xác định sản phẩm thuộc HS 0306 – Tôm và động vật giáp xác và tiếp tục rà soát chi tiết hơn để phục vụ tra cứu thuế, doanh nghiệp xác định mã dự kiến của sản phẩm là HS 0306.xx.xx (mã minh họa). Sau đó, doanh nghiệp sử dụng Cổng VNTR của Bộ Công Thương để so sánh mức thuế mà Nhật Bản áp dụng theo các Hiệp định RCEP, CPTPP, VJEPA và AJFTA. Sau khi tra cứu, doanh nghiệp nhận thấy mức thuế ưu đãi giữa các FTA tương đối tương đồng và trong nhiều trường hợp đều tiến tới mức thuế rất thấp hoặc bằng 0%.



Để có cơ sở đánh giá lựa chọn FTA phù hợp, doanh nghiệp xem xét thêm một số thông tin quan trọng như quy tắc xuất xứ, nguồn nguyên liệu, chi phí tuân thủ, yêu cầu chứng từ, mức độ phải điều chỉnh chuỗi cung ứng hiện tại. Sau khi rà soát, doanh nghiệp nhận thấy RCEP cho phép áp dụng cơ chế cộng gộp khu vực đối với nguyên liệu từ các thành viên RCEP. Điều này giúp doanh nghiệp tiếp tục duy trì chuỗi cung ứng hiện tại mà không phải thay đổi nguồn cung nguyên liệu. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng đánh giá rằng việc quản lý chứng từ và chứng minh xuất xứ theo RCEP tương đối thuận lợi đối với cơ cấu nguyên liệu hiện tại. Vì vậy, doanh nghiệp quyết định sử dụng RCEP cho lô hàng xuất khẩu sang Nhật Bản.

Bước 3 – Kiểm tra xuất xứ

Sau khi quyết định lựa chọn RCEP, doanh nghiệp xác định liệu sản phẩm dự định xuất khẩu có thực sự đáp ứng điều kiện xuất xứ để được hưởng mức thuế ưu đãi theo RCEP hay không. Doanh nghiệp đối chiếu mã HS 0306.xx.xx (mã minh họa) để xác định quy tắc xuất xứ cụ thể mặt hàng (PSR) áp dụng, sau đó tiếp tục kiểm tra tiêu chí chuyển đổi mã HS, tiêu chí giá trị khu vực (RVC), khả năng áp dụng cộng gộp, yêu cầu về chứng từ xuất xứ. Để phục vụ việc này, doanh nghiệp lập bảng theo dõi nguyên liệu như sau:

Nguyên liệu	Nguồn cung
Tôm nguyên liệu	Việt Nam
Phụ gia xử lý	Việt Nam
Chất ổn định thực phẩm	Thái Lan
Bao bì	Việt Nam

Do phần lớn nguyên liệu chính đều có nguồn gốc trong nước, trong khi chất ổn định thực phẩm nhập khẩu được mua từ Thái Lan nên doanh nghiệp có thể áp dụng cơ chế cộng gộp khu vực theo RCEP. Tuy nhiên, việc nguyên liệu đến từ thành viên RCEP không đồng nghĩa với việc tự động đáp ứng điều kiện xuất xứ nên doanh nghiệp vẫn cần xây dựng hệ thống hồ sơ để chứng minh nguồn gốc nguyên liệu và quá trình sản xuất. Do đó, doanh nghiệp cần xây dựng bảng định mức cho từng sản phẩm như bảng dưới đây:

Nguyên liệu	Định mức cho 01 kg sản phẩm
Tôm nguyên liệu	1,4 kg
Phụ gia xử lý	0,02 kg
Chất ổn định thực phẩm	0,01 kg
Bao bì	01 bộ

Bên cạnh đó, doanh nghiệp tiến hành tập hợp các tài liệu gồm: hóa đơn nguyên liệu, hồ sơ vùng nuôi, nhật ký nuôi, phiếu thu hoạch, phiếu nhập kho, tờ khai nhập khẩu, hồ sơ kỹ thuật của nguyên liệu, tài liệu của nhà cung cấp và hồ sơ truy xuất vùng nuôi. Ngoài ra, trong quá trình rà soát, doanh nghiệp cũng tìm hiểu thêm về các phương thức chứng nhận xuất xứ theo RCEP

và nhận thấy mặc dù RCEP cho phép áp dụng nhiều hình thức chứng nhận xuất xứ khác nhau nhưng sau khi xem xét quy mô hoạt động và mức độ sẵn sàng của hệ thống quản lý nội bộ, doanh nghiệp quyết định trước mắt sử dụng C/O mẫu RCEP do cơ quan được ủy quyền cấp. Sau khi hoàn tất quá trình rà soát, doanh nghiệp kết luận sản phẩm đáp ứng điều kiện xuất xứ theo RCEP.

Bước 4 – Kiểm tra các biện pháp phi thuế quan

Sau khi kiểm tra và xác nhận rằng sản phẩm đáp ứng điều kiện xuất xứ theo RCEP, doanh nghiệp tiếp tục tiến hành kiểm tra các yêu cầu khác của thị trường Nhật Bản như: quy định của cơ quan quản lý Nhật Bản, yêu cầu từ nhà nhập khẩu, các cảnh báo về an toàn thực phẩm, các quy định SPS và TBT, các quy định về kiểm dịch và các quy định về ghi nhãn và truy xuất nguồn gốc. Doanh nghiệp tổng hợp một số yêu cầu chính mà sản phẩm cần đáp ứng, bao gồm:

(i) Yêu cầu về an toàn thực phẩm: các quy định liên quan đến dư lượng kháng sinh, dư lượng kim loại nặng, giới hạn vi sinh và dư lượng hóa chất xử lý trong quá trình nuôi và chế biến.

(ii) Yêu cầu về kiểm dịch và kiểm soát dịch bệnh: các quy định liên quan đến tình trạng dịch bệnh tại vùng nuôi, yêu cầu kiểm dịch động vật thủy sản, hồ sơ kiểm soát quá trình nuôi và thu hoạch.

(iii) Yêu cầu về ghi nhãn: bảo đảm nhãn hàng hóa thể hiện đầy đủ tên sản phẩm, thành phần, khối lượng tịnh, ngày sản xuất, hạn sử dụng, điều kiện bảo quản, xuất xứ hàng hóa, thông tin nhà sản xuất, thông tin nhà nhập khẩu, điều kiện bảo quản lạnh.

(iv) Yêu cầu về truy xuất nguồn gốc: bảo đảm có khả năng truy xuất vùng nuôi, ao nuôi, lô thu hoạch, ngày thu hoạch, cơ sở chế biến, lô sản xuất.

Sau khi gửi hồ sơ kỹ thuật và mẫu nhãn cho đối tác Nhật Bản, doanh nghiệp phát hiện một số vấn đề phát sinh. Cụ thể, hệ thống truy xuất hiện tại của doanh nghiệp mới chỉ quản lý ở mức cơ sở nuôi, ngày thu hoạch và lô chế biến trong khi phía đối tác yêu cầu bổ sung thêm mã nhận diện ao nuôi, nhật ký sử dụng thuốc và hóa chất, hồ sơ kiểm soát thức ăn, hồ sơ quá trình nuôi, thông tin truy xuất chi tiết cho từng lô hàng. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng phát hiện một số vùng nuôi liên kết chưa lưu trữ đầy đủ hồ sơ liên quan đến việc sử dụng thuốc trong quá trình nuôi. Điều này khiến doanh nghiệp phải rà soát lại vùng nuôi liên kết, bổ sung hồ sơ truy xuất, cập nhật hệ thống quản lý dữ liệu, tăng cường kiểm nghiệm đối với nguyên liệu đầu vào và cập nhật hồ sơ kỹ thuật và hồ sơ kiểm dịch. Việc điều chỉnh này làm tăng thêm chi phí và kéo dài thời gian chuẩn bị đơn hàng.

Bước 5 – Chuẩn bị hồ sơ và thực hiện

Sau khi hoàn tất việc rà soát các yêu cầu kỹ thuật và các biện pháp phi thuế quan của thị trường Nhật Bản, doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ và triển khai xuất khẩu. Đối với lô hàng 500 tấn tôm thẻ chân trắng đông lạnh, doanh nghiệp chuẩn bị toàn bộ dữ liệu và chứng từ phục vụ xuất khẩu. Các công việc liên quan bao gồm:

(1) Chuẩn bị hồ sơ nguyên liệu:

Do sản phẩm thủy sản được hình thành từ nguyên liệu nuôi trồng, phụ gia chế biến và các nguyên liệu hỗ trợ khác nên doanh nghiệp cần tập hợp hồ sơ của từng loại nguyên liệu.

- Đối với tôm nguyên liệu mua từ vùng nuôi tại Sóc Trăng, hồ sơ gồm: hợp đồng mua nguyên liệu, hồ sơ vùng nuôi, nhật ký nuôi, phiếu thu hoạch, phiếu nhập kho, chứng từ vận chuyển, kết quả kiểm tra chất lượng nguyên liệu.

- Đối với phụ gia xử lý mua trong nước, hồ sơ gồm: hợp đồng mua hàng, hóa đơn thương mại, phiếu nhập kho và tài liệu kỹ thuật của sản phẩm.

- Đối với chất ổn định thực phẩm nhập khẩu từ Thái Lan, hồ sơ gồm: hóa đơn mua hàng, tờ khai nhập khẩu, chứng từ vận chuyển, tài liệu kỹ thuật và hồ sơ nhà cung cấp.

- Đối với bao bì sản xuất trong nước, hồ sơ gồm: hóa đơn mua hàng, phiếu xuất kho và tài liệu kỹ thuật.

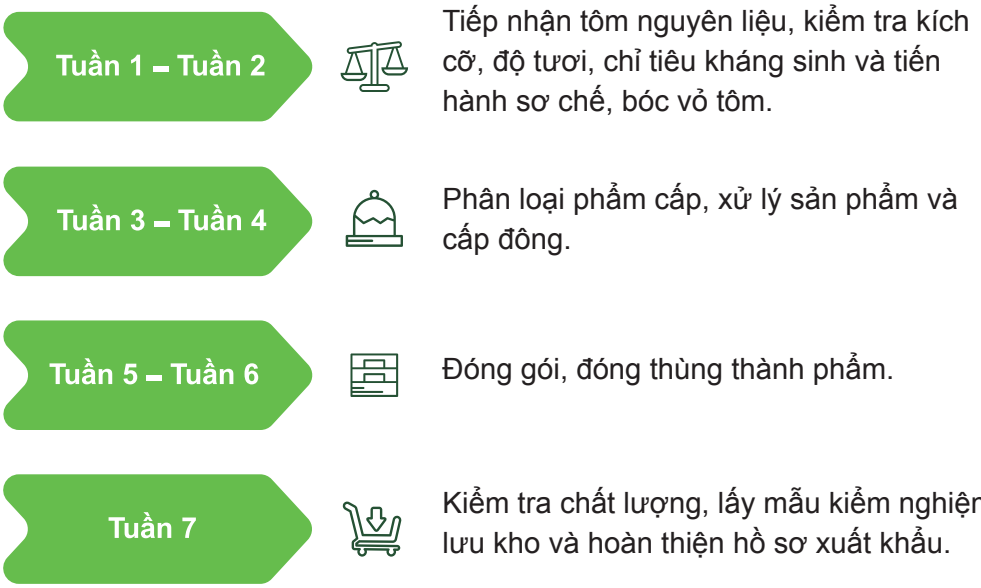
Ngoài ra, doanh nghiệp đồng thời lập bảng theo dõi nguyên liệu sử dụng cho từng đơn hàng như bảng dưới đây để phục vụ cho việc giải trình sau này.

Nguyên liệu	Định mức cho 01 kg sản phẩm	Tổng nhu cầu
Tôm nguyên liệu	1,4 kg	700.000 kg
Phụ gia xử lý	0,02 kg	10.000 kg
Chất ổn định thực phẩm	0,01 kg	5.000 kg
Bao bì	01 bộ	500.000 bộ



(2) Chuẩn bị hồ sơ sản xuất:

Trong quá trình sản xuất, doanh nghiệp cần lưu lại các thông tin liên quan đến quá trình sơ chế, chế biến và kiểm soát chất lượng sản phẩm. Các tài liệu cần lưu giữ gồm: định mức nguyên liệu, quy trình sơ chế, quy trình cấp đông, phiếu xuất nguyên liệu, báo cáo sản lượng, kết quả kiểm tra chất lượng, hồ sơ truy xuất lô sản xuất, hồ sơ bảo quản lạnh.



Toàn bộ dữ liệu này cần được đồng bộ trực tuyến trên hệ thống quản trị (như ERP hoặc file Excel), không nên lưu trữ thủ công bằng giấy tờ rời rạc để tránh thất lạc khi cơ quan hải quaước nhập khẩu tiến hành kiểm tra sau thông quan (hậu kiểm xuất xứ).

(3) Chuẩn bị hồ sơ chứng minh xuất xứ:

Do doanh nghiệp quyết định lựa chọn RCEP nên bộ phận xuất nhập khẩu cần chuẩn bị các giấy tờ và thông tin sau: đơn đề nghị cấp C/O, C/O mẫu RCEP đã khai, bảng tính xuất xứ, bảng định mức nguyên liệu, hóa đơn nguyên liệu, chứng từ nhập khẩu nguyên liệu, hồ sơ vùng nuôi, hồ sơ liên quan đến xuất xứ nguyên liệu. Ngoài ra, doanh nghiệp lập thêm bảng giải trình nội bộ dưới đây để kịp thời xử lý nếu bị cơ quan quản lý chất vấn, yêu cầu giải trình.

Nội dung	Thông tin
Tên hàng	Frozen Peeled Whiteleg Shrimp
Mã HS	0306.xx.xx (mã minh họa)
Nguồn cung nguyên liệu	Việt Nam, Thái Lan
Phương thức xác định xuất xứ	Cộng gộp khu vực

(4) Chuẩn bị hồ sơ thương mại và hồ sơ xuất khẩu:

Sau khi sản xuất hoàn tất các nội dung trên, doanh nghiệp chuẩn bị các hồ sơ sau:

- ***Hồ sơ thương mại:*** gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, packing list, vận đơn, chứng từ bảo hiểm (nếu có).

- ***Hồ sơ hải quan:*** gồm tờ khai xuất khẩu, giấy chứng nhận kiểm dịch, giấy chứng nhận kiểm tra chuyên ngành (nếu cần).

- ***Hồ sơ kỹ thuật:*** gồm kết quả kiểm nghiệm dư lượng kháng sinh, kết quả kiểm nghiệm kim loại nặng, kết quả kiểm nghiệm vi sinh, hồ sơ truy xuất nguồn gốc, tài liệu kỹ thuật sản phẩm, thông tin ghi nhãn.

(5) Thực hiện kiểm tra chéo trước khi nộp hồ sơ:

Trước khi nộp hồ sơ xin C/O, doanh nghiệp cần kiểm tra cuối cùng để tránh trường hợp thông tin ghi trên hóa đơn không khớp với các chứng từ đi kèm như packing list hoặc các giấy tờ liên quan.

(6) Gửi chứng từ cho đối tác Nhật Bản:

Sau khi được cấp C/O, doanh nghiệp gửi cho nhà nhập khẩu các chứng từ sau để thực hiện thủ tục hưởng ưu đãi thuế.

3.5 Gỗ và sản phẩm đồ gỗ

Một doanh nghiệp nội thất tại Bình Dương chuyên sản xuất và xuất khẩu đồ gỗ nội thất. Để đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, giảm phụ thuộc vào một số thị trường truyền thống và tận dụng các ưu đãi từ các FTA mà Việt Nam đã tham gia, năm 2026 doanh nghiệp xây dựng kế hoạch mở rộng xuất khẩu trực tiếp sang khu vực ASEAN. Sau khi rà soát danh mục sản phẩm, doanh nghiệp lựa chọn sản phẩm "Tủ bếp bằng gỗ công nghiệp MDF phủ Melamine (Kitchen Cabinet)". Thông tin cơ bản của sản phẩm:

Quy cách
bộ tủ bếp tiêu chuẩn dùng cho căn hộ gia đình

Giá xuất khẩu dự kiến
khoảng 250 USD/bộ

Sản lượng xuất khẩu dự kiến trong năm đầu tiên
khoảng 20.000 bộ

Doanh nghiệp dự kiến nhập gỗ MDF từ các nguồn ở Việt Nam, nhập keo dán gỗ từ Malaysia, mua sơn phủ tại Việt Nam, nhập phụ kiện kim loại từ Trung Quốc và mua bao bì tại Việt Nam.

Ban lãnh đạo doanh nghiệp giao cho bộ phận xuất khẩu nghiên cứu một số thị trường tiềm năng trong khu vực và đề xuất phương án xuất khẩu phù hợp.

Bước 1 – Xác định thị trường tiềm năng

Để xác định thị trường tiềm năng trong khối ASEAN, doanh nghiệp sử dụng Trade Map, Market Access Map, dữ liệu nhập khẩu đồ nội thất, thông tin từ các hiệp hội ngành gỗ, thông tin từ đối tác nhập khẩu và nhận thấy Malaysia nổi lên là thị trường có tiềm năng tương đối lớn đối với nhóm sản phẩm nội thất gia đình do có tốc độ phát triển đô thị và nhu cầu nhà ở tăng tương đối nhanh, nhu cầu đối với đồ nội thất nhập khẩu khá lớn, khoảng cách địa lý tương đối thuận lợi so với nhiều thị trường khác, đồng thời Việt Nam và Malaysia cùng tham gia nhiều FTA, tạo thuận lợi cho việc tận dụng ưu đãi thương mại. Tuy nhiên, ngoài các yêu cầu thông thường về nguồn gốc gỗ và an toàn sản phẩm, thị trường còn có các yêu cầu đặc thù liên quan đến tiêu chuẩn vật liệu và phân khúc khách hàng Hồi giáo. Dù vậy, doanh nghiệp vẫn quyết định lựa chọn thị trường Malaysia là thị trường mục tiêu.

Bước 2 – Xác định FTA phù hợp

Sau khi lựa chọn Malaysia là thị trường phù hợp, doanh nghiệp tiếp tục xác định FTA phù hợp vì Malaysia hiện đang thực thi một số FTA với Việt Nam, bao gồm RCEP, ATIGA, ACFTA. Trước hết, doanh nghiệp xác định mã HS đối với sản phẩm dự định xuất khẩu và xác định sản phẩm thuộc HS 9403 – Đồ nội thất và các bộ phận của đồ nội thất và tiếp tục rà soát chi tiết hơn để phục vụ việc tra cứu thuế và xác định mã dự kiến của sản phẩm là HS 9403.xx.xx (mã minh họa). Sau đó, doanh nghiệp sử dụng Cổng VNTR của Bộ Công Thương để so sánh mức thuế mà Malaysia áp dụng theo các FTA hiện có giữa Malaysia và Việt Nam. Sau khi tra cứu, doanh nghiệp nhận thấy mức thuế ưu đãi giữa các FTA tương đối tương đồng và trong nhiều trường hợp đều tiến tới mức thuế rất thấp hoặc bằng 0%. Tuy nhiên, doanh nghiệp nhận thấy nếu chỉ dựa vào mức thuế thì khá khó để đưa ra quyết định lựa chọn FTA phù hợp. Để có cơ sở đánh giá đầy đủ hơn, doanh nghiệp tiếp tục xem xét thêm quy tắc xuất xứ, nguồn nguyên liệu, chi phí tuân thủ, yêu cầu chứng từ, mức độ phải điều chỉnh chuỗi cung ứng hiện tại và tương lai.

Trong quá trình rà soát, doanh nghiệp nhận thấy mặc dù ATIGA cũng cho phép áp dụng cơ chế cộng gộp trong ASEAN nhưng doanh nghiệp đang sử dụng một số nguyên liệu và phụ kiện từ Trung Quốc. Việc sử dụng RCEP cho phép xem xét cộng gộp với phạm vi rộng hơn, bao gồm ASEAN, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia và New Zealand, giúp doanh nghiệp duy trì linh hoạt chuỗi cung ứng hiện tại cũng như thuận lợi hơn nếu sau này mở rộng nguồn cung từ các thành viên khác của RCEP. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng đánh giá rằng việc quản lý chứng từ và chứng minh xuất xứ theo RCEP tương đối thuận lợi đối với cơ cấu nguyên liệu hiện tại. Vì vậy, doanh nghiệp quyết định sử dụng RCEP cho lô hàng xuất khẩu sang Malaysia.

Bước 3 – Kiểm tra xuất xứ

Sau khi quyết định sử dụng RCEP, doanh nghiệp kiểm tra quy tắc xuất xứ áp dụng đối với sản phẩm dự định xuất khẩu. Để làm việc này, doanh nghiệp đối chiếu mã HS 9403.xx.xx (mã minh họa) để xác định PSR áp dụng, sau đó tiếp tục kiểm tra tiêu chí chuyển đổi mã HS, tiêu chí giá trị khu vực (RVC), khả năng áp dụng cộng gộp, yêu cầu về chứng từ xuất xứ. Doanh nghiệp lập bảng theo dõi nguyên liệu như sau:

Nguyên liệu	Nguồn cung
Gỗ MDF	Việt Nam
Keo dán	Malaysia
Sơn phủ	Việt Nam
Phụ kiện kim loại	Trung Quốc
Bao bì	Việt Nam

Doanh nghiệp nhận thấy phần lớn nguyên liệu chính đều có nguồn gốc trong nước, trong khi keo dán được nhập khẩu từ Malaysia và phụ kiện kim loại được nhập khẩu từ Trung Quốc, đều là các thành viên RCEP. Điều này giúp doanh nghiệp có thể xem xét áp dụng cơ chế cộng gộp khu vực. Tiếp theo, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống hồ sơ để chứng minh nguồn gốc nguyên liệu và quá trình sản xuất. Do đó, doanh nghiệp đồng thời xây dựng bảng định mức cho từng sản phẩm như bảng dưới đây:

Thành phần	Định mức cho 01 bộ tủ bếp
Gỗ MDF	35 kg
Keo dán	1 kg
Sơn phủ	0,5 kg
Phụ kiện kim loại	20 bộ
Bao bì	01 bộ

Bên cạnh đó, doanh nghiệp tiến hành tập hợp các tài liệu gồm: hóa đơn nguyên liệu, hồ sơ nguồn gốc gỗ, chứng từ mua bán nguyên liệu, phiếu nhập kho, tờ khai nhập khẩu, hồ sơ kỹ thuật của nguyên liệu, tài liệu của nhà cung cấp, hồ sơ truy xuất nguồn gốc gỗ. Ngoài ra, trong quá trình rà soát, doanh nghiệp cũng tìm hiểu thêm về các phương thức chứng nhận xuất xứ theo RCEP và nhận thấy mặc dù RCEP cho phép áp dụng nhiều hình thức chứng nhận xuất xứ khác nhau nhưng sau khi xem xét quy mô hoạt động và mức độ sẵn sàng của hệ thống quản lý nội bộ, doanh nghiệp quyết định trước mắt sử dụng C/O mẫu RCEP do cơ quan được ủy quyền cấp. Sau khi hoàn tất quá trình rà soát, doanh nghiệp kết luận sản phẩm đáp ứng điều kiện xuất xứ theo RCEP.

Bước 4 – Kiểm tra các biện pháp phi thuế quan

Sau khi kiểm tra và xác nhận rằng sản phẩm đáp ứng điều kiện xuất xứ theo RCEP, doanh nghiệp tiếp tục tiến hành kiểm tra các yêu cầu khác của thị trường Malaysia như quy định của cơ quan quản lý Malaysia, yêu cầu từ nhà nhập khẩu, các quy định kỹ thuật đối với sản phẩm nội thất, các quy định TBT, các quy định về ghi nhãn và truy xuất nguồn gốc, các quy định liên quan đến nguồn gốc hợp pháp của gỗ, các yêu cầu đặc thù đối với phân khúc khách hàng Hồi giáo.

Quá trình rà soát cho thấy đối với sản phẩm gỗ và nội thất, các yêu cầu thường không nằm ở thuế quan mà tập trung nhiều hơn vào các quy định liên quan đến nguồn gốc nguyên liệu, hóa chất sử dụng trong quá trình sản xuất và các yêu cầu kỹ thuật đối với sản phẩm. Doanh nghiệp tổng hợp một số yêu cầu chính mà sản phẩm cần đáp ứng, bao gồm:

(i) Yêu cầu về nguồn gốc hợp pháp của gỗ: các yêu cầu liên quan đến hồ sơ chứng minh nguồn gốc gỗ, hồ sơ mua bán nguyên liệu, hồ sơ truy xuất nguồn gốc, tài liệu chứng minh tính hợp pháp của nguồn gỗ.

(ii) Yêu cầu về hóa chất và an toàn sản phẩm: các quy định liên quan đến hàm lượng formaldehyde, hóa chất sử dụng trong sơn phủ, thành phần của keo dán. các chất có thể ảnh hưởng đến sức khỏe người tiêu dùng.

(iii) Yêu cầu về ghi nhãn: bảo đảm nhãn hàng hóa thể hiện đầy đủ tên sản phẩm, thành phần vật liệu, kích thước, xuất xứ hàng hóa, hướng dẫn sử dụng, thông tin nhà sản xuất. thông tin nhà nhập khẩu.

(iv) Yêu cầu về truy xuất nguồn gốc: bảo đảm có khả năng truy xuất nguồn gốc gỗ. lô nguyên liệu. nhà cung cấp, lô sản xuất, ngày sản xuất.

(v) Yêu cầu đặc thù đối với phân khúc khách hàng Hồi giáo: trong quá trình trao đổi với đối tác, doanh nghiệp được yêu cầu rà soát thêm thành phần của keo dán, thành phần hóa chất trong sơn phủ, nguồn gốc của một số vật liệu sử dụng trong quá trình sản xuất, tài liệu kỹ thuật của nguyên liệu.

Mặc dù sản phẩm đồ gỗ không thuộc nhóm thực phẩm nhưng đối tác cho biết một phần sản phẩm được phân phối cho các dự án khách sạn và hệ thống bán lẻ phục vụ phân khúc khách hàng Hồi giáo nên họ muốn bảo đảm vật liệu sử dụng không phát sinh các vấn đề liên quan đến yêu cầu đặc thù của thị trường. Sau khi gửi hồ sơ kỹ thuật và mẫu sản phẩm cho đối tác Malaysia, doanh nghiệp phát hiện một số vấn đề phát sinh. Cụ thể, hệ thống quản lý hiện tại của doanh nghiệp mới chỉ theo dõi thông tin ở mức nhà cung cấp nguyên liệu và lô sản xuất trong khi phía đối tác yêu cầu bổ sung thêm hồ sơ chi tiết về nguồn gốc gỗ, hồ sơ thành phần của keo dán, tài liệu kỹ thuật đối với sơn phủ, thông tin truy xuất chi tiết cho từng lô nguyên liệu. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng phát hiện một số nguyên liệu mua thông qua nhà phân phối trung gian chưa có đầy đủ hồ sơ kỹ thuật và hồ sơ nguồn gốc. Điều này khiến doanh nghiệp phải rà soát lại nhà cung

cấp, bổ sung hồ sơ truy xuất, cập nhật hệ thống quản lý dữ liệu, yêu cầu bổ sung tài liệu kỹ thuật từ nhà cung cấp và thực hiện kiểm tra bổ sung đối với một số nguyên liệu đầu vào. Việc điều chỉnh này làm tăng thêm chi phí và kéo dài thời gian chuẩn bị đơn hàng nhưng doanh nghiệp cũng rút ra một kinh nghiệm quan trọng là đối với ngành gỗ và sản phẩm gỗ, rào cản lớn nhiều khi không nằm ở mức thuế nhập khẩu mà nằm ở khả năng chứng minh nguồn gốc nguyên liệu, quản lý chuỗi cung ứng và đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật đặc thù của từng thị trường hoặc từng phân khúc khách hàng.

Bước 5 – Chuẩn bị hồ sơ và thực hiện

Sau khi hoàn tất việc rà soát các yêu cầu kỹ thuật và các biện pháp phi thuế quan của thị trường Malaysia, doanh nghiệp triển khai bước cuối cùng là chuẩn bị hồ sơ và triển khai xuất khẩu. Đối với lô hàng 20.000 bộ tủ bếp gỗ công nghiệp MDF phủ Melamine, doanh nghiệp chuẩn bị toàn bộ dữ liệu và chứng từ phục vụ xuất khẩu. Các công việc liên quan bao gồm:

(1) Chuẩn bị hồ sơ nguyên liệu:

Do sản phẩm gỗ được cấu thành từ nhiều loại nguyên liệu và phụ kiện đến từ nhiều nguồn khác nhau nên doanh nghiệp cần tập hợp hồ sơ của từng loại nguyên liệu.

- Đối với gỗ MDF mua trong nước, hồ sơ gồm: hợp đồng mua nguyên liệu, hồ sơ nguồn gốc gỗ, hóa đơn thương mại, phiếu nhập kho, chứng từ vận chuyển và kết quả kiểm tra chất lượng nguyên liệu.

- Đối với keo dán nhập khẩu từ Malaysia, hồ sơ gồm: hóa đơn mua hàng, tờ khai nhập khẩu, chứng từ vận chuyển, tài liệu kỹ thuật và hồ sơ nhà cung cấp.

- Đối với sơn phủ mua trong nước, hồ sơ gồm: hóa đơn mua hàng, phiếu nhập kho và tài liệu kỹ thuật sản phẩm.

- Đối với phụ kiện kim loại nhập khẩu từ Trung Quốc, hồ sơ gồm: hóa đơn mua hàng, tờ khai nhập khẩu, tài liệu kỹ thuật và hồ sơ nhà cung cấp.

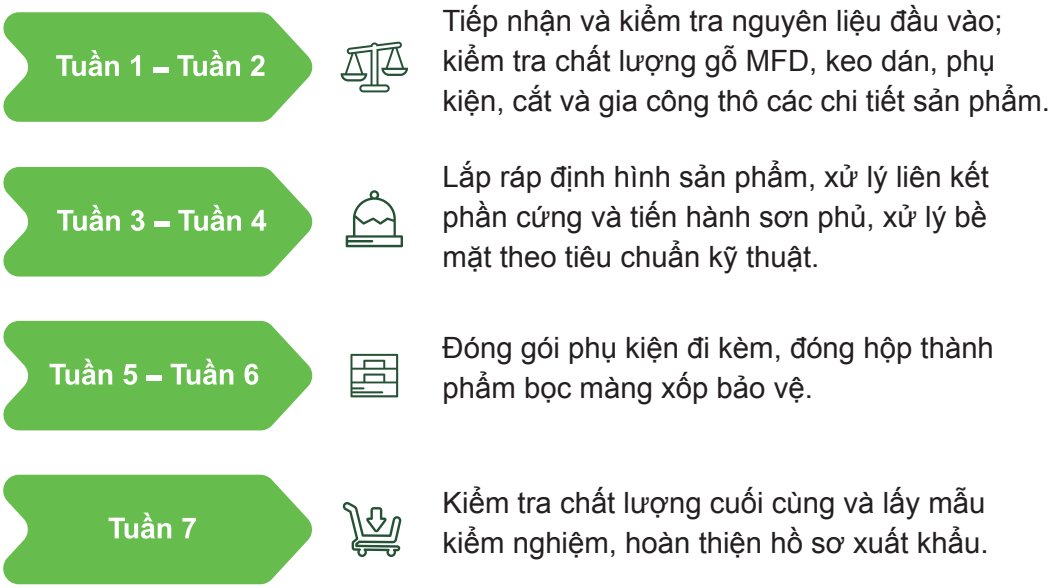
- Đối với bao bì sản xuất trong nước, hồ sơ gồm: hóa đơn mua hàng, phiếu xuất kho và tài liệu kỹ thuật.

Ngoài ra, doanh nghiệp đồng thời lập bảng theo dõi nguyên liệu sử dụng cho từng đơn hàng để phục vụ việc giải trình sau này.

Nguyên liệu	Định mức cho 01 bộ tủ bếp	Tổng nhu cầu
Gỗ MDF	**35 kg**	**700.000 kg**
Keo dán	**1 kg**	**20.000 kg**
Sơn phủ	**0,5 kg**	**10.000 kg**
Phụ kiện kim loại	**20 bộ**	**400.000 bộ**
Bao bì	**01 bộ**	**20.000 bộ**

(2) Chuẩn bị hồ sơ sản xuất:

Trong quá trình sản xuất, doanh nghiệp cần lưu lại các thông tin liên quan đến quá trình gia công, lắp ráp và kiểm soát chất lượng sản phẩm. Các tài liệu cần lưu giữ gồm định mức nguyên liệu, quy trình cắt và gia công, quy trình lắp ráp, phiếu xuất nguyên liệu, báo cáo sản lượng, kết quả kiểm tra chất lượng, hồ sơ truy xuất lô sản xuất, hồ sơ kiểm soát hóa chất sử dụng trong quá trình sản xuất.



Toàn bộ dữ liệu này cần được đồng bộ trực tuyến trên hệ thống quản trị (như ERP hoặc file Excel), không nên lưu trữ thủ công bằng giấy tờ rời rạc để tránh thất lạc khi cơ quan hải quan nước nhập khẩu tiến hành kiểm tra sau thông quan (hậu kiểm xuất xứ).

(3) Chuẩn bị hồ sơ chứng minh xuất xứ:

Do doanh nghiệp quyết định lựa chọn RCEP nên bộ phận xuất nhập khẩu cần chuẩn bị các giấy tờ và thông tin sau: đơn đề nghị cấp C/O, C/O mẫu RCEP đã khai, bảng tính xuất xứ, bảng định mức nguyên liệu, hóa đơn nguyên liệu, chứng từ nhập khẩu nguyên liệu, hồ sơ nguồn gốc gỗ, hồ sơ liên quan đến xuất xứ nguyên liệu. Ngoài ra, doanh nghiệp lập thêm bảng giải trình nội bộ.

Nội dung	Thông tin
Tên hàng	Kitchen Cabinet
Mã HS	9403.xx.xx (mã minh họa)
Nguồn cung nguyên liệu	Việt Nam, Malaysia, Trung Quốc
Phương thức xác định xuất xứ	Cộng gộp khu vực

(4) Chuẩn bị hồ sơ thương mại và hồ sơ xuất khẩu:

Sau khi sản xuất hoàn tất các nội dung trên, doanh nghiệp chuẩn bị các hồ sơ sau:

- ***Hồ sơ thương mại:*** gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, packing list, vận đơn, chứng từ bảo hiểm (nếu có).

- ***Hồ sơ hải quan:*** gồm tờ khai xuất khẩu, giấy chứng nhận kiểm tra chuyên ngành (nếu cần).

- ***Hồ sơ kỹ thuật:*** gồm hồ sơ nguồn gốc hợp pháp của gỗ, kết quả kiểm nghiệm formaldehyde, tài liệu kỹ thuật về sơn phủ và keo dán, hồ sơ truy xuất nguồn gốc, tài liệu kỹ thuật sản phẩm, thông tin ghi nhãn.

(5) Thực hiện kiểm tra chéo trước khi nộp hồ sơ:

Trước khi nộp hồ sơ xin C/O, doanh nghiệp cần kiểm tra cuối cùng để tránh trường hợp thông tin ghi trên hóa đơn không khớp với các chứng từ đi kèm như packing list hoặc các giấy tờ liên quan.

(6) Gửi chứng từ cho đối tác Malaysia:

Sau khi được cấp C/O, doanh nghiệp gửi cho nhà nhập khẩu các chứng từ sau để thực hiện thủ tục hưởng ưu đãi thuế.



IV. Những lưu ý dành cho Cơ quan Quản lý

Hiệp định RCEP mang lại nhiều cơ hội nhưng để tận dụng hiệu quả, bên cạnh nỗ lực của doanh nghiệp, các cơ quan quản lý nhà nước cần thể hiện vai trò trong việc xây dựng chính sách, tổ chức thực thi và hỗ trợ doanh nghiệp. Phần này tập trung đưa ra một số vấn đề mà cơ quan quản lý cần lưu ý trong quá trình thực thi Hiệp định RCEP, bao gồm việc hoàn thiện khung pháp lý, triển khai công tác tuyên truyền, phổ biến, triển khai các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp cũng như việc phối hợp với các Hiệp hội và doanh nghiệp nhằm bảo đảm các cam kết của RCEP được chuyển hóa thành các kết quả cụ thể và thiết thực trong thực tế.

1. Ban hành các văn bản quy phạm pháp luật

Việc thực thi một FTA không dừng lại ở việc ký kết hay phê chuẩn/phê duyệt Hiệp định mà cần được chuyển hóa thành hệ thống pháp luật trong nước thông qua việc ban hành, sửa đổi hoặc bãi bỏ các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan. Đối với RCEP, phạm vi cam kết khá rộng, bao gồm thương mại hàng hóa, quy tắc xuất xứ, hải quan và tạo thuận lợi thương mại, SPS, TBT, thương mại dịch vụ, đầu tư, thương mại điện tử, sở hữu trí tuệ và nhiều lĩnh vực khác. Do đó, cơ quan quản lý cần bảo đảm quá trình nội luật hóa được triển khai đầy đủ, kịp thời và thống nhất. Trong quá trình ban hành và hoàn thiện hệ thống văn bản quy phạm pháp luật để thực hiện RCEP, cơ quan quản lý cần lưu ý một số vấn đề sau:

(1) Bảo đảm ban hành kịp thời các văn bản thực hiện cam kết

Một trong những yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả thực thi RCEP là việc ban hành đầy đủ và kịp thời các văn bản pháp luật để triển khai các cam kết của Hiệp định. Trên thực tế, Hiệp định có thể đã có hiệu lực nhưng nếu các văn bản hướng dẫn trong nước được ban hành chậm thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong quá trình áp dụng ưu đãi hoặc cơ quan thực thi cũng thiếu cơ sở pháp lý để triển khai. Việc chậm ban hành văn bản có thể dẫn đến một số hệ quả như:

- Doanh nghiệp không thể tận dụng ưu đãi ngay khi Hiệp định có hiệu lực;
- Cơ quan thực thi lúng túng trong quá trình áp dụng;
- Phát sinh cách hiểu và áp dụng không thống nhất giữa các địa phương;

- Làm giảm hiệu quả thực thi Hiệp định.

Ví dụ: *Nghị định quy định về biểu thuế nhập khẩu ưu đãi, Thông tư hướng dẫn về quy tắc xuất xứ nếu ban hành chậm có thể khiến doanh nghiệp không thể xác định mức thuế áp dụng hoặc không thể chuẩn bị hồ sơ phù hợp để được hưởng ưu đãi thuế. Do đó, cơ quan quản lý cần xây dựng kế hoạch nội luật hóa ngay từ giai đoạn chuẩn bị phê duyệt/phê chuẩn Hiệp định, rà soát sớm các nội dung cần ban hành văn bản thực thi, xây dựng lộ trình ban hành văn bản cụ thể và bảo đảm văn bản có hiệu lực đồng bộ với thời điểm thực hiện cam kết quốc tế.*

(2) Tăng cường hướng dẫn và phổ biến nội dung thực hiện cam kết cho địa phương, hiệp hội và doanh nghiệp

Việc ban hành văn bản quy phạm pháp luật mới chỉ là bước đầu của quá trình thực thi Hiệp định. Trên thực tế, hiệu quả thực hiện phụ thuộc rất lớn vào việc các cơ quan địa phương, hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp có hiểu đúng và áp dụng thống nhất các quy định hay không. Do phạm vi cam kết của RCEP khá rộng và nhiều nội dung có tính kỹ thuật tương đối cao nên nếu chỉ ban hành văn bản mà không có hoạt động hướng dẫn triển khai thì có thể phát sinh các vấn đề như địa phương hiểu và áp dụng khác nhau; doanh nghiệp khó tiếp cận thông tin, thực hiện sai quy định hoặc có mức độ tận dụng ưu đãi thấp.

Ví dụ: *Quy định về cộng gộp xuất xứ hoặc cơ chế chứng nhận xuất xứ trong RCEP tương đối phức tạp. Nếu không được hướng dẫn đầy đủ, doanh nghiệp có thể lựa chọn sai FTA hoặc không tận dụng được ưu đãi mặc dù trên thực tế có đủ điều kiện. Do đó, cơ quan quản lý cần xây dựng tài liệu hướng dẫn thực hiện theo từng nhóm ngành; tổ chức các chương trình đào tạo và tập huấn cho địa phương, hiệp hội và doanh nghiệp; xây dựng bộ câu hỏi – trả lời (FAQ) đối với các vấn đề thường phát sinh; tăng cường phổ biến thông tin thông qua cổng thông tin điện tử, cơ sở dữ liệu và nền tảng số; thiết lập đầu mối hỗ trợ để giải đáp vướng mắc trong quá trình thực hiện.*

2. Triển khai công tác tuyên truyền, phổ biến

Một trong những yếu tố ảnh hưởng lớn đến hiệu quả tận dụng các FTA nói chung và RCEP nói riêng là khả năng tiếp cận và hiểu đúng thông tin của doanh nghiệp. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp không tận dụng được ưu đãi không phải do không đủ điều kiện mà do chưa nắm rõ nội dung cam kết, chưa hiểu quy trình thực hiện hoặc chưa biết cách áp dụng vào trường hợp cụ thể của mình.

Kinh nghiệm thực tiễn trong quá trình triển khai các FTA cho thấy việc ban hành văn bản quy phạm pháp luật và công bố thông tin là cần thiết nhưng chưa đủ. Nếu hoạt động tuyên truyền, phổ biến được thực hiện theo cách tiếp cận chung chung, dàn trải hoặc thiên về giới thiệu khái quát thì hiệu quả tiếp cận của doanh nghiệp thường không cao. Do đó, cơ quan quản lý cần chuyển từ cách tiếp cận mang tính phổ biến thông tin đơn thuần sang cách tiếp cận hướng tới giải quyết nhu cầu thực tế của doanh nghiệp.

Trong quá trình triển khai công tác tuyên truyền, phổ biến và hướng dẫn thực hiện RCEP, cơ quan quản lý cần lưu ý một số vấn đề sau:

(1) Hạn chế tổ chức các hội nghị, hội thảo mang tính chất chung chung

Trong thời gian qua, có nhiều hội nghị, hội thảo ở Việt Nam được tổ chức với nội dung chỉ nhằm giới thiệu tổng quan về Hiệp định RCEP. Mặc dù các hoạt động này có thể giúp phổ biến thông tin ở giai đoạn ban đầu, nhưng hiệu quả thực tế đối với doanh nghiệp thường hạn chế. Nguyên nhân là do nội dung thường mang tính khái quát, khó đáp ứng nhu cầu cụ thể của từng doanh nghiệp, thời gian trao đổi và giải đáp hạn chế và doanh nghiệp khó áp dụng ngay vào hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Chẳng hạn, một doanh nghiệp thủy sản thường quan tâm đến quy định về SPS, quy định về truy xuất nguồn gốc, thủ tục chứng nhận xuất xứ, yêu cầu kỹ thuật của thị trường nhập khẩu trong khi doanh nghiệp dệt may có thể quan tâm nhiều hơn đến, quy tắc xuất xứ, yêu cầu về hóa chất, quy định về ghi nhãn, yêu cầu về phát triển bền vững. Nếu hai nhóm doanh nghiệp cùng tham dự một hội thảo chung kéo dài vài giờ thì rất khó để cả hai đều tiếp cận được thông tin thực sự cần thiết. Do đó, cơ quan quản lý cần hạn chế việc tổ chức các hoạt động chỉ dừng ở mức giới thiệu tổng quan về Hiệp định mà cần chuyển sang các hoạt động có tính thực tiễn và chuyên sâu hơn.

(2) Nội dung tuyên truyền cần tập trung vào các vấn đề doanh nghiệp thực sự quan tâm

Thay vì tập trung quá nhiều vào việc giới thiệu cấu trúc Hiệp định hoặc các nội dung pháp lý mang tính học thuật, hoạt động tuyên truyền cần tập trung vào các vấn đề mà doanh nghiệp thường gặp trong quá trình thực hiện. Ví dụ, nội dung tuyên truyền có thể tập trung vào các câu hỏi như:

- Doanh nghiệp nên lựa chọn FTA nào?
- Làm thế nào để xác định mã HS?
- Làm thế nào để xác định quy tắc xuất xứ?
- Cần chuẩn bị hồ sơ gì để xin C/O?
- Những lỗi nào doanh nghiệp thường gặp?
- Thị trường nhập khẩu có yêu cầu gì về SPS hoặc TBT?
- Những ngành nào có khả năng tận dụng tốt RCEP?

Ngoài ra, nội dung nên sử dụng các ví dụ thực tế, tình huống cụ thể, hướng dẫn theo quy trình và đưa ra các trường hợp điển hình. Chẳng hạn, thay vì trình bày "RCEP có quy định về quy tắc xuất xứ" thì có thể trình bày theo hướng "Một doanh nghiệp cà phê xuất khẩu sang Hàn Quốc cần làm gì để xác định sản phẩm có đáp ứng quy tắc xuất xứ RCEP hay không?" Cách tiếp cận theo tình huống thực tế thường giúp doanh nghiệp dễ hiểu và dễ áp dụng hơn.

(3) Đa dạng hóa hình thức tuyên truyền, phổ biến

Hoạt động tuyên truyền không nên chỉ giới hạn ở các hội nghị hoặc hội thảo trực tiếp truyền thống. Trong bối cảnh chuyển đổi số, cơ quan quản lý cần kết hợp nhiều hình thức khác nhau để tăng khả năng tiếp cận thông tin của doanh nghiệp. Ví dụ, có thể triển khai các hình thức trực tiếp như hội thảo chuyên

đề, tập huấn theo ngành, tọa đàm với doanh nghiệp, chương trình đối thoại hoặc hình thức trực tuyến như hội thảo trực tuyến, video hướng dẫn, thư viện điện tử, khóa học trực tuyến. Ngoài ra, có thể cân nhắc thêm các hình thức truyền thông số như infographic, podcast, video ngắn đăng trên Tiktok… Ví dụ, thay vì tổ chức một hội thảo kéo dài cả ngày về RCEP, cơ quan quản lý có thể xây dựng chuỗi video ngắn như "03 phút hiểu về cộng gộp xuất xứ"; "05 lỗi thường gặp khi xin C/O RCEP"; "Doanh nghiệp dệt may cần lưu ý gì khi xuất khẩu sang Nhật Bản?" Cách tiếp cận này có thể giúp doanh nghiệp tiếp cận thông tin linh hoạt hơn.

(4) Tăng cường tuyên truyền theo nhóm nhỏ, theo ngành hàng và theo nhu cầu cụ thể

Do đặc điểm của từng ngành hàng có sự khác biệt lớn về quy tắc xuất xứ, yêu cầu kỹ thuật, SPS, TBT, chuỗi cung ứng, phương thức sản xuất nên cơ quan quản lý cần chuyển từ cách tiếp cận "một nội dung áp dụng cho tất cả doanh nghiệp" sang "một nội dung phù hợp với từng nhóm doanh nghiệp". Ví dụ, nhóm thủy sản thì tập trung vào SPS, truy xuất nguồn gốc, kiểm dịch; nhóm dệt may tập trung vào quy tắc xuất xứ, hóa chất, yêu cầu về phát triển bền vững; nhóm điện tử tập trung vào tiêu chuẩn kỹ thuật, tương thích điện từ, chứng nhận kỹ thuật…

Ngoài ra, đối tượng tuyên truyền cũng có thể chia theo nhóm doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa, hợp tác xã, doanh nghiệp mới tham gia xuất khẩu. Kinh nghiệm thực tế cho thấy doanh nghiệp thường không cần thêm nhiều thông tin, mà cần đúng thông tin, đúng thời điểm và đúng vấn đề mà họ đang gặp phải.

3. Triển khai các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp

Bên cạnh công tác tuyên truyền và phổ biến thông tin, một nội dung có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong quá trình thực hiện RCEP là triển khai các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, dù đã biết đến Hiệp định nhưng vẫn gặp khó khăn trong quá trình tận dụng ưu đãi do hạn chế về thông tin, nguồn lực, nhân sự và năng lực thực thi. Có thể nói việc tận dụng hiệu quả một FTA không thể chỉ dựa vào việc doanh nghiệp tự tìm hiểu và tự triển khai mà cần có sự hỗ trợ phù hợp từ cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt trong các nội dung có tính kỹ thuật cao như quy tắc xuất xứ, SPS và TBT, truy xuất nguồn gốc, tiêu chuẩn kỹ thuật, chuyển đổi chuỗi cung ứng, chuyển đổi số trong thương mại quốc tế.

Tuy nhiên, trong quá trình triển khai hỗ trợ doanh nghiệp, cơ quan quản lý cần lưu ý rằng nguồn lực hỗ trợ của Nhà nước luôn có giới hạn. Vì vậy, việc hỗ trợ cần được thực hiện theo hướng có trọng tâm, bám sát nhu cầu thực tế và phù hợp với đặc điểm của RCEP cũng như đặc điểm của từng nhóm doanh nghiệp và từng thị trường thành viên.

(1) Cần xây dựng chương trình hỗ trợ riêng dành cho RCEP

Hiện nay, qua rà soát mặc dù đã có kế hoạch thực thi của Chính phủ, của các Bộ, ngành và địa phương nhưng cho đến nay chưa có chương trình hỗ trợ dành riêng cho các FTA, bao gồm cả RCEP. Các chương trình hỗ trợ chủ yếu vẫn là các chương trình chung nằm trong chương trình phát triển kinh tế hoặc hỗ trợ doanh nghiệp theo ngành, theo nhóm hàng, ví dụ chương trình hỗ trợ dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, chương trình hỗ trợ cho ngành thủy sản, cà phê…

Trong khi đó, RCEP có nhiều đặc điểm riêng nên muốn khai thác tận dụng hiệu quả cần phải chú ý đến những vấn đề như RCEP có phạm vi thị trường rất rộng, mức độ liên kết chuỗi cung ứng khu vực cao, cơ chế cộng gộp khu vực, sự khác biệt lớn về trình độ phát triển và tiêu chuẩn giữa các thành viên, sự tham gia đồng thời của ASEAN, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia và New Zealand. Do đó, cơ quan quản lý cần xây dựng các chương trình hỗ trợ mang tính riêng biệt cho RCEP thay vì chỉ lồng ghép chung vào các chương trình hỗ trợ chung.

Ví dụ, *đối với RCEP, doanh nghiệp thường có nhu cầu hỗ trợ liên quan đến xác định FTA phù hợp giữa nhiều FTA cùng tồn tại, áp dụng cộng gộp khu vực, xây dựng chuỗi cung ứng khu vực, chuyển đổi nguồn nguyên liệu, tận dụng thị trường Đông Bắc Á, đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật khác nhau giữa các thành viên.*

(2) Biện pháp hỗ trợ c ần bám sát nhu cầu thực sự của doanh nghiệp

Một hạn chế thường gặp trong thực tế là nhiều chương trình hỗ trợ được xây dựng theo hướng "cơ quan quản lý có gì thì hỗ trợ đó" thay vì xuất phát từ nhu cầu thực tế của doanh nghiệp. Trong khi đó, nhu cầu của doanh nghiệp thường rất cụ thể và thay đổi theo từng ngành hàng, từng thị trường và từng giai đoạn. Ví dụ, doanh nghiệp dệt may có thể quan tâm đến quy tắc xuất xứ, nguồn nguyên liệu, yêu cầu về hóa chất trong khi doanh nghiệp thủy sản có thể quan tâm nhiều hơn đến SPS, truy xuất nguồn gốc, kiểm dịch, cảnh báo an toàn thực phẩm.

Vì vậy, cơ quan quản lý cần tránh triển khai các chương trình hỗ trợ mang tính chung chung hoặc dàn trải mà cần tập trung vào các vấn đề doanh nghiệp thực sự đang gặp phải. Ví dụ, có thể triển khai các chương trình hỗ trợ theo chủ đề như hỗ trợ doanh nghiệp thủy sản đáp ứng SPS của Nhật Bản, hỗ trợ doanh nghiệp điện tử tận dụng cộng gộp RCEP, hỗ trợ doanh nghiệp gỗ đáp ứng yêu cầu truy xuất nguồn gốc và tiêu chuẩn kỹ thuật của Malaysia. Cách tiếp cận này thường giúp doanh nghiệp dễ áp dụng hơn và nâng cao hiệu quả hỗ trợ.

(3) Cần điều tra, khảo sát và đánh giá nhu cầu trước khi triển khai hỗ trợ

Một điểm rất quan trọng cần lưu ý là để các chương trình hỗ trợ thực sự hiệu quả và đi vào cuộc sống, trước khi xây dựng hoặc triển khai chương trình hỗ trợ, cơ quan quản lý cần tiến hành khảo sát, đánh giá nhu cầu thực tế của doanh nghiệp nhằm bảo đảm các hoạt động hỗ trợ phù hợp với nhu cầu của thị trường. Việc khảo sát có thể tập trung vào các nội dung như doanh nghiệp đang gặp khó khăn ở khâu nào, thị trường nào doanh nghiệp quan tâm, doanh nghiệp cần hỗ trợ

về thông tin hay kỹ thuật, doanh nghiệp có khả năng đáp ứng quy tắc xuất xứ hay không, doanh nghiệp đang gặp khó khăn về SPS, TBT hay logistics, doanh nghiệp có nhu cầu chuyển đổi chuỗi cung ứng hay không.

Nếu kết quả khảo sát cho thấy phần lớn doanh nghiệp ngành nông sản gặp khó khăn và mong muốn hỗ trợ về truy xuất nguồn gốc, dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, ghi nhãn thì chương trình hỗ trợ cần tập trung vào các nội dung này thay vì tiếp tục triển khai các chương trình hỗ trợ dàn trải, không tập trung. Ngoài ra, cơ quan quản lý cũng cần thường xuyên cập nhật nhu cầu của doanh nghiệp vì nhu cầu hỗ trợ có thể thay đổi theo từng giai đoạn.

(4) Hỗ trợ đúng đối tượng, tránh dàn trải do nguồn lực có hạn

Nguồn lực hỗ trợ của Nhà nước luôn có giới hạn nên việc hỗ trợ cần được thực hiện theo hướng có trọng tâm, có trọng điểm, ưu tiên đúng đối tượng và tập trung vào các lĩnh vực có khả năng tạo hiệu quả lan tỏa. Trên thực tế, nếu triển khai hỗ trợ dàn trải cho tất cả doanh nghiệp và tất cả ngành hàng thì nguồn lực thường bị phân tán và hiệu quả không cao. Do đó, cơ quan quản lý cần xác định rõ nhóm ngành ưu tiên, thị trường ưu tiên, nhóm doanh nghiệp cần hỗ trợ trước, các địa phương có tiềm năng tận dụng tốt RCEP. Chẳng hạn, có thể ưu tiên hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa có tiềm năng xuất khẩu, doanh nghiệp tham gia chuỗi cung ứng khu vực, các ngành có khả năng tận dụng tốt RCEP như điện tử, dệt may, nông sản, thủy sản, logistics, các địa phương có năng lực sản xuất và xuất khẩu lớn.

Ngoài ra, việc hỗ trợ cũng cần gắn với cam kết và mức độ sẵn sàng của doanh nghiệp. Ví dụ, đối với chương trình hỗ trợ xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc, có thể ưu tiên các doanh nghiệp có kế hoạch xuất khẩu rõ ràng, có thị trường mục tiêu cụ thể, có khả năng đầu tư và duy trì hệ thống sau khi kết thúc hỗ trợ. Kinh nghiệm thực tế cho thấy hỗ trợ đúng đối tượng và đúng nhu cầu thường quan trọng hơn hỗ trợ trên diện rộng nhưng thiếu chiều sâu.

(5) Tăng cường phối hợp giữa cơ quan trung ương, địa phương và hiệp hội ngành hàng trong triển khai hỗ trợ

Việc hỗ trợ doanh nghiệp tận dụng RCEP không thể chỉ do một cơ quan thực hiện mà cần có sự phối hợp giữa cơ quan quản lý trung ương, địa phương, hiệp hội ngành hàng, doanh nghiệp… Trong nhiều trường hợp, cơ quan trung ương có thể nắm rõ nội dung cam kết nhưng địa phương và hiệp hội lại là các đơn vị gần doanh nghiệp hơn và hiểu rõ khó khăn thực tế của doanh nghiệp. Do đó, cần xây dựng cơ chế phối hợp để chia sẻ thông tin, phân công rõ trách nhiệm, tránh trùng lặp hoạt động hỗ trợ và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực. Việc hỗ trợ doanh nghiệp tận dụng FTA chỉ hiệu quả khi cơ chế hỗ trợ được thiết kế theo hướng đồng hành cùng doanh nghiệp trong suốt quá trình thực hiện thay vì chỉ dừng ở các hoạt động phổ biến thông tin hoặc hỗ trợ ngắn hạn.



4. Phối hợp với Hiệp hội và doanh nghiệp

Bên cạnh công tác tuyên truyền và phổ biến thông tin, cần rất quan tâm đến công tác phối hợp với các Hiệp hội ngành hàng và các doanh nghiệp bởi vì họ là những người thụ hưởng chính từ các FTA. Vì vậy, trong quá trình thực hiện RCEP, dù cơ quan quản lý nhà nước giữ vai trò quan trọng trong việc xây dựng chính sách, tổ chức thực thi và hỗ trợ doanh nghiệp nhưng hiệu quả triển khai Hiệp định trên thực tế không chỉ phụ thuộc vào cơ quan quản lý mà còn phụ thuộc rất lớn vào sự phối hợp với hiệp hội ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp. Trên thực tế nhiều khó khăn trong quá trình tận dụng FTA thường chỉ được phát hiện khi doanh nghiệp trực tiếp triển khai hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu hoặc tham gia chuỗi cung ứng quốc tế. Do đó, nếu thiếu cơ chế phối hợp thường xuyên với doanh nghiệp và hiệp hội ngành hàng, cơ quan quản lý sẽ khó nắm bắt kịp thời các khó khăn phát sinh trong thực tế cũng như khó xây dựng được các chính sách và biện pháp hỗ trợ phù hợp. Trong quá trình phối hợp với hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp để triển khai RCEP, cơ quan quản lý cần lưu ý một số vấn đề sau:

1

Xác định hiệp hội ngành hàng là đối tác đồng hành trong quá trình thực hiện RCEP

Thông thường, hiệp hội ngành hàng là đơn vị hiểu rõ đặc điểm sản xuất, chuỗi cung ứng, nhu cầu thị trường và khó khăn thực tế của doanh nghiệp hơn so với cơ quan quản lý. Chẳng hạn, hiệp hội VASEP thường nắm rõ các vấn đề liên quan đến SPS, kiểm dịch và truy xuất nguồn gốc, hiệp hội dệt may VITAS thường nắm rõ các khó khăn liên quan đến quy tắc xuất xứ, nguyên liệu và tiêu chuẩn kỹ thuật, hiệp hội cà phê VICOFA thường nắm rõ các yêu cầu liên quan đến tiêu chuẩn môi trường và truy xuất nguồn gốc. Do đó, cơ quan quản lý cần chuyển từ tư duy "hiệp hội chỉ là đối tượng tham vấn" sang "hiệp hội là đối tác đồng hành trong quá trình thực hiện Hiệp định". Việc phối hợp chặt chẽ với hiệp hội có thể giúp phát hiện nhanh các khó khăn phát sinh, truyền tải thông tin nhanh hơn tới doanh nghiệp, nâng cao tính thực tiễn của các chương trình hỗ trợ, nâng cao hiệu quả tận dụng RCEP.

2

Tăng cường cơ chế trao đổi thông tin hai chiều với doanh nghiệp

Trong quá trình thực hiện RCEP, cơ quan quản lý không chỉ cần phổ biến thông tin cho doanh nghiệp mà còn cần xây dựng cơ chế để doanh nghiệp phản hồi các khó khăn phát sinh trong thực tế. Các khó khăn doanh nghiệp gặp phải có thể bao gồm khó khăn trong xác định quy tắc xuất xứ, vướng mắc về SPS hoặc TBT, khó khăn trong chứng minh xuất xứ, khó khăn trong tiếp cận thông tin thị trường, bất cập trong thủ tục hành chính, yêu cầu kỹ thuật mới từ thị trường nhập khẩu. Vì vậy, cơ quan quản lý cần xây dựng các cơ chế trao đổi thông tin thường xuyên như đối thoại doanh nghiệp, diễn đàn trao đổi theo ngành hàng, cơ chế phản ánh vướng mắc trực tuyến, hệ thống tiếp nhận và xử lý kiến nghị, đầu mối hỗ trợ doanh nghiệp. Kinh nghiệm thực tiễn cho thấy nhiều vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện FTA chỉ có thể được phát hiện sớm thông qua phản ánh trực tiếp từ doanh nghiệp.



Tăng cường phối hợp theo từng ngành hàng và từng thị trường cụ thể

Một hạn chế thường gặp trong thực tế là hoạt động phối hợp còn mang tính chung chung trong khi nhu cầu của từng ngành hàng và từng thị trường rất khác nhau. Ví dụ, doanh nghiệp nông sản quan tâm nhiều đến SPS và kiểm dịch thực vật, doanh nghiệp điện tử quan tâm nhiều đến tiêu chuẩn kỹ thuật và chứng nhận sản phẩm, doanh nghiệp dệt may quan tâm nhiều đến quy tắc xuất xứ và tiêu chuẩn hóa chất, doanh nghiệp gỗ quan tâm nhiều đến nguồn gốc hợp pháp của nguyên liệu. Do đó, cơ quan quản lý cần tăng cường phối hợp theo hướng theo ngành hàng, theo thị trường, theo nhóm vấn đề cụ thể. Ví dụ, có thể nghiên cứu tổ chức các nhóm công tác hoặc cơ chế trao đổi chuyên đề như nhóm công tác về SPS cho ngành thủy sản, nhóm công tác về quy tắc xuất xứ cho ngành dệt may, nhóm công tác về truy xuất nguồn gốc cho ngành gỗ, nhóm hỗ trợ doanh nghiệp điện tử tận dụng cộng gộp RCEP. Cách tiếp cận này thường giúp nâng cao tính thực tiễn và hiệu quả hỗ trợ.

Khuyến khích doanh nghiệp tham gia sâu hơn vào quá trình xây dựng chính sách

Trong quá trình xây dựng các chính sách và biện pháp thực hiện RCEP, cơ quan quản lý cần tạo điều kiện để doanh nghiệp và hiệp hội tham gia ngay từ giai đoạn đầu thay vì chỉ lấy ý kiến khi văn bản gần hoàn thiện. Việc tham gia sớm của doanh nghiệp có thể giúp phát hiện các nội dung khó thực hiện, đánh giá chi phí tuân thủ, nâng cao tính khả thi của chính sách, hạn chế việc ban hành các quy định chưa phù hợp với thực tế. Ví dụ, khi xây dựng quy định về chứng nhận xuất xứ hoặc triển khai các hoạt động chuyển đổi số, nếu có sự tham gia từ sớm của doanh nghiệp xuất khẩu và hiệp hội ngành hàng thì cơ quan quản lý có thể đánh giá rõ hơn doanh nghiệp đang lưu trữ dữ liệu theo cách nào, doanh nghiệp có khả năng đáp ứng yêu cầu chuyển đổi số hay không, chi phí triển khai thực tế ra sao.



5

6

Phát huy vai trò của doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp đầu chuỗi trong hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong nhiều ngành hàng, các doanh nghiệp lớn hoặc doanh nghiệp đầu chuỗi thường có kinh nghiệm tận dụng FTA, hệ thống quản trị tốt hơn, khả năng đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế và kinh nghiệm xây dựng chuỗi cung ứng. Vì vậy, cơ quan quản lý có thể khuyến khích cơ chế phối hợp giữa doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa, hợp tác xã và hộ kinh doanh. Ví dụ, doanh nghiệp lớn có thể hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ xây dựng hệ thống truy xuất nguồn gốc, đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, nâng cao năng lực quản lý, tham gia chuỗi cung ứng khu vực. Cách tiếp cận này có thể giúp nâng cao hiệu quả tận dụng RCEP trên phạm vi rộng hơn thay vì chỉ tập trung ở một số doanh nghiệp lớn.

Tăng cường phối hợp trong việc xây dựng và chia sẻ cơ sở dữ liệu

Một khó khăn phổ biến hiện nay là thông tin liên quan đến thị trường, SPS, TBT, quy tắc xuất xứ hoặc cảnh báo kỹ thuật thường phân tán ở nhiều nguồn khác nhau. Do đó, cơ quan quản lý cần tăng cường phối hợp với hiệp hội và doanh nghiệp trong việc xây dựng cơ sở dữ liệu, cập nhật cảnh báo thị trường, chia sẻ thông tin về các vụ việc phát sinh, cập nhật thay đổi chính sách từ các nước thành viên RCEP. Ví dụ, nếu một thị trường thành viên RCEP thay đổi quy định về ghi nhãn hoặc tiêu chuẩn kỹ thuật, thông tin cần được cập nhật nhanh chóng và truyền tải kịp thời đến các doanh nghiệp liên quan.

V. Khuyến nghị & Kết luận

RCEP mở ra nhiều cơ hội quan trọng cho Việt Nam trong việc mở rộng thị trường, tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng khu vực và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc tận dụng hiệu quả các cơ hội từ Hiệp định không chỉ phụ thuộc vào mức độ mở cửa thị trường hay ưu đãi thuế quan mà còn phụ thuộc vào khả năng thích ứng của doanh nghiệp, hiệu quả hỗ trợ của cơ quan quản lý và sự phối hợp giữa các bên liên quan. Trong bối cảnh các yêu cầu về quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn kỹ thuật, truy xuất nguồn gốc, chuyển đổi xanh và chuyển đổi số ngày càng gia tăng, việc tận dụng RCEP cần được tiếp cận theo hướng tổng thể hơn, gắn với nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và xây dựng hệ sinh thái hỗ trợ tận dụng FTA hiệu quả. Từ những phân tích nêu trên, có thể đưa ra một số khuyến nghị đối với doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý như sau:

1. Khuyến nghị cho doanh nghiệp

Trong bối cảnh RCEP đang từng bước hình thành một không gian liên kết kinh tế và chuỗi cung ứng rộng lớn tại khu vực châu Á – Thái Bình Dương, doanh nghiệp Việt Nam cần thay đổi cách tiếp cận đối với các FTA nói chung và RCEP nói riêng. Nếu trước đây nhiều doanh nghiệp chủ yếu nhìn nhận FTA như một công cụ giúp giảm thuế nhập khẩu thì trong bối cảnh hiện nay, RCEP cần được nhìn nhận như một công cụ giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường, tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng khu vực, đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu, nâng cao năng lực cạnh tranh và thích ứng với các xu hướng mới của thương mại quốc tế.

Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp vẫn chưa tận dụng hiệu quả RCEP mặc dù Hiệp định đã có hiệu lực và mức độ cam kết mở cửa thị trường tương đối lớn. Nguyên nhân không chỉ nằm ở việc doanh nghiệp chưa hiểu rõ nội dung cam kết mà còn do hạn chế về năng lực quản trị, khả năng đáp ứng quy tắc xuất xứ, năng lực truy xuất nguồn gốc, khả năng tiếp cận thông tin thị trường và mức độ sẵn sàng đối với các yêu cầu kỹ thuật ngày càng cao của thị trường nhập khẩu. Do đó, trong thời gian tới, doanh nghiệp cần chú trọng một số định hướng sau:

(1) Chủ động nghiên cứu và xây dựng chiến lược tận dụng RCEP

Doanh nghiệp cần chuyển từ cách tiếp cận mang tính thụ động sang chủ động nghiên cứu và xây dựng chiến lược tận dụng Hiệp định. Trên thực tế, RCEP bao gồm nhiều thành viên với mức độ phát triển, nhu cầu thị trường và yêu cầu kỹ thuật rất khác nhau. Vì vậy, doanh nghiệp không

nên áp dụng một cách tiếp cận giống nhau cho tất cả các thị trường mà cần xây dựng chiến lược riêng cho từng nhóm thị trường mục tiêu. Ví dụ, thị trường Nhật Bản và Hàn Quốc thường có yêu cầu rất cao về chất lượng, truy xuất nguồn gốc và tiêu chuẩn kỹ thuật trong khi thị trường ASEAN có thể thuận lợi hơn về khoảng cách địa lý và logistics nhưng cạnh tranh về giá tương đối lớn còn thị trường Australia và New Zealand thường có yêu cầu nghiêm ngặt về SPS và kiểm dịch. Do đó, doanh nghiệp cần chủ động nghiên cứu nhu cầu thị trường, đánh giá khả năng cạnh tranh của sản phẩm, đánh giá chuỗi cung ứng hiện tại, lựa chọn FTA phù hợp và xây dựng kế hoạch tận dụng ưu đãi theo từng thị trường cụ thể.

(2) Nâng cao năng lực đáp ứng quy tắc xuất xứ

Quy tắc xuất xứ là một trong những điều kiện quan trọng nhất để doanh nghiệp được hưởng ưu đãi thuế quan theo RCEP. Tuy nhiên, đây cũng là nội dung mà nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong quá trình thực hiện. Trong thời gian tới, doanh nghiệp cần đầu tư nhiều hơn cho hệ thống quản lý nguyên liệu, quản lý định mức, lưu trữ hồ sơ, truy xuất nguồn gốc nguyên liệu, quản lý dữ liệu sản xuất. Doanh nghiệp cũng cần hiểu rõ rằng việc sử dụng nguyên liệu từ các nước thành viên RCEP không đồng nghĩa với việc hàng hóa tự động đáp ứng điều kiện xuất xứ. Việc hưởng ưu đãi còn phụ thuộc vào việc đáp ứng đúng PSR, tiêu chí RVC, tiêu chí chuyển đổi mã HS và khả năng chứng minh xuất xứ thông qua hệ thống hồ sơ đầy đủ. Ngoài ra, doanh nghiệp cần chủ động nghiên cứu cơ chế cộng gộp khu vực để tối ưu hóa chuỗi cung ứng. Đây là một trong những lợi ích quan trọng của RCEP nhưng trên thực tế vẫn chưa được nhiều doanh nghiệp tận dụng hiệu quả.

(3) Tăng cường đầu tư cho truy xuất nguồn gốc và quản trị dữ liệu

Xu hướng quản lý thương mại quốc tế hiện nay đang chuyển mạnh từ việc chỉ kiểm tra sản phẩm cuối cùng sang kiểm soát toàn bộ chuỗi cung ứng. Do đó, yêu cầu về truy xuất nguồn gốc ngày càng trở thành một nội dung quan trọng đối với nhiều thị trường. Trong thời gian tới, doanh nghiệp cần tăng cường đầu tư cho hệ thống truy xuất nguồn gốc, quản lý dữ liệu nguyên liệu, quản lý dữ liệu sản xuất, số hóa hồ sơ, lưu trữ dữ liệu điện tử. Đặc biệt đối với các ngành như nông sản, thủy sản, gỗ, thực phẩm, dệt may… yêu cầu truy xuất nguồn gốc ngày càng trở thành điều kiện quan trọng để hàng hóa có thể tiếp cận thị trường quốc tế. Doanh nghiệp cần hiểu rằng trong tương lai, khả năng truy xuất dữ liệu nhanh chóng và minh bạch có thể quan trọng không kém so với giá thành sản phẩm.

(4) Chủ động thích ứng với các yêu cầu phi thuế quan

Cần chủ động theo dõi và cập nhật thường xuyên các thay đổi về quy định SPS, TBT, yêu cầu ghi nhãn, tiêu chuẩn môi trường, quy định về bao bì, yêu cầu về phát triển bền vững của các thị trường nhập khẩu. Hiện nay, nhiều doanh nghiệp chủ yếu tập trung vào việc kiểm tra mức thuế ưu đãi mà chưa dành sự quan tâm tương xứng tới các yêu cầu kỹ thuật, các biện pháp môi trường, lao động... Sự chủ quan này là một trong những nguyên nhân khiến nhiều doanh nghiệp bị trả hàng, hoặc không tiếp cận được thị trường.

(5) Đẩy mạnh chuyển đổi số trong hoạt động xuất khẩu

Trong bối cảnh thương mại quốc tế ngày càng số hóa, doanh nghiệp cần coi chuyển đổi số là một nội dung quan trọng trong quá trình tận dụng RCEP. Việc số hóa không chỉ giúp giảm chi phí quản lý mà còn giúp doanh nghiệp quản lý hồ sơ tốt hơn, truy xuất dữ liệu nhanh hơn, nâng cao khả năng chứng minh xuất xứ, tăng khả năng kết nối với đối tác quốc tế qua đó nâng cao khả năng tham gia chuỗi cung ứng khu vực. Đối với vấn đề này, doanh nghiệp có thể từng bước triển khai hệ thống quản lý nguyên liệu, hệ thống quản lý kho, phần mềm quản lý sản xuất, hệ thống truy xuất nguồn gốc, chứng từ điện tử, quản lý dữ liệu xuất khẩu. Trong tương lai, doanh nghiệp có khả năng quản trị dữ liệu tốt sẽ có lợi thế lớn hơn trong việc tận dụng các FTA và tham gia chuỗi cung ứng quốc tế.



2. Khuyến nghị cho hiệp hội ngành hàng

Trong quá trình triển khai RCEP, hiệp hội ngành hàng có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc kết nối giữa doanh nghiệp và cơ quan quản lý nhà nước. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, thường tiếp cận thông tin và hỗ trợ thông qua hiệp hội ngành hàng trước khi tiếp cận trực tiếp với cơ quan quản lý. Do đó, trong thời gian tới, các hiệp hội ngành hàng cần tiếp tục phát huy vai trò là cầu nối, đơn vị hỗ trợ kỹ thuật và đầu mối phản ánh khó khăn của doanh nghiệp trong quá trình thực hiện Hiệp định.

1

Tăng cường cung cấp thông tin thị trường và cảnh báo sớm

Các hiệp hội cần chủ động xây dựng hệ thống cập nhật thông tin liên quan đến xu hướng thị trường, thay đổi chính sách, cảnh báo SPS, TBT, các thay đổi tiêu chuẩn kỹ thuật và thay đổi quy định nhập khẩu của các nước thành viên RCEP. Việc cập nhật thông tin kịp thời sẽ giúp doanh nghiệp giảm rủi ro và nâng cao khả năng thích ứng với các thay đổi của thị trường quốc tế.

2

Đẩy mạnh hỗ trợ chuyên sâu theo ngành hàng

Do đặc điểm của từng ngành hàng rất khác nhau nên hoạt động hỗ trợ cũng cần được thiết kế theo hướng chuyên sâu và sát thực tế hơn. Ví dụ, ngành thủy sản cần hỗ trợ nhiều về SPS và truy xuất nguồn gốc, ngành dệt may cần hỗ trợ về quy tắc xuất xứ và tiêu chuẩn hóa chất, ngành điện tử cần hỗ trợ về tiêu chuẩn kỹ thuật và chứng nhận sản phẩm hay ngành gỗ cần hỗ trợ về nguồn gốc gỗ hợp pháp và tiêu chuẩn môi trường. Do đó, hiệp hội cần tăng cường xây dựng cẩm nang chuyên ngành, bộ tài liệu hướng dẫn, chương trình đào tạo chuyên sâu hay cơ chế chia sẻ kinh nghiệm giữa doanh nghiệp.

3

Tăng cường vai trò phản ánh khó khăn và tham gia xây dựng chính sách

Một vai trò rất quan trọng của hiệp hội là phản ánh kịp thời các khó khăn phát sinh trong thực tế tới cơ quan quản lý. Thông qua quá trình tiếp xúc thường xuyên với doanh nghiệp, hiệp hội thường là đơn vị phát hiện sớm các vấn đề như quy định chưa phù hợp, khó khăn trong thủ tục hành chính, vướng mắc về quy tắc xuất xứ, khó khăn về SPS và TBT hay các quy định kỹ thuật liên quan hoặc thay đổi bất thường từ thị trường nhập khẩu. Do đó, hiệp hội cần chủ động tổng hợp và phản ánh các khó khăn này tới cơ quan quản lý nhằm giúp quá trình điều chỉnh chính sách kịp thời và sát thực tế hơn.

3. Khuyến nghị cho cơ quan quản lý

Trong bối cảnh RCEP có phạm vi cam kết rộng và liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau, cơ quan quản lý cần tiếp tục hoàn thiện cơ chế thực thi theo hướng minh bạch, đồng bộ, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp và phù hợp với xu hướng chuyển đổi số và phát triển bền vững.

(1) Tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý và tổ chức thực thi

Cơ quan quản lý cần tiếp tục rà soát và hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật nhằm bảo đảm việc thực thi RCEP được triển khai đầy đủ, đồng bộ và thống nhất.

Trong quá trình này cần đặc biệt lưu ý ban hành kịp thời các văn bản thực hiện cam kết, bảo đảm tính thống nhất giữa các cơ quan, hạn chế phát sinh thủ tục hành chính không cần thiết, tăng cường áp dụng quản lý rủi ro và hậu kiểm. Ngoài ra, cần tăng cường cơ chế phối hợp giữa các bộ, ngành và địa phương nhằm tránh tình trạng áp dụng không thống nhất giữa các cơ quan thực thi.

(2) Chuyển mạnh từ phổ biến thông tin chung sang hỗ trợ thực chất cho doanh nghiệp

Trong thời gian tới, hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp cần chuyển từ cách tiếp cận mang tính phổ biến thông tin chung sang hỗ trợ theo nhu cầu thực tế của doanh nghiệp.

Các chương trình hỗ trợ cần bám sát đặc điểm của từng ngành hàng, bám sát đặc điểm của từng thị trường, tập trung vào các vấn đề doanh nghiệp đang gặp khó khăn, tránh triển khai dàn trải, thiếu đồng bộ. Ngoài ra, trước khi triển khai các chương trình hỗ trợ cần tiến hành khảo sát và đánh giá nhu cầu thực tế của doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực.

(3) Đẩy mạnh xây dựng cơ sở dữ liệu và chuyển đổi số

Trong bối cảnh yêu cầu quản lý ngày càng phức tạp, cơ quan quản lý cần tăng cường xây dựng cơ sở dữ liệu về FTA, cơ sở dữ liệu về SPS và TBT, hệ thống cảnh báo thị trường, hệ thống hỗ trợ tra cứu quy tắc xuất xứ, nền tảng hỗ trợ doanh nghiệp trực tuyến. Đồng thời cần thúc đẩy việc số hóa hồ sơ, chứng từ và kết nối dữ liệu giữa các cơ quan nhằm giảm chi phí tuân thủ cho doanh nghiệp.

(4) Xây dựng hệ sinh thái hỗ trợ tận dụng FTA

Việc tận dụng hiệu quả RCEP không thể chỉ dựa vào một cơ quan hoặc một chương trình hỗ trợ đơn lẻ mà cần hình thành một hệ sinh thái hỗ trợ tổng thể. Hệ sinh thái này cần có sự tham gia của cơ quan quản lý, địa phương, hiệp hội ngành hàng, doanh nghiệp, tổ chức xúc tiến thương mại, cơ sở đào tạo, tổ chức tư vấn, nền tảng công nghệ số. Mục tiêu cuối cùng không chỉ là tăng tỷ lệ sử dụng C/O hay tăng kim ngạch xuất khẩu mà là nâng cao năng lực cạnh tranh dài hạn của doanh nghiệp Việt Nam trong chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu.

Kết luận

Hiệp định RCEP mở ra nhiều cơ hội quan trọng cho Việt Nam trong việc mở rộng thị trường xuất khẩu, tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng khu vực và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Với sự tham gia của nhiều nền kinh tế lớn trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương, RCEP không chỉ tạo ra một không gian thương mại rộng lớn mà còn góp phần thúc đẩy quá trình liên kết kinh tế, đầu tư và sản xuất trong khu vực.

Tuy nhiên, việc một FTA có hiệu lực không đồng nghĩa với việc các lợi ích của Hiệp định này sẽ tự động được chuyển hóa thành kết quả thực tế. Mức độ tận dụng RCEP trên thực tế phụ thuộc rất lớn vào khả năng hiểu và áp dụng cam kết của doanh nghiệp, hiệu quả tổ chức thực thi của cơ quan quản lý và mức độ phối hợp giữa Nhà nước, hiệp hội ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp.

Trong bối cảnh thuế quan ngày càng giảm, các yếu tố như quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn kỹ thuật, SPS, TBT, truy xuất nguồn gốc, chuyển đổi xanh và chuyển đổi số đang ngày càng trở thành những nội dung có ảnh hưởng lớn đến khả năng cạnh tranh và khả năng tiếp cận thị trường của hàng hóa Việt Nam. Vì vậy, việc tận dụng RCEP cần được nhìn nhận không chỉ là vấn đề hưởng ưu đãi thuế quan mà là quá trình nâng cao năng lực cạnh tranh tổng thể của doanh nghiệp và nền kinh tế.

Cuốn Cẩm nang này được xây dựng với mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và cơ quan quản lý hiểu rõ hơn về nội dung cam kết của RCEP cũng như cách thức triển khai và tận dụng Hiệp định trong thực tế. Thay vì chỉ giới thiệu các quy định mang tính khái quát hoặc lý thuyết, Cẩm nang tập trung vào cách tiếp cận thực tiễn, gắn với các tình huống cụ thể, các quy trình thực hiện và các vấn đề mà doanh nghiệp thường gặp trong quá trình xuất khẩu, nhập khẩu và tham gia chuỗi cung ứng khu vực.

Đối với doanh nghiệp

Cẩm nang có thể giúp doanh nghiệp hình dung rõ hơn các bước cần thực hiện để tận dụng RCEP, từ việc xác định thị trường và FTA phù hợp, kiểm tra thuế quan, quy tắc xuất xứ, các biện pháp phi thuế quan cho đến chuẩn bị hồ sơ và triển khai xuất khẩu. Các ví dụ thực tế theo từng ngành hàng cũng có thể hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng Hiệp định vào hoạt động sản xuất, kinh doanh một cách cụ thể và thực chất hơn.

Đối với hiệp hội ngành hàng

Cẩm nang có thể là tài liệu tham khảo phục vụ hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp, xây dựng chương trình đào tạo, phổ biến thông tin thị trường và tổng hợp các khó khăn phát sinh trong quá trình tận dụng Hiệp định. Đồng thời, các nội dung liên quan đến quy tắc xuất xứ, SPS, TBT, truy xuất nguồn gốc và xu hướng thị trường cũng có thể góp phần nâng cao vai trò kết nối giữa doanh nghiệp và cơ quan quản lý.

Đối với cơ quan quản lý

Cẩm nang có thể hỗ trợ quá trình xây dựng và triển khai chính sách thực hiện RCEP theo hướng thực chất, đồng bộ và bám sát nhu cầu của doanh nghiệp. Các nội dung liên quan đến hoàn thiện khung pháp lý, tuyên truyền phổ biến, hỗ trợ doanh nghiệp, phối hợp với hiệp hội ngành hàng và đẩy mạnh chuyển đổi số trong thực hiện FTA cũng có thể là tài liệu tham khảo hữu ích trong quá trình tổ chức thực thi Hiệp định tại trung ương và địa phương.

Trong thời gian tới, cùng với xu hướng tái cấu trúc chuỗi cung ứng khu vực và sự gia tăng của các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc, tiêu chuẩn kỹ thuật, chuyển đổi xanh và chuyển đổi số, khả năng tận dụng hiệu quả RCEP sẽ ngày càng gắn chặt với năng lực thích ứng, đổi mới và liên kết của doanh nghiệp Việt Nam. Do đó, việc xây dựng một hệ sinh thái hỗ trợ tận dụng FTA hiệu quả — với sự phối hợp chặt chẽ giữa Nhà nước, hiệp hội ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp — sẽ có ý nghĩa quan trọng trong việc giúp Việt Nam tận dụng tốt hơn các cơ hội từ Hiệp định, nâng cao vị thế trong chuỗi giá trị khu vực và hướng tới mục tiêu phát triển kinh tế nhanh và bền vững trong giai đoạn tới.



Tài liệu tham khảo

1. APEC Policy Support Unit (2022), *Study on Tariffs: Analysis of the Regional Comprehensive Economic Partnership Tariff Liberalization Schedules,* https://research.apec.org/rcep/files/Study%20on%20tariffs_RCEP%20(Final)%2006May2022.pdf

(Ban Hỗ trợ chính sách APEC (2022), *Nghiên cứu về thuế quan: Phân tích các biểu thuế tự do hóa trong khuôn khổ Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP)*

2. Trường Đại học Ngoại thương (2026), *Báo cáo khảo sát Đánh giá tình hình tận dụng RCEP của doanh nghiệp Việt Nam*

3. Ngân hàng Thế giới (2022), *Việt Nam tham gia Hiệp định RCEP: Đánh giá kinh tế và pháp lý,* https://documents1.worldbank.org/curated/en/099419309222221989/pdf/IDU045ce0edf0e60c04d18096070073de4035c62.pdf

4. The World Trade Organisation (2012, 2017, 2022, 2025), *World Tariff Profiles*
(Tổ chức Thương mại thế giới (2012, 2017, 2022, 2025), Hồ sơ Thuế quan Thế giới).


RT4D
REGIONAL TRADE
FOR DEVELOPMENT
AANZFTA Implementation Support Program
RCEP Implementation Support Program


BỘ CÔNG THƯƠNG
VỤ CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI ĐA BIÊN