

BỘ CÔNG THƯƠNG

Đề án tái cơ cấu ngành Công Thương giai đoạn đến năm 2030

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ ASEAN - ẨM ĐỘ (AITIGA)

Đơn vị thực hiện: Vụ Chính sách thương mại đa biên

Chủ nhiệm nhiệm vụ: ThS. Quyền Anh Ngọc

MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	3
DANH MỤC BẢNG, BIỂU	5
PHẦN MỞ ĐẦU	7
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA ASEAN - ÁN ĐỘ (AITIGA)	11
1.1. Tổng quan về quan hệ kinh tế-thương mại giữa ASEAN và Án Độ	11
<i>1.1.1. Thông tin về đặc điểm chính trị, kinh tế, xã hội của Án Độ</i>	11
<i>1.1.2. Chính sách thương mại quốc tế của Án Độ</i>	13
<i>1.1.3. Lịch sử quan hệ ASEAN – Án Độ</i>	15
1.2. Thông tin chung về Hiệp định AITIGA	18
<i>1.2.1. Quá trình đàm phán và ký kết Hiệp định AITIGA</i>	18
<i>1.2.2. Mục tiêu và các cam kết chính trong Hiệp định AITIGA</i>	19
CHƯƠNG 2: TÌNH HÌNH THỰC THI HIỆP ĐỊNH AITIGA	27
2.1. Tình hình hoạt động thương mại hàng hoá ASEAN - Án Độ và Việt Nam - Án Độ kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực cho đến nay	27
<i>2.1.1. Kim ngạch xuất nhập khẩu ASEAN - Án Độ</i>	27
<i>2.1.2. Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Án Độ</i>	30
2.2. Tình hình áp dụng các biện pháp phi thuế quan (NTM) của ASEAN và Án Độ kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực cho đến nay	38
2.3. Tình hình tận dụng chứng nhận xuất xứ ưu đãi mẫu AI kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực đến nay	44
<i>2.3.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tận dụng chứng nhận xuất xứ của một FTA nói chung</i>	44
<i>2.3.2. Trường hợp của Hiệp định AITIGA</i>	46
<i>2.3.3. Tình hình tận dụng chứng nhận xuất xứ ưu đãi mẫu AI kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực đến nay</i>	51
CHƯƠNG 3: ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC THI VÀ TRIỂN VỌNG RÀ SOÁT, NÂNG CẤP HIỆP ĐỊNH AITIGA	56
3.1. Thuận lợi và nguyên nhân	56
<i>3.1.1. Quan hệ đối tác ngày càng phát triển</i>	56

3.1.2. Cam kết thúc đẩy hội nhập khu vực của ASEAN và Ấn Độ	57
3.1.3. Cơ cấu thương mại bổ sung giữa ASEAN – Ấn Độ nói chung, và giữa Việt Nam – Ấn Độ nói riêng	58
3.1.4. Cam kết cắt giảm thuế sâu rộng, lộ trình cắt giảm nhanh đã trực tiếp thúc đẩy thương mại.....	60
3.1.5. Môi trường kinh doanh, hạ tầng pháp lý và hỗ trợ doanh nghiệp ngày càng được cải thiện.....	61
3.1.6. Tác động lan tỏa từ các FTA khác	63
3.2. Khó khăn và nguyên nhân	64
3.2.1. Tỷ lệ tận dụng ưu đãi chưa tương xứng với kỳ vọng	64
3.2.2. Hàng rào phi thuế quan và tiêu chuẩn kỹ thuật	65
3.2.3. Vấn đề logistics và khoảng cách địa lý	66
3.2.4. Năng lực cạnh tranh hạn chế	67
3.2.5. Thiếu phối hợp thông tin và xúc tiến thương mại.....	69
3.2.6. Gia tăng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại	70
3.3. Đối sánh các cam kết trong Hiệp định AITIGA hiện hành với một số Hiệp định ASEAN+ (RCEP, AANZFTA).....	72
3.3.1. Về tổng quan	72
3.3.2. Đối sánh các nhóm cam kết chính	73
3.3.3. Những khác biệt cho thấy cần nâng cấp Hiệp định AITIGA	82
3.4. Triển vọng rà soát, nâng cấp các cam kết trong Hiệp định AITIGA hiện hành	84
3.5. Hàm ý cho Việt Nam.....	86
3.5.1. Cơ hội và thách thức trong bối cảnh khu vực và quốc tế hiện nay	86
3.5.2. Khuyến nghị cho Việt Nam trong quá trình thực thi, rà soát và nâng cấp Hiệp định AITIGA	89
KẾT LUẬN.....	94
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	95

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ACFTA: ASEAN–China Free Trade Agreement (Hiệp định Thương mại Tự do ASEAN – Trung Quốc)

AEC: ASEAN Economic Community (Cộng đồng Kinh tế ASEAN)

AEM: ASEAN Economic Ministers (Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN)

AFTA: ASEAN Free Trade Area (Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN)

AIFTA: ASEAN-India Free Trade Area (Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN-Ấn Độ)

AITIGA: ASEAN-India Trade in Goods Agreement (Hiệp định Thương mại Hàng hoá ASEAN – Ấn Độ)

AKFTA: ASEAN–Korea Free Trade Agreement (Hiệp định Thương mại Tự do ASEAN – Hàn Quốc)

APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation (Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á – Thái Bình Dương)

ASEAN: Association of Southeast Asian Nations (Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á)

C/O: Certificate of Origin (Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá)

CPTPP: Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương)

EVFTA: EU–Vietnam Free Trade Agreement (Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam – EU)

FDI: Foreign Direct Investment (Đầu tư trực tiếp nước ngoài)

FTA: Free Trade Agreement (Hiệp định Thương mại Tự do)

GDP: Gross Domestic Product (Tổng sản phẩm quốc nội)

JC: Joint Committee (Ủy ban hỗn hợp)

MSMEs: Micro, Small and Medium Enterprises (Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa)

NTMs: Non-Tariff Measures (Biện pháp phi thuế quan)

RCEP: Regional Comprehensive Economic Partnership (Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực)

ROO: Rules of Origin (Quy tắc xuất xứ)

SPS: Sanitary and Phytosanitary Measures (Biện pháp vệ sinh dịch tễ và kiểm dịch động thực vật)

TBT: Technical Barriers to Trade (Rào cản kỹ thuật trong thương mại)

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development (Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển)

WTO: World Trade Organization (Tổ chức Thương mại Thế giới)

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

1. Bảng 1: Cam kết thuế đối với một số sản phẩm đặc biệt	21
2. Biểu 1: Kim ngạch xuất nhập khẩu ASEAN-Ấn Độ giai đoạn 2008-2024 ...	27
3. Biểu 2: Xuất khẩu hàng hóa xanh và số giữa ASEAN và Ấn Độ giai đoạn 2017-2022.....	28
4. Biểu 3: Kim ngạch xuất khẩu (ASEAN sang Ấn Độ) và nhập khẩu (từ Ấn Độ vào ASEAN) giai đoạn 2008 – 2024	28
5. Biểu 4: Thặng dư của ASEAN trong thương mại với Ấn Độ giai đoạn 2008 – 2024	29
6. Bảng 2: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam-Ấn Độ giai đoạn 2005-2009	30
7. Bảng 3: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ấn Độ giai đoạn 2005–2009	30
8. Bảng 4: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam-Ấn Độ giai đoạn 2010-2024	32
9. Bảng 5: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ấn Độ 10 tháng đầu 2025	33
10. Bảng 6: Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ấn Độ 10 tháng đầu 2025	34
11. Bảng 7: Các biện pháp NTM của Ấn Độ bị kết luận không phù hợp	38
12. Bảng 8: Biện pháp NTM của các nước ASEAN bị kết luận không phù hợp	40
13. Bảng 9: Các FTA mà Việt Nam tham gia với các đối tác đối thoại mà ASEAN có FTA	45
14. Biểu 5: Tổng quan cam kết thuế của các nước trong AITIGA	46
15. Biểu 6: Thuế MFN của các nước AITIGA năm 2012 và 2022	46
16. Bảng 10: Quy tắc xuất xứ chung của một số các FTA khác trong khuôn khổ ASEAN	47
17. Bảng 11: Tỷ lệ tận dụng C/O ưu đãi theo các FTA của Việt Nam	50
18. Bảng 12: Thuế nhập khẩu của Ấn Độ đối với một số mặt hàng từ Việt Nam	51
19. Bảng 13: 05 mặt hàng tăng xuất khẩu từ Việt Nam sang Ấn Độ trong giai đoạn 2010 – 2022	52
20. Biểu 7: Các nhóm dòng thuế trong mô hình cam kết cắt giảm trong AITIGA ..	58

21. Bảng 14: So sánh các cam kết chính giữa Hiệp định AITIGA, RCEP và AANZFTA nâng cấp	72
22. Bảng 15: So sánh quy định về ROO giữa Hiệp định AITIGA, RCEP và AANZFTA nâng cấp	77
23. Bảng 16: So sánh nội dung Phòng vệ thương mại giữa Hiệp định AITIGA, RCEP và AANZFTA nâng cấp	82

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của nghiên cứu

Sau 15 năm thực thi, Hiệp định Thương mại Hàng hoá ASEAN - Ấn Độ (AITIGA) đã góp phần mở rộng thương mại hàng hóa giữa ASEAN và Ấn Độ. Kim ngạch thương mại song phương ASEAN – Ấn Độ đã tăng trưởng đáng kể, đạt trên 130 tỷ USD vào năm 2024, cao gấp gần 2,5 lần so với thời điểm hiệp định bắt đầu có hiệu lực. Riêng Việt Nam, tổng kim ngạch thương mại với Ấn Độ đạt 14,9 tỷ USD năm 2024, trong đó xuất khẩu đạt 9 tỷ USD. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Ấn Độ gồm điện thoại, linh kiện, máy móc, sắt thép, hóa chất, nông – thủy sản; trong khi nhập khẩu chủ yếu là bông, dược phẩm, thức ăn gia súc, linh kiện ô tô, hóa chất.

Tuy nhiên, thực tiễn cũng cho thấy nhiều hạn chế. Tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan của doanh nghiệp Việt Nam trong khuôn khổ AITIGA còn thấp so với kỳ vọng đặt ra. Ngoài ra, các rào cản phi thuế quan, khác biệt về tiêu chuẩn kỹ thuật, thủ tục chứng nhận xuất xứ còn phức tạp, khoảng cách địa lý và hạn chế về logistics khiến chi phí giao dịch cao. Điều này ảnh hưởng đến khả năng khai thác lợi ích từ Hiệp định.

Một yếu tố quan trọng khác cũng cần được xem xét là việc Ấn Độ quyết định rút khỏi tiến trình đàm phán Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) vào giai đoạn cuối (năm 2019). Việc Ấn Độ vắng mặt trong RCEP, hiệp định với sự tham gia của 10 nước ASEAN và 05 đối tác lớn (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, New Zealand) đã trở thành hiệp định thương mại tự do lớn nhất thế giới, tạo ra một khu vực thị trường chiếm hơn 30% dân số thế giới và 30% GDP toàn cầu, đồng nghĩa với việc nước này không thể tiếp cận những lợi ích trực tiếp từ các cam kết mở cửa thị trường, cải thiện quy tắc xuất xứ và tạo thuận lợi thương mại trong khối, đặt Ấn Độ vào vị thế bất lợi tương đối so với các đối tác khác của ASEAN, vốn đang được hưởng ưu đãi thuế quan và lợi ích từ khuôn khổ RCEP.

Trong bối cảnh đó, AITIGA trở thành công cụ then chốt duy nhất để duy trì và thúc đẩy quan hệ thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ. Tuy nhiên, do AITIGA được ký kết và có hiệu lực từ năm 2010, các cam kết và quy định của hiệp định này hiện nay đã bộc lộ nhiều điểm lạc hậu so với các chuẩn mực thương mại thế hệ mới được quy định trong RCEP hoặc các FTA nâng cấp khác của ASEAN như AANZFTA nâng cấp. Nếu không được nâng cấp, AITIGA có nguy cơ tụt hậu, khiến Ấn Độ khó cạnh tranh trong việc duy trì vị thế và thị phần tại thị trường ASEAN, đồng thời làm suy giảm vai trò chiến lược của ASEAN trong chính sách “Hành động hướng Đông” (Act East Policy) của Ấn Độ.

Chính vì vậy, việc tiến hành đánh giá toàn diện tình hình thực thi và sớm nâng cấp AITIGA không chỉ là nhu cầu từ phía ASEAN nhằm hiện đại hóa hiệp định, mà còn là cơ hội để Ấn Độ tái khẳng định cam kết hội nhập kinh tế khu vực, duy trì ảnh hưởng trong khu vực và thu hẹp khoảng cách lợi ích so với các đối tác khác của ASEAN trong RCEP, đồng thời bảo đảm rằng ASEAN – Ấn Độ vẫn là một trục hợp tác quan trọng, mang tính bổ sung cho mạng lưới thương mại tự do đa tầng trong khu vực châu Á – Thái Bình Dương.

Trong bối cảnh ASEAN và Ấn Độ đã thống nhất tiến hành rà soát, nâng cấp AITIGA từ năm 2023, việc đánh giá tình hình thực hiện Hiệp định là hết sức cần thiết. Nghiên cứu này sẽ giúp làm rõ những thuận lợi, khó khăn, nguyên nhân và bài học rút ra sau 15 năm thực thi; từ đó đưa ra khuyến nghị cho Việt Nam trong quá trình đàm phán nâng cấp Hiệp định, bảo đảm lợi ích quốc gia, đồng thời tạo thuận lợi hơn cho cộng đồng doanh nghiệp.

Đồng thời, việc đánh giá tình hình thực hiện Hiệp định AITIGA, từ đó tham khảo, định hướng quá trình đàm phán rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA sẽ góp phần thực hiện nhiệm vụ chủ động, tích cực tham gia các định chế kinh tế đa phương, góp phần vào quá trình định hình các cấu trúc khu vực và toàn cầu nằm trong Đề án tái cơ cấu ngành Công Thương giai đoạn đến năm 2030.

2. Mục tiêu và phạm vi nghiên cứu

Báo cáo đánh giá tình hình thực hiện Hiệp định AITIGA nhằm:

- Chỉ ra các kết quả đạt được và tồn tại trong quá trình thực thi Hiệp định;
- Nhận định và phân tích nguyên nhân của các thuận lợi và khó khăn;
- Nghiên cứu triển vọng rà soát, nâng cấp Hiệp định trong bối cảnh thương mại khu vực và toàn cầu thay đổi nhanh chóng;
- Đề xuất khuyến nghị chính sách cho Việt Nam để tận dụng tốt hơn cơ hội từ Hiệp định.

Phạm vi nghiên cứu tập trung vào giai đoạn từ khi Hiệp định có hiệu lực (2010) đến nay, chủ yếu trong lĩnh vực thương mại hàng hóa, bao gồm thuế quan, phi thuế quan, quy tắc xuất xứ và tạo thuận lợi thương mại. Nghiên cứu xem xét tổng thể ASEAN – Ấn Độ nhưng đặc biệt nhấn mạnh đến tình hình và tác động đối với Việt Nam.

3. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu tập trung vào tình hình thực thi Hiệp định AITIGA kể từ khi Hiệp định có hiệu lực đến nay, trong bối cảnh ASEAN và Ấn Độ đang tiến hành

rà soát, nâng cấp Hiệp định nhằm đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế trong giai đoạn mới. Đối tượng nghiên cứu cụ thể gồm:

- Các quy định, cam kết và cơ chế thực thi của Hiệp định AITIGA, đặc biệt là các cam kết liên quan đến tự do hóa thuế quan, các biện pháp phi thuế quan, quy tắc xuất xứ, thủ tục hải quan và tạo thuận lợi thương mại;

- Tình hình triển khai và thực hiện các cam kết AITIGA trên thực tế, thể hiện thông qua diễn biến thương mại hàng hóa giữa ASEAN và Ấn Độ nói chung, cũng như giữa Việt Nam và Ấn Độ nói riêng;

- Tác động của việc thực thi Hiệp định đối với hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam, bao gồm cả những kết quả đạt được và các tồn tại, hạn chế trong quá trình thực hiện;

- Những vấn đề phát sinh và thách thức trong thực thi AITIGA, nhất là trong bối cảnh xuất hiện các FTA ASEAN+ thế hệ mới với mức độ cam kết sâu và toàn diện hơn.

Bên cạnh đó, đối tượng thụ hưởng các kết quả nghiên cứu sẽ là:

- Các Bộ, ngành có chức năng quản lý nhà nước, tham gia vào việc thực thi và đàm phán rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA, trong đó Bộ Công Thương và Bộ Tài chính là các cơ quan chủ yếu;

- Các cơ quan liên quan trong việc xây dựng chính sách thương mại, hải quan và quản lý xuất nhập khẩu;

- Cộng đồng doanh nghiệp và các tổ chức liên quan, thông qua việc tiếp cận thông tin phân tích và khuyến nghị chính sách từ Đề án.

4. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sẽ chủ yếu sử dụng phương pháp thống kê, kết hợp với một số phương pháp phân tích định tính nhằm bảo đảm tính toàn diện và khách quan của kết quả nghiên cứu. Cụ thể:

- Phương pháp thống kê mô tả, được sử dụng để tổng hợp, xử lý và phân tích số liệu về kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu, cơ cấu mặt hàng, tốc độ tăng trưởng thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ, cũng như giữa Việt Nam và Ấn Độ qua các năm kể từ khi AITIGA có hiệu lực;

- Phương pháp so sánh thống kê, nhằm đối chiếu diễn biến thương mại trước và sau khi Hiệp định có hiệu lực, đồng thời so sánh mức độ tận dụng ưu đãi và hiệu quả thực thi AITIGA với một số hiệp định thương mại tự do ASEAN+ khác;

- Phương pháp tổng hợp và phân tích số liệu thứ cấp, sử dụng các nguồn dữ liệu chính thức từ cơ quan quản lý nhà nước, tổ chức quốc tế và các báo cáo nghiên cứu có liên quan để làm rõ xu hướng và đặc điểm thực thi Hiệp định;

- Phương pháp phân tích định tính, được sử dụng bổ trợ nhằm đánh giá các yếu tố thể chế, chính sách và bối cảnh kinh tế – thương mại có ảnh hưởng đến việc thực thi AITIGA, cũng như giải thích các kết quả thống kê.

Việc kết hợp các phương pháp trên cho phép Đề án đánh giá một cách hệ thống, có cơ sở thực tiễn và có độ tin cậy cao về tình hình thực thi Hiệp định AITIGA, đồng thời phục vụ hiệu quả cho công tác tham mưu chính sách và đàm phán rà soát, nâng cấp Hiệp định trong thời gian tới.

5. Kết cấu báo cáo

Để đạt được mục tiêu trên, báo cáo được bố cục thành ba chương chính:

Chương 1: Tổng quan về Hiệp định AITIGA và quan hệ kinh tế – thương mại ASEAN – Ấn Độ;

Chương 2: Tình hình thực thi Hiệp định kể từ khi có hiệu lực đến nay;

Chương 3: Đánh giá tình hình thực thi và triển vọng rà soát, nâng cấp Hiệp định.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA ASEAN - ẤN ĐỘ (AITIGA)

1.1. Tổng quan về quan hệ kinh tế-thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ

1.1.1. Thông tin về đặc điểm chính trị, kinh tế, xã hội của Ấn Độ

Đặc điểm chính trị

Ấn Độ là quốc gia dân chủ nghị viện lớn nhất thế giới với hơn 900 triệu cử tri. Hiến pháp năm 1950 thiết lập Ấn Độ là một cộng hòa liên bang theo thể chế đa đảng. Tổng thống là nguyên thủ quốc gia, nhưng quyền lực hành pháp tập trung chủ yếu trong tay Thủ tướng và Nội các. Đây là cơ chế giúp đảm bảo sự cân bằng quyền lực, đồng thời duy trì được tính dân chủ đại diện trên phạm vi rộng¹.

Hệ thống chính trị Ấn Độ được đánh giá là tương đối ổn định dù tồn tại nhiều đảng phái và sự cạnh tranh gay gắt trong bầu cử. Đảng Quốc Đại (INC) từng đóng vai trò thống trị chính trị suốt nhiều thập kỷ sau độc lập, nhưng từ cuối thập niên 1990, Đảng Nhân dân Ấn Độ (BJP) ngày càng khẳng định vị thế. Dưới thời Thủ tướng Narendra Modi (từ 2014 đến nay), Ấn Độ triển khai hàng loạt cải cách nhằm tăng cường minh bạch, chống tham nhũng và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế².

Về đối ngoại, Ấn Độ từ lâu theo đuổi chính sách Không liên kết (Non-alignment), giữ lập trường độc lập trước cạnh tranh giữa các cường quốc. Từ thập niên 1990, chính sách này được bổ sung bởi Hướng Đông (Look East Policy), sau phát triển thành Hành động hướng Đông (Act East Policy), nhấn mạnh hợp tác với ASEAN và Đông Á như một trụ cột của an ninh – phát triển quốc gia³.

Hệ thống chính trị dân chủ quy mô lớn giúp Ấn Độ có tính chính danh cao trong khu vực, đồng thời tạo ra lợi thế mềm khi hợp tác với ASEAN (nơi cũng đề cao nguyên tắc tham vấn và đồng thuận). Tuy nhiên, sự đa nguyên cũng khiến tiến trình ra quyết định của Ấn Độ chậm và đôi khi thiếu nhất quán.

Đặc điểm kinh tế

- Tăng trưởng và quy mô:

Ấn Độ là nền kinh tế lớn thứ 5 thế giới với GDP đạt khoảng 3,73 nghìn tỷ USD (2023), tăng trưởng ổn định trung bình 6–8%/năm trong thập kỷ gần đây⁴. Theo IMF, nếu duy trì đà này, Ấn Độ có thể trở thành nền kinh tế lớn thứ ba thế giới vào 2030.

¹ Bộ Ngoại giao Ấn Độ. (2023). *Political System of India*. Từ <https://mea.gov.in>

² BBC News. (2019). *India profile – Timeline*. Từ <https://www.bbc.com>

³ Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). (2022). *India's Political Economy*. Từ <https://www.imf.org>

⁴ Ngân hàng Thế giới. (2023). *Tổng quan về Ấn Độ*. Từ <https://www.worldbank.org/en/country/india/overview>

- Cơ cấu kinh tế:

+ Nông nghiệp: Dù chỉ chiếm dưới 18% GDP, nông nghiệp vẫn cung cấp việc làm cho khoảng 40% dân số. Ấn Độ là nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới, đồng thời dẫn đầu về sản xuất sữa, gia vị và chè. Tuy nhiên, ngành này chịu rủi ro cao từ biến đổi khí hậu và thiếu công nghệ hiện đại⁵.

+ Công nghiệp: Chiếm khoảng 25% GDP, tập trung vào dệt may, luyện kim, hóa chất, ô tô và dược phẩm. Ấn Độ nổi bật với vai trò “nhà thuốc của thế giới”, sản xuất khoảng 60% vaccine toàn cầu⁶.

+ Dịch vụ: Đóng góp hơn 55% GDP, nổi bật nhất là công nghệ thông tin và dịch vụ phần mềm (IT-BPO). Các tập đoàn như Infosys, Wipro, Tata Consultancy Services (TCS) giúp Ấn Độ trở thành trung tâm outsourcing (thuê ngoài) công nghệ của thế giới⁷.

- Thách thức kinh tế:

+ Hạ tầng yếu kém: Năng lượng, giao thông và logistics chưa đáp ứng được nhu cầu tăng trưởng nhanh.

+ Thất nghiệp và bán thất nghiệp: Tỷ lệ thất nghiệp ở giới trẻ khá cao, trong khi nhiều lao động vẫn ở khu vực phi chính thức.

+ Bất bình đẳng: Tầng lớp trung lưu tăng nhanh, nhưng chênh lệch giàu nghèo ngày càng lớn.

Nền kinh tế Ấn Độ vừa là cơ hội (thị trường khổng lồ, nguồn lao động trẻ, ngành dịch vụ năng động), vừa tiềm ẩn rủi ro (cơ cấu mất cân đối, dễ tổn thương bởi cú sốc bên ngoài). Với ASEAN, Ấn Độ là đối tác kinh tế bổ sung, đặc biệt trong lĩnh vực IT, dược phẩm và nông sản.

Đặc điểm xã hội

Về dân số và nhân khẩu học, với hơn 1,4 tỷ người (2023), Ấn Độ chính thức vượt Trung Quốc, trở thành quốc gia đông dân nhất thế giới. Điểm đặc biệt là cơ cấu dân số trẻ, tuổi trung vị chỉ 28,4. Đây được coi là “cơ hội dân số vàng” để thúc đẩy tăng trưởng dài hạn⁸.

Ấn Độ là xã hội đa nguyên với hơn 2.000 nhóm dân tộc và 22 ngôn ngữ chính thức. Về tôn giáo, Hindu giáo chiếm 80%, Hồi giáo 14%, còn lại là Thiên Chúa giáo, Sikh giáo, Phật giáo và các cộng đồng nhỏ khác. Sự đa dạng này là

⁵ FAO. (2022). *India Agriculture Sector Overview*. Từ <https://www.fao.org>

⁶ WHO. (2021). *India as the Pharmacy of the World*. Từ <https://www.who.int>

⁷ Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF). (2023). *India's IT Sector Growth*. Từ <https://www.weforum.org>

⁸ Liên Hợp Quốc. (2023). *World Population Prospects 2022*. Từ <https://population.un.org>

nền tảng văn minh Ấn Độ, đồng thời cũng tiềm ẩn mâu thuẫn sắc tộc, tôn giáo và giai cấp⁹.

Một số vấn đề về xã hội Ấn Độ đang đối mặt: (i) Về giáo dục, tỷ lệ biết chữ đạt khoảng 77%, nhưng chất lượng đào tạo chưa đồng đều. (ii) Hệ thống y tế công cộng còn yếu, bộc lộ rõ trong đại dịch COVID-19. (iii) Bình đẳng giới: Dù có tiến bộ, nhưng vẫn còn bất bình đẳng trong tiếp cận cơ hội và an toàn xã hội.

Chính phủ Ấn Độ hiện triển khai các chương trình như Digital India (chuyển đổi số toàn diện), Skill India (nâng cao tay nghề lao động), nhằm hiện đại hóa xã hội và tận dụng lợi thế dân số¹⁰.

Lợi thế dân số trẻ và tầng lớp trung lưu đang tăng biến Ấn Độ thành thị trường hấp dẫn nhất toàn cầu. Tuy nhiên, để khai thác hiệu quả, nước này cần giải quyết các vấn đề về giáo dục, y tế và bất bình đẳng.

1.1.2. Chính sách thương mại quốc tế của Ấn Độ

1.1.2.1. Quá trình hình thành và chuyển đổi chính sách

Sau khi giành độc lập năm 1947, Ấn Độ áp dụng mô hình phát triển kinh tế kế hoạch hóa và tự cung tự cấp (import substitution). Thương mại quốc tế bị kiểm soát chặt chẽ với hàng rào thuế quan cao, hạn ngạch nhập khẩu và các biện pháp bảo hộ khác. Điều này giúp Ấn Độ phát triển công nghiệp trong nước, nhưng lại khiến nền kinh tế trì trệ và kém cạnh tranh.

Bước ngoặt lớn diễn ra năm 1991, khi Ấn Độ rơi vào khủng hoảng cán cân thanh toán và buộc phải tiến hành cải cách kinh tế tự do hóa theo khuyến nghị của IMF và Ngân hàng Thế giới. Chính phủ xóa bỏ nhiều hạn ngạch, giảm thuế nhập khẩu và khuyến khích đầu tư nước ngoài. Kể từ đó, chính sách thương mại Ấn Độ chuyển sang hướng mở cửa, hội nhập với kinh tế thế giới¹¹.

1.1.2.2. Định hướng chính sách thương mại hiện nay

Chính sách thương mại quốc tế của Ấn Độ hiện dựa trên 4 trụ cột chính:

- Đa dạng hóa thị trường xuất nhập khẩu

Ấn Độ chú trọng mở rộng quan hệ với các đối tác ở châu Á, châu Phi và Mỹ Latinh, thay vì phụ thuộc quá lớn vào Mỹ và EU. Chính phủ thúc đẩy các chương trình như “Act East Policy” để tăng cường quan hệ kinh tế với ASEAN, Đông Bắc Á và khu vực Ấn Độ Dương – Thái Bình Dương¹².

⁹ Pew Research Center. (2021). *Religion in India*. Từ <https://www.pewresearch.org>

¹⁰ Chính phủ Ấn Độ. (2023). *Digital India & Skill India Initiatives*. Từ <https://www.india.gov.in>

¹¹ Ngân hàng Thế giới. (2023). *India's Trade Policy Reform since 1991*. Từ <https://www.worldbank.org>

¹² Bộ Ngoại giao Ấn Độ. (2022). *Act East Policy*. Từ <https://mea.gov.in>

- Tự cường kinh tế (“Atmanirbhar Bharat”)

Từ năm 2020, Ấn Độ đưa ra sáng kiến “Ấn Độ tự cường” (Atmanirbhar Bharat Abhiyan), kết hợp mở cửa thương mại với hỗ trợ sản xuất nội địa. Chính sách này khuyến khích phát triển các ngành chiến lược như điện tử, năng lượng tái tạo, dược phẩm, đồng thời siết chặt kiểm soát đối với hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc¹³.

- Thúc đẩy xuất khẩu

Mục tiêu của chính phủ là nâng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 1 nghìn tỷ USD vào năm 2030. Các chương trình hỗ trợ gồm:

+ Production-Linked Incentive (PLI): trợ cấp cho doanh nghiệp sản xuất trong các ngành công nghệ cao.

+ Export Promotion Councils: khuyến khích các hiệp hội ngành nghề tham gia xúc tiến thương mại.

+ Đẩy mạnh thương mại điện tử xuyên biên giới như kênh xuất khẩu mới¹⁴.

- Tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu

Ấn Độ tận dụng xu hướng dịch chuyển sản xuất khỏi Trung Quốc để thu hút đầu tư, đặc biệt trong lĩnh vực điện tử, linh kiện, và dệt may. Sự hiện diện của các tập đoàn như Apple, Samsung, Foxconn cho thấy Ấn Độ đang trở thành một trung tâm sản xuất thay thế¹⁵.

1.1.2.3. Các hiệp định thương mại và cam kết quốc tế

Ấn Độ là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ năm 1995 và thường xuyên tham gia đàm phán đa phương. Tuy nhiên, khác với nhiều nền kinh tế mới nổi, Ấn Độ khá thận trọng khi ký kết FTA toàn diện vì lo ngại ảnh hưởng đến sản xuất trong nước.

Một số hiệp định quan trọng gồm:

- Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN – Ấn Độ (AIFTA, 2009): giảm thuế đối với hơn 4.000 dòng sản phẩm, tạo động lực lớn cho thương mại hai bên.

- FTA song phương với Sri Lanka (1998) và Nepal (2009): ưu tiên tiếp cận thị trường láng giềng.

- FTA với Nhật Bản và Hàn Quốc (2011): mở rộng hợp tác với các nền kinh tế công nghệ cao.

¹³ Chính phủ Ấn Độ. (2020). *Atmanirbhar Bharat Abhiyan*. Từ <https://www.india.gov.in>

¹⁴ Bộ Công Thương Ấn Độ. (2021). *Foreign Trade Policy 2015–2021 (Extended)*. Từ <https://commerce.gov.in>

¹⁵ Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF). (2022). *India as a Global Manufacturing Hub*. Từ <https://www.weforum.org>

- Không tham gia RCEP (2020): Ấn Độ rút khỏi Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực do lo ngại nhập siêu từ Trung Quốc. Quyết định này gây tranh cãi, nhưng phản ánh tính toán chiến lược nhằm bảo vệ công nghiệp nội địa¹⁶.

Ngoài ra, Ấn Độ cũng đang đàm phán hoặc xem xét FTA với EU, Anh, và Hội đồng Hợp tác vùng Vịnh (GCC).

1.1.2.4. Thách thức và cơ hội

- Thách thức

+ Cán cân thương mại bất lợi: Ấn Độ thường xuyên nhập siêu, đặc biệt với Trung Quốc và các nước ASEAN.

+ Hệ thống logistics yếu: chi phí vận tải cao làm giảm sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu.

+ Tính bảo hộ: Chính sách “Ấn Độ tự cường” đôi khi gây mâu thuẫn với cam kết hội nhập.

+ Áp lực quốc tế: Ấn Độ thường bị chỉ trích tại WTO vì chính sách trợ cấp nông nghiệp và bảo hộ công nghiệp.

- Cơ hội

+ Thị trường nội địa khổng lồ: với 1,4 tỷ dân, Ấn Độ vừa là “nhà xuất khẩu”, vừa là “khách hàng” lớn cho đối tác toàn cầu.

+ Lợi thế dân số trẻ: cung cấp lực lượng lao động dồi dào, phù hợp với sản xuất chế tạo.

+ Xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng: tạo cơ hội cho Ấn Độ trở thành trung tâm sản xuất thay thế Trung Quốc.

+ Hợp tác với ASEAN: hai bên có tính bổ sung cao: ASEAN xuất khẩu linh kiện, năng lượng; Ấn Độ cung cấp dược phẩm, dịch vụ IT, nông sản.

1.1.3. Lịch sử quan hệ ASEAN – Ấn Độ

Giai đoạn trước khi thiết lập quan hệ chính thức (1947 – 1991)

Ngay từ khi giành độc lập (1947), Ấn Độ đã chú ý đến Đông Nam Á với tầm nhìn chiến lược: khu vực này có vị trí địa chính trị then chốt, nằm giữa Ấn Độ Dương và Thái Bình Dương. Thủ tướng đầu tiên của Ấn Độ, Jawaharlal Nehru, là người khởi xướng chính sách đối ngoại “Không liên kết”, trong đó Đông Nam Á giữ vai trò quan trọng.

¹⁶ ASEAN Secretariat. (2009). *ASEAN–India Free Trade Agreement (AIFTA)*. Từ <https://asean.org>

Tuy nhiên, do Chiến tranh Lạnh, ASEAN (thành lập năm 1967) chủ yếu ngả về phương Tây, trong khi Ấn Độ giữ lập trường trung lập và duy trì quan hệ chặt chẽ với Liên Xô. Vì vậy, suốt giai đoạn 1967–1991, quan hệ giữa Ấn Độ và ASEAN phát triển khá chậm, chủ yếu tập trung vào ngoại giao nhân dân và giao lưu văn hóa¹⁷.

Giai đoạn khởi động chính thức quan hệ (1992 – 2001)

Sau cải cách kinh tế năm 1991, Ấn Độ cần mở rộng hợp tác quốc tế để thu hút đầu tư và thương mại. ASEAN, với tiềm năng tăng trưởng cao, được xem là đối tác tự nhiên.

Năm 1992, Ấn Độ trở thành Đối tác Đối thoại Khu vực (Sectoral Dialogue Partner) của ASEAN. Đây là cột mốc khởi đầu cho quan hệ hợp tác chính thức.

Năm 1995, Ấn Độ được nâng cấp thành Đối tác Đối thoại Toàn diện (Full Dialogue Partner).

Năm 1996, Ấn Độ tham gia Diễn đàn Khu vực ASEAN (ARF), thể hiện sự gắn kết trong lĩnh vực an ninh – chính trị.

Trong giai đoạn này, hợp tác tập trung vào các lĩnh vực kinh tế – thương mại, khoa học công nghệ, và giao lưu nhân dân, nhưng kim ngạch thương mại vẫn còn khiêm tốn (dưới 10 tỷ USD năm 2000)¹⁸.

Giai đoạn mở rộng và thể chế hóa quan hệ (2002 – 2010)

Từ đầu thế kỷ 21, quan hệ ASEAN – Ấn Độ phát triển mạnh mẽ hơn, cả về thể chế lẫn quy mô:

- 2002: tổ chức Hội nghị Cấp cao ASEAN – Ấn Độ lần thứ nhất tại Campuchia, chính thức đưa Ấn Độ vào nhóm đối tác cấp cao.
- 2003: ký Tuyên bố Đối tác Toàn diện ASEAN – Ấn Độ tại Bali, Indonesia.
- 2009: ký kết Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN – Ấn Độ (AIFTA), đánh dấu bước đột phá trong quan hệ kinh tế.

Trong giai đoạn này, thương mại ASEAN – Ấn Độ tăng trưởng nhanh, từ 12 tỷ USD (2002) lên khoảng 50 tỷ USD (2010). Ấn Độ coi ASEAN là “cầu nối” để tăng cường hiện diện ở Đông Á, đồng thời khẳng định chính sách “Hành động hướng Đông” (Look East Policy)¹⁹.

¹⁷ Acharya, A. (2011). *Quan hệ Ấn Độ – ASEAN: Những năm đầu tiên*. Tạp chí Nghiên cứu Đông Nam Á.

¹⁸ Ban Thư ký ASEAN. (2002). *Quan hệ đối thoại ASEAN – Ấn Độ*. Truy cập từ <https://asean.org>

¹⁹ Bộ Ngoại giao Ấn Độ. (2012). *Quan hệ Đối tác ASEAN – Ấn Độ sau 20 năm*. Truy cập từ <https://mea.gov.in>

Giai đoạn nâng cấp đối tác chiến lược (2011 – nay)

- 2012: kỷ niệm 20 năm quan hệ và 10 năm Cấp cao ASEAN – Ấn Độ. Hai bên chính thức thiết lập Quan hệ Đối tác Chiến lược ASEAN – Ấn Độ.

- 2015: ký Hiệp định Thương mại Dịch vụ và Đầu tư trong khuôn khổ AIFTA, mở rộng hợp tác sang lĩnh vực dịch vụ và đầu tư.

- 2018: Hội nghị Cấp cao kỷ niệm 25 năm ASEAN – Ấn Độ diễn ra tại New Delhi, với sự tham dự của nguyên thủ 10 quốc gia ASEAN. Đây là sự kiện biểu tượng cho quan hệ “từ đối tác đến cộng đồng”.

- 2022: ASEAN và Ấn Độ nâng cấp quan hệ lên Đối tác Chiến lược Toàn diện, khẳng định tầm quan trọng của hợp tác trong bối cảnh cạnh tranh chiến lược Mỹ – Trung và sự nổi lên của Ấn Độ Dương – Thái Bình Dương.

Năm 2022, kim ngạch thương mại ASEAN – Ấn Độ đạt khoảng 131 tỷ USD, đưa ASEAN trở thành đối tác thương mại lớn thứ tư của Ấn Độ. Hợp tác mở rộng sang các lĩnh vực kết nối hạ tầng, an ninh hàng hải, năng lượng tái tạo, công nghệ số và giáo dục²⁰.

Nhận xét chung về tiến trình quan hệ

Qua hơn ba thập kỷ, quan hệ ASEAN – Ấn Độ chuyển biến từ chỗ gần như không có hợp tác (trước 1991) sang đối tác chiến lược toàn diện. Một số đặc điểm nổi bật:

- Tiến trình phát triển nhanh: chỉ sau 20 năm (1992–2012), hai bên đã nâng cấp từ đối tác đối thoại lên đối tác chiến lược.

- Trọng tâm kinh tế – thương mại: thương mại tăng hơn 10 lần trong vòng 20 năm, phản ánh tính bổ sung của hai nền kinh tế.

- Mở rộng sang lĩnh vực an ninh: hợp tác quốc phòng, chống khủng bố, an ninh hàng hải ngày càng được chú trọng.

- Văn hóa – xã hội làm nền tảng: sự gắn kết lịch sử lâu đời (Ấn Độ giáo, Phật giáo, giao thương cổ đại) tiếp tục đóng vai trò chất keo kết nối.

Tuy nhiên, vẫn tồn tại thách thức: thương mại chưa đạt tiềm năng, nhập siêu của Ấn Độ từ ASEAN còn lớn, và việc Ấn Độ rút khỏi RCEP (2020) tạo ra khoảng trống trong hội nhập khu vực.

²⁰ Trung tâm ASEAN – Ấn Độ. (2023). *Quan hệ thương mại và đầu tư ASEAN – Ấn Độ*. Truy cập từ <https://aic.ris.org.in>

1.2. Thông tin chung về Hiệp định AITIGA

1.2.1. Quá trình đàm phán và ký kết Hiệp định AITIGA

Ấn Độ là đối tác có quan hệ lâu dài với ASEAN. Quan hệ giữa ASEAN và Ấn Độ bắt đầu phát triển từ quan hệ đối thoại chuyên ngành được thiết lập năm 1992 lên mức đối tác đối thoại đầy đủ vào năm 1995. Năm 2002, Hội nghị Cấp cao ASEAN - Ấn Độ lần đầu tiên diễn ra và sau đó được tổ chức 2 năm một lần.

Dựa trên nền tảng tổng thể quan hệ tốt đẹp nêu trên, trong lĩnh vực hợp tác về kinh tế - thương mại, ngày 08 tháng 10 năm 2003, nhân dịp Hội nghị Cấp cao ASEAN - Ấn Độ lần thứ hai tại Bali, Indonesia, các nhà lãnh đạo ASEAN và Ấn Độ đã ký kết Hiệp định khung về Hợp tác Kinh tế Toàn diện, kiến tạo nền tảng thành lập nên Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN - Ấn Độ (AIFTA).

Trong khuôn khổ Hiệp định khung về Hợp tác Kinh tế Toàn diện, ngày 13 tháng 8 năm 2009, sau 6 năm đàm phán, Hiệp định AITIGA chính thức được ký kết và có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2010. Đây là nền tảng pháp lý quan trọng để thúc đẩy thương mại hàng hoá giữa ASEAN và Ấn Độ.

Tiếp đó, năm 2012 - nhân kỷ niệm 20 năm quan hệ đối thoại và 10 năm quan hệ cấp cao – ASEAN và Ấn Độ tuyên bố nâng cấp quan hệ lên Đối tác Chiến lược, khẳng định tầm quan trọng của hợp tác kinh tế – thương mại, đồng thời mở rộng hợp tác sang các lĩnh vực an ninh, kết nối và phát triển bền vững. Trên cơ sở đó, các Hiệp định về Dịch vụ và Đầu tư trong AIFTA được ký vào năm 2014, bổ sung cho AITIGA, hoàn thiện cấu trúc hợp tác kinh tế song phương và khu vực.

Năm 2022, nhân dịp Hội nghị Cấp cao ASEAN - Ấn Độ kỷ niệm 30 năm thiết lập quan hệ, hai bên đã tuyên bố nâng cấp quan hệ lên Đối tác Chiến lược Toàn diện.

Tại Hội nghị Tham vấn Bộ trưởng Kinh tế ASEAN - Ấn Độ lần thứ 19 tổ chức ngày 16 tháng 9 năm 2022 tại Campuchia, các Bộ trưởng đã phê duyệt Tài liệu Phạm vi rà soát Hiệp định AITIGA và nhất trí kích hoạt cơ chế Ủy ban hỗn hợp (JC) Hiệp định AITIGA để thực hiện quá trình rà soát Hiệp định, hướng đến nâng cấp Hiệp định AITIGA trở nên hiệu quả hơn, thân thiện hơn với người dùng, đơn giản, tạo thuận lợi thương mại hơn cho doanh nghiệp, phù hợp với các thực tiễn thương mại toàn cầu hiện nay. Hai bên đặt mục tiêu kết thúc cơ bản đàm phán rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA vào năm 2025.

Căn cứ tài liệu Cấu trúc đàm phán cho rà soát Hiệp định AITIGA đã được các Bộ trưởng Kinh tế ASEAN và Ấn Độ thông qua tại Hội nghị Tham vấn ASEAN - Ấn Độ lần thứ 20 (được tổ chức ngày 21 tháng 8 năm 2023 tại Indonesia), các nước ASEAN và Ấn Độ đã thống nhất thành lập 09 nhóm triển

khai rà soát, nâng cấp bao gồm: Ủy ban hỗn hợp Hiệp định AITIGA (JC), Tiểu ban Đối xử quốc gia và Tiếp cận thị trường (SC-NTMA), Tiểu ban Quy tắc xuất xứ, Tiểu ban Biện pháp vệ sinh dịch tễ (SC-SPS), Tiểu ban Tiêu chuẩn, quy định kỹ thuật và thủ tục đánh giá sự phù hợp (SC-STRACAP), Tiểu ban Biện pháp phòng vệ thương mại (SC-TR), Tiểu ban Thủ tục hải quan và Tạo thuận lợi thương mại (SC-CPTF), Tiểu ban Hợp tác kinh tế và kỹ thuật (SC-ETC), Tiểu ban Các vấn đề pháp lý và thể chế (SC-LII).

Thực hiện ý kiến chỉ đạo của Phó Thủ tướng Chính phủ Trần Lưu Quang tại văn bản số 7195/VPCP-QHQT ngày 19 tháng 9 năm 2023 về việc triển khai kết quả các Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN lần thứ 55 (AEM 55) và các hội nghị liên quan và Hội nghị Hội đồng Cộng đồng Kinh tế ASEAN lần thứ 23 (AECC 23), Bộ Công Thương đã thực hiện các thủ tục liên quan để thành lập Đoàn đàm phán rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA (tại Quyết định số 3405/QĐ-BCT ngày 29 tháng 12 năm 2023 của Trưởng Đoàn đàm phán Chính phủ về kinh tế và thương mại quốc tế) bao gồm đại diện các Bộ liên quan: Bộ Công Thương, Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (nay là Bộ Nông nghiệp và Môi trường), Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Tư pháp.

1.2.2. Mục tiêu và các cam kết chính trong Hiệp định AITIGA

1.2.1.1. Mục tiêu của Hiệp định AITIGA

- Tăng cường hợp tác kinh tế - thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ

Hiệp định AITIGA hướng tới việc tạo thuận lợi cho hoạt động thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ, qua đó thúc đẩy hội nhập kinh tế giữa hai bên, góp phần xây dựng Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN - Ấn Độ.

- Mở cửa thị trường hàng hóa

Hiệp định cam kết xóa bỏ hoặc cắt giảm thuế quan đối với một số lượng dòng thuế (quy định cụ thể trong Hiệp định), giúp hàng hóa của ASEAN và Ấn Độ tiếp cận thị trường của nhau dễ dàng hơn.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại

Không chỉ xóa bỏ và cắt giảm thuế quan, Hiệp định AITIGA còn nhắm đến minh bạch hóa, thuận lợi hóa các quy trình thương mại (thủ tục hải quan, quy tắc xuất xứ, tiêu chuẩn kỹ thuật...), giúp doanh nghiệp thực hiện các hoạt động thương mại dễ dàng hơn.

- Nâng cao tính có thể dự báo được và tính ổn định của môi trường kinh tế
- thương mại

Hiệp định cung cấp một khung khổ pháp lý rõ ràng về thương mại hàng

hoá, nâng cao niềm tin của doanh nghiệp vào một môi trường kinh tế - thương mại ổn định và có thể dự báo được; từ đó nâng cao sức cạnh tranh, sức hấp dẫn của Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN - Ấn Độ.

1.2.1.2. Các cam kết chính trong Hiệp định AITIGA

Toàn văn Hiệp định AITIGA bao gồm:

- Lời mở đầu: Nhắc lại Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ; nhấn mạnh tầm quan trọng của việc dành đối xử đặc biệt và khác biệt nhằm tăng sự tham gia của các nước thành viên ASEAN mới trong hội nhập kinh tế và hợp tác kinh tế giữa ASEAN và Ấn Độ; khẳng định cam kết của các Bên thành lập khu vực thương mại tự do ASEAN-Ấn Độ trong khi cho phép linh hoạt cho các Bên để giải quyết các vấn đề nhạy cảm được nêu trong Hiệp định khung.

- 24 điều khoản: Định nghĩa, Phạm vi, Đối xử quốc gia về thuế nội địa và quy định trong nước, Cắt giảm và xoá bỏ thuế quan, Minh bạch, Hình thức và phí quản lý, Quy tắc xuất xứ, Các biện pháp phi thuế quan, Sửa đổi cam kết, Các biện pháp tự vệ, Các biện pháp bảo vệ cán cân thanh toán, Các ngoại lệ chung, Ngoại lệ an ninh, Thủ tục hải quan, Chính quyền khu vực và địa phương, Mối quan hệ với các hiệp định khác, Ủy ban hỗn hợp, Giải quyết tranh chấp, Rà soát, Các Phụ lục và các văn bản pháp lý tương lai, Sửa đổi hiệp định, Lưu chiếu, Thời hạn hiệu lực, Chấm dứt Hiệp định.

- Phụ lục 1: Biểu cam kết thuế quan: Quy định lộ trình xoá bỏ/cắt giảm thuế của các bên tham gia Hiệp định.

- Phụ lục 2: Quy tắc xuất xứ của Hiệp định AITIGA, bao gồm 14 quy tắc (Định nghĩa, Tiêu chí xuất xứ, Hàng hoá có xuất xứ thuần túy, Hàng hoá có xuất xứ không thuần túy, Cộng gộp xuất xứ, Quy tắc cụ thể mặt hàng, Những công đoạn gia công, chế biến đơn giản, Vận chuyển trực tiếp, Quy định về bao bì và vật liệu đóng gói, Phụ kiện, phụ tùng, dụng cụ, tài liệu hướng dẫn hoặc tài liệu mang tính thông tin, Các yếu tố gián tiếp, Nguyên vật liệu giống nhau và có thể thay thế nhau, Mẫu chứng nhận xuất xứ, Rà soát và sửa đổi), Phụ lục A quy định phương pháp tính hàm lượng AIFTA, Phụ lục B quy định quy tắc cụ thể mặt hàng, Phụ lục C quy định Danh mục hàng dệt và các sản phẩm dệt, Phụ lục D quy định Thủ tục cấp và kiểm tra Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) gồm 24 điều và mẫu Giấy chứng nhận xuất xứ AIFTA.

- Tài liệu giải thích Điều 4 (Cắt giảm và xoá bỏ thuế quan).

Một số nội dung cam kết chính, đáng chú ý trong Hiệp định AITIGA:

a) Nội dung cam kết cắt giảm/xoá bỏ thuế quan

Cam kết xoá bỏ và cắt giảm thuế quan của các bên tham gia Hiệp định AITIGA được quy định tại Phụ lục 1: Biểu cam kết thuế quan. Các dòng thuế được chia thành các danh mục:

+ Danh mục thông thường (Normal Track – NT) hay Danh mục xoá bỏ thuế quan

(i) Mức thuế MFN áp dụng cho các dòng thuế NT được cắt giảm và sau đó xoá bỏ phù hợp với lộ trình sau:

• NT-1:

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2013 đối với Brunei, Indonesia, Malaysia, Singapore và Thái Lan, và Ấn Độ.

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2018 đối với Philippines và Ấn Độ.

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2013 đối với Ấn Độ và 01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2018 đối với Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam.

• NT-2:

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2016 đối với Brunei, Indonesia, Malaysia, Singapore và Thái Lan, và Ấn Độ.

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2019 đối với Philippines và Ấn Độ.

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2016 đối với Ấn Độ và 01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2021 đối với Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam.

(ii) Khi mức thuế MFN áp dụng là 0% thì phải được duy trì ở mức 0%. Khi mức thuế MFN áp dụng được cắt giảm xuống 0% thì phải giữ ở mức 0%. Không bên nào được phép tăng thuế đối với bất kỳ một dòng thuế nào, trừ khi được quy định khác trong Hiệp định này.

+ Danh mục nhạy cảm (Sensitive Track – ST) hay Danh mục cắt giảm thuế quan

(i) Thuế MFN áp dụng trên 5% đối với các dòng thuế trong danh mục ST phải được cắt giảm về 5% theo lộ trình sau:

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2016 đối với Brunei, Indonesia, Malaysia, Singapore và Thái Lan, và Ấn Độ.

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2019 đối với Philippines và Ấn Độ.

01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2016 đối với Ấn Độ và 01 tháng 01 năm 2010 đến 31 tháng 12 năm 2021 đối với Campuchia, Lào, Myanmar

và Việt Nam.

(ii) Thuế MFN áp dụng mức 5% có thể được duy trì với số dòng thuế lên đến 50 dòng. Đối với các dòng thuế còn lại, mức thuế MFN áp dụng phải giảm xuống còn 4,5% kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực đối với các nước ASEAN-6 và trong vòng 5 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực đối với các nước CLMV. Mức thuế ưu đãi AIFTA đối với các dòng thuế này được tiếp tục giảm xuống còn 4% phù hợp với ngày cuối lộ trình cắt giảm được quy định tại tiểu đoạn (i).

(iii) Mức thuế MFN đối với 4% số dòng thuế thuộc danh mục nhạy cảm (do các bên tự xác định và thông báo với các bên khác) sẽ được xoá bỏ vào:

Ngày 31 tháng 12 năm 2019 đối với Brunei, Indonesia, Malaysia, Singapore, và Thái Lan, và Ấn Độ.

Ngày 31 tháng 12 năm 2022 đối với Philippines và Ấn Độ.

Ngày 31 tháng 12 năm 2024 đối với Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam.

+ Danh mục sản phẩm đặc biệt (Special Products – SP)

(i) Sản phẩm đặc biệt chỉ dầu cọ thô và dầu cọ tinh chế của Ấn Độ (gọi tắt là “CPO” và “RPO”), cà phê, chè đen và hạt tiêu.

(ii) Mức thuế MFN đối với sản phẩm đặc biệt sẽ phải được cắt giảm phù hợp với biểu cam kết thuế sau đây:

Bảng 1: Cam kết thuế đối với một số sản phẩm đặc biệt

Dòng thuế	Mức thuế cơ sở	Mức thuế ưu đãi trong AIFTA										
		Không muộn hơn ngày 01 tháng 01										
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	31/12 /2009
CPO	80	76	72	68	64	60	56	52	48	44	40	37,5
RPO	90	86	82	78	74	70	66	62	58	54	50	45
Cà phê	100	95	90	85	80	75	70	65	60	55	50	45
Chè đen	100	95	90	85	80	75	70	65	60	55	50	45
Hạt tiêu	70	68	66	64	62	60	58	56	54	52	51	50

Nguồn: Tổng hợp từ cam kết Hiệp định AITIGA

(iii) Bất kỳ một cam kết nào của Ấn Độ đưa ra đối với các loại dầu/chất béo

cạnh tranh khác sẽ phải được áp dụng cho sản phẩm dầu cọ.

(iv) Nếu mức thuế MFN áp dụng đối với các sản phẩm dầu cọ thô, dầu cọ tinh chế thấp hơn mức thuế ưu đãi AIFTA, mức thuế thấp hơn sẽ được áp dụng.

+ Danh mục nhạy cảm cao (Highly Sensitive Lists – HSL) (Mô hình danh mục nhạy cảm cao không áp dụng đối với Brunei, Lào, Myanmar và Singapore)

Các dòng thuế của các bên đưa vào danh mục nhạy cảm cao được chia làm 3 nhóm sau:

(i) Nhóm 1: giảm thuế MFN áp dụng xuống còn 50%;

(ii) Nhóm 2: giảm 50% mức thuế MFN áp dụng; và

(iii) Nhóm 3: giảm 25% mức thuế MFN áp dụng,

và việc cắt giảm thuế này phải được hoàn thành vào ngày 31 tháng 12 năm 2019 đối với Indonesia, Malaysia và Thái Lan và, ngày 31 tháng 12 năm 2022 đối với Philippines, và ngày 31 tháng 12 năm 2024 đối với Campuchia và Việt Nam.

+ Danh mục loại trừ (Exclusion List – EL)

Danh mục loại trừ sẽ được rà soát mức thuế quan hàng năm với quan điểm cải thiện tiếp cận thị trường.

Các bên tham gia Hiệp định không được áp dụng mức thuế vượt quá mức thuế cam kết trong biểu. Trong trường hợp mức thuế MFN áp dụng thấp hơn mức thuế cam kết theo biểu, mức thuế MFN sẽ được áp dụng cho tất cả các bên.

Đối với các dòng thuế có thuế suất theo số lượng (specific tariff rates), việc xoá bỏ hoặc cắt giảm thuế quan được thực hiện phù hợp với mô hình và lộ trình của danh mục tương ứng. Tỷ lệ cắt giảm thuế quan đối với các dòng thuế này bằng với mức giảm thuế quan bình quân của các dòng thuế có thuế suất theo giá trị (ad-valorem tariff rates) được cắt giảm trong cùng năm.

Hiệp định không ngăn cản một bên tiến hành đẩy nhanh giảm thuế đơn phương hoặc đơn phương chuyển những dòng thuế thuộc danh mục nhạy cảm cao hoặc danh mục sản phẩm đặc biệt sang danh mục nhạy cảm hoặc thông thường, hoặc chuyển từ danh mục nhạy cảm sang danh mục thông thường.

b) Nội dung cam kết về quy tắc xuất xứ

Trong Hiệp định AITIGA, tiêu chí để hàng hoá được coi là có xuất xứ và đủ điều kiện để được hưởng ưu đãi thuế quan gồm 2 loại:

- Hàng hoá có xuất xứ thuần túy:

Sản phẩm được coi là có xuất xứ thuần túy hoặc được coi là sản xuất toàn bộ tại Nước thành viên xuất khẩu trong các trường hợp sau:

+ Cây trồng và các sản phẩm từ cây trồng được trồng và thu hoạch tại nước thành viên đó;

+ Động vật sống được sinh ra và nuôi dưỡng tại Nước thành viên đó;

+ Các sản phẩm thu được từ động vật sống được sinh ra và nuôi dưỡng tại Nước thành viên;

+ Sản phẩm thu được từ săn bắn, đánh bắt, đánh bắt, nuôi trồng thủy hải sản, thu lượm hoặc săn bắt tại Nước thành viên đó;

+ Khoáng sản và các chất sản sinh tự nhiên khác chưa được liệt kê ở trên, được chiết xuất hoặc lấy ra từ vùng đất, vùng lãnh hải, đáy biển hoặc dưới đáy biển của Nước thành viên đó;

+ Sản phẩm được khai thác từ vùng lãnh hải, đáy biển hoặc dưới đáy biển bên ngoài vùng lãnh hải của Nước thành viên đó, với điều kiện là Nước thành viên đó có quyền khai thác vùng lãnh hải, đáy biển và dưới đáy biển đó theo Công ước của Liên hợp quốc về Luật biển năm 1982;

+ Sản phẩm đánh bắt và các sản phẩm từ biển khác đánh bắt từ vùng biển bằng tàu được đăng ký tại một Nước thành viên và treo cờ của Nước thành viên đó;

+ Sản phẩm được chế biến và/hoặc được sản xuất ngay trên tàu chế biến được đăng ký tại một Nước thành viên và treo cờ của Nước thành viên đó;

+ Các vật phẩm thu nhặt tại nước đó nhưng không còn thực hiện được những chức năng ban đầu hoặc cũng không thể sửa chữa hay khôi phục được và chỉ có thể vứt bỏ hoặc dùng làm các nguyên vật liệu, hoặc sử dụng vào mục đích tái chế; và

+ Sản phẩm thu được hoặc được sản xuất tại một Nước thành viên từ các sản phẩm được quy định nêu trên.

- Hàng hoá có xuất xứ không thuần túy:

Hàng hoá có xuất xứ không thuần túy được coi là có xuất xứ AIFTA nếu:

+ Hàm lượng giá trị AIFTA không dưới ba mươi lăm phần trăm (35%) trị giá FOB; và

+ Nguyên liệu không có xuất xứ sử dụng để sản xuất ra sản phẩm đó trải qua quá trình chuyển đổi mã số hàng hoá ở cấp sáu (6) số (CTSH) của Hệ thống hài hòa với điều kiện công đoạn sản xuất cuối cùng phải được thực hiện tại lãnh thổ của Nước thành viên xuất khẩu.

Như vậy, yêu cầu đối với hàng hoá có xuất xứ không thuần túy để được hưởng ưu đãi trong Hiệp định AITIGA là **RVC 35%+CTSH**.

Công thức tính hàm lượng giá trị AIFTA 35% như sau:

a) Công thức trực tiếp

$$\frac{\begin{array}{c} \text{Chi phí} \\ \text{nguyên} \\ \text{vật liệu} \\ \text{có xuất} \\ \text{xứ} \\ \text{AIFTA} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Chi phí} \\ \text{nhân} \\ \text{công trực} \\ \text{tiếp} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Chi phí} \\ \text{phân bổ} \\ \text{trực tiếp} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Chi} \\ \text{phí} \\ \text{khác} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Lợi} \\ \text{nhuận} \end{array} \times 100\% \geq 35\%$$

Giá FOB

b) Công thức gián tiếp

$$\frac{\begin{array}{c} \text{Trị giá của nguyên liệu,} \\ \text{phụ tùng hoặc sản phẩm} \\ \text{không có xuất xứ AIFTA} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Trị giá của nguyên liệu,} \\ \text{phụ tùng hoặc sản phẩm} \\ \text{không xác định được xuất} \\ \text{xứ} \end{array} \times 100\% \leq 65\%}$$

Giá FOB

Cam kết về cộng gộp: Hàng hoá được coi là có xuất xứ được sử dụng làm nguyên liệu tại lãnh thổ của một Nước thành viên khác để sản xuất ra một sản phẩm được hưởng ưu đãi thuế quan theo Hiệp định AIFTA sẽ được coi là có xuất xứ của Nước thành viên nơi sản xuất hoặc chế biến ra sản phẩm được hưởng ưu đãi thuế quan đó.

Ngoài ra, Hiệp định AITIGA còn có quy định về quy tắc cụ thể mặt hàng (PSR), theo đó sản phẩm đáp ứng Quy tắc cụ thể mặt hàng được coi là có xuất xứ từ nước thành viên nơi thực hiện các công đoạn gia công, chế biến sản phẩm đó. Tuy nhiên, do Hiệp định quy định danh mục Quy tắc cụ thể mặt hàng có thể được bổ sung sau này, hiện Hiệp định hiện hành vẫn chưa có danh mục PSR.

c) Nội dung cam kết về tạo thuận lợi thương mại

Các nước ASEAN và Ấn Độ cam kết nỗ lực áp dụng thủ tục hải quan của mình một cách minh bạch, nhất quán và có thể dự đoán được.

Mỗi bên phải nỗ lực cung cấp, càng nhanh và chính xác càng tốt, thông tin liên quan đến thủ tục hải quan cho đối tượng liên quan khi có yêu cầu phù hợp với luật hải quan của mình. Mỗi Bên phải nỗ lực cung cấp không chỉ thông tin cụ thể được yêu cầu mà còn các thông tin thích hợp khác mà đối tượng liên quan cần quan tâm.

Để thông quan nhanh chóng hàng hoá trao đổi giữa các bên, mỗi bên, công nhận vai trò quan trọng của cơ quan hải quan và của thủ tục hải quan đối với việc thúc đẩy thuận lợi hóa thương mại, cần phải nỗ lực: (i) đơn giản hoá thủ tục hải quan; và (ii) hài hoà thủ tục hải quan, trong khả năng có thể, với tiêu chuẩn quốc

tế liên quan và thông lệ được đề xuất như là những khuyến nghị do Tổ chức Hải quan thế giới đưa ra.

d) Nội dung cam kết về các biện pháp phi thuế quan (NTM)

Các nước tham gia Hiệp định AITIGA cam kết:

(a) không ban hành hoặc duy trì bất kỳ một biện pháp phi thuế quan nào đối với việc nhập khẩu của bất kỳ hàng hóa nào của các bên khác hoặc đối với việc nhập khẩu hoặc bán hàng xuất khẩu của bất kỳ hàng hoá nào của các nước thành viên khác, trừ khi phù hợp với các quyền và nghĩa vụ của WTO hoặc các quy định khác trong Hiệp định này; và

(b) đảm bảo tính minh bạch của các biện pháp phi thuế quan được phép theo Đoạn (a) và sự phù hợp đầy đủ với các nghĩa vụ trong Hiệp định WTO Agreement với quan điểm tối thiểu hoá bóp méo thương mại trong phạm vi tối đa có thể.

Các bên khẳng định quyền và nghĩa vụ của mình theo Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại trong Phụ lục 1A của Hiệp định WTO và Hiệp định về áp dụng các biện pháp vệ sinh dịch tễ trong Phụ lục 1A của Hiệp định WTO, gồm thủ tục thông báo về việc chuẩn bị các quy định liên quan để giảm ảnh hưởng tiêu cực đối với thương mại cũng như để bảo vệ cuộc sống và sức khoẻ con người, động thực vật.

Đồng thời, mỗi nước phải chỉ định điểm hỏi đáp nhằm mục tiêu phúc đáp các yêu cầu liên quan đến các biện pháp phi thuế quan.

e) Nội dung cam kết liên quan đến thể chế

Các nước ASEAN và Ấn Độ thành lập Ủy ban hỗn hợp Hiệp định với chức năng:

- Rà soát việc thực thi và hoạt động của Hiệp định;
- Nộp báo cáo cho các Bên về việc thực thi và hoạt động của Hiệp định;
- Xem xét và đề xuất các Bên sửa đổi Hiệp định;
- Giám sát và điều phối công việc của tất cả các tiểu ban được thành lập trong khuôn khổ Hiệp định; và
- Thực hiện các chức năng khác được các Bên thống nhất.

Ủy ban hỗn hợp gồm đại diện của các Bên; và có thể thành lập các tiểu ban và giao nhiệm vụ cho các tiểu ban này. Ủy ban hỗn hợp có thể họp tại địa điểm và thời gian do các Bên thống nhất.

CHƯƠNG 2: TÌNH HÌNH THỰC THI HIỆP ĐỊNH AITIGA

2.1. Tình hình hoạt động thương mại hàng hoá ASEAN - Ấn Độ và Việt Nam - Ấn Độ kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực cho đến nay

2.1.1. Kim ngạch xuất nhập khẩu ASEAN - Ấn Độ

Hiệp định AITIGA có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2010. Kể từ khi có AITIGA, thương mại hàng hoá giữa 10 nước ASEAN và Ấn Độ đã tăng lên rõ rệt cả về quy mô và tính đa dạng sản phẩm. Theo thống kê của Ban Thư ký ASEAN, kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều giữa hai bên đã tăng từ khoảng 57 tỷ USD năm 2010 lên mức 113 tỷ USD (năm 2022) và 107 tỷ USD (năm 2024). Về diện sản phẩm, ASEAN xuất khẩu sang Ấn Độ chủ yếu là dầu thực vật (palm oil), nhiên liệu, khoáng sản, sản phẩm nhựa, máy móc & điện tử (HS 84–85); trong khi Ấn Độ xuất khẩu sang ASEAN chủ yếu là dược phẩm, hóa chất/hoá dược, đá quý, một số nông sản và vật liệu thô. Tình hình cụ thể như sau:

Từ năm 2010 đến 2016, kim ngạch thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ dần đi vào quỹ đạo tăng do tác động từ việc Hiệp định AITIGA có hiệu lực và các Bên thực thi các cam kết về cắt giảm và xóa bỏ thuế quan. Trong giai đoạn này, Ấn Độ tăng nhập khẩu dầu thực vật và một số sản phẩm công nghiệp từ ASEAN, nhập khẩu đầu vào phục vụ chế biến, còn ASEAN nhập khẩu nhiều hơn các sản phẩm linh kiện, dược phẩm. Cũng trong giai đoạn này, tầm quan trọng của hàng “số (digital)/xanh (green)” cũng có dấu hiệu tăng dần.

Từ năm 2016 đến 2022, kim ngạch thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ tiếp tục đà tăng trưởng, đạt mức đỉnh khoảng 113 tỷ USD vào năm 2022²¹. Đây là mức kim ngạch cao nhất trong lịch sử thương mại giữa hai bên. Các nhóm hàng xuất khẩu chủ yếu từ ASEAN sang Ấn Độ bao gồm máy móc, thiết bị điện tử, phương tiện và phụ tùng, sản phẩm nhựa, vật liệu chế tạo và khoáng sản/nhiên liệu. Các nhóm hàng Ấn Độ xuất nhiều vào ASEAN bao gồm nhiên liệu khoáng, đá quý và kim loại quý, dược phẩm, hóa chất, nông sản và chế biến (gạo, các nông sản chế biến), dệt may và một số máy móc cơ khí.

Từ năm 2022 đến 2024, mức tăng kim ngạch thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ có dấu hiệu chững lại, đạt khoảng 101 tỷ USD (năm 2023) và 107 tỷ USD (năm 2024)²². Đây là giai đoạn đầu hậu đại dịch Covid-19, thế giới cũng đứng trước nhiều thách thức kinh tế lớn như biến động giá năng lượng, biến động cung ứng toàn cầu và nhu cầu nhập khẩu giảm ở một số nước ASEAN. Tuy nhiên, giai đoạn này lại cho thấy xu hướng dịch chuyển sang hàng hóa xanh/số rõ hơn (xem

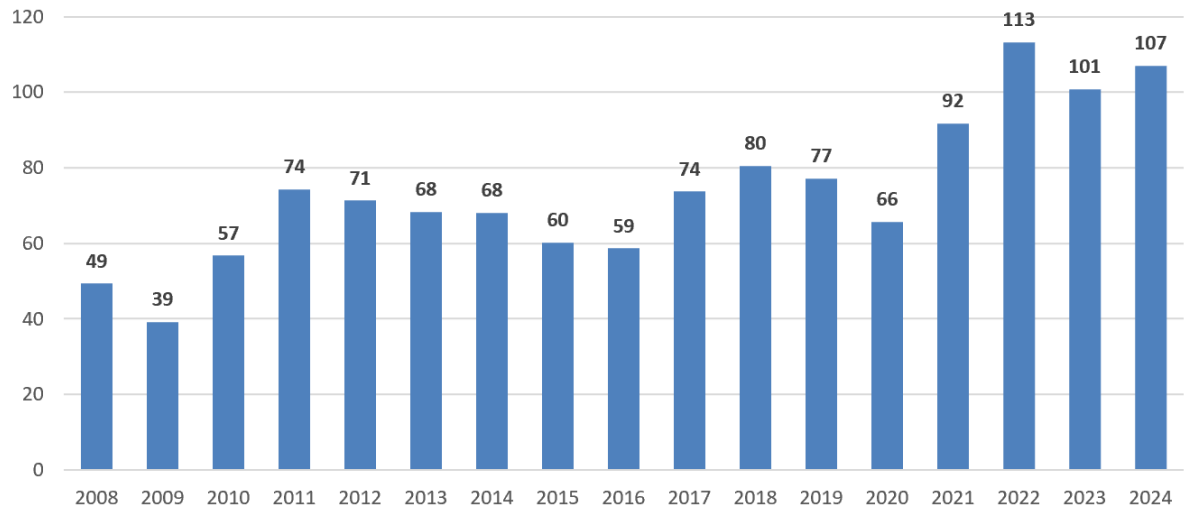
²¹ Nguồn: thống kê của Ban Thư ký ASEAN

²² Nguồn: Thông kê của Ban Thư ký ASEAN

biểu đồ dưới) và thương mại hai bên vẫn giữ xu hướng đi lên, ASEAN vẫn là một trong những đối tác thương mại khu vực lớn nhất của Ấn Độ.

Biểu 1: Kim ngạch xuất nhập khẩu ASEAN - Ấn Độ giai đoạn 2008 – 2024

(Đơn vị: Tỷ USD, được làm tròn)

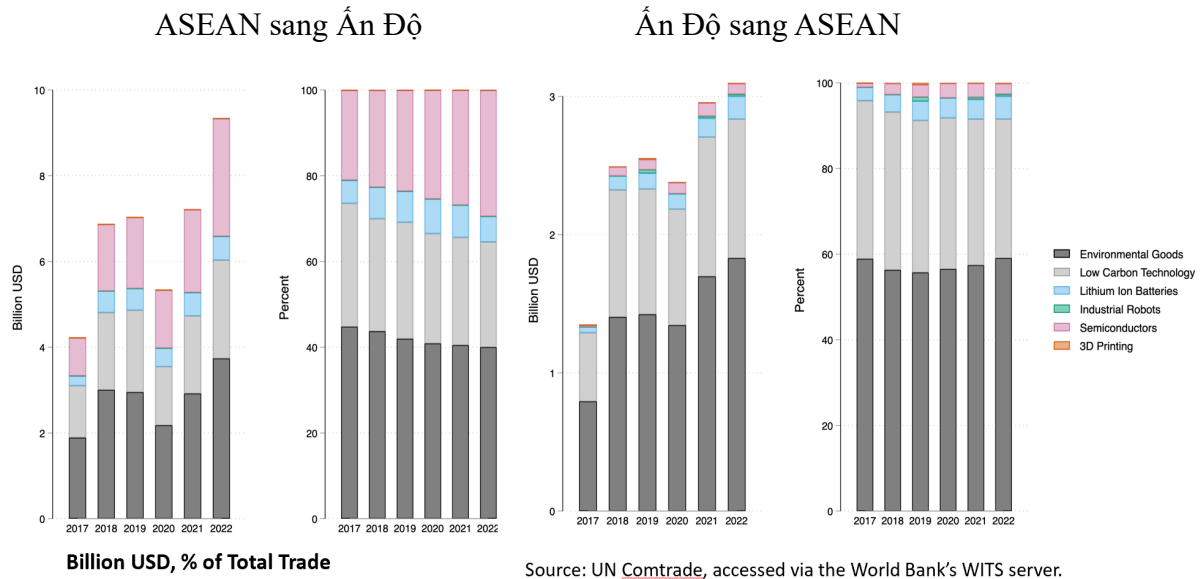


(Nguồn: Ban Thư ký ASEAN)

Như vậy, có thể thấy việc ký kết và đưa vào thực thi Hiệp định AITIGA đã giúp tăng kim ngạch thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ nhờ vào các cam kết về cắt giảm thuế quan, các rào cản kỹ thuật và thực thi các quy định mang tính tạo thuận lợi cho thương mại hàng hóa như quy tắc xuất xứ, hải quan, v.v... và cải thiện các khâu logistics, đầu tư, kết nối.

Về cơ cấu mặt hàng, có thể thấy thương mại ASEAN–Ấn Độ mang đậm tính bổ sung thay vì cạnh tranh trực tiếp. ASEAN xuất khẩu sang Ấn Độ chủ yếu là dầu thực vật (đặc biệt palm oil), nhiên liệu, khoáng sản, và các sản phẩm điện tử, máy móc thuộc HS84–85. Các mặt hàng này, đặc biệt là nhóm dầu thực vật, chiếm tỷ trọng rất lớn trong thặng dư thương mại của ASEAN với Ấn Độ. Ngược lại, Ấn Độ lại cung cấp cho ASEAN các loại dược phẩm, hóa chất, nguyên phụ liệu, đá quý và hàng nông sản như gạo, một số mặt hàng máy móc cơ khí.

Một điểm nổi bật trong thương mại ASEAN - Ấn Độ, đặc biệt là trong những năm gần đây, là xu hướng chuyển dịch thương mại sang các nhóm sản phẩm xanh và số. Giai đoạn 2017–2022, kim ngạch giao dịch các sản phẩm liên quan đến chuyển đổi xanh, năng lượng tái tạo và thiết bị điện tử tiêu dùng tăng nhanh hơn tốc độ tăng thương mại chung (xem biểu đồ dưới). Tuy nhiên, tỷ trọng hai nhóm hàng này trong tổng thương mại ASEAN–Ấn Độ vẫn còn khiêm tốn; mức tăng chủ yếu phản ánh quá trình công nghiệp hóa và số hóa mạnh mẽ ở cả hai bên.

Biểu 2: Xuất khẩu hàng hóa xanh và số giữa ASEAN và Ấn Độ giai đoạn 2017-2022

Tổng quan thương mại ASEAN - Ấn Độ cũng cho thấy mức độ gia tăng kim ngạch thương mại là không đều giữa xuất khẩu và nhập khẩu. Ấn Độ ghi nhận lượng nhập khẩu từ các nước ASEAN tăng nhanh hơn xuất khẩu từ nước này sang các nước ASEAN, dẫn tới thâm hụt thương mại của Ấn Độ với khu vực ASEAN.

Biểu 3: Kim ngạch xuất khẩu (ASEAN sang Ấn Độ) và nhập khẩu (từ Ấn Độ vào ASEAN) giai đoạn 2008 – 2024

(Đơn vị: Tỷ USD, được làm tròn)



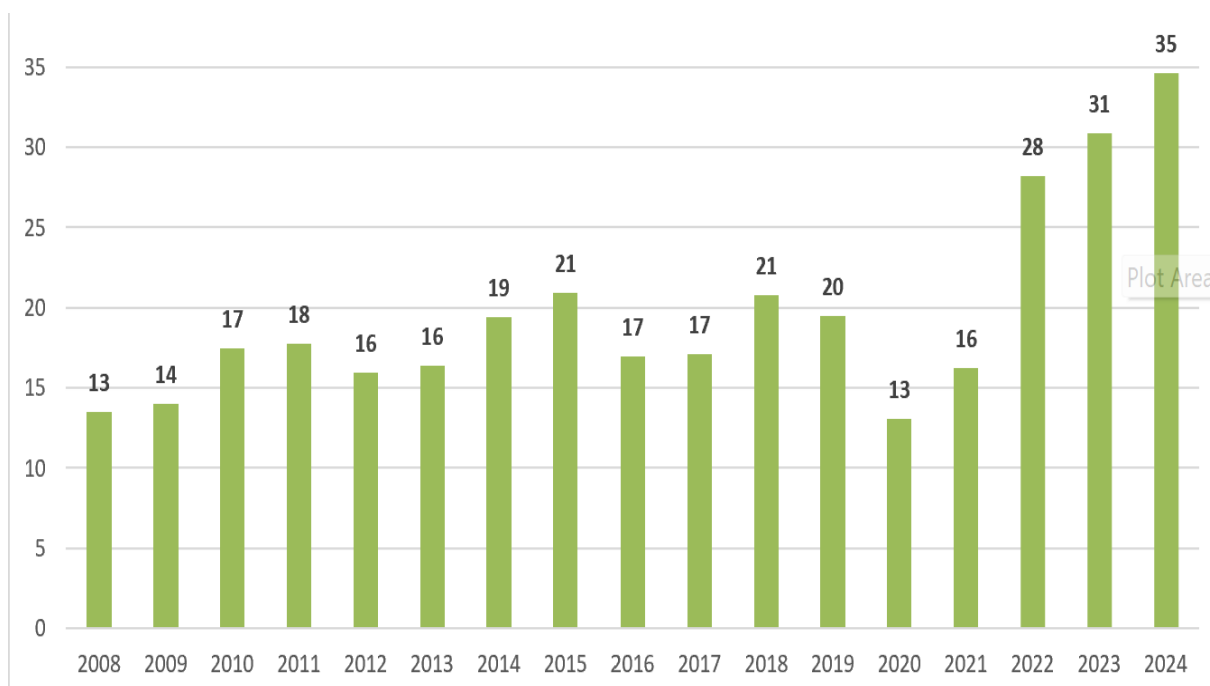
(Nguồn: Ban Thư ký ASEAN)

Hiệp định AITIGA đã giúp thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ tăng trưởng nhưng cũng khiến Ấn Độ cho rằng bị thiệt hại lợi ích so với các nước ASEAN. Cụ thể, lo ngại lớn nhất của Ấn Độ là các điều khoản của AITIGA thiếu chặt chẽ về quy tắc xuất xứ (ROO), dẫn đến tình trạng hàng hóa Trung Quốc được bán phá

giá vào Ấn Độ thông qua trung gian là các nước ASEAN, làm giảm năng lực cạnh tranh và đe dọa các ngành công nghiệp nội địa. Ấn Độ cũng cho rằng các điều khoản thuế quan trong AITIGA thiên lệch và bất lợi cho Ấn Độ, cụ thể Ấn Độ đã xóa bỏ thuế đối với 74,2% các dòng thuế, trong khi trước đó, khi không có Hiệp định AITIGA, chỉ ở mức 3%. Trong khi đó, mức trung bình ASEAN cam kết là 76,4%, nhưng thực tế các nền kinh tế lớn như Indonesia chỉ cam kết xóa bỏ 50,1% dòng thuế, Việt Nam là 69,7%. Các nước nhỏ như Campuchia (85%), Brunei (81%) và Lào (78%) dù cam kết cao nhưng có quy mô thương mại nhỏ, không mang lại nhiều giá trị thực tế cho phía Ấn Độ. Do vậy, Ấn Độ cho rằng việc tận dụng AITIGA cũng đang nghiêng về phía ASEAN, trong khi các doanh nghiệp Ấn Độ chỉ tận dụng được khoảng 30-40% ưu đãi từ AITIGA, trong khi các nước ASEAN như Indonesia, Campuchia và Việt Nam tận dụng tới 65-70%, cho thấy Ấn Độ bị thiệt hại từ hiệp định này.

***Biểu 4: Thặng dư của ASEAN trong thương mại với Ấn Độ
giai đoạn 2008 - 2024***

(Đơn vị: Tỷ USD, được làm tròn)



(Nguồn: Ban Thư ký ASEAN)

2.1.2. Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Ấn Độ

Giai đoạn trước khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực

Trước khi có Hiệp định AITIGA, thương mại Việt Nam - Ấn Độ có sự tăng trưởng nhưng mức tăng trưởng không nhiều và cán cân thương mại nghiêng về phía Ấn Độ. Cụ thể trong giai đoạn 2005 – 2009, thương mại song phương tăng

từ 685 triệu USD lên hơn 2 tỷ USD, giá trị nhập siêu trung bình của Việt Nam với Ấn Độ là hơn 1 tỷ USD/năm.

Bảng 2: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Ấn Độ giai đoạn 2005-2009

Năm	Kim ngạch xuất khẩu	Tăng/Giảm (Triệu USD)	Tăng/Giảm (%)	Kim ngạch nhập khẩu	Tăng/Giảm (Triệu USD)	Tăng/Giảm (%)	Tổng kim ngạch	Tăng/Giảm (Triệu USD)	Tăng/Giảm (%)
2005	95,9	—	—	589,3	—	—	685,2	—	—
2006	137,8	41,9	43,6	880,1	290,8	49,3	1.017,9	332,7	48,5
2007	179,8	42,0	30,4	1.351,0	470,9	53,5	1.530,8	512,9	50,3
2008	386,7	206,9	115,0	2.092,0	741,0	54,8	2.478,7	947,9	61,9
2009	419,5	32,8	8,4	1.634,8	-457,2	-21,8	2.054,3	-424,4	-17,2

(Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ)

Về nhóm mặt hàng, năm 2005, mặt hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang Ấn Độ là cà phê, đạt gần 14 triệu USD. Đến năm 2009, có thêm điện thoại và linh kiện đạt mức 46,6 triệu USD, chiếm 11,1% tổng kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ. Về cơ cấu mặt hàng, trong giai đoạn 2005 -2009, chỉ có 04 mặt hàng đạt mức xuất khẩu trên 50 triệu USD là hạt tiêu, thủy sản, than đá, quặng và khoáng sản khác, các mặt hàng còn lại đều có kim ngạch tương đối khiêm tốn²³.

**Bảng 3: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ấn Độ
giai đoạn 2005–2009 (Đơn vị: Triệu USD)**

Mặt hàng	2005	2006	2007	2008	2009	Tổng
Điện thoại & linh kiện	—	—	—	—	46,6	46,6
Máy vi tính, sản phẩm điện tử	3,1	12	1,2	10,6	28,9	44,3
Máy móc, thiết bị, phụ tùng	1,5	1,5	0,4	7,6	39,5	48,3
Xơ, sợi dệt các loại	0,4	1,0	0,2	6,1	16,7	27,1
Hóa chất	—	—	—	1,08	2,2	3,28
Cà phê	13,9	0,2	—	—	—	14,1

²³ Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ

Hạt tiêu	11,6	2,6	9,7	22,5	49,2	95,6
Cao su	3,1	1,1	13,4	8,9	15,3	41,8
Hạt điều	1,1	0,2	0,07	1,02	0,01	2,4
Hàng thủy sản	1,1	9,2	5,5	10,2	29,1	55,1
Than đá	—	—	11,6	19,6	20,7	52,1
Quặng và khoáng sản khác	2,8	14,6	18,8	36,2	26,0	98,4

(Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ)

Ở chiều ngược lại, Việt Nam nhập khẩu từ Ấn Độ một số mặt hàng chủ lực như: thức ăn gia súc và nguyên liệu, sắt thép các loại, dược phẩm.... Trong đó, nhiều mặt hàng ghi nhận mức tăng trưởng rất mạnh như: Kim ngạch nhập khẩu mặt hàng thức ăn gia súc và nguyên liệu từ Ấn Độ tăng liên tục trong giai đoạn 2005–2008, tăng hơn 7 lần, từ 111,5 triệu USD lên 791 triệu USD. Tổng kim ngạch nhập khẩu trong cả giai đoạn 2005–2009 đạt 2,03 tỷ USD, chiếm 31% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Ấn Độ. Sắt thép là nhóm hàng nhập khẩu lớn thứ hai với tổng kim ngạch nhập khẩu giai đoạn 2005–2009 đạt 315,7 triệu USD. Dược phẩm từ Ấn Độ đạt tổng kim ngạch trong giai đoạn 2005–2009 là 303 triệu USD²⁴.

Giai đoạn sau khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực

Từ khi AITIGA có hiệu lực, thương mại song phương Việt Nam - Ấn Độ có sự tăng trưởng tích cực hơn. Cụ thể, kim ngạch thương mại song phương tăng gấp 5,5 lần từ 2,7 tỷ USD năm 2010 lên 15 tỷ USD năm 2024. Cụ thể:

- Giai đoạn 2011 - 2016: kim ngạch thương mại song phương Việt Nam - Ấn Độ tăng 1,3 lần từ 2,9 tỷ USD lên 5,4 tỷ USD. Tăng trưởng trung bình hằng năm đạt 17,3%.

- Giai đoạn 2017 - 2022: kim ngạch thương mại song phương Việt Nam Ấn Độ tăng 1,9 lần từ 7,7 tỷ USD lên 15 tỷ USD. Tăng trưởng trung bình hằng năm đạt 16%.

- Năm 2022, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Ấn Độ đạt mốc 15 tỷ USD. Riêng 05 tháng đầu năm 2023, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đạt 6 tỷ USD.

²⁴ Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ

Về cán cân thương mại, tính đến năm 2017, Việt Nam luôn ở thế nhập siêu. Tuy nhiên, kim ngạch nhập siêu đã được thu hẹp dần, từ mức trên 1 tỷ USD trong giai đoạn trước 2010 xuống dưới 1 tỷ USD và giảm đều qua các năm kể từ 2010 đến 2017, sau khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực vào năm 2010. Đến năm 2018, tình thế đã đảo chiều, Việt Nam trở thành nước xuất siêu sang Ấn Độ với mức trung bình từ 2 – 4 tỷ USD/năm. Cơ cấu hàng hóa cũng được mở rộng và gia tăng về giá trị, cụ thể:

Bảng 4: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Ấn Độ giai đoạn 2010 – 2024

(Đơn vị: Triệu USD)

Năm	Xuất khẩu	Tăng/Giảm	Tăng/Giảm (%)	Nhập khẩu	Tăng/Giảm	Tăng/Giảm (%)	Tổng kim ngạch
2010	991,6	127,2	7,7	1.762	699,3	25,4	2.753,6
2011	1.553,9	562,3	56,7	2.346,3	584,3	33,1	3.900,2
2012	1.782,1	228,2	14,6	2.160,4	-185,9	-7,9	3.942,6
2013	2.353,5	571,4	32,0	2.881,3	720,9	33,4	5.234,8
2014	2.511	157,5	4,3	3.113,3	232,0	8,0	5.624,3
2015	2.472,4	-38,6	-1,5	2.656,3	-457	-15,8	5.128,8
2016	2.687,3	205,9	8,6	2.745,5	89,2	3,3	5.432,7
2017	3.758	1.066,7	39,8	3.940	1.194,5	43,5	7.698
2018	6.543,8	2.785,8	74,1	4.147	207	5,9	10.690
2019	6.672,8	129,9	1,9	4.538,2	391,2	9,4	11.201
2020	5.235,2	-1.437,6	-21,5	4.435,5	-102,7	-2,3	9.670,7
2021	6.280,7	1.045,5	20,0	6.963,7	2.528,2	57,0	13.244,4
2022	7.961,8	1.681,1	26,8	7.086,8	123,1	1,8	15.048,6
2023	8.498,8	537,0	6,7	5.864,7	-1.222,1	-17,2	14.363,4
2024	9.064,5	565,7	6,7	5.829,9	-34,8	-0,6	14.894,4

(Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ)

10 tháng đầu năm 2025, kim ngạch thương mại song phương giữa Việt Nam và Ấn Độ đạt gần 13,4 tỷ USD, tăng 6,9% so với cùng kỳ năm 2024. Đặc biệt, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ đạt 8,6 tỷ USD, tăng 10,3 % so với cùng kỳ năm trước. Việt Nam xuất siêu sang Ấn Độ đạt 4,8 tỷ USD.

Trong cơ cấu xuất khẩu, nhóm hàng điện thoại các loại và linh kiện dẫn đầu với kim ngạch đạt 1,89 tỷ USD, tăng 23,6%, chiếm 22,4% tổng kim ngạch xuất khẩu. Mặt hàng hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đứng thứ hai với kim ngạch 1,38 tỷ USD, chiếm 16,8% tỷ trọng. Tiếp theo là nhóm máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác với kim ngạch 885 triệu USD, chiếm 10,3% tỷ trọng.

Như vậy, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu ở giai đoạn sau đoạn sau khi Hiệp định AITIGA được ký kết đã thay đổi cả về chiều rộng và chiều sâu so với giai đoạn trước khi ký hiệp định này. Các mặt hàng máy móc, chế tạo với hàm lượng giá trị gia tăng cao hơn đã dần thay thế các mặt hàng nông sản, nguyên liệu thô để trở thành những mặt hàng xuất khẩu chủ lực.

Bảng 5: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ấn Độ 10 tháng đầu 2025

Đơn vị: USD

STT	Mặt hàng	Tổng 10 tháng 2024	Tổng 10 tháng 2025	Tăng/giảm (%)
1	Điện thoại các loại và linh kiện	1,536,098,147	1,898,013,419	23.6
2	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	1,299,237,383	1,385,055,785	6.6
3	Mặt hàng khác	977,026,681	1,099,511,644	12.5
4	Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	793,034,948	885,947,924	11.7
5	Kim loại thường khác và sản phẩm	635,697,789	684,633,219	7.7
6	Sắt thép các loại	615,294,579	561,452,357	-8.8
7	Hóa chất	265,871,454	329,864,756	24.1
8	Sản phẩm từ chất dẻo	149,563,169	234,731,297	56.9
9	Phương tiện vận tải và phụ tùng	173,755,961	197,349,735	13.6
10	Hàng dệt, may	145,302,127	174,443,467	20.1
11	Nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày	139,727,233	153,156,333	9.6
12	Sản phẩm hóa chất	115,214,389	139,335,856	20.9

13	Cao su	195,118,300	123,628,863	-36.6
14	Chất dẻo nguyên liệu	121,648,961	112,962,547	-7.1
15	Sản phẩm từ sắt thép	96,111,613	109,278,622	13.7
16	Gỗ và sản phẩm gỗ	140,282,469	97,381,823	-30.6
17	Giày dép các loại	115,630,268	89,777,502	-22.4
18	Hạt tiêu	44,029,035	72,604,907	64.9
19	Xơ, sợi dệt các loại	52,999,096	60,256,972	13.7
20	Thức ăn gia súc và nguyên liệu	16,947,714	34,325,646	102.5
21	Sản phẩm mây, tre, cói và thảm	31,238,450	26,605,420	-14.8
22	Cà phê	38,430,898	24,768,180	-35.6
23	Hàng thủy sản	13,267,784	17,420,436	31.3
24	Sản phẩm từ cao su	15,348,744	16,498,525	7.5
25	Hạt điều	25,314,356	15,617,070	-38.3
26	Sản phẩm gốm, sứ	6,394,461	5,780,924	-9.6
27	Chè	3,092,390	4,170,891	34.9
28	Than đá	56,188	4,064,281	7133.4
29	Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc	2,369,252	2,665,109	12.5
	Tổng cộng	7,764,103,839	8,561,303,510	10.3

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan Việt Nam)

Bảng 6: Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ấn Độ 10 tháng đầu 2025

Đơn vị: USD

STT	Mặt hàng	Tổng 10 tháng 2024	Tổng 10 tháng 2025	Tăng/giảm (%)
1	Mặt hàng khác	1,275,092,068	1,315,327,973	3.2

2	Kim loại thường khác	356,234,530	619,014,629	73.8
3	Hàng thủy sản	206,944,474	414,465,975	100.3
4	Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	453,249,356	405,325,011	-10.6
5	Linh kiện, phụ tùng ô tô	347,544,370	291,268,597	-16.2
6	Dược phẩm	281,468,364	245,547,421	-12.8
7	Hóa chất	217,564,418	211,679,680	-2.7
8	Thức ăn gia súc và nguyên liệu	164,335,297	153,400,094	-6.7
9	Sản phẩm hóa chất	133,179,528	147,647,285	10.9
10	Xơ, sợi dệt các loại	149,642,076	118,810,850	-20.6
11	Chất dẻo nguyên liệu	119,181,047	105,656,073	-11.3
12	Thuốc trừ sâu và nguyên liệu	82,628,173	102,012,900	23.5
13	Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	143,677,171	87,556,777	-39.1
14	Bông các loại	145,570,620	79,697,458	-45.3
15	Nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày	78,647,760	71,536,129	-9.0
16	Vải các loại	55,376,195	62,821,695	13.4
17	Hàng rau quả	48,177,243	61,728,268	28.1

18	Nguyên phụ liệu được phẩm	66,802,415	58,257,252	-12.8
19	Sản phẩm từ sắt thép	47,999,881	42,375,212	-11.7
20	Sắt thép các loại	181,593,889	40,948,162	-77.5
21	Cao su	22,762,608	36,095,540	58.6
22	Sản phẩm từ chất dẻo	32,768,762	30,100,463	-8.1
23	Dầu mỡ động thực vật	11,161,275	29,522,989	164.5
24	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	40,436,438	29,121,599	-28.0
25	Quặng và khoáng sản khác	23,100,432	24,536,622	6.2
26	Sản phẩm từ cao su	21,433,541	20,931,051	-2.3
27	Sản phẩm khác từ dầu mỏ	15,239,346	17,854,336	17.2
28	Giấy các loại	26,273,324	15,426,726	-41.3
29	Điện thoại các loại và linh kiện	21,822,775	13,015,258	-40.4
30	Nguyên phụ liệu thuốc lá	4,683,041	4,407,577	-5.9
31	Ngô	6,922,709	3,093,051	-55.3
32	Phân bón các loại	2,629,688	2,498,473	-5.0
	Ô tô nguyên chiếc các loại	6,838,684	51,557	-99.2

	Tổng cộng	4,790,981,498	4,861,732,683	1.5
--	-----------	---------------	---------------	-----

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan Việt Nam)

Cơ cấu hàng hóa giữa Việt Nam và Ấn Độ được xem là có sự cân bằng và bổ sung lẫn nhau. Ấn Độ đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp nguyên liệu và thành phẩm thiết yếu cho Việt Nam, bao gồm sắt thép, hóa chất, dược phẩm, dệt may, thức ăn chăn nuôi, và thủy sản. Ngược lại, Việt Nam tập trung xuất khẩu các sản phẩm như máy tính cá nhân, điện thoại di động và linh kiện, sắt thép, hóa chất, gỗ và sản phẩm từ gỗ, giày dép, gia vị, cà phê, hồ tiêu, v.v... sang thị trường Ấn Độ.

Như vậy, Hiệp định AITIGA đã có tác động tích cực đến thương mại song phương Việt Nam - Ấn Độ và góp phần tạo thuận lợi cho Việt Nam tăng cường xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ.

2.2. Tình hình áp dụng các biện pháp phi thuế quan (NTM) của ASEAN và Ấn Độ kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực cho đến nay

2.2.1. Các biện pháp được áp dụng và gây tranh cãi ở cấp độ WTO

Theo thống kê của Ban Thư ký ASEAN và Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Ấn Độ hiện là quốc gia áp dụng NTMs với quy mô và tốc độ gia tăng lớn hơn so với ASEAN trong giai đoạn từ năm 2010 đến nay, đặc biệt kể từ khoảng năm 2018, khi Ấn Độ mở rộng việc áp dụng các lệnh quản lý chất lượng (QCOs), tăng yêu cầu nội địa hóa (DCR) trong lĩnh vực năng lượng mặt trời, siết chặt thủ tục hải quan thông qua Luật Hải quan năm 2020 (CAROTAR 2020) và đẩy mạnh việc áp dụng các biện pháp tự vệ²⁵. Chỉ tính riêng các QCOs, từ năm 2018 đến 2024, theo thống kê của Ban Thư ký ASEAN, Ấn Độ đã ban hành mới và áp dụng từ 88 lên 765 QCOs, qua đó đưa ra quy định về các yêu cầu chứng nhận/cấp phép cho nhiều dòng hàng như lốp xe, ván dăm, sản phẩm thép, thiết bị điện, v.v...²⁶. Mặc dù chưa có thống kê cụ thể về việc các nước khiếu kiện các QCOs của Ấn Độ hay thiệt hại gây ra cho các nước xuất khẩu đối với các mặt hàng chịu QCOs nhưng khoảng 46% các QCOs đã ảnh hưởng trực tiếp tới vật liệu thô, vật liệu trung gian, gây tác động lớn lên thương mại nguyên liệu đầu vào (bao gồm cả các tác động tiêu cực mang tính hệ lụy như thủ tục rườm rà, chi phí (kiểm định, phòng thí nghiệm, v.v...) cao²⁷.

Trong khuôn khổ WTO, Ấn Độ là đối tượng của nhiều vụ tranh chấp NTM quan trọng trong giai đoạn này (ví dụ các vụ DS456/DS564 về yêu cầu tỷ lệ nội

²⁵ Báo cáo Đối thoại Đối tác Kinh tế ASEAN - Ấn Độ ngày 11 tháng 11 năm 2025.

²⁶ Báo cáo Đối thoại Đối tác Kinh tế ASEAN - Ấn Độ ngày 11 tháng 11 năm 2025.

²⁷ Báo cáo Đối thoại Đối tác Kinh tế ASEAN - Ấn Độ ngày 11 tháng 11 năm 2025.

địa đối với module năng lượng mặt trời; vụ DS430 về các biện pháp liên quan đến nhập khẩu các sản phẩm nông sản; vụ DS541 về các biện pháp liên quan đến xuất khẩu; vụ DS582 về đãi ngộ thuế đối với một số sản phẩm công nghệ; vụ DS518 về các biện pháp đối với nhập khẩu các sản phẩm sắt và thép) và trong các vụ tranh chấp này, Ban Hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm của WTO đưa ra những phán quyết có phần bất lợi cho Ấn Độ.

Bảng 7: Các biện pháp NTM của Ấn Độ bị kết luận không phù hợp

STT	Biện pháp (tóm tắt)	Mặt hàng / lĩnh vực	Nội dung không phù hợp (theo Ban Hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm WTO)	Nước khiếu kiện	Mã vụ việc (dẫn chiếu)
1	Yêu cầu sử dụng tấm pin mặt trời sản xuất trong nước trong chương trình năng lượng mặt trời	Tấm pin mặt trời (lĩnh vực năng lượng tái tạo)	Phân biệt nội địa — vi phạm nguyên tắc đãi ngộ quốc gia / không phân biệt đối xử; yêu cầu nội địa hóa bị xem là không phù hợp	Hoa Kỳ (và các bên quan sát)	DS456 / DS564.
2	Biện pháp nhập khẩu liên quan đến cúm gia cầm: cấm, theo danh mục chọn-cho, kèm với kéo dài thời gian cấp phép	Thịt gà, một số sản phẩm nông sản	Vi phạm Hiệp định SPS của WTO vì thiếu đánh giá rủi ro/tri hoãn không lý do; không thực hiện việc khu vực hóa phù hợp. Ban Hội thẩm/Cơ quan Phúc thẩm WTO xác định nhiều nội dung không phù hợp.	Hoa Kỳ	DS430.
3	Chương trình liên quan để xuất khẩu/một số ngoại lệ/các chương trình xúc tiến xuất khẩu	Áp dụng cho nhiều ngành xuất khẩu	Bị coi là trợ cấp xuất khẩu bị cấm theo Hiệp định SCM của WTO (Ban Hội thẩm kết luận nhiều nội dung bất lợi cho Ấn Độ).	Hoa Kỳ	DS541.
4	Tự vệ/phòng vệ thương mại đối với một số sản phẩm sắt thép	Các sản phẩm sắt và thép	Ban Hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm của WTO kết luận các thủ tục về tự vệ (thiệt hại, tính liên đới) không tuân thủ Hiệp định	Nhật Bản	DS518.

STT	Biện pháp (tóm tắt)	Mặt hàng / lĩnh vực	Nội dung không phù hợp (theo Ban Hội thẩm/Cơ quan phúc thẩm WTO)	Nước khiếu kiện	Mã vụ việc (dẫn chiếu)
			về các biện pháp Tự vệ/quy trình theo GATT.		
5	Đãi ngộ thuế/thông báo hành chính (lĩnh vực công nghệ thông tin) — áp dụng mức thuế cao hơn mức đã cam kết/phân loại lại các sản phẩm công nghệ thông tin bị ảnh hưởng	Các sản phẩm công nghệ thông tin (điện thoại di động, trạm thu phát sóng, một số sản phẩm khác)	Vi phạm Điều II (thuế cam kết); Ban Hội thẩm phát hiện việc áp dụng một số đồng thuế không phù hợp với biểu cam kết	Liên minh châu Âu (và các vụ kiện liên quan do Nhật Bản, Đài Loan – Trung Quốc khởi kiện)	DS582.

(Nguồn: WTO).

Ở chiều ngược lại, các nước ASEAN cũng áp dụng các biện pháp TBT/SPS, quy định kiểm tra chất lượng và các biện pháp phòng vệ thương mại như nhiều nền kinh tế khác. Một số thành viên cũng có một số vụ NTM lớn, có tính hạn chế nhập khẩu (chẳng hạn Indonesia — vụ DS484 về các biện pháp liên quan đến nhập khẩu thịt gà và các sản phẩm từ gà; Thái Lan — vụ DS371 về các biện pháp hải quan và tài khóa đối với thuốc lá từ Philippines) nhưng xét về mức độ phát sinh NTMs nhắm trực tiếp vào hàng ASEAN nhập vào Ấn Độ, thống kê số lượng thông báo cho WTO cho thấy Ấn Độ là bên triển khai nhanh và số lượng nhiều hơn biện pháp này, tổng số vụ NTM tầm khu vực/quốc tế mà Ấn Độ bị kiện tại WTO trong giai đoạn 2018-2024 cũng nhiều hơn²⁸. Về cơ bản, các biện pháp NTM của Ấn Độ bị kiện trong WTO là do một trong các lý do sau: (a) thiếu các đánh giá về rủi ro, dẫn đến vi phạm các quy định về SPS/TBT; (b) vi phạm nguyên tắc không phân biệt khi áp dụng các yêu cầu về nội địa hóa hoặc các quy định ưu đãi nội địa; (c) vi phạm cam kết thuế; (d) trợ cấp xuất khẩu bị cấm theo Hiệp định của WTO về Tự vệ và các biện pháp đối kháng (SCM); (e) áp dụng thủ tục kiểm soát nhập khẩu/giấy phép trái với quy định tại điều XI của Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT).

²⁸ Nguồn: Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)

Bảng 8: Biện pháp NTM của các nước ASEAN bị kết luận không phù hợp

STT	Quốc gia	Biện pháp (tóm tắt)	Mặt hàng / lĩnh vực	Vấn đề vi phạm	Nước khởi kiện	Mã vụ việc (dẫn chiếu)
1	Indonesia	Hạn chế theo danh mục chọn cho/giấy phép nhập khẩu/yêu cầu trong thực tế một số sản phẩm được nhập khẩu và kéo dài thủ tục SPS	Thịt gà và các sản phẩm từ gà	Vi phạm Điều XI:1 của GATT về cấm/hạn chế và Điều 4.2 Hiệp định về Nông nghiệp	Brazil	DS484
2	Thailand	Định giá hải quan/thủ tục định giá hải quan và đãi ngộ đối với nhập khẩu thuốc lá	Thuốc lá	Ban Hội thẩm kết luận nhiều nội dung không phù hợp với Hiệp định về định giá hải quan (nguyên tắc giá trị giao dịch) và các nghĩa vụ về thủ tục	Philippines	DS371
3	(Các nước ASEAN khác)	Các biện pháp SPS/TBT/cấp phép nhập khẩu, tự vệ	Nhiều mặt hàng (nông, thủy sản)	Thường liên quan đến SPS/TBT; một số đã được giải quyết thông qua tham vấn hoặc hợp tác Ủy ban trong WTO	Nhiều nước (Liên minh châu Âu, Hoa Kỳ, các nước thành viên WTO khác)	Dữ liệu của WTO

Việc Ấn Độ áp dụng nhiều biện pháp NTM đã làm giảm hiệu quả việc thực thi Hiệp định AITIGA, giảm lợi ích mang lại cho cộng đồng doanh nghiệp từ việc thực hiện các cam kết trong Hiệp định AITIGA về mở cửa thị trường hàng hoá — đặc biệt khi NTM nhắm vào hàng hóa. nguyên liệu trung gian, gây gián đoạn

chuỗi cung ứng mà Hiệp định AITIGA dựa vào để thúc đẩy gia tăng thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ²⁹.

2.2.2. Các biện pháp Ấn Độ áp dụng và gây tranh cãi ở cấp độ AITIGA

Từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực, theo thống kê của Ban Thư ký ASEAN, Ấn Độ đã ban hành và áp dụng nhiều dạng biện pháp phi thuế quan mà doanh nghiệp và cơ quan quản lý các nước ASEAN thường xuyên nêu thành “vấn đề thực thi” trong các cuộc họp rà soát, xử lý các vấn đề phát sinh trong thực thi Hiệp định AITIGA. Những loại biện pháp được ASEAN liệt kê nhiều nhất gồm:

- (i) Luật Hải quan CAROTAR 2020: đưa ra nhiều quy định hành chính về chứng minh xuất xứ, trong đó có việc mẫu Form I yêu cầu nhiều thông tin chi tiết, thậm chí bao gồm cả 1 số thông tin có thể được coi là bí mật kinh doanh của doanh nghiệp;
- (ii) Các Lệnh quản lý chất lượng (QCOs)/Chứng nhận bắt buộc của Phòng Tiêu chuẩn Ấn Độ (BIS) đối với hàng loạt sản phẩm (đồ chơi, giày dép, quần áo y tế, ván dăm, sợi viscose, găng tay cao su, lốp xe, thiết bị điện tử, v.v.);
- (iii) Cấp phép nhập khẩu/hạn chế ở cảng/kiểm soát tại điểm cập hàng đối với cho một số nhóm hàng như TV, lốp xe, hoa tươi, cao su;
- (iv) thay đổi quy định áp thuế tối thiểu/giá nhập khẩu tối thiểu cho một số hàng nông sản; và
- (v) các biện pháp hành chính liên quan đến yêu cầu xác minh chữ ký, xác thực giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) và yêu cầu nộp bảo đảm ngân hàng (bank guarantee) khi có nghi ngờ về xuất xứ. Đối với các biện pháp loại này, theo thống kê của Ban Thư ký ASEAN (từ thông tin cung cấp của các nước thành viên ASEAN), Malaysia nhận khoảng 370 yêu cầu xác thực C/O từ Ấn Độ trong giai đoạn 21/9/2020–24/5/2021; Việt Nam nhận khoảng 1.200 yêu cầu xác thực C/O từ Ấn Độ trong giai đoạn từ 9/2020 đến 6/2024; nhiều nước khác (Philippines, Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Singapore) cũng thông báo nhận được nhiều yêu cầu xác minh từ Ấn Độ, bị trì hoãn hoặc giữ đơn hàng do CAROTAR/QCOs.

Các biện pháp phi thuế Ấn Độ áp dụng bị các nước ASEAN cho là không phù hợp với tinh thần hoặc quy định cụ thể của Hiệp định AITIGA, bao gồm:

- (i) vi phạm các quy định trong quy trình cấp, xác thực chứng nhận xuất xứ và tinh thần tối giản hóa hồ sơ theo Phụ lục OCP, phần về Quy tắc xuất xứ của Hiệp định AITIGA. Luật CAROTAR yêu cầu Form

²⁹ Báo cáo Đối thoại Đối tác Kinh tế ASEAN - Ấn Độ ngày 11 tháng 11 năm 2025

I và nhiều tài liệu bổ sung cho từng lô hàng/giao dịch, điều mà ASEAN cho là vượt phạm vi Điều 16 (OCP ROO) của Hiệp định AITIGA và làm tăng đáng kể thủ tục cho mỗi lô hàng;

- (ii) vấn đề bảo mật thông tin thương mại: Form I yêu cầu liệt kê các chi phí, quy trình sản xuất, tỉ lệ nội địa hoá, là các thông tin mà nhà xuất khẩu ASEAN coi là bí mật thương mại. Vì lý do này, ASEAN viện dẫn Điều 18 OCP ROO (Bảo mật) để phản đối yêu cầu phải trao trực tiếp thông tin cho nhà nhập khẩu mà không qua kênh chính phủ như AITIGA quy định;
- (iii) tính tùy tiện, thiếu chuẩn hóa và thời hạn xử lý gây gián đoạn thương mại: QCOs do BIS yêu cầu bao gồm việc kiểm tra cơ sở sản xuất và cấp giấy phép nhưng nhiều trường hợp BIS chậm tiến hành kiểm tra, không đảm bảo thời hạn hợp lý cho doanh nghiệp nước ngoài, dẫn tới đình trệ xuất khẩu ngay trước khi QCOs có hiệu lực. ASEAN cho rằng những điểm này không phù hợp với mục tiêu tạo thuận lợi thương mại của Hiệp định AITIGA và có thể vi phạm nguyên tắc về giảm thủ tục không cần thiết (Điều VIII của Hiệp định GATT) hoặc tinh thần cam kết FTA về quyền lợi ưu đãi.

2.2.3. Các biện pháp Ấn Độ áp dụng với Việt Nam

Theo đánh giá chung, mức cam kết cắt giảm thuế quan của Việt Nam theo Hiệp định AITIGA là thấp so với các FTA mà Việt Nam đã tham gia, trong khi đó Ấn Độ lại chấp nhận cam kết mở cửa thị trường cho Việt Nam ở mức khá cao so với các Hiệp định Ấn Độ ký với các đối tác khác. Do vậy, từ năm 2018, ngoại trừ năm 2021, Việt Nam bắt đầu xuất siêu sang Ấn Độ. Tuy nhiên, sau giai đoạn đầu thực thi tương đối tốt, Ấn Độ gần đây bắt đầu áp dụng nhiều biện pháp “phi thuế”, thậm chí là các hàng rào thương mại trái với quy định của WTO và AITIGA để hạn chế nhập khẩu từ Việt Nam, cụ thể:

- Từ tháng 12 năm 2017, Ấn Độ áp dụng giá sàn nhập khẩu tối thiểu đối với hồ tiêu và làm cho kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này từ Việt Nam sang Ấn Độ sụt giảm từ khoảng 73,6 triệu USD xuống mức 20 đến 40 triệu USD.

- Từ tháng 6 năm 2019, Ấn Độ nâng giá sàn và tăng thuế nhập khẩu đối với hạt điều và làm cho kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này từ Việt Nam sang Ấn Độ sụt giảm từ khoảng 30-40 triệu USD xuống mức 15-25 triệu USD.

- Áp dụng Luật Hải quan CAROTAR năm 2020 với một số quy định truy xuất nguồn gốc xuất xứ, thậm chí là từ chối một số giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) của các nước ASEAN (trong đó có Việt Nam) cũng như nhiều đối tác thương mại như Hàn Quốc, Nhật Bản, v.v...;

+ Hạn chế nhập khẩu đối với hương nhang và ti-vi (Việt Nam là đối tác chịu ảnh hưởng nặng nhất).

Các biện pháp trên đã ảnh hưởng tiêu cực đến xuất khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, xét tổng thể quan hệ giữa hai bên, Việt Nam, hay kể cả các nước ASEAN và các đối tác thương mại khác, đều không khiếu kiện mà thường giải quyết thông qua tham vấn và hầu như không đạt được kết quả tích cực nào.

2.3. Tình hình tận dụng chứng nhận xuất xứ ưu đãi mẫu AI kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực đến nay

2.3.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tận dụng chứng nhận xuất xứ của một FTA nói chung

Các Hiệp định thương mại tự do (FTA) thường được thiết kế nhằm tạo điều kiện và thúc đẩy dòng chảy thương mại và đầu tư giữa các nước tham gia. Tuy nhiên, mức độ mà một FTA có thể tăng cường thương mại và đầu tư phụ thuộc nhiều vào việc doanh nghiệp trong các nước tham gia có tận dụng FTA đó hay không. Các nhà kinh tế thường đánh giá mức độ hữu ích và hấp dẫn của một FTA thông qua việc quan sát tỷ lệ sử dụng FTA, có thể được đo lường bằng dữ liệu chứng nhận xuất xứ do cơ quan hải quan hoặc cơ sở dữ liệu của các hiệp hội doanh nghiệp thu thập.

Một doanh nghiệp sẽ có xu hướng sử dụng chứng nhận xuất xứ ưu đãi trong khuôn khổ một FTA thay vì áp dụng thuế suất MFN khi lợi ích kinh tế từ việc này vượt trội. Cụ thể, nếu thuế nhập khẩu theo FTA thấp hơn thuế MFN, doanh nghiệp có thể giảm chi phí thuế, tăng lợi thế cạnh tranh. Tuy nhiên, để tận dụng ưu đãi FTA, doanh nghiệp phải đáp ứng quy định về Quy tắc xuất xứ (ROO), tức là các điều khoản trong hiệp định thương mại quy định cách xác định xuất xứ sản phẩm (ví dụ: đạt được ngưỡng hàm lượng giá trị khu vực quy định hoặc thỏa mãn quy tắc chuyển đổi mã số hàng hóa), tiến hành lấy chứng nhận xuất xứ (C/O) từ các cơ quan có thẩm quyền, và sau đó nộp chứng nhận này cho cơ quan hải quan của nước nhập khẩu.

Estevadeordal (2000) cung cấp một phân tích nền tảng về Các Quy tắc Xuất xứ (PSRs) và ROO trong Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ (NAFTA). Ông xác định ROO như là các cơ chế để xác định xem sản phẩm có đủ điều kiện hưởng ưu đãi hay không, phân biệt giữa sản phẩm “không có xuất xứ từ thành viên” và “có xuất xứ từ thành viên”. Estevadeordal nhấn mạnh hai tiêu chí chính để xác định xuất xứ hàng hóa: WO và ST, trong đó ST được phân tách thành các phương pháp như CTC, RVC và các yêu cầu kỹ thuật. Những tiêu chí này đảm bảo rằng các hoạt động kinh tế quan trọng diễn ra trong các nước thành viên để hàng hóa đủ điều kiện hưởng ưu đãi. Ông cũng thảo luận về khái niệm mức độ chặt chẽ của

ROO, lưu ý rằng ROO quá chặt chẽ có thể dẫn đến hiệu ứng bảo hộ và méo mó thương mại bằng cách khuyến khích sử dụng nguyên liệu khu vực có chi phí cao hơn thay vì các lựa chọn không thuộc khu vực rẻ hơn.

Gretton và Gali (2005) cũng phân tích ROO trong các Hiệp định Thương mại Khu vực (PTAs), nhấn mạnh rằng mặc dù ROO giúp ngăn chặn việc chuyển hướng thương mại, nhưng nếu quá hạn chế, chúng có thể dẫn đến chi phí lớn và kém hiệu quả, bao gồm cả gánh nặng tuân thủ và chi phí hành chính. Họ xây dựng một khung chỉ số để so sánh mức độ hạn chế của ROO giữa các PTAs, dựa trên các yếu tố như yêu cầu về giá trị khu vực, lộ trình xóa bỏ thuế quan, quy định cộng gộp và độ dung sai hành chính. Kết quả nghiên cứu cho thấy ROO ít hạn chế thường hiệu quả hơn trong việc tạo ra lợi ích tổng thể từ PTAs, thúc đẩy thương mại, mở rộng tiếp cận thị trường và tăng cường hội nhập kinh tế.

Trong khi đó, Harris (2007) nghiên cứu đo lường và các yếu tố xác định mức độ hạn chế của PSR trong PTAs. Ông định nghĩa PSR là các tiêu chí xác định xem sản phẩm có đủ điều kiện hưởng ưu đãi dựa trên quy trình sản xuất và nguyên liệu đầu vào. Harris cho rằng mức độ hạn chế thường xuất phát từ việc áp dụng các quy tắc nghiêm ngặt, như yêu cầu giá trị gia tăng cao hoặc yêu cầu chế biến phức tạp, điều này có thể giới hạn tính linh hoạt của nhà sản xuất và khiến họ từ bỏ việc sử dụng ưu đãi, thay vào đó phải trả thuế suất thông thường, làm giảm các lợi ích dự kiến của hiệp định thương mại. Ông cũng thảo luận về các ngoại lệ và bổ sung trong PSR, có thể làm tăng hoặc giảm mức độ hạn chế. Harris áp dụng phương pháp đo lường của mình để phân tích các PTAs gần đây ở Bán cầu Tây, nhận thấy các chính phủ thường đàm phán PSR ít hạn chế hơn để đảm bảo tiếp cận thị trường, ngoại trừ trong một số lĩnh vực nhất định, nơi mức độ hạn chế cao hơn có thể được áp dụng.

Trên cơ sở đó, thực tế, doanh nghiệp thường ưu tiên sử dụng C/O khi xuất khẩu vào các thị trường trọng điểm, nơi lợi ích từ việc giảm thuế là rõ ràng (Quimba, Moreno, & Andrada, 2022). Việc lựa chọn này cũng phụ thuộc vào chi phí, thời gian và rủi ro liên quan đến thủ tục cấp C/O; nếu thủ tục đơn giản và chi phí hợp lý, việc sử dụng FTA sẽ là lựa chọn ưu tiên, ngược lại, nếu chi phí tuân thủ cao, doanh nghiệp có xu hướng tận dụng thuế MFN.

Cuối cùng, từ góc độ chiến lược, doanh nghiệp muốn xây dựng chuỗi cung ứng trong khu vực FTA và tận dụng tối đa các ưu đãi dài hạn cũng sẽ có xu hướng sử dụng C/O thay vì MFN.

2.3.2. Trường hợp của Hiệp định AITIGA

2.3.2.1. Yếu tố thuế quan ưu đãi

Không như nhiều đối tác đối thoại khác có FTA với ASEAN (tham khảo Bảng 1), Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN - Ấn Độ là hiệp định thương mại tự do duy nhất mà Việt Nam tham gia cùng với Ấn Độ cho đến nay (ở góc độ ASEAN, đây cũng là hiệp định FTA duy nhất mà phần lớn các nước ASEAN, trừ Malaysia, có với Ấn Độ). Trên cơ sở đó, có thể nhận định rằng, Hiệp định AITIGA là công cụ tối ưu nhất mà doanh nghiệp Việt Nam nói riêng và ASEAN nói chung tận dụng để thâm nhập thị trường Ấn Độ với thuế quan ưu đãi (mặc dù tỉ lệ mở cửa thị trường trong AITIGA không được cho là ở mức cao so với các FTA ASEAN+1 khác). Trên cơ sở đó, đây là một trong những yếu tố khuyến khích doanh nghiệp ASEAN sử dụng C/O ưu đãi Mẫu AI để thâm nhập vào thị trường Ấn Độ và ngược lại.

Bảng 9: Các FTA mà Việt Nam tham gia với các đối tác đối thoại mà ASEAN có FTA

Nguồn: VNTR

STT	Đối tác	FTA tham gia cùng Việt Nam
1	Trung Quốc	ACFTA, RCEP
2	Nhật Bản	AJCEP, RCEP, CPTPP, VJEPA
3	Hàn Quốc	AKFTA, RCEP, VKFTA
4	Úc, Niu Di lân	AANZFTA, RCEP, CPTPP
5	Ấn Độ	AITIGA

Hiệp định AITIGA nhằm loại bỏ thuế quan trên 80% số dòng thuế. Các dòng thuế được phân thành năm lộ trình sau:

NT – loại bỏ hoàn toàn thuế quan;

ST – giảm thuế xuống còn 5%;

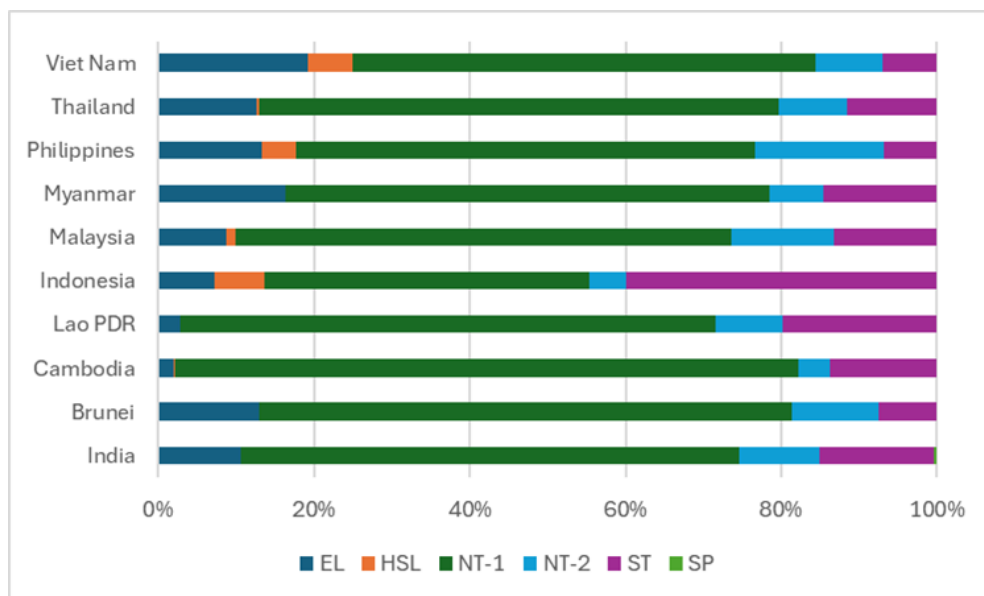
Sản phẩm đặc biệt (SP), với Ấn Độ bao gồm dầu cọ thô và tinh luyện, cà phê, trà đen và tiêu;

HSL – giảm thuế theo lộ trình cho các sản phẩm của các nước thành viên ASEAN;

EL – không có cam kết về thuế quan đối với các sản phẩm được xếp vào nhóm này.

Trong tổng số 12.169 dòng thuế, Ấn Độ cam kết 7.775 dòng thuế trong lộ trình NT1, 1.252 dòng thuế trong lộ trình NT2 và 1.805 dòng thuế trong lộ trình ST. Thêm vào đó, 40 dòng thuế được xếp vào SP, trong khi 1.297 sản phẩm nằm trong nhóm EL. Các sản phẩm bị loại trừ bao gồm nông sản, dệt may, ô tô, hóa chất và hóa chất dầu khí.

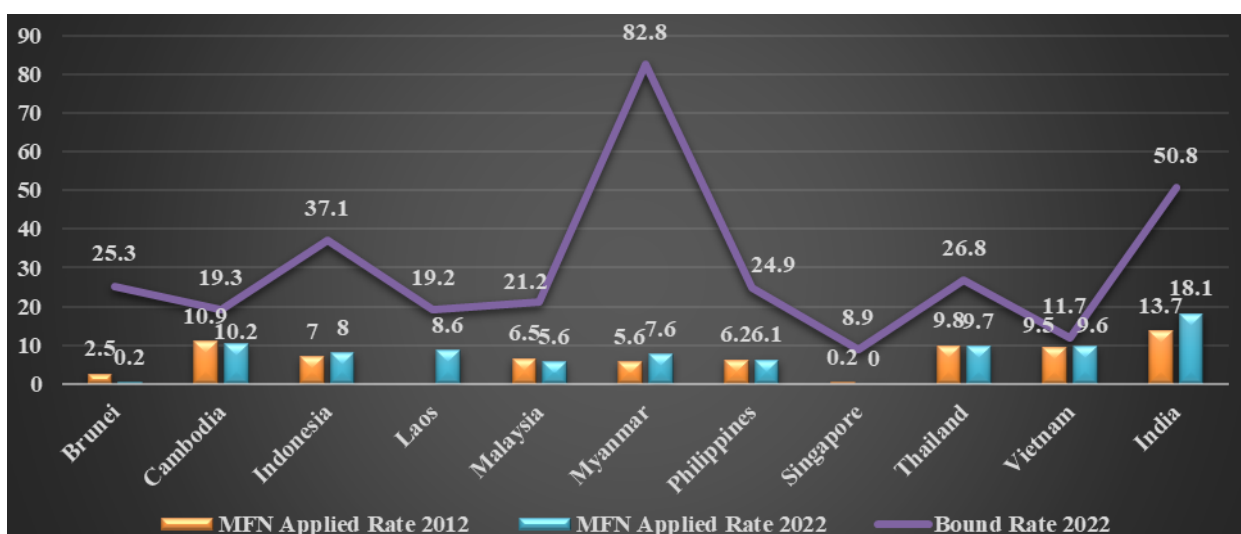
Biểu 5: Tổng quan cam kết thuế của các nước trong AITIGA



(Nguồn: ERIA)

Để chứng minh Hiệp định AITIGA mang đến lợi ích về thuế quan cho doanh nghiệp, tác giả sẽ nghiên cứu xu hướng thuế MFN mà Ấn Độ cũng như các nước ASEAN áp dụng tại 2 thời điểm là 2012 và 2022.

Biểu 6: Thuế MFN của các nước AITIGA năm 2012 và 2022



(Nguồn: Centre for WTO Studies, Indian Institute of Foreign Trade, 2024)

Như thể hiện trong Biểu 6, thuế suất MFN thực tế đã giảm ở tất cả các nước ASEAN trong giai đoạn 2012–2022, ngoại trừ Indonesia và Myanmar. Trong cùng thời kỳ, Ấn Độ lại chứng kiến mức tăng đáng kể của thuế suất MFN áp dụng. Đối với Ấn Độ, mức thuế MFN trần (bound rate) vào thời điểm 2022 là 50,8%, cao hơn rất nhiều so với thuế MFN áp dụng thực tế, điều này cho thấy Ấn Độ còn dư địa để tăng thuế MFN trong tương lai. Điều này làm cho chính sách thương mại của Ấn Độ trở nên kém ổn định và khó dự đoán hơn. Vì vậy, cam kết thuế quan trong Hiệp định AITIGA đem lại sự ổn định hơn và tạo động lực cho doanh nghiệp sử dụng FTA này (thông qua sử dụng C/O) để thâm nhập thị trường Ấn Độ.

2.3.2.2. Yếu tố về quy tắc xuất xứ

Quy tắc xuất xứ (ROO) đóng vai trò trung tâm trong việc bảo đảm rằng ưu đãi thuế quan trong các FTA được áp dụng đúng đối tượng và không bị lợi dụng (Boadu, 1991). Về bản chất, ROO là tập hợp các tiêu chí nhằm xác định liệu một sản phẩm có thực sự được sản xuất hoặc gia công đáng kể trong phạm vi các nước thành viên FTA hay không. Trong trường hợp của Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN – Ấn Độ, ROO được thiết kế theo hướng ngăn chặn chuyển hướng thương mại từ nước không phải là thành viên (Centre for WTO Studies, Indian Institute of Foreign Trade, 2024).

Thứ nhất, Hiệp định AITIGA áp dụng phương pháp xác định xuất xứ dựa trên tỷ lệ hàm lượng giá trị khu vực (RVC) từ 35% kết hợp với chuyển đổi mã số hàng hóa ở cấp độ 6 số (CTSH). So với các FTA ASEAN+1 khác, đây là phương pháp chặt, yêu cầu hàng hóa xuất khẩu phải đạt cùng lúc 02 tiêu chí RVC và CTSH, phản ánh nỗ lực yêu cầu tạo ra giá trị trong khu vực. Việc yêu cầu đồng thời RVC + CTSH có thể làm tăng mức độ phức tạp đối với những ngành có cấu trúc chuỗi cung ứng phân tán, đặc biệt là các sản phẩm điện tử, máy móc hoặc hàng công nghiệp sử dụng nhiều linh kiện từ ngoài khu vực.

Đối với ngành điện tử và máy móc, chuỗi cung ứng sản xuất của Việt Nam hiện nay phụ thuộc lớn vào linh kiện, bán thành phẩm và bộ phận đầu vào nhập khẩu từ các nước ngoài phạm vi AITIGA, chủ yếu là Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản và Đài Loan. Trong nhiều trường hợp, các linh kiện chính có giá trị cao – như vi mạch, bảng mạch in (PCB), màn hình, chip bán dẫn – được nhập khẩu nguyên trạng, trong khi các công đoạn thực hiện trong nước chủ yếu là lắp ráp, kiểm tra và hoàn thiện sản phẩm cuối cùng. Mô hình sản xuất này khiến doanh nghiệp Việt Nam gặp khó khăn trong việc đạt đồng thời cả hai tiêu chí xuất xứ.

Cụ thể, mặc dù một số sản phẩm có thể đạt được ngưỡng RVC 35% thông qua chi phí lao động, chi phí quản lý, khấu hao máy móc và các đầu vào trong nước hoặc trong ASEAN, nhưng tiêu chí CTSH ở cấp độ 6 số lại trở thành rào cản

lớn. Việc sử dụng linh kiện nhập khẩu có cùng mã HS 6 số với sản phẩm hoàn chỉnh hoặc bán thành phẩm khiến quá trình sản xuất trong nước không được coi là đã tạo ra sự chuyển đổi mã số hàng hóa đủ mức, dẫn đến việc hàng hóa không đáp ứng quy tắc xuất xứ theo AITIGA, dù thực tế có hoạt động sản xuất đáng kể diễn ra tại Việt Nam.

Tình trạng tương tự cũng xuất hiện trong ngành dệt may, một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Mặc dù Việt Nam có năng lực sản xuất mạnh ở các khâu cắt, may và hoàn thiện sản phẩm, nhưng lại phụ thuộc lớn vào nguyên phụ liệu nhập khẩu, đặc biệt là vải, sợi và phụ kiện từ Trung Quốc và Hàn Quốc – những đối tác không thuộc AITIGA. Trong trường hợp này, việc đáp ứng tiêu chí CTSH đòi hỏi nguyên liệu đầu vào phải có sự chuyển đổi mã HS rõ ràng qua quá trình sản xuất trong khu vực, trong khi nhiều công đoạn may mặc hiện nay không tạo ra sự chuyển đổi mã số đủ sâu theo quy định. Đồng thời, giá trị của nguyên phụ liệu nhập khẩu thường chiếm tỷ trọng cao trong tổng giá trị sản phẩm, làm thu hẹp dư địa để đạt được RVC 35%, nhất là đối với các doanh nghiệp gia công theo đơn đặt hàng (CMT hoặc FOB cấp thấp).

Từ góc độ doanh nghiệp, khó khăn không chỉ nằm ở việc tổ chức sản xuất, mà còn ở chi phí tuân thủ. Việc phải chứng minh đồng thời cả RVC và CTSH đòi hỏi doanh nghiệp phải có hệ thống kế toán chi phí chi tiết, khả năng phân tách rõ ràng nguồn gốc từng đầu vào và hiểu biết sâu về phân loại HS. Đối với phần lớn doanh nghiệp nhỏ và vừa, đây là gánh nặng đáng kể về nguồn lực, nhân sự và chi phí hành chính. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp lựa chọn không xin cấp C/O theo AITIGA, chấp nhận xuất khẩu theo thuế MFN do lợi ích thuế quan không đủ bù đắp chi phí và rủi ro tuân thủ.

Bảng 10: Quy tắc xuất xứ chung của một số các FTA khác trong khuôn khổ ASEAN (Viet Nam National Trade Repository, 2025):

Tiêu chí so sánh	ATIGA	ACFTA	AKFTA	AJCEP	AANZFTA	AITIGA
Mẫu CO	D	E	AK	AJ	AANZ	AI
Tiêu chí chung	RVC(40) hoặc CTH	RVC(40)	RVC(40) hoặc CTH	RVC(40) hoặc CTH	RVC(40) hoặc CTH	RVC(35) + CTSH

Quy tắc cụ thể mặt hàng (PSR)	Có	Có	Có	Dệt may 2 công đoạn	Có	Không
Cộng gộp	Cộng gộp đầy đủ và từng phần	Cộng gộp đầy đủ	Cộng gộp đầy đủ	Cộng gộp đầy đủ	Cộng gộp đầy đủ, cộng gộp toàn phần (với những nước tham gia)	Cộng gộp đầy đủ
De-Minimis	Có	Không	Có	Có	Có	Không

(Nguồn: Tổng hợp từ VNTR)

Dựa trên bảng so sánh, có thể thấy quy tắc xuất xứ trong Hiệp định AITIGA tương đối khác biệt so với các FTA ASEAN+1 khác, vì vậy, đòi hỏi doanh nghiệp phải xây dựng chiến lược kinh doanh riêng để thâm nhập thị trường Ấn Độ.

Thứ hai, việc không có Quy tắc xuất xứ theo mặt hàng (Product-Specific Rules – PSRs) trong AITIGA cho thấy mức độ hội nhập còn hạn chế. PSRs thường mang lại sự rõ ràng hơn cho doanh nghiệp, đặc biệt với các ngành có đặc thù kỹ thuật cao. Việc không có PSR tạo ra khoảng trống gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc lập kế hoạch chuỗi cung ứng và tính toán khả năng hưởng ưu đãi thuế.

Thứ ba, ROO của AITIGA không có quy định de minimis, tức không cho phép tỷ lệ nhỏ nguyên liệu không đáp ứng tiêu chí CTC nhưng vẫn được chấp nhận. Điều này khiến quy tắc trở nên kém linh hoạt hơn so với các FTA hiện đại như RCEP hoặc AANZFTA nâng cấp, nơi quy định de minimis giúp giảm gánh nặng cho doanh nghiệp, đặc biệt đối với hàng tiêu dùng và linh kiện nhỏ.

Thứ tư, cơ chế cộng gộp xuất xứ (accumulation) được áp dụng theo hướng cho phép vật liệu có xuất xứ từ bất kỳ nước thành viên nào của AITIGA được tính như nguyên liệu có xuất xứ khi sử dụng để sản xuất tiếp. Đây là điểm tích cực quan trọng, góp phần thúc đẩy liên kết chuỗi giá trị giữa Ấn Độ và ASEAN. Tuy nhiên, mức độ cộng gộp trong AIFTA vẫn đơn giản và chưa mở rộng sang cộng gộp mở rộng (extended cumulation) như trong các FTA thế hệ mới.

Cuối cùng, cơ chế chứng nhận xuất xứ theo phương thức cấp bởi cơ quan nhà nước (government-issued CO) làm tăng độ tin cậy, nhưng lại kéo theo chi phí hành chính và thời gian xử lý cao hơn so với cơ chế tự chứng nhận xuất xứ đang được áp dụng trong ATIGA hoặc RCEP. Điều này có thể làm giảm tỷ lệ tận dụng ưu đãi của doanh nghiệp, đặc biệt những doanh nghiệp nhỏ và vừa vốn thiếu nhân lực chuyên trách.

Tóm lại, quy tắc xuất xứ của AITIGA đòi hỏi doanh nghiệp phải nghiên cứu kỹ lưỡng để tính toán chi phí tuân thủ nhằm bảo đảm việc sử dụng C/O mẫu AI đem lại lợi ích nhiều hơn so với việc sử dụng MFN.

2.3.2.3. Các yếu tố khác

Ngoài các yếu tố nêu tại hai phần trước, nhiều nghiên cứu cũng chỉ ra việc tận dụng ưu đãi FTA còn phụ thuộc vào một số các yếu tố như : khả năng tiếp cận thông tin của doanh nghiệp, nguồn lực của doanh nghiệp, các rào cản phi thuế quan, thời gian và chi phí hành chính liên quan đến việc lập hồ sơ và tuân thủ các Quy tắc Xuất xứ (ROO) v.v... (Hayakawa, 2009).

2.3.3. Tình hình tận dụng chứng nhận xuất xứ ưu đãi mẫu AI kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực đến nay

2.3.3.1. Công thức và phạm vi để tính tỷ lệ tận dụng mẫu AI

Kim ngạch thương mại là một trong những yếu tố quan trọng để đánh giá tỷ lệ tận dụng FTA. Trên cơ sở đó, khi các thành viên FTA muốn đánh giá tình hình tận dụng FTA, công thức phổ biến mà các nhà nghiên cứu hay sử dụng là tính toán tỷ trọng giữa kim ngạch thương mại sử dụng mẫu C/O và tổng kim ngạch thương mại của nước đó (Augier, 2005).

$$\text{Tỷ lệ tận dụng C/O} = \frac{\text{Kim ngạch xuất khẩu hoặc nhập khẩu sử dụng mẫu C/O}}{\text{Tổng kim ngạch xuất khẩu hoặc nhập khẩu}}$$

Trong thời gian gần đây, trong một số đánh giá của ASEAN về tỷ lệ tận dụng FTA, do xu hướng giảm thuế MFN nói chung, các nước ASEAN đã tính toán để loại trừ các kim ngạch thương mại của các dòng thuế mà MFN đã về 0% (do không còn động lực để doanh nghiệp sử dụng C/O để hưởng ưu đãi thuế quan) (The ASEAN Secretariat, 2020). Cụ thể:

$$\text{Tỷ lệ tận dụng C/O} = \frac{\text{Kim ngạch xuất khẩu hoặc nhập khẩu sử dụng mẫu C/O}}{\text{Tổng kim ngạch XK hoặc NK - Tổng kim ngạch XK hoặc NK của các dòng thuế có MFN bằng 0}}$$

Tuy nhiên, trong nghiên cứu này, do nguồn dữ liệu không có sẵn, nghiên cứu sẽ chỉ đề cập đến tỷ lệ tận dụng Mẫu C/O AI để xuất khẩu của Việt Nam. Việc tính toán này sẽ không loại trừ kim ngạch sử dụng MFN khi MFN đã về 0%.

2.3.3.2. Tình hình tận dụng C/O Mẫu AI để xuất khẩu của Việt Nam

a. Tình hình tận dụng chung

Trong giai đoạn thực thi Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN – Ấn Độ (AITIGA), tỷ lệ tận dụng chứng nhận xuất xứ ưu đãi mẫu AI của Việt Nam cho thấy xu hướng tăng mạnh và ổn định theo thời gian, phản ánh mức độ khai thác ngày càng hiệu quả các ưu đãi thuế quan để xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ.

Theo bảng tổng hợp của VCCI từ số liệu của Bộ Công Thương và Cục Hải quan (VCCI, 2024), kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sử dụng C/O mẫu AI đạt 6,17 tỷ USD năm 2023 và 5,90 tỷ USD năm 2024. So với tổng kim ngạch xuất khẩu có thể sử dụng ưu đãi vào thị trường Ấn Độ (khoảng 8,50–9,07 tỷ USD), mức tận dụng ưu đãi của doanh nghiệp Việt Nam được đánh giá là rất cao so với mặt bằng chung của nhiều FTA khác.

Bảng 11

TỶ LỆ TẬN DỤNG C/O ƯU ĐÃI THEO CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM QUA CÁC NĂM

Hiệp định	Kim ngạch XK sử dụng C/O ưu đãi (tỷ USD)		Tổng kim ngạch XK (tỷ USD)		Tỷ lệ tận dụng ưu đãi FTA (%)															
	2023	2024	2023	2024	2008	2009	2010	2011	2012-2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
ATIGA (Mẫu D)	13,492	14,791	32,571	36,876	12,8	11,4	14,1	20,2	-	24,2	30	30	34	35,17	38,8	40	39,2	41,4	40,1	
ACFTA (Mẫu E)	17,58	25,613	61,207	61,211	9,8	21,7	25,2	23,1	-	32,2	31	26	29	31,57	31,7	33,9	29,3	28,7	41,8	
AKFTA (Mẫu AK)	12,195	13,137	23,499	25,62		79,05	65,8	90,8	-	59,6	56	51	35	49,78	52,1	50,9	50,9	51,9	51,27	
VKFTA (Mẫu VK)																				
AANZFTA (Mẫu AANZ)	2,374	2,684	5,873	7,163			8,9	15,9	-	28,1	34	33	34	38,16	40,2	39,2	39,3	40,4	37,47	
AJCEP (Mẫu AJ)	7,684	7,887	23,315	24,608		27,8	30,5	31,2	-	34	35	35	30	38,11	37,9	34,7	34,7	32,9	32,05	
VJPEA (Mẫu VJ)																				
VCFTA (Mẫu VC)	0,489	0,402	1,195	1,379					-	56,9	64	69	67	67,72	65,5	61,8	64,6	40,9	29,12	
AIFTA (Mẫu AI)	6,169	5,903	8,499	9,065			2,4	7,4	-	32	43	48	72	65,13	70	68,7	66,9	72,6	65,12	
VN – EAEU FTA (Mẫu EAV)	1,37	-	1,745	-					-		6	22	28	31	29,6	39	59,4	78,5	-	
Lào (Mẫu S)	0,053	0,076	0,534	0,755					-		10	10	10	9,59	11,4	10,3	6,3	9,9	10,05	
Campuchia (Mẫu X)	–	0	4,886	5,314					-		0	0	0,02	0,01	0	0	0	–	0	
AHKFTA (Mẫu AHK)	0,018	0,026	9,632	12,423											0,05	0,1	0,14	0,19	0,21	
CPTPP (Mẫu CPTPP)	3,164	4,933	50,176	55,790										1,67	4	6,3	4,9	6,3	8,84	
VN-Cuba (Mẫu VN-CU)	0,086	0,168	–	–											0,5	–	–	–	–	
EVFTA (Mẫu EUR.1)	15,361	18,131	43,677	51,723											14,8	20,2	25,9	35,2	35,1	
UKVFTA (Mẫu EUR.1 UK)	2,054	2,732	6,345	7,543												17,2	23,5	32,4	36,2	
RCEP (Mẫu RCEP)	1,846	2,840	146,46	155,478													0,67	1,26	1,83	
Tổng cộng	86.088	98.421	230.49								36	34	39	37.2	33.1	32.7	33.6	37.4		

Nguồn: VCCI tổng hợp từ số liệu của Bộ Công Thương và Tổng cục Hải quan

Về diễn biến tỷ lệ qua các năm, số liệu cho thấy một quá trình tăng trưởng mạnh từ mức thấp (2,4% năm 2008) lên mức trên 30–40% giai đoạn 2011–2014,

và tiếp tục cải thiện vượt bậc trong các năm sau. Từ năm 2015 trở đi, tỷ lệ tận dụng tăng đều, duy trì ở mức trên 60%. Đáng chú ý, một số năm ghi nhận mức tận dụng rất cao, như 72% năm 2020 và 72,6% năm 2023. Năm 2024, dù có sự điều chỉnh giảm nhẹ, tỷ lệ tận dụng vẫn đạt 65,12%, thể hiện sự ổn định và mức độ phụ thuộc lớn của doanh nghiệp vào ưu đãi AIFTA để tăng sức cạnh tranh tại thị trường Ấn Độ.

Nhìn chung, AIFTA đang là một trong những FTA có tỷ lệ tận dụng ưu đãi cao nhất của Việt Nam, vượt cả nhiều hiệp định khác như AANZFTA, AJCEP hay VKFTA. Điều này cho thấy các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam—đặc biệt là nông sản, sắt thép, máy móc và hóa chất—đang hưởng lợi đáng kể từ chênh lệch thuế quan ưu đãi so với MFN khi thâm nhập thị trường rộng lớn và giàu tiềm năng như Ấn Độ.

Sự tăng trưởng ổn định của tỷ lệ sử dụng mẫu AI cũng khẳng định khả năng tuân thủ quy tắc xuất xứ của doanh nghiệp ngày càng tốt, trong khi cơ quan cấp C/O và hệ thống thủ tục xuất xứ đã được cải thiện đáng kể, giúp giảm chi phí tuân thủ và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho xuất khẩu.

b. Tình hình tận dụng ưu đãi ở một số ngành cụ thể

Theo số liệu thống kê (Centre for WTO Studies, Indian Institute of Foreign Trade, 2024), cơ cấu thương mại giữa Việt Nam và Ấn Độ có tính tập trung cao. Cụ thể, trong giai đoạn 2010 – 2022, 97% nhập khẩu của Ấn Độ từ Việt Nam tập trung vào 145 dòng thuế ở HS cấp độ 6 số, thuộc các ngành: máy móc và thiết bị điện, hóa chất vô cơ, đồng và sản phẩm từ đồng, máy móc cơ khí, cà phê, chè và gia vị.

Bảng 12: Thuế nhập khẩu của Ấn Độ đối với một số mặt hàng từ Việt Nam

HS (2 chữ số)	Mô tả	Kim ngạch nhập khẩu trung bình của Ấn Độ từ Việt Nam (giai đoạn 2010 – 2022) (triệu USD)	Thuế suất MFN cơ sở	Thuế suất ưu đãi AITIGA
85	Máy móc & thiết bị điện	1543,6	5-10%	0%
28	Hóa chất vô cơ	267,1	5-7,5%	0%

74	Đồng và sản phẩm từ đồng	230,5	5-10%	0%
84	Máy móc cơ khí	228,4	5-10%	0-5%
9	Cà phê, chè và gia vị	183,8	30-100%	Phần lớn thấp hơn MFN, một số dòng thuế bằng MFN

(Nguồn: Centre for WTO Studies, Indian Institute of Foreign Trade, 2024)

Bên cạnh đó, theo số liệu thống kê, danh mục 05 mặt hàng mà thị trường sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ tăng trong giai đoạn 2010 – 2022 gồm:

Bảng 13: 05 mặt hàng tăng xuất khẩu từ Việt Nam sang Ấn Độ trong giai đoạn 2010 – 2022

HS (6 chữ số)	Mô tả	Kim ngạch nhập khẩu trung bình của Ấn Độ từ Việt Nam (giai đoạn 2010 – 2022) (triệu USD)	Thay đổi về thị phần tại thị trường Ấn Độ	MFN cơ sở	Thuế suất ưu đãi AITIGA
730611	Thép không gỉ	20,34	+ 88,7%	10%	0%
730661	Ống thép	26,11	+ 79,4%	10%	0%
400129	Cao su tự nhiên	6,93	+ 77,3%	20%	Loại trừ
741110	Ống và ống dẫn bằng đồng	167,72	+72,9%	7,5%	0%
081090	Trái cây ăn được	5,31	+68,1%	15%	0%

(Nguồn: Tổng hợp từ các nguồn)

Qua phân tích các yếu tố tác động đến việc tận dụng ưu đãi của Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN – Ấn Độ (AITIGA), có thể thấy rằng mức độ sử dụng C/O mẫu AI của Việt Nam phản ánh một xu hướng tích cực, ổn định và bền vững trong suốt quá trình thực thi hiệp định. Sự hấp dẫn của AITIGA đến từ chênh lệch thuế quan ưu đãi so với thuế MFN, mức cam kết mở cửa thị trường tương đối rộng của Ấn Độ, cũng như sự ổn định về cam kết thuế trong bối cảnh chính sách thuế MFN của Ấn Độ có mức trần cao và tiềm ẩn rủi ro biến động.

Tuy nhiên, tỷ lệ tận dụng cao của Việt Nam cũng phản ánh nỗ lực đáng ghi nhận từ phía doanh nghiệp trong việc đáp ứng quy tắc xuất xứ tương đối chặt chẽ của AITIGA—đặc biệt là tiêu chí kết hợp RVC 35% + CTS, sự thiếu vắng PSR và cơ chế de minimis, cũng như yêu cầu chứng nhận xuất xứ theo phương thức cấp bởi cơ quan nhà nước. Điều này cho thấy doanh nghiệp Việt Nam đã từng bước nâng cao năng lực tuân thủ, cải thiện quản trị chuỗi cung ứng và tối ưu hóa chi phí hành chính để khai thác hiệu quả ưu đãi của hiệp định.

Tỷ lệ tận dụng mẫu AI ổn định ở mức cao, đặc biệt trong nhóm hàng nông sản, hóa chất, sắt thép, đồng, máy móc và thiết bị điện, đánh dấu AITIGA là một trong những FTA quan trọng nhất của Việt Nam tại khu vực Nam Á. Đồng thời, điều này cũng khẳng định tiềm năng lớn của thị trường Ấn Độ đối với hàng hóa Việt Nam—nhất là trong bối cảnh Ấn Độ tiếp tục tăng cường bảo hộ thuế quan, khiến ưu đãi FTA trở thành công cụ thiết yếu để duy trì sức cạnh tranh.

Tuy vậy, để tận dụng tốt hơn nữa AITIGA trong giai đoạn tới, cần tiếp tục thúc đẩy cải cách thủ tục hành chính liên quan đến C/O, tăng cường ứng dụng điện tử, đẩy mạnh tuyên truyền về ROO, và theo dõi sát các đàm phán nâng cấp AITIGA—đặc biệt đối với PSR và cơ chế chứng nhận xuất xứ. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp giảm chi phí tuân thủ, mở rộng hơn nữa việc tận dụng ưu đãi và tối đa hóa lợi ích từ hiệp định.

CHƯƠNG 3: ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC THI VÀ TRIỂN VỌNG RÀ SOÁT, NÂNG CẤP HIỆP ĐỊNH AITIGA

3.1. Thuận lợi và nguyên nhân

3.1.1. Quan hệ đối tác ngày càng phát triển

Một trong những thuận lợi cho việc thực thi, rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA là quan hệ ASEAN – Ấn Độ cũng như quan hệ Việt Nam – Ấn Độ liên tục được nâng cấp trong hơn ba thập kỷ qua, phản ánh vai trò ngày càng tăng của Ấn Độ trong cấu trúc kinh tế – chính trị khu vực. Việc hai bên thiết lập Quan hệ Đối tác Chiến lược năm 2012 và sau đó nâng cấp lên Đối tác Chiến lược Toàn diện năm 2015 đã tạo nền tảng chính trị vững chắc, mở đường cho hợp tác kinh tế – thương mại phát triển sâu rộng hơn. Với ASEAN, Ấn Độ được coi là một trong những đối tác quan trọng không chỉ ở khía cạnh kinh tế mà còn ở góc độ chiến lược, góp phần củng cố vai trò trung tâm của ASEAN trong kiến trúc khu vực. Điều này giúp thúc đẩy quá trình hợp tác kinh tế, trong đó AITIGA được xem như trụ cột chủ đạo của hợp tác ASEAN – Ấn Độ.

Đặc biệt, trong khuôn khổ đối tác toàn diện, ưu tiên về kết nối chuỗi cung ứng và hợp tác logistics biển – cảng đã trở thành một trọng tâm hợp tác. ASEAN là khu vực nằm trên các tuyến hàng hải quốc tế chiến lược, trong khi Ấn Độ có lợi thế địa lý với hệ thống cảng biển trải dọc bờ Ấn Độ Dương, đóng vai trò cửa ngõ kết nối Nam Á với Đông Nam Á. Việc hai bên cam kết thúc đẩy liên kết hạ tầng, nâng cấp cảng biển, cải thiện dịch vụ logistics và giảm rào cản phi thuế quan liên quan đến vận tải biển giúp gia tăng khả năng phục hồi chuỗi cung ứng khu vực, đặc biệt trong giai đoạn hậu đại dịch COVID-19 khi vấn đề đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu trở thành thách thức lớn.

Đối với Việt Nam, quan hệ với Ấn Độ cũng có bước phát triển vượt bậc, đặc biệt sau khi hai nước thiết lập Đối tác Chiến lược Toàn diện năm 2016. Đây là khuôn khổ hợp tác cao nhất mà Việt Nam dành cho một đối tác, thể hiện sự tin cậy chính trị sâu sắc và lợi ích chiến lược song trùng giữa hai bên. Từ nền tảng này, quan hệ kinh tế – thương mại đã được thúc đẩy mạnh mẽ hơn, trong đó AITIGA đóng vai trò quan trọng trong việc tạo thuận lợi thương mại và đầu tư. Việc quan hệ song phương được nâng cấp giúp gia tăng cam kết chính trị, tạo môi trường ổn định, khuyến khích doanh nghiệp hai nước tận dụng ưu đãi thuế quan và cơ hội thị trường trong khuôn khổ hiệp định.

Là quốc gia sở hữu nhiều cảng biển nước sâu như Lạch Huyện, Cái Mép – Thị Vải, việc gắn kết với hệ thống cảng biển Ấn Độ sẽ góp phần giúp Việt Nam đa dạng hóa tuyến vận tải, giảm phụ thuộc vào một số tuyến trung chuyển truyền thống, đồng thời mở rộng cánh cửa vào thị trường Nam Á và xa hơn là Trung

Đông, châu Phi. Bên cạnh đó, hợp tác logistics cũng thúc đẩy tăng cường đầu tư trực tiếp vào hạ tầng vận tải, kho bãi, dịch vụ hậu cần, từ đó tạo ra lợi thế cạnh tranh mới cho cả ASEAN và Việt Nam trong tiến trình triển khai AITIGA.

Nhìn tổng thể, quá trình nâng cấp quan hệ ASEAN – Ấn Độ và Việt Nam – Ấn Độ không chỉ có ý nghĩa về mặt chính trị – ngoại giao mà còn trực tiếp củng cố hợp tác kinh tế, tạo thuận lợi cho việc triển khai AITIGA. Đây là yếu tố mang tính nền tảng, giải thích vì sao quan hệ thương mại giữa ASEAN và Ấn Độ, cũng như giữa Việt Nam và Ấn Độ, vẫn duy trì được đà tăng trưởng tích cực trong bối cảnh kinh tế toàn cầu biến động phức tạp.

3.1.2. Cam kết thúc đẩy hội nhập khu vực của ASEAN và Ấn Độ

Một yếu tố thuận lợi quan trọng khác thúc đẩy việc thực thi và tận dụng Hiệp định AITIGA là động lực hội nhập khu vực của cả ASEAN và Ấn Độ. Trong bối cảnh cấu trúc kinh tế châu Á – Thái Bình Dương ngày càng được định hình bởi các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, cả ASEAN và Ấn Độ đều coi AITIGA không chỉ là công cụ giảm thuế quan, tạo thuận lợi cho thương mại hàng hóa trong khu vực mà còn là nền tảng chiến lược để khẳng định vị thế và năng lực liên kết kinh tế của mình.

Đối với ASEAN, việc ký AITIGA năm 2009 diễn ra trong thời điểm ASEAN cũng vừa ký Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN – Trung Quốc (ACFTA, 2004, có hiệu lực 2010). Trong hơn một thập kỷ qua, ACFTA đã nhanh chóng đưa Trung Quốc trở thành đối tác thương mại số một của ASEAN với kim ngạch hơn 722 tỷ USD năm 2022 (số liệu của Ban Thư ký ASEAN). Sự bùng nổ thương mại ASEAN – Trung Quốc cũng tạo áp lực cạnh tranh rõ rệt lên các đối tác khác, trong đó có Ấn Độ. Vì vậy, việc ASEAN thúc đẩy AITIGA được xem như một bước cân bằng chiến lược, nhằm đảm bảo ASEAN duy trì mạng lưới FTA đa dạng, tránh lệ thuộc quá mức vào một đối tác lớn duy nhất.

Đối với Ấn Độ, AITIGA cũng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong chiến lược “Hành động Hướng Đông” (Act East Policy), được khởi động từ năm 2014 nhằm thúc đẩy liên kết kinh tế với Đông Nam Á. Trong khi Trung Quốc tận dụng ACFTA và sau đó là RCEP để gia tăng ảnh hưởng thương mại tại khu vực, Ấn Độ lại rút khỏi RCEP vào cuối năm 2019 do lo ngại thâm hụt thương mại và tác động bất lợi cho các ngành sản xuất nội địa. Quyết định này khiến Ấn Độ đứng trước nguy cơ bị “gạt ra bên lề” trong quá trình định hình các chuẩn mực thương mại mới ở khu vực. Trong bối cảnh đó, AITIGA trở thành công cụ then chốt để Ấn Độ duy trì sự hiện diện và củng cố vai trò của mình trong cấu trúc thương mại châu Á – Thái Bình Dương.

Ở cấp độ song phương, AITIGA cũng đóng vai trò tạo “sân chơi công bằng” cho Ấn Độ so với Trung Quốc tại thị trường ASEAN. Nếu không có AITIGA, hàng hóa Ấn Độ sẽ gặp bất lợi cạnh tranh lớn so với hàng hóa Trung Quốc vốn được hưởng ưu đãi thuế quan từ ACFTA và RCEP. Thực tế cho thấy, kể từ khi AITIGA có hiệu lực năm 2010, kim ngạch thương mại ASEAN – Ấn Độ đã tăng từ 44 tỷ USD năm 2009 lên 131 tỷ USD năm 2022, một phần nhờ cắt giảm thuế quan và cải thiện môi trường pháp lý theo quy định của Hiệp định AITIGA. Điều này khẳng định vai trò động lực hội nhập của AITIGA không chỉ ở việc thúc đẩy thương mại, mà còn ở chỗ giúp Ấn Độ giữ nhịp độ cạnh tranh chiến lược trong khu vực.

Đối với Việt Nam, AITIGA cũng mang ý nghĩa bổ trợ quan trọng trong bối cảnh Việt Nam tham gia cùng lúc nhiều FTA, từ ACFTA, RCEP cho tới CPTPP và EVFTA. AITIGA giúp Việt Nam đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, đặc biệt với Ấn Độ – một nền kinh tế lớn, dân số trẻ, nhu cầu nhập khẩu hàng chế biến, điện tử và nông sản cao. Đồng thời, việc tận dụng AITIGA giúp doanh nghiệp Việt Nam có thêm lựa chọn để tránh phụ thuộc quá mức vào một số thị trường truyền thống như Trung Quốc hoặc Hoa Kỳ.

Tóm lại, động lực hội nhập khu vực đã khiến cả ASEAN và Ấn Độ cùng đặt AITIGA vào vị trí chiến lược. Với ASEAN, đây là công cụ cân bằng ảnh hưởng, đa dạng hóa mạng lưới FTA; với Ấn Độ, đây là “cánh cửa then chốt” để duy trì sự hiện diện và cạnh tranh trong cấu trúc kinh tế khu vực sau khi rút khỏi RCEP. Chính động lực này đã tạo thuận lợi lớn cho việc triển khai AITIGA, đồng thời củng cố niềm tin chính trị – kinh tế giữa hai bên.

3.1.3. Cơ cấu thương mại bổ sung giữa ASEAN – Ấn Độ nói chung, và giữa Việt Nam – Ấn Độ nói riêng

Một trong những thuận lợi quan trọng giúp AITIGA phát huy tác dụng là tính bổ sung trong cơ cấu thương mại giữa ASEAN – Ấn Độ nói chung, và giữa Việt Nam – Ấn Độ nói riêng. Thay vì cạnh tranh trực diện ở cùng một nhóm sản phẩm chủ lực, hai bên lại có cấu trúc hàng hóa thiên về bổ trợ cho nhau, tạo điều kiện cho quá trình chuyên môn hóa trên lợi thế so sánh của từng nền kinh tế.

Đối với Việt Nam, lợi thế xuất khẩu nổi bật nằm ở các ngành điện tử, thiết bị viễn thông, máy móc linh kiện, cùng với nhóm nông – thủy sản chế biến (cà phê, hạt điều, cá tra, tôm đông lạnh, gạo chế biến). Theo số liệu Hải quan Việt Nam, năm 2023, nhóm hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện xuất khẩu sang Ấn Độ đạt trên 1,5 tỷ USD, trong khi nhóm hạt điều, hạt tiêu, thủy sản đều duy trì mức hàng trăm triệu USD mỗi năm. Đây là những lĩnh vực Việt Nam có năng lực sản xuất quy mô lớn, chất lượng ngày càng đáp ứng chuẩn quốc tế, dễ

dàng mở rộng thị phần tại Ấn Độ vốn đang có nhu cầu tiêu dùng tăng mạnh của tầng lớp trung lưu.

Ngược lại, Ấn Độ lại có thế mạnh truyền thống về nguyên liệu đầu vào và sản phẩm công nghiệp nền tảng. Cụ thể, Ấn Độ xuất khẩu sang Việt Nam nhiều bông xơ, thức ăn chăn nuôi, dược phẩm, hóa chất, sắt thép. Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu từ Ấn Độ khoảng 1,3 tỷ USD bông các loại, biến Ấn Độ trở thành nguồn cung bông lớn nhất cho ngành dệt may Việt Nam. Đồng thời, nhóm thuốc và dược phẩm nhập từ Ấn Độ đạt trên 700 triệu USD, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch nhập khẩu dược phẩm của Việt Nam. Đây đều là các mặt hàng thiết yếu cho sản xuất trong nước, giúp Việt Nam giảm phụ thuộc vào một số nguồn cung truyền thống khác.

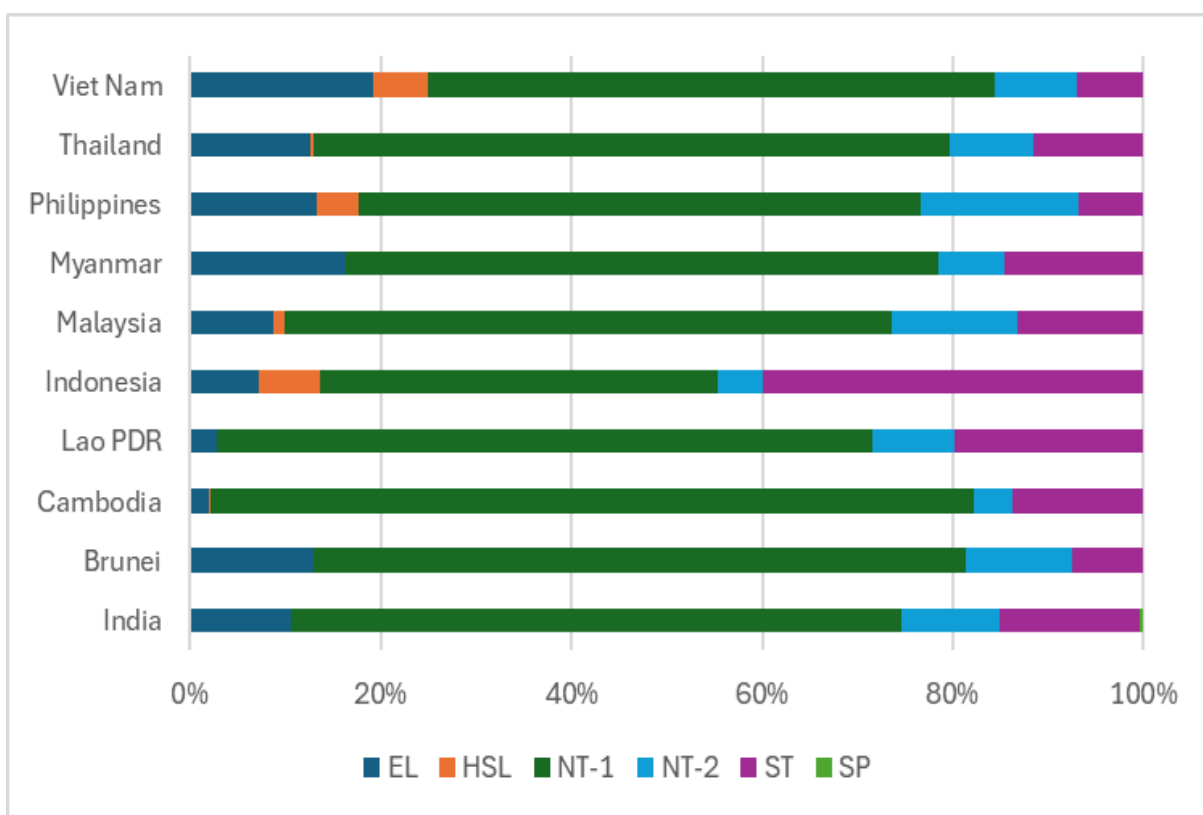
Cấu trúc “xuất khẩu – nhập khẩu” mang tính bổ sung cao này khiến Việt Nam và Ấn Độ ít xảy ra xung đột lợi ích trực tiếp trong cùng phân khúc sản phẩm, đồng thời mở ra cơ hội hình thành chuỗi giá trị song phương: Việt Nam có thể sử dụng nguyên liệu bông, hóa chất, dược phẩm, thức ăn chăn nuôi nhập từ Ấn Độ để sản xuất, chế biến và tái xuất các sản phẩm may mặc, thực phẩm, thủy sản ra thị trường quốc tế; ngược lại, sản phẩm điện tử, máy móc và hàng nông – thủy sản chế biến của Việt Nam bổ sung cho nhu cầu tiêu dùng và công nghiệp hóa của Ấn Độ.

Xét trên lý thuyết thương mại quốc tế, đây là một ví dụ điển hình cho chuyên môn hóa sâu theo lợi thế so sánh. Việt Nam tận dụng lợi thế về lao động, chuỗi cung ứng khu vực và năng lực chế biến để tập trung vào hàng xuất khẩu có giá trị gia tăng, trong khi Ấn Độ khai thác ưu thế về quy mô sản xuất nguyên liệu, hóa chất cơ bản, dược phẩm giá thành cạnh tranh. Khi cơ cấu hàng hóa bổ trợ lẫn nhau, AITIGA càng phát huy hiệu quả vì giúp giảm thiểu nguy cơ “chèn ép” giữa hai bên, đồng thời tạo thêm động lực để mở rộng thương mại tự do.

Hơn nữa, xu hướng tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu sau đại dịch COVID-19 càng củng cố giá trị bổ sung này. Doanh nghiệp Việt Nam có thể đa dạng hóa nguồn nguyên liệu đầu vào từ Ấn Độ, thay thế dần sự phụ thuộc vào Trung Quốc hoặc một số thị trường truyền thống khác. Ngược lại, doanh nghiệp Ấn Độ có thể coi Việt Nam như một cửa ngõ để thâm nhập sâu hơn vào ASEAN và tận dụng các FTA thế hệ mới mà Việt Nam đã ký (CPTPP, EVFTA). Điều này mang lại hiệu ứng “hai chiều” trong việc gia tăng kết nối sản xuất – tiêu thụ, đồng thời nâng cao tính chống chịu của chuỗi cung ứng khu vực.

3.1.4. Cam kết cắt giảm thuế sâu rộng, lộ trình cắt giảm nhanh đã trực tiếp thúc đẩy thương mại

Một trong những thuận lợi nổi bật của AITIGA chính là mức độ cam kết cắt giảm thuế tham vọng và sâu rộng, cùng với lộ trình cắt giảm được cho là nhanh mà các bên đã nhất trí vào thời điểm đó. Cụ thể, AITIGA đặt ra mục tiêu các nước ASEAN-6 (gồm Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thái Lan) và Ấn Độ sẽ loại bỏ, cắt giảm thuế quan đối với khoảng 80% dòng thuế (tính theo số lượng dòng thuế của Biểu AHTN áp dụng tại thời điểm đó) vào năm 2016, trong khi bốn nước CLMV (Campuchia, Lào, Myanmar, Việt Nam) có thời gian ân hạn lâu hơn nhưng vẫn phải hoàn tất vào năm 2021. Cam kết trên tạo động lực trực tiếp thúc đẩy dòng chảy thương mại.



Biểu 7: Các nhóm dòng thuế trong mô hình cam kết cắt giảm trong AITIGA
(Nguồn: Nghiên cứu của Viện ERIA)

Tác động thực tế có thể nhìn thấy rõ qua số liệu: kim ngạch thương mại hàng hóa ASEAN – Ấn Độ đã tăng từ 44 tỷ USD năm 2009 (thời điểm trước khi AITIGA có hiệu lực) lên 131 tỷ USD năm 2022 (số liệu từ Ban Thư ký ASEAN, 2023). Mức tăng gần gấp 3 lần trong vòng một thập kỷ cho thấy tác động tích cực của việc giảm thuế quan, đặc biệt ở các nhóm hàng hóa mà hai bên có lợi thế bổ sung. Chẳng hạn, Ấn Độ trở thành nguồn cung bông xơ lớn nhất cho ngành dệt may ASEAN, trong khi ASEAN (trong đó có Việt Nam) lại gia tăng xuất khẩu các sản phẩm điện tử, linh kiện và nông – thủy sản sang Ấn Độ.

Đối với Việt Nam, việc thực thi AITIGA giúp nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực như điện thoại, linh kiện điện tử, hạt điều, hạt tiêu, cà phê, thủy sản tiếp cận thị trường Ấn Độ với thuế suất ưu đãi từ mức trên 10–30% xuống gần 0%. Ngược lại, doanh nghiệp sản xuất trong nước cũng có lợi khi nhập khẩu nguyên liệu giá rẻ hơn từ Ấn Độ, ví dụ bông, thức ăn chăn nuôi, dược phẩm, hóa chất cơ bản – những yếu tố đầu vào quan trọng của các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo. Điều này vừa giúp giảm chi phí sản xuất, vừa nâng cao năng lực cạnh tranh hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam tại các thị trường thứ ba. Trên cơ sở đó, trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Ấn Độ đã mở rộng đáng kể: từ mức dưới 3 tỷ USD năm 2010 lên gần 15 tỷ USD năm 2024. Việt Nam hiện nằm trong nhóm 4 đối tác thương mại lớn nhất của Ấn Độ tại ASEAN, đồng thời Ấn Độ là đối tác lớn thứ 8 của Việt Nam.

Hơn nữa, việc AITIGA triển khai lộ trình giảm thuế nhanh hơn so với nhiều FTA khác trong khu vực cũng tạo lợi thế cạnh tranh cho hàng hóa ASEAN – Ấn Độ so với các đối tác chưa có FTA hoặc chỉ có mức ưu đãi hạn chế. Ví dụ, trước khi RCEP có hiệu lực (2022), AITIGA đã giúp hàng hóa Ấn Độ hưởng thuế suất ưu đãi khi vào ASEAN, tạo cơ sở để doanh nghiệp Ấn Độ không bị bỏ lại phía sau so với Trung Quốc – vốn đã được hưởng lợi từ ACFTA từ năm 2010.

Có thể thấy, chính nhờ lộ trình giảm thuế nhanh chóng và phạm vi cam kết sâu rộng, AITIGA đã trở thành động lực trực tiếp thúc đẩy tăng trưởng thương mại, gia tăng quy mô thị trường và củng cố tính kết nối kinh tế giữa ASEAN và Ấn Độ. Đây cũng là một trong những nguyên nhân then chốt lý giải vì sao AITIGA vẫn giữ vai trò quan trọng trong mạng lưới FTA của ASEAN, bất chấp sự xuất hiện của nhiều FTA thế hệ mới khác.

3.1.5. Môi trường kinh doanh, hạ tầng pháp lý và hỗ trợ doanh nghiệp ngày càng được cải thiện

Một thuận lợi quan trọng khác trong việc triển khai AITIGA là môi trường kinh doanh, hạ tầng pháp lý và các cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp ngày càng được cải thiện cả ở cấp ASEAN và ở từng quốc gia thành viên, trong đó có Việt Nam và Ấn Độ.

Trước hết, ở cấp khu vực, ASEAN và Ấn Độ đã xây dựng nhiều cơ chế pháp lý và đối thoại định kỳ nhằm hỗ trợ và bảo đảm việc thực thi hiệp định minh bạch, đồng bộ và kịp thời tháo gỡ vướng mắc. Cụ thể, các cơ chế họp cấp Trưởng Quan chức Kinh tế Cao cấp (SEOM) và Bộ trưởng Kinh tế giữa ASEAN và Ấn Độ được tổ chức thường niên, tạo diễn đàn cho việc rà soát thực thi, xử lý các vấn đề phát sinh và thúc đẩy hợp tác, tạo thuận lợi cho thương mại. Nhờ vậy, nhiều thủ tục hành chính trong xuất nhập khẩu được chuẩn hóa theo hướng minh bạch

hơn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) có thể tiếp cận thị trường dễ dàng hơn.

Bên cạnh đó, hệ thống hạ tầng pháp lý nội địa của các nước thành viên cũng có bước tiến đáng kể, hỗ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp trong khai thác hiệp định. Việt Nam đã ban hành Luật Quản lý ngoại thương (2017), liên tục cập nhật các Biểu thuế xuất nhập khẩu ưu đãi đặc biệt để thực hiện AITIGA, đồng thời triển khai Cơ chế một cửa quốc gia (NSW) và kết nối với Cơ chế một cửa ASEAN (ASW). Những cải cách này giúp doanh nghiệp Việt Nam rút ngắn thời gian làm thủ tục hải quan, giảm chi phí tuân thủ, đồng thời dễ dàng chứng minh xuất xứ hàng hóa để hưởng ưu đãi thuế quan theo AITIGA. Tương tự, Ấn Độ đã đẩy mạnh cải cách thông quan qua hệ thống ICEGATE (Indian Customs Electronic Gateway), hỗ trợ khai báo điện tử và xử lý trực tuyến, từ đó rút ngắn thời gian thông quan hàng hóa tại các cảng biển và cảng hàng không lớn.

Môi trường kinh doanh, hạ tầng pháp lý và các cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp được cải thiện cũng tạo điều kiện dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) gia tăng ổn định trong những năm gần đây. Theo số liệu của Ban thư ký ASEAN, đến năm 2023, tổng vốn đầu tư hai chiều giữa ASEAN và Ấn Độ đạt trên 117 tỷ USD, trong đó ASEAN hiện là một trong những điểm đến hàng đầu của doanh nghiệp Ấn Độ trong các lĩnh vực công nghệ thông tin, chế biến thực phẩm, dược phẩm và năng lượng tái tạo. Ngược lại, Ấn Độ cũng ngày càng trở thành thị trường tiềm năng cho các tập đoàn lớn của ASEAN, đặc biệt trong ngành tài chính – ngân hàng, viễn thông, bất động sản và logistics. Việc đầu tư hai chiều phát triển không chỉ góp phần đa dạng hóa quan hệ kinh tế, mà còn tạo nền tảng hỗ trợ vững chắc cho thương mại hàng hóa trong khuôn khổ AITIGA.

Đối với Việt Nam, quan hệ đầu tư với Ấn Độ cũng có bước tăng trưởng đáng kể. Tính đến cuối năm 2024, Ấn Độ có trên 400 dự án đầu tư tại Việt Nam với tổng vốn đăng ký vượt mức 1 tỷ USD, tập trung vào các lĩnh vực dược phẩm, năng lượng tái tạo, công nghiệp chế biến và công nghệ thông tin. Đồng thời, nhiều doanh nghiệp Việt Nam cũng đã thâm nhập thị trường Ấn Độ, đặc biệt trong các ngành như nông sản chế biến, vật liệu xây dựng và dịch vụ hàng hải. Xu hướng đầu tư hai chiều này cho thấy sự dịch chuyển từ quan hệ thương mại đơn thuần sang hợp tác toàn diện hơn, nơi đầu tư trở thành động lực bổ trợ và nhân rộng lợi ích mà AITIGA mang lại.

Ở góc độ tuyên truyền phổ biến nhằm nâng cao hiểu biết, nhận thức của doanh nghiệp về lợi ích và cách thức tận dụng Hiệp định AITIGA, Bộ Công Thương Việt Nam đã tích cực xây dựng, duy trì các cổng thông tin (VNTR, FTA Portal), tổ chức các hội thảo tập huấn về quy tắc xuất xứ, thông tin thị trường Ấn Độ, đồng thời phối hợp với các Tham tán Thương mại tại New Delhi, Mumbai để

cung cấp thông tin kịp thời cho doanh nghiệp. Ở chiều ngược lại, các Phòng Thương mại và Công nghiệp của Ấn Độ (FICCI, CII) cũng thường xuyên phối hợp với đối tác ASEAN để tổ chức Diễn đàn Doanh nghiệp ASEAN – Ấn Độ, nơi doanh nghiệp hai bên có cơ hội kết nối, tìm hiểu quy định pháp lý và xu hướng chính sách mới.

Có thể thấy, sự cải thiện hạ tầng pháp lý và cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp không chỉ giảm chi phí tuân thủ, mà còn tăng khả năng tiếp cận ưu đãi của doanh nghiệp vừa và nhỏ – lực lượng chiếm đa số trong nền kinh tế ASEAN và Ấn Độ. Khi môi trường pháp lý ngày càng ổn định, minh bạch và thân thiện với doanh nghiệp, AITIGA mới thực sự trở thành công cụ thương mại hữu hiệu thay vì chỉ tồn tại trên giấy tờ. Đây chính là một trong những nguyên nhân then chốt lý giải vì sao thương mại ASEAN – Ấn Độ, và Việt Nam – Ấn Độ vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng ổn định trong nhiều năm qua, bất chấp biến động kinh tế toàn cầu.

3.1.6. Tác động lan tỏa từ các FTA khác

Một thuận lợi quan trọng khác giúp thúc đẩy việc đàm phán và thực thi Hiệp định AITIGA là tác động lan tỏa từ các FTA khác mà ASEAN và Ấn Độ đã ký kết cùng thời kỳ. Trong bối cảnh ASEAN chủ động xây dựng mạng lưới “FTA mở” với nhiều đối tác lớn, Ấn Độ cũng tham gia ngày càng nhiều hiệp định thương mại song phương, Hiệp định AITIGA đã hưởng lợi đáng kể từ hiệu ứng tương hỗ về thể chế, chính sách và kỳ vọng của doanh nghiệp.

Trước hết, việc ASEAN ký kết và triển khai cùng thời kỳ các FTA như ACFTA (ASEAN–Trung Quốc, 2004/2010), AJCEP (ASEAN–Nhật Bản, 2008), AKFTA (ASEAN–Hàn Quốc, 2007) đã tạo tiền đề và thúc đẩy ASEAN hoàn thiện năng lực thể chế về thực thi FTA. Các bài học, kinh nghiệm trong lĩnh vực cắt giảm thuế quan, quy tắc xuất xứ, thuận lợi hóa thương mại và hài hòa hóa thủ tục hải quan từ các hiệp định này được ASEAN áp dụng vào khuôn khổ AITIGA. Điều này giúp giảm chi phí tuân thủ vì nhiều quy định của AITIGA có thể được chuẩn hóa và tương thích với các FTA khác, tạo điều kiện để doanh nghiệp khai thác cùng lúc nhiều hiệp định với chi phí thấp hơn.

Với Ấn Độ, các FTA song phương cùng thời kỳ như Ấn Độ–Hàn Quốc CEPA (2010), Ấn Độ–Nhật Bản CEPA (2011), Ấn Độ–Singapore CECA (2005) đã giúp quốc gia này nâng cấp khung pháp lý nội địa, đồng thời tăng năng lực thực thi cam kết thương mại. Chính những hiệp định này đã tạo nền tảng để Ấn Độ triển khai cam kết trong AITIGA thuận lợi hơn, nhờ sự quen thuộc với quy trình cắt giảm thuế và quản lý xuất xứ, đồng thời khiến cộng đồng doanh nghiệp Ấn Độ trở nên chủ động hơn trong việc tận dụng ưu đãi từ AITIGA.

Ở góc độ thị trường, tác động lan tỏa từ các FTA khác còn thể hiện ở kỳ vọng gia tăng kết nối chuỗi cung ứng khu vực. Việc ASEAN và Trung Quốc nhanh chóng mở rộng thương mại thông qua ACFTA tạo ra áp lực cạnh tranh, thúc đẩy ASEAN và Ấn Độ phải tăng cường thương mại trong khuôn khổ AITIGA để tránh bị bỏ lại phía sau.

Như vậy, AITIGA được hưởng lợi lớn từ tác động lan tỏa của mạng lưới FTA khu vực và song phương. Các FTA khác đã giúp cải thiện năng lực thể chế, tạo áp lực cạnh tranh và nâng cao năng lực của doanh nghiệp ASEAN và Ấn Độ, từ đó biến AITIGA trở thành một hiệp định có tính khả thi và tác động thực tiễn mạnh mẽ hơn so với nếu chỉ triển khai trong điều kiện không có các FTA khác.

3.2. Khó khăn và nguyên nhân

3.2.1. Tỷ lệ tận dụng ưu đãi chưa tương xứng với kỳ vọng

Một trong những khó khăn trong quá trình thực thi Hiệp định AITIGA là tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan tuy cao nhưng chưa tương xứng với kỳ vọng, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở ASEAN và Ấn Độ, do quy định về ROO trong AITIGA thiếu linh hoạt.

Theo số liệu của Ban Thư ký ASEAN và Bộ Công Thương, tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan trong AITIGA của Việt Nam dao động chỉ từ 20–25% trong giai đoạn 2018–2022, thấp hơn đáng kể so với các FTA khác như ACFTA (40–45%) hay AKFTA (35–40%). Ở chiều ngược lại, tỷ lệ doanh nghiệp Ấn Độ sử dụng chứng nhận xuất xứ (Form AI) để xuất khẩu sang ASEAN cũng ở mức khiêm tốn, ước chỉ dưới 30% (theo FICCI, 2022). Trong thời gian gần đây, tỷ lệ tận dụng ưu đãi của Hiệp định AITIGA đã tăng đáng kể lên mức 65,12% năm 2024 (theo thống kê của Cục Xuất Nhập khẩu, Bộ Công Thương) nhưng vẫn chưa tương xứng với kỳ vọng do, khác với các Hiệp định ASEAN + khác, Hiệp định AITIGA không có khuôn khổ hỗ trợ khác để doanh nghiệp các bên tận dụng khi muốn được hưởng ưu đãi khi xuất khẩu hàng hóa vào nhau. Nguyên nhân của tình trạng này là do:

Thứ nhất, quy định về quy tắc xuất xứ của Hiệp định AITIGA phức tạp và thiếu linh hoạt, tạo rào cản đáng kể. AITIGA áp dụng quy tắc đồng thời “hàm lượng giá trị khu vực (RVC) tối thiểu 35%” và “chuyển đổi mã HS ở cấp 6 số (CTSH)”, được đánh giá là rất chặt so với các FTA ASEAN + khác. Với cấu trúc chuỗi cung ứng phân tán, nhiều doanh nghiệp Việt Nam và ASEAN sử dụng linh kiện, nguyên liệu đầu vào từ Trung Quốc, Hàn Quốc hoặc các nước ngoài khối, nên không đáp ứng đủ tỷ lệ RVC, khiến hàng hóa không đủ điều kiện hưởng ưu đãi theo AITIGA.

Thứ hai, thủ tục hành chính để xin chứng nhận xuất xứ (C/O Form AI) vẫn còn rườm rà. Dù cả ASEAN và Ấn Độ đều đã triển khai hệ thống Giấy chứng nhận xuất xứ điện tử (e-Form AI) nhưng trong khi các nước ASEAN chấp nhận C/O điện tử của Ấn Độ, nước này vẫn chưa chấp nhận C/O điện tử của các nước ASEAN, gây khó khăn cho công tác cấp C/O ở các nước này. Ngoài ra, theo một số quy định của Luật Hải quan Ấn Độ năm 2020, việc nộp hồ sơ, chờ xác minh, bổ sung chứng từ có thể bị kéo dài thời gian, gây tăng chi phí, khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc đáp ứng.

Thứ ba, thiếu thông tin và năng lực khai thác hiệp định là vấn đề phổ biến. Theo khảo sát của Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI, 2021), có tới hơn 40% doanh nghiệp vừa và nhỏ cho biết “không nắm rõ điều kiện để được hưởng ưu đãi thuế quan” hoặc “không có bộ phận chuyên trách về FTA”. Nhiều doanh nghiệp thậm chí không biết mình có thể được giảm thuế khi xuất hàng sang Ấn Độ, hoặc cho rằng thủ tục phức tạp hơn lợi ích nhận được. Ở Ấn Độ, tình trạng tương tự diễn ra khi các doanh nghiệp xuất khẩu quy mô nhỏ ít chú trọng tới chứng từ xuất xứ và khai báo thuế ưu đãi.

Do những nguyên nhân trên, dù thương mại ASEAN – Ấn Độ tăng trưởng mạnh, phân giao dịch thực sự hưởng ưu đãi AITIGA vẫn còn hạn chế, lợi ích thực tế của hiệp định chưa được khai thác hết tiềm năng.

3.2.2. Hàng rào phi thuế quan và tiêu chuẩn kỹ thuật

Một trong những khó khăn quan trọng trong quá trình thực thi AITIGA là sự gia tăng và phức tạp hóa của các hàng rào phi thuế quan (NTMs), đặc biệt là các biện pháp vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động – thực vật (SPS) và rào cản kỹ thuật đối với thương mại (TBT). Các biện pháp này ngày càng có ảnh hưởng lớn hơn thuế quan truyền thống trong việc định hình khả năng tiếp cận thị trường của hàng hóa ASEAN và Ấn Độ.

Trước hết, nhiều thị trường áp dụng các yêu cầu SPS chặt chẽ hơn, bao gồm quy định về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, kiểm nghiệm vi sinh, kiểm dịch động – thực vật và yêu cầu truy xuất nguồn gốc toàn chuỗi. Việc thay đổi liên tục các tiêu chuẩn SPS của một số nước, trong đó có Ấn Độ, khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong cập nhật và tuân thủ. Các trường hợp trả hàng hoặc cảnh báo đối với hàng nông, thủy sản xuất khẩu do không đáp ứng yêu cầu về dư lượng hoặc chứng từ SPS đã gây phát sinh chi phí lớn và kéo dài thời gian thông quan³⁰.

Bên cạnh đó, các yêu cầu TBT liên quan đến tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn sản phẩm, chất lượng, ghi nhãn và quy cách bao bì cũng tạo ra thách thức đáng

³⁰ Theo báo cáo về SPS của các cơ quan quản lý nông – thủy sản Việt Nam giai đoạn 2022–2024.

kể. Sự khác biệt giữa tiêu chuẩn quốc gia của các nước và tiêu chuẩn quốc tế (ISO, Codex) dẫn tới việc doanh nghiệp phải tái kiểm nghiệm, tái chứng nhận hoặc điều chỉnh thiết kế, quy trình đóng gói để đáp ứng yêu cầu kỹ thuật của từng thị trường³¹. Điều này đặc biệt gây khó khăn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhóm vốn hạn chế về nguồn lực và kỹ năng tuân thủ quy chuẩn kỹ thuật.

Ngoài ra, sự thiếu đồng bộ trong công nhận lẫn nhau các kết quả thử nghiệm và chứng nhận (MRAs) khiến nhiều lô hàng phải kiểm nghiệm lại tại nước nhập khẩu, mặc dù đã được kiểm nghiệm tại cơ quan chức năng của nước xuất khẩu. Việc thiếu các phòng thí nghiệm được công nhận quốc tế tại Việt Nam và một số nước ASEAN làm gia tăng chi phí, kéo dài thời gian xử lý và giảm tính cạnh tranh của hàng hóa³².

Hệ quả là, mặc dù nhiều dòng thuế trong AITIGA đã được xóa bỏ hoặc cắt giảm sâu, lợi ích thương mại thực tế chưa được khai thác tương xứng do doanh nghiệp gặp khó khăn trong đáp ứng các NTMs phi thuế quan. Điều này tác động trực tiếp đến tỷ lệ tận dụng ưu đãi AITIGA, vốn duy trì ở mức thấp đối với nhiều nhóm hàng nhạy cảm hoặc có yêu cầu SPS/TBT cao. Các nghiên cứu khu vực cho thấy đây là nguyên nhân quan trọng dẫn đến việc thương mại nông – thủy sản nội khối ASEAN – Ấn Độ chưa tăng trưởng như kỳ vọng³³.

3.2.3. Vấn đề logistics và khoảng cách địa lý

Bên cạnh rào cản kỹ thuật, các vấn đề liên quan đến logistics, năng lực hạ tầng vận tải và khoảng cách địa lý giữa Việt Nam/ASEAN và Ấn Độ cũng là khó khăn đáng kể ảnh hưởng đến hiệu quả thực thi AITIGA. Mặc dù chi phí logistics tại khu vực châu Á – Thái Bình Dương đã có cải thiện trong những năm gần đây, Việt Nam và Ấn Độ vẫn thuộc nhóm nước có chi phí logistics tương đối cao so với các trung tâm thương mại lớn như EU hoặc Đông Bắc Á.

Trước hết, khoảng cách địa lý xa và tuyến vận tải biển giữa Việt Nam – Ấn Độ chưa phát triển tương xứng với nhu cầu thương mại khiến thời gian vận chuyển kéo dài và chi phí tăng cao. Hiện phần lớn hàng hóa giữa hai thị trường phải vận chuyển vòng qua Singapore, Malaysia hoặc trung chuyển tại Colombo, làm tăng thêm từ 5–7 ngày logistics so với vận tải trực tiếp³⁴. Với các mặt hàng có giá trị trung bình hoặc yêu cầu thời gian giao hàng nhanh (ví dụ: nông sản, thủy sản chế

³¹ Báo cáo của ASEAN về rào cản kỹ thuật đối với thương mại trong khu vực (ASEAN TBT Report, 2023).

³² Theo đánh giá của các chương trình hỗ trợ kỹ thuật SPS/TBT của ADB và UNCTAD tại khu vực Đông Nam Á, 2022–2024.

³³ ASEAN Integration Monitoring Report và các nghiên cứu của ERIA về NTMs trong thương mại ASEAN – Ấn Độ, giai đoạn 2021–2023.

³⁴ Theo dữ liệu trung chuyển của nhiều hãng tàu trong khu vực, được tổng hợp trong ASEAN Maritime Connectivity Report 2023

biển, linh kiện), thời gian vận chuyển kéo dài làm giảm đáng kể sức cạnh tranh khi so với các nhà cung cấp từ Trung Quốc, Bangladesh hoặc Trung Đông.

Thứ hai, chi phí logistics nội địa của Việt Nam và Ấn Độ vẫn ở mức cao, lần lượt chiếm khoảng 16–20% và 14–18% chi phí sản xuất, cao hơn đáng kể mức trung bình toàn cầu (10–12%)³⁵. Các chi phí như vận tải đường bộ, lưu kho, bốc dỡ, và chi phí cảng biển vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm xuất khẩu. Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, chi phí này không được phân bổ tối ưu dẫn đến giá thành xuất khẩu cao, giảm lợi ích thực chất từ ưu đãi thuế quan của AITIGA.

Thứ ba, kết nối trực tiếp về hạ tầng logistics giữa ASEAN và Ấn Độ còn hạn chế, đặc biệt đối với vận tải container đường biển và đường hàng không. Số lượng chuyến tàu container trực tiếp Việt Nam – Ấn Độ còn ít, tần suất thấp và phụ thuộc vào hãng tàu nước ngoài, dẫn đến rủi ro thiếu container rỗng, tắc nghẽn tại cảng và biến động giá cước. Điều này được ghi nhận rõ trong giai đoạn 2021–2023, khi giá cước container đi Ấn Độ tăng gấp 3–4 lần trong thời điểm khủng hoảng logistics toàn cầu³⁶.

Ngoài ra, các thủ tục liên quan đến logistics như đặt chỗ tàu, kiểm định, xử lý hồ sơ tại cảng, và quy trình giao nhận tại cảng biển của một số nước vẫn còn mất nhiều thời gian. Chỉ số hiệu quả logistics (LPI) của Ấn Độ và Việt Nam trong các tiêu chí về “Hiệu quả thông quan” và “Cơ sở hạ tầng vận tải” vẫn xếp hạng trung bình, chưa tương xứng với mức độ mở cửa thương mại³⁷. Hạn chế này làm giảm năng lực cạnh tranh của hàng hóa, đặc biệt ở những ngành có biên độ lợi nhuận thấp.

Nhìn chung, các vấn đề logistics và khoảng cách địa lý làm giảm mức độ tận dụng ưu đãi thuế quan của AITIGA, bởi chi phí vận chuyển cao hoặc thời gian giao hàng kéo dài có thể làm mất đi lợi thế thuế quan mà Hiệp định mang lại. Từ đó đặt ra vấn đề ưu tiên thúc đẩy kết nối hạ tầng cảng biển – hàng hải Việt Nam – Ấn Độ, mở rộng các tuyến vận tải trực tiếp, đẩy nhanh số hóa thủ tục logistics, và khuyến khích doanh nghiệp phát triển chuỗi cung ứng khu vực thông qua phù hợp hóa tiêu chuẩn logistics.

3.2.4. Năng lực cạnh tranh hạn chế

Một khó khăn quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả thực thi Hiệp định AITIGA là năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam và một số nước ASEAN còn hạn chế, đặc biệt trong các ngành có mức độ cạnh tranh cao với hàng

³⁵ Theo World Bank Logistics Performance Index và các báo cáo ngành logistics Việt Nam giai đoạn 2021–2024.

³⁶ Theo Hiệp hội Doanh nghiệp dịch vụ Logistics Việt Nam (VLA), Báo cáo biến động cước vận tải 2021–2023.

³⁷ World Bank – Logistics Performance Index (LPI) Database 2023.

hóa từ Ấn Độ hoặc các đối tác ngoài khu vực. Sự hạn chế này biểu hiện ở nhiều khía cạnh, từ trình độ công nghệ, năng suất lao động, năng lực quản trị, cho đến khả năng đáp ứng tiêu chuẩn thị trường. Một số ngành của Việt Nam (thép, hóa chất, dược phẩm) gặp cạnh tranh mạnh từ Ấn Độ với lợi thế về quy mô sản xuất, giá rẻ. Điều này khiến Việt Nam chủ yếu nhập siêu ở các mặt hàng công nghiệp nặng, xuất siêu ở sản phẩm điện tử và nông sản. Những hạn chế về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam cụ thể như sau:

Trước hết, năng suất lao động của Việt Nam và nhiều nước ASEAN vẫn thấp hơn đáng kể so với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực. Theo các báo cáo đánh giá năng suất của Tổ chức Năng suất Châu Á và Ngân hàng Thế giới, năng suất lao động của Việt Nam chỉ bằng khoảng 1/15 của Singapore, 1/5 của Malaysia và thấp hơn cả Thái Lan, khiến giá thành sản xuất khó cạnh tranh trong những ngành thâm dụng lao động hoặc yêu cầu quy trình sản xuất tinh gọn³⁸.

Thứ hai, năng lực đổi mới công nghệ và mức độ tự động hóa trong sản xuất còn hạn chế, đặc biệt ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs), chiếm khoảng 97% tổng số doanh nghiệp khu vực ASEAN. Việc thiếu ứng dụng công nghệ hiện đại làm giảm khả năng cải tiến chất lượng sản phẩm, kéo theo đó là khó khăn trong đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, vệ sinh an toàn thực phẩm hoặc yêu cầu truy xuất nguồn gốc ngày càng khắt khe của Ấn Độ và các nước ASEAN³⁹. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp phải phụ thuộc vào nguyên liệu, linh kiện nhập khẩu, làm tăng chi phí sản xuất và giảm tính chủ động trong chuỗi cung ứng.

Thứ ba, năng lực quản trị và hiểu biết về thương mại quốc tế còn hạn chế, thể hiện qua khả năng tiếp cận thông tin thị trường yếu, sử dụng chưa hiệu quả các công cụ phòng vệ thương mại, và tỷ lệ thấp trong việc tận dụng ưu đãi thuế quan từ các FTA. Các khảo sát của Bộ Công Thương cho thấy chỉ khoảng 30–35% doanh nghiệp nắm rõ quy tắc xuất xứ FTA; phần lớn doanh nghiệp nhỏ không có bộ phận chuyên trách về thương mại quốc tế⁴⁰. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tận dụng AITIGA, đặc biệt đối với các nhóm mặt hàng có yêu cầu cao về chuẩn hóa chứng từ và tuân thủ quy tắc xuất xứ.

Ngoài ra, trong nhiều ngành như thép, hóa chất, dệt may hoặc nông sản, công nghiệp phụ trợ chưa phát triển, dẫn đến chi phí đầu vào cao và khả năng cạnh tranh thấp hơn so với các doanh nghiệp Ấn Độ, vốn có chuỗi cung ứng nội địa hoàn chỉnh hơn và quy mô sản xuất lớn hơn. Sự chênh lệch này tạo sức ép

³⁸ Theo Báo cáo Năng suất Lao động của Tổ chức Năng suất Châu Á (APO Productivity Database, 2023)

³⁹ Theo đánh giá của UNIDO và ERIA về năng lực công nghiệp ASEAN giai đoạn 2021–2024

⁴⁰ Khảo sát của Bộ Công Thương về mức độ hiểu biết và tận dụng FTA của doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn 2022–2024

cạnh tranh đáng kể khi hàng hóa Việt Nam và ASEAN tham gia cùng thị trường với Ấn Độ trong khuôn khổ AITIGA⁴¹.

Về tổng thể, năng lực cạnh tranh hạn chế làm giảm khả năng chuyển hóa các ưu đãi thuế quan của AITIGA thành lợi ích thực chất, khiến nhiều doanh nghiệp khó mở rộng thị trường hoặc tham gia sâu vào chuỗi giá trị ASEAN – Ấn Độ. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết về cải thiện chất lượng nguồn nhân lực, thúc đẩy đổi mới công nghệ, tăng cường công nghiệp phụ trợ và đẩy mạnh hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa để nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế.

3.2.5. Thiếu phối hợp thông tin và xúc tiến thương mại

Một khó khăn đáng kể ảnh hưởng đến hiệu quả thực thi Hiệp định AITIGA là tình trạng thiếu phối hợp thông tin thị trường và hoạt động xúc tiến thương mại chưa đồng bộ giữa các cơ quan chức năng, hiệp hội ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp của Việt Nam và ASEAN – Ấn Độ. Điều này làm hạn chế khả năng khai thác cơ hội thị trường, đặc biệt trong bối cảnh mức độ mở cửa của AITIGA khá rộng nhưng mức tận dụng ưu đãi còn thấp. Cụ thể:

Thứ nhất, thông tin về thị trường Ấn Độ và các nước ASEAN chưa được cập nhật đầy đủ và kịp thời, đặc biệt là nguy cơ biến động về rào cản SPS/TBT, thay đổi quy định nhập khẩu, biến động giá cước logistics, hay xu hướng tiêu dùng. Các đánh giá của Bộ Công Thương và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho thấy hơn 50% doanh nghiệp nhỏ và vừa không có nguồn thông tin ổn định để theo dõi thị trường mục tiêu; nhiều thông tin được thu thập từ các kênh không chính thức, độ tin cậy thấp⁴². Điều này dẫn đến lựa chọn thị trường chưa phù hợp, đánh giá thấp rủi ro thương mại, hoặc không chuẩn bị đầy đủ hồ sơ kỹ thuật khi xuất khẩu.

Thứ hai, hoạt động xúc tiến thương mại giữa Việt Nam – Ấn Độ và trong nội khối ASEAN chưa được thực hiện một cách chiến lược, còn phân tán theo từng chương trình rời rạc của các đơn vị khác nhau. Số lượng hội chợ chuyên ngành, đoàn giao thương hoặc chương trình kết nối doanh nghiệp (B2B) trong các lĩnh vực có tiềm năng (như nông sản, dược phẩm, công nghệ thông tin, phụ tùng công nghiệp) còn ở mức hạn chế so với tiềm năng thị trường Ấn Độ — nơi có quy mô tiêu dùng lớn, tăng trưởng cao nhưng cạnh tranh mạnh.⁴³

Ngoài ra, chưa có cơ chế trao đổi thông tin thường xuyên giữa cơ quan xúc tiến thương mại của Việt Nam và các đầu mối Ấn Độ/ASEAN, dẫn tới việc doanh

⁴¹ Theo các nghiên cứu của ADB và ERIA về năng lực cạnh tranh công nghiệp ASEAN – Ấn Độ, 2022–2023

⁴² Khảo sát của VCCI và Bộ Công Thương về nhu cầu thông tin thị trường của doanh nghiệp trong khuôn khổ FTA, giai đoạn 2021–2023

⁴³ Theo các báo cáo hoạt động xúc tiến thương mại của Cục Xúc tiến thương mại – Bộ Công Thương, 2022–2024

nghiệp chậm tiếp cận yêu cầu kỹ thuật mới hoặc chưa tận dụng được các cơ hội hợp tác chuỗi cung ứng. Trong khi đó, các nước cạnh tranh trực tiếp như Trung Quốc, Hàn Quốc hay Thái Lan lại có hệ thống hỗ trợ và xúc tiến thương mại mạnh, giúp doanh nghiệp nhanh chóng tiếp cận bạn hàng Ấn Độ.

Thứ ba, việc phổ biến thông tin về AITIGA cho doanh nghiệp chưa sâu và chưa tạo được nhận thức đầy đủ. Nhiều doanh nghiệp vẫn nhầm lẫn giữa các FTA ASEAN+ khác nhau, dẫn đến khó khăn khi lựa chọn bộ quy tắc xuất xứ, ưu đãi thuế quan hoặc quy định kỹ thuật tương ứng. Các khảo sát của ERIA và ADB cho thấy doanh nghiệp ASEAN, đặc biệt là SMEs, thường gặp khó khăn trong “định vị” đúng thị trường mục tiêu trong hệ thống FTA chồng lấn hiện nay⁴⁴. Điều này trực tiếp ảnh hưởng đến tỷ lệ tận dụng ưu đãi AITIGA.

Cuối cùng, thiếu cơ chế chia sẻ thông tin liên thông giữa cơ quan nhà nước – hiệp hội – doanh nghiệp cũng là nguyên nhân làm chậm quá trình phản hồi chính sách. Các khó khăn về SPS, TBT, ách tắc logistics hoặc rào cản mới của Ấn Độ thường được báo cáo muộn, làm giảm khả năng hỗ trợ kịp thời từ phía cơ quan quản lý Việt Nam. Sự thiếu kịp thời này khiến nhiều doanh nghiệp phải tự xử lý vụ việc hoặc chậm điều chỉnh chiến lược xuất khẩu.

Tổng thể, tình trạng thiếu phối hợp thông tin và xúc tiến thương mại làm giảm đáng kể khả năng tận dụng ưu đãi của AITIGA, đồng thời hạn chế năng lực mở rộng thị trường sang Ấn Độ và các nước ASEAN. Điều này đặt ra yêu cầu tăng cường hệ thống thông tin thị trường, xây dựng cơ chế phối hợp liên thông, mở rộng xúc tiến thương mại theo hướng chuyên sâu và có mục tiêu rõ ràng, góp phần nâng cao hiệu quả thực thi AITIGA trong giai đoạn tới.

Ngoài ra, mặc dù đã có quy định trong Hiệp định AITIGA nhưng cho đến năm 2022, các nước ASEAN và Ấn Độ vẫn chưa có thành lập Ủy ban hỗn hợp điều phối việc thực thi Hiệp định – Cơ quan có chức năng tiếp nhận đề đưa vào thảo luận, xử lý những vấn đề bất cập phát sinh trong quá trình thực thi hiệp định, giúp đảm bảo việc tuân thủ các nghĩa vụ, cam kết trong hiệp định, cũng như việc thực thi, tận dụng hiệu quả Hiệp định AITIGA trong thực tế. Điều này khiến cho những khó khăn, vướng mắc phát sinh từ việc thực thi hiệp định không được báo cáo, xử lý kịp thời, gây ảnh hưởng đến lợi ích thực tế mà doanh nghiệp có thể tận dụng từ hiệp định.

3.2.6. Gia tăng áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại

Một khó khăn quan trọng trong quá trình thực thi AITIGA là xu hướng gia tăng mạnh các biện pháp phòng vệ thương mại (PVTM), bao gồm điều tra chống

⁴⁴ Nghiên cứu của ERIA – ASEAN về thương mại liên mạch và Khảo sát của ADB về việc tận dụng FTA của các SME trong khu vực ASEAN, 2021–2023

bán phá giá, chống trợ cấp và chống lẩn tránh thuế quan đối với hàng hóa trong khu vực ASEAN – Ấn Độ. Diễn biến này phản ánh thực tế cạnh tranh ngày càng gia tăng trong khu vực, đồng thời cho thấy sự cần thiết phải củng cố các quy tắc minh bạch, công bằng và phòng ngừa lạm dụng trong quá trình rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA.

Thứ nhất, số vụ việc PVTM liên quan đến ASEAN và Ấn Độ liên tục tăng trong giai đoạn 2018–2024, đặc biệt trong các ngành có mức độ cạnh tranh cao như thép, hóa chất, sợi-dệt may, sản phẩm nhựa và vật liệu xây dựng. Theo thống kê của WTO và các cơ quan PVTM trong khu vực, Ấn Độ là một trong các nền kinh tế sử dụng công cụ PVTM nhiều nhất, chiếm khoảng 15–20% tổng số vụ chống bán phá giá mới trên toàn cầu trong những năm gần đây⁴⁵. Nhiều vụ việc trong số này liên quan đến hàng hóa ASEAN, trong đó Việt Nam bị điều tra chủ yếu ở các mặt hàng thép, sợi, đá nhân tạo và một số sản phẩm nhựa.

Thứ hai, trong bối cảnh thương mại nội khối tăng nhanh, nguy cơ bị áp dụng biện pháp chống lẩn tránh thuế quan cũng tăng lên. Việc các chuỗi cung ứng trong khu vực dịch chuyển và thay đổi nguồn cung nguyên liệu làm cơ quan điều tra của nhiều nước quan ngại về gian lận xuất xứ, đặc biệt khi cơ chế kiểm tra – xác minh xuất xứ chưa được đồng nhất giữa các nước ASEAN và Ấn Độ. Các vụ điều tra lẩn tránh xuất xứ trong khu vực thường kéo dài, phát sinh chi phí lớn và làm gián đoạn hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp⁴⁶.

Thứ ba, các quy định về PVTM trong AITIGA hiện hành chưa có cơ chế đủ mạnh để bảo đảm tính minh bạch, kịp thời hoặc quy định thống nhất về hợp tác trao đổi thông tin. Một số vấn đề tồn tại gồm:

- chưa có cam kết rõ ràng về thời hạn cung cấp thông tin giữa cơ quan điều tra và bên liên quan;
- thiếu quy định bắt buộc về sử dụng các phương pháp điều tra công bằng, khách quan;
- chưa có nghĩa vụ cụ thể về tham vấn song phương trước khi tiến hành điều tra;
- chưa có cơ chế bảo đảm tránh lạm dụng PVTM như một công cụ hạn chế thương mại⁴⁷.

⁴⁵ Theo báo cáo Anti-dumping and countervailing actions (WTO, 2023) và số liệu PVTM của Bộ Thương mại Ấn Độ giai đoạn 2020–2024

⁴⁶ Theo tổng hợp của các cơ quan điều tra PVTM ASEAN, bao gồm Việt Nam, Thái Lan và Indonesia, giai đoạn 2020–2024

⁴⁷ Theo phân tích của ERIA và Ủy ban tham vấn về thuận lợi hóa thương mại ASEAN về các quy định PVTM trong ASEAN+1, 2021–2023

Những hạn chế này khiến doanh nghiệp ASEAN và Việt Nam gặp nhiều rủi ro khi xuất khẩu hàng hóa sang Ấn Độ hoặc các nước trong khu vực, đặc biệt trong các ngành thép, sợi-dệt, hóa chất và sản phẩm công nghiệp. Đối với Việt Nam, các vụ điều tra kéo dài hoặc áp thuế cao có thể khiến hàng hóa mất tính cạnh tranh, thu hẹp thị trường và làm giảm đáng kể khả năng tận dụng ưu đãi thuế quan của AITIGA.

Cuối cùng, xu thế gia tăng sử dụng PVTM trong khu vực đặt ra yêu cầu cấp thiết phải nâng cấp các điều khoản liên quan trong AITIGA, theo hướng minh bạch, có trách nhiệm và phù hợp với thông lệ WTO. Cụ thể, cần bổ sung cơ chế trao đổi thông tin sớm, nghĩa vụ tham vấn song phương, quy định chống lạm dụng PVTM, cũng như cơ chế hợp tác điều tra để bảo đảm PVTM được sử dụng đúng mục đích — bảo vệ ngành sản xuất trong nước, không trở thành rào cản thương mại làm suy giảm hiệu quả của AITIGA.

3.3. Đối sánh các cam kết trong Hiệp định AITIGA hiện hành với một số Hiệp định ASEAN+ (RCEP, AANZFTA)

3.3.1. Về tổng quan

Hiệp định AITIGA được xây dựng trong bối cảnh đầu những năm 2000, khi trọng tâm hội nhập kinh tế của ASEAN và Ấn Độ chủ yếu xoay quanh thương mại hàng hóa. Do vậy, phạm vi của Hiệp định AITIGA tương đối hẹp, chỉ về thương mại hàng hóa, bao gồm các nội dung liên quan đến thương mại hàng hóa như thuế quan và cam kết cắt giảm thuế quan, Quy tắc xuất xứ (ROO) và Thủ tục cấp C/O (OCP), hải quan – tạo thuận lợi thương mại, SPS/TBT ở mức hợp tác cơ bản. Không có các chương về thương mại điện tử, doanh nghiệp nhỏ (MSME), cạnh tranh, chính phủ điện tử/CPĐT số, mua sắm chính phủ, phát triển bền vững...; bằng chứng xuất xứ chủ yếu qua C/O Mẫu AI do cơ quan cấp C/O phát hành theo OCP.

Hiệp định RCEP là hiệp định toàn diện, bao gồm cả các nội dung FTA truyền thống như thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, thương mại điện tử, cạnh tranh, sở hữu trí tuệ, di chuyển thể nhân, thủ tục hải quan, quy tắc xuất xứ, v.v... và các nội dung mới (cho dù mức độ cam kết tương đối hạn chế, hầu hết chỉ bao gồm các nội dung khuyến khích hợp tác, chia sẻ thông tin, không bao gồm các cam kết về mở cửa thị trường) như doanh nghiệp nhỏ, mua sắm chính phủ, thương mại điện tử, v.v... Việc bao gồm đầy đủ các chương quan trọng giúp RCEP trở thành chuẩn mực mới của ASEAN+1, tạo khuôn khổ thống nhất và hiện đại hơn. Đặc biệt, Chương Quy tắc xuất xứ của RCEP được đánh giá cao nhất trong số các FTA ASEAN+, với quy tắc “cộng gộp khu vực RCEP”, cho phép doanh nghiệp sử dụng nguyên liệu từ 14 nước thành viên để đáp ứng ROO. Quy

trình cấp – kiểm tra C/O có cơ chế minh bạch hơn, trao đổi dữ liệu điện tử và chuẩn hóa biểu mẫu. Chương Thương mại điện tử đặt nền tảng cho thương mại số trong khu vực, quy định về chuyển dữ liệu qua biên giới, bảo vệ người tiêu dùng trực tuyến, cấm đánh thuế đối với truyền tải điện tử, sử dụng chữ ký điện tử, hóa đơn điện tử.

Tương tự, Hiệp định AANZFTA nâng cấp cũng là hiệp định toàn diện, là minh chứng điển hình cho xu thế cập nhật FTA theo tiêu chuẩn mới. Sau khi nâng cấp đã sửa đổi/bổ sung/cập nhật các chương như Thương mại điện tử (các điều khoản về chuyển dữ liệu xuyên biên giới, chữ ký điện tử, hóa đơn điện tử, miễn thuế truyền tải điện tử, bảo vệ người tiêu dùng/dữ liệu; có cơ chế giải quyết tranh chấp áp dụng cho chương Thương mại điện tử), nâng cấp nội dung hải quan (số hóa thủ tục, chia sẻ dữ liệu trước khi hàng đến, chuẩn hóa chứng từ điện tử), quy tắc xuất xứ (trao đổi điện tử thông tin xuất xứ, cơ chế approved exporter và bằng chứng xuất xứ linh hoạt), đồng thời thêm các chương/điều khoản mới về doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSME), mua sắm chính phủ, thương mại và phát triển bền vững.

Như vậy, AITIGA không bao gồm các nội dung đang trở thành chuẩn mực trong các FTA thế hệ mới như Thương mại điện tử; Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSME); Cạnh tranh; Mua sắm chính phủ; Phát triển bền vững; Các biện pháp phi thuế quan, v.v... Các cam kết của AITIGA cũng không theo chuẩn mực mới của ASEAN+1, tạo nguy cơ thương mại ASEAN – Ấn Độ bị “tụt lại phía sau” so với các FTA ASEAN + khác. Trong lĩnh vực quy tắc xuất xứ, bằng chứng xuất xứ trong AITIGA chủ yếu dựa trên C/O giấy do cơ quan cấp, chưa có C/O điện tử hay cơ chế tự chứng nhận xuất xứ, trao đổi thông tin xuất xứ liên thông, dẫn đến quy trình chứng nhận – xác minh còn nặng tính thủ công, gây chậm trễ và tốn kém chi phí tuân thủ cho doanh nghiệp.

3.3.2. Đối sánh các nhóm cam kết chính

Về nhóm các cam kết chính, khác biệt giữa Hiệp định AITIGA, RCEP và AANZFTA nâng cấp có thể thấy qua bảng so sánh sau:

Bảng 14: So sánh các cam kết chính giữa Hiệp định AITIGA, RCEP và AANZFTA nâng cấp

Nhóm cam kết	AITIGA (hiện hành)	RCEP	AANZFTA (nâng cấp)
ROO – Quy tắc chung	Công thức RVC/CtC theo Phụ lục; quy định chi tiết trong OCP riêng.	Tích lũy toàn khu vực; quy tắc PSR chi tiết; xử lý bao bì, phụ kiện, đơn vị tính... hiện đại.	Cập nhật ROO + trao đổi điện tử thông tin xuất xứ ; tăng tính linh hoạt và số hóa. (ASEAN, DFAT)
Bằng chứng xuất xứ	C/O Mẫu AI do cơ quan có thẩm quyền cấp; giấy tờ theo OCP; back-to-back & hóa đơn bên thứ ba trong khuôn khổ OCP.	Proof of Origin đa dạng: C/O hoặc Declaration of Origin do approved exporter/exporter/producer; back-to-back ; lưu trữ điện tử; hướng tới hệ thống điện tử trao đổi thông tin xuất xứ .	Cho phép hệ thống điện tử trao đổi thông tin xuất xứ ; cơ chế approved exporter ; tăng tính số hóa và công nhận lẫn nhau. (DFAT, ASEAN)
TMĐT/ số	Không có chương TMĐT.	Chương 12 TMĐT : khung hợp tác số, điều phối, miễn thuế truyền tải điện tử (thực tiễn), cơ chế Ủy ban theo dõi.	Chương TMĐT mới : chữ ký điện tử, hóa đơn điện tử, paperless trading, bảo vệ dữ liệu cá nhân/ người tiêu dùng, chuyển dữ liệu xuyên biên giới, miễn thuế truyền tải điện tử, cơ chế DS áp dụng. (ASEAN, DFAT)

Nhóm cam kết	AITIGA (hiện hành)	RCEP	AANZFTA (nâng cấp)
PTBV/ESG	Không có chương riêng.	Không có chương riêng bắt buộc (một số tham chiếu hợp tác).	Chương Thương mại & Phát triển bền vững mới (các cam kết hợp tác, minh bạch). (<u>DFAT</u>)
Cơ chế xem xét – nâng cấp	Cơ chế JC; đang rà soát nâng cấp từ 2023–... (nhiều vòng đàm phán 2024–2025).	Cơ chế Ủy ban RCEP & các tiểu ban theo dõi thực thi, có rà soát kỹ thuật định kỳ.	Đã nâng cấp bằng Nghị định thư thứ hai; các điều khoản mới vận hành/DS áp dụng cho TMĐT. (<u>Press Information Bureau</u>)

(Nguồn: Tự tổng hợp từ các FTA)

3.3.2.1. Về Quy tắc xuất xứ (ROO)

Trong Hiệp định AITIGA, ROO tương đối đơn giản và truyền thống, chủ yếu quy định quy tắc chung, thiếu quy tắc chi tiết theo từng sản phẩm (Product-Specific Rules) hoặc các lựa chọn linh hoạt như cộng gộp rộng rãi. Hạn chế này làm giảm khả năng doanh nghiệp tận dụng ưu đãi, vì không phải mọi mặt hàng đều phù hợp với quy tắc chung.

Hình thức bằng chứng xuất xứ chủ yếu là C/O mẫu AI giấy do cơ quan cấp C/O cấp theo thủ tục OCP truyền thống; không đề cập đến khả năng sử dụng C/O điện tử hoặc tự chứng nhận xuất xứ như có thể thấy trong nhiều hiệp định hiện đại.

Trong Hiệp định RCEP, ROO được quy định rất chi tiết: Chương 3 của RCEP bao gồm Phụ lục 3A (Quy tắc cụ thể mặt hàng) và Phụ lục 3B (Yêu cầu thông tin tối thiểu).

Hiệp định RCEP cũng cho phép cộng gộp khu vực, theo đó giá trị từ nguyên liệu xuất xứ của nhiều nước thành viên RCEP có thể được cộng gộp để xác định xuất xứ của sản phẩm hoàn chỉnh, giúp chuỗi cung ứng xuyên biên giới linh hoạt hơn.

Về thủ tục chứng nhận xuất xứ, RCEP quy định hai loại hình bằng chứng: (i) chứng nhận xuất xứ (C/O) truyền thống, và (ii) khai báo xuất xứ bởi nhà sản xuất hoặc “nhà xuất khẩu được phê duyệt” trong một số trường hợp.

RCEP cũng quy định rõ nghĩa vụ lưu trữ hồ sơ, kiểm tra và xác minh xuất xứ nhằm đảm bảo tuân thủ và giảm gian lận.

Trong Hiệp định AANZFTA nâng cấp, Chương ROO đã được hiện đại hóa đáng kể. Phụ lục 3B (Quy tắc cụ thể mặt hàng) cho phép lựa chọn giữa nhiều tiêu chí xuất xứ như chuyển đổi mã HS, RVC hoặc quy trình sản xuất cụ thể.

Công thức tính RVC cũng được quy định cụ thể trong AANZFTA nâng cấp. Thủ tục cấp xuất xứ (OCP) cũng được nâng cấp: Phụ lục 3A (OCP) của Hiệp định AANZFTA đã cập nhật dữ liệu tối thiểu cần khai báo cho C/O hoặc khai báo xuất xứ, giảm thủ tục hành chính.

Hiệp định AANZFTA cũng đã chấp nhận tự chứng nhận xuất xứ trong một số trường hợp, nghĩa là nhà sản xuất có thể tự xác nhận xuất xứ nếu đáp ứng tiêu chí cụ thể theo PSR.

Ngoài ra, Hiệp định AANZFTA nâng cấp mở rộng cơ chế cộng gộp vùng, giúp linh kiện từ nhiều nước thành viên được tính vào xuất xứ nguồn gốc.

Bảng 15: So sánh quy định về ROO giữa Hiệp định AITIGA, RCEP và AANZFTA nâng cấp

Tiêu chí ROO	AITIGA	RCEP	AANZFTA (nâng cấp)
Phạm vi điều khoản ROO	ROO cơ bản, quy tắc chung; chứng minh xuất xứ chủ yếu bằng C/O mẫu AI giấy thông qua cơ chế cấp C/O (OCP)	Chương ROO rất chi tiết: Phụ lục 3A (PSR) Phụ lục 3B (Thông tin tối thiểu)	Chương ROO bao gồm cả PSR, OCP hiện đại, “tuyên bố xuất xứ” (D/O), tương tác dữ liệu nguồn gốc
PSR	Không chi tiết	PSR chi tiết trong Phụ lục 3A, với tiêu chí như CTC hoặc RVC	Có PSR trong Phụ lục, quy định rõ các tiêu chí như RVC, CTC hoặc các phép

Tiêu chí ROO	AITIGA	RCEP	AANZFTA (nâng cấp)
			biến đổi sản xuất cụ thể
Cộng gộp (cumulation)	Hạn chế, chủ yếu là cộng gộp trong ASEAN-Ấn Độ	Cho phép cộng gộp khu vực mạnh : nguyên liệu có xuất xứ từ bất kỳ nước RCEP nào đều được tính vào xuất xứ cuối cùng	Có điều khoản cộng gộp mở rộng cho các nước tham gia nhưng cũng có giới hạn theo hướng hợp lý và minh bạch
Bằng chứng xuất xứ (Proof of Origin)	Chủ yếu: C/O mẫu AI giấy , do cơ quan cấp xuất trình OCP	Cho phép cả C/O và D/O – đặc biệt dành cho nhà xuất khẩu được chấp thuận	Nâng cấp OCP theo Phụ lục 3A bao gồm C/O, D/O và nhà xuất khẩu được chấp nhận
Dữ liệu tối thiểu /Thông tin bắt buộc	Quy định OCP cơ bản, yêu cầu chứng từ gốc, nhưng không quá chi tiết / chuẩn hóa cao	Yêu cầu thông tin tối thiểu cho cả C/O và D/O trong Phụ lục 3B	Nâng cấp quy định rõ dữ liệu tối thiểu cần ghi trong C/O và D/O
Xác minh & kiểm tra nguồn gốc	OCP theo quy trình truyền thống, kiểm tra hồ sơ C/O nhưng thiếu cơ chế số hóa hoặc kiểm tra nâng cao	Xác định cơ chế kiểm tra origin rõ ràng, cho phép xác minh đăng ký, hồ sơ và thẩm định theo quy tắc nghiêm ngặt hơn	Quy định xác minh C/O và D/O – kèm thiết lập kiểm tra sai sót, ghi nhận ghi chép để kiểm soát gian lận xuất xứ
Tự chứng nhận (Self-certification) /	Thường không hoặc rất hạn chế (phụ thuộc quy	Cho phép cơ chế “Approved Exporter” – những nhà xuất khẩu được	Có cơ chế Approved Exporter , và cho phép khai báo xuất

Tiêu chí ROO	AITIGA	RCEP	AANZFTA (nâng cấp)
Nhà xuất khẩu được chấp nhận	định cấp C/O truyền thống)	ủy quyền có thể sử dụng D/O, giảm thủ tục giấy tờ	xử bởi nhà sản xuất hoặc được phê duyệt theo D/O
Tính hợp lý / linh hoạt (Flexibility)	Ít linh hoạt hơn, khó tận dụng nếu cấu trúc chuỗi cung ứng phức tạp	Linh hoạt hơn nhờ PSR, đa tiêu chí (RVC, CTC) + cộng gộp / “cumulation”	Tăng tính linh hoạt nhờ PSR, cộng gộp và D/O
Thời hạn hiệu lực chứng từ	— (theo quy định OCP nếu có)	C/O hoặc D/O có hiệu lực (ví dụ RCEP quy định mã ROO / khai báo hợp lệ theo điều khoản)	Theo Phụ lục 3A, C/O và D/O có hiệu lực nhất định và định rõ thời hạn lưu giữ hồ sơ

(Nguồn: Tự tổng hợp từ các FTA)

3.3.2.2. Về Thủ tục hải quan và Tạo thuận lợi thương mại

Trong Hiệp định AITIGA, nội dung Thủ tục hải quan và Tạo thuận lợi thương mại bao gồm các cam kết về thủ tục hải quan và tạo thuận lợi cơ bản, mức độ cam kết không cao và không sâu như các FTA thế hệ mới, không có các nghĩa vụ mang tính ràng buộc kỹ thuật hoặc cơ chế số hóa tiên tiến. Mức độ cam kết trong AITIGA mang tính khung, tập trung vào hợp tác như “hợp tác cải thiện thủ tục hải quan”, “tăng cường trao đổi thông tin”, “đơn giản hóa thủ tục trong phạm vi khả thi”, “minh bạch hóa quy định”, “tham khảo các chuẩn mực của Tổ chức Hải quan Thế giới (WCO)”. Đây là các cam kết không ràng buộc pháp lý, không có nghĩa vụ triển khai cụ thể theo thời hạn, cũng không yêu cầu mức chuẩn hóa thủ tục tối thiểu giữa các nước, thể hiện qua việc các Bên sử dụng nhiều các cụm từ như “shall endeavour” (cố gắng), “shall enhance cooperation” (tăng cường hợp tác), “where appropriate” (khi phù hợp).

Hiệp định AITIGA cũng không có các nghĩa vụ hiện đại như “advance ruling” (xác định trước mã HS, trị giá tính thuế, xuất xứ – một công cụ quan trọng giúp doanh nghiệp giảm rủi ro), “risk management” (quản lý rủi ro trong kiểm tra hải quan), hay xử lý điện tử 100%, không yêu cầu thời hạn cụ thể cho thông quan hàng hóa dễ hỏng, hàng chuyển phát nhanh, hay hàng mẫu thương mại, trong khi

đây là các nghĩa vụ cốt lõi của một chương hải quan – tạo thuận lợi thương mại trong các FTA hiện đại.

Trong Hiệp định RCEP, các nội dung trên lại được quy định rất chi tiết trong Chương 4, ví dụ: Điều 4.5 – Advance Rulings: các Bên phải ban hành quyết định trước về mã HS, xuất xứ, trị giá; Điều 4.6 – Risk Management: yêu cầu bắt buộc triển khai quản lý rủi ro; Điều 4.9 – Expedited Shipments: yêu cầu các nước xử lý nhanh bưu kiện, hàng chuyển phát; Điều 4.11 – Separation of Release from Final Determination: cho phép hàng hóa được giải phóng trước khi hoàn thành đầy đủ thủ tục; Điều 4.12 – Electronic Submission: khuyến khích mạnh mẽ xử lý điện tử 100%.

Trong Hiệp định AANZFTA nâng cấp, các nội dung hải quan cũng đã được cập nhật mạnh, đặc biệt là triển khai hệ thống hải quan điện tử, chuẩn hóa quy trình xử lý trước khi hàng đến, trao đổi dữ liệu điện tử, nghĩa vụ minh bạch cao hơn, cơ chế xử lý container và hàng dễ hỏng theo tiêu chuẩn WCO. Những nội dung này cũng vượt xa AITIGA, vốn không yêu cầu số hóa thủ tục hay trao đổi dữ liệu trước khi hàng đến.

3.3.2.3. Vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS) và Tiêu chuẩn, quy chuẩn và đánh giá sự phù hợp (STRACAP)

Trong Hiệp định AITIGA, SPS/STRACAP chỉ được quy định hợp tác ở mức cơ bản, không ràng buộc pháp lý và không thuộc phạm vi áp dụng cơ chế giải quyết tranh chấp. Cụ thể, các điều khoản thương sử dụng các thuật ngữ chỉ mang tính khuyến khích hợp tác như: “promote cooperation” (thúc đẩy hợp tác), “exchange information” (trao đổi thông tin), “encourage the use of” (khuyến khích sử dụng), “endeavour to” (nỗ lực). Các nội dung hài hòa tiêu chuẩn, công nhận lẫn nhau về kết quả đánh giá sự phù hợp (MRA), tuân thủ tiêu chuẩn của các tổ chức quốc tế (IEC, ISO, Codex), minh bạch hóa SPS/TBT vượt mức yêu cầu của WTO đều không phải nghĩa vụ ràng buộc pháp lý. Nói cách khác, mức độ cam kết SPS/STRACAP của Hiệp định AITIGA hoàn toàn ở mức lặp lại các nguyên tắc cơ bản của Hiệp định SPS và TBT của WTO, không có nội dung bổ sung hoặc nâng cao hiệu quả thực thi.

Hiệp định AITIGA cũng không có cam kết hài hòa quy chuẩn kỹ thuật mạnh hoặc công nhận lẫn nhau về đánh giá sự phù hợp. Các Bên không có nghĩa vụ phải hài hòa hoặc điều chỉnh tiêu chuẩn/quy chuẩn theo tiêu chuẩn quốc tế; không có yêu cầu xây dựng lộ trình hài hòa tiêu chuẩn; không có yêu cầu về công nhận phòng thử nghiệm (laboratory accreditation); không có cơ chế giảm thiểu trùng lặp thử nghiệm; không có cơ chế rà soát định kỳ các tiêu chuẩn gây cản trở thương mại.

Trong Hiệp định RCEP, Chương 5 (SPS) và Chương 6 (STRACAP) quy định chi tiết hơn về việc công nhận lẫn nhau (MRA) về phòng thí nghiệm, quy trình thử nghiệm, quản lý rủi ro SPS, minh bạch hóa quy định kỹ thuật, và sử dụng tiêu chuẩn quốc tế để giảm chi phí tuân thủ, hỗ trợ công nhận năng lực phòng thử nghiệm. Hiệp định RCEP cũng khuyến khích mạnh việc sử dụng tiêu chuẩn quốc tế làm nền tảng; yêu cầu minh bạch hóa quy chuẩn kỹ thuật trước khi ban hành (early notification); và khuyến khích áp dụng phương pháp đánh giá sự phù hợp theo chuẩn quốc tế (ISO/IEC).

Trong Hiệp định AANZFTA nâng cấp, Chương 5 (SPS) và Chương 6 (STRACAP) cũng được nâng cao, có các điều khoản mới hoặc được cải thiện về đánh giá sự phù hợp, minh bạch quy định kỹ thuật, và hợp tác kỹ thuật để doanh nghiệp dễ tiếp cận tiêu chuẩn và tuân thủ và bổ sung cơ chế đánh giá rủi ro SPS/TBT theo tiêu chuẩn Codex/OIE/IPPC; tăng cường hợp tác kỹ thuật để hài hòa tiêu chuẩn ngành; đặt cơ chế tham vấn nhanh để xử lý vấn đề TBT phát sinh. Ngoài ra, Hiệp định AANZFTA nâng cấp cũng quy định cam kết tiến hành MRA trong các ngành cụ thể; tăng cường công nhận lẫn nhau qua hợp tác kỹ thuật; Đặt yêu cầu đánh giá sự phù hợp dựa trên tiêu chuẩn quốc tế.

3.3.2.4. Phòng vệ thương mại (Trade Remedies)

Trong Hiệp định AITIGA có quy định liên quan tới phòng vệ thương mại nhưng phạm vi và cơ chế chưa được đầu tư mạnh hoặc chi tiết như các hiệp định thương mại đa phương hiện đại. Các điều khoản này trong Hiệp định AITIGA chủ yếu nhằm khẳng định quyền áp dụng các biện pháp PVTM theo các hiệp định WTO (Chống bán phá giá, Đối kháng, Tự vệ); khuyến khích minh bạch hóa ở mức tối thiểu; duy trì cơ chế thông báo giữa các Bên. Các Bên cũng thường sử dụng các ngôn ngữ như “Members retain their rights and obligations under the WTO Agreements” (các Bên giữ nguyên quyền và nghĩa vụ theo các Hiệp định của WTO), “shall notify other Parties where feasible” (sẽ thông báo cho các Bên khác nếu khả thi), “shall endeavour to exchange information” (sẽ cố gắng trao đổi thông tin). Điều này cho thấy AITIGA chỉ nhắc lại nghĩa vụ sẵn có của WTO.

Hiệp định AITIGA cũng không có cơ chế phòng vệ đặc thù cho khu vực (regional safeguard) trong khi trong các FTA hiện đại, ngoài quy định áp dụng các biện pháp WTO, còn có thể có thêm biện pháp tự vệ chuyển tiếp (transitional safeguard), biện pháp tự vệ song phương (bilateral safeguard), biện pháp bảo vệ ngành nhạy cảm giai đoạn đầu thực thi FTA.

Hiệp định RCEP có quy định tại Điều 7.3 và 7.4 về biện pháp tự vệ chuyển tiếp với điều kiện áp dụng, thời hạn tối đa, cơ chế bồi thường và quy trình thông báo rất chi tiết.

Hiệp định AANZFTA nâng cấp giữ nguyên cơ chế tự vệ truyền thống nhưng bổ sung thêm quy định minh bạch và chi tiết hóa quy trình.

Về quy trình điều tra phòng vệ thương mại, *Hiệp định AITIGA* không có quy định chi tiết về quy trình điều tra (quy trình điều tra, nghĩa vụ tham vấn song phương, thời hạn cho từng bước điều tra, nghĩa vụ minh bạch nâng cao, cơ chế chống lạm dụng biện pháp phòng vệ thương mại, yêu cầu cung cấp dữ liệu cho đối tác bị điều tra) trong khi *Hiệp định RCEP* yêu cầu thông báo ngay khi khởi xướng, tham vấn bắt buộc với Bên bị ảnh hưởng, công bố bản tóm tắt thông tin không mật, quy định thời hạn áp dụng và gia hạn, báo cáo định kỳ cho Ủy ban Thương mại Hàng hóa RCEP. Tương tự, *Hiệp định AANZFTA nâng cấp* cũng quy định Yêu cầu công bố thông báo sớm (early notice), Giải thích lý do áp thuế, cơ sở dữ liệu chính, Cơ chế cho phép các Bên liên quan gửi ý kiến bình luận, Thời hạn rõ ràng trong điều tra.

Hiệp định AITIGA không có cơ chế xử lý lạm dụng hoặc tranh chấp liên quan đến phòng vệ thương mại trong các FTA hiện đại như RCEP có quy định rõ về việc tránh lạm dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống đối kháng và có cơ chế yêu cầu tham vấn khi một Bên cho rằng Bên kia điều tra không phù hợp, có cơ chế tham chiếu trọng tài hoặc giải quyết tranh chấp đối với vấn đề PVTM. *Hiệp định AANZFTA nâng cấp* cũng bổ sung điều khoản yêu cầu PVTM phải dựa trên bằng chứng đầy đủ, bắt buộc xem xét tính tương xứng của biện pháp, bảo đảm lợi ích công cộng.

Hiệp định AITIGA không đưa ra nghĩa vụ hợp tác kỹ thuật – trao đổi thông tin chuyên sâu, chỉ đề cập “trao đổi thông tin” một cách chung chung và không có khuôn khổ chính thức để: trao đổi số liệu điều tra, chia sẻ thông tin về năng lực ngành sản xuất, cảnh báo sớm về các vụ PVTM, phối hợp xây dựng hồ sơ kỹ thuật trong khi *Hiệp định RCEP* quy định tại Điều 7.7 là Các Bên có nghĩa vụ hỗ trợ lẫn nhau trong điều tra, cung cấp dữ liệu phi mật, tổ chức tham vấn kỹ thuật. Trong *Hiệp định AANZFTA nâng cấp* – Phụ lục về Trade Remedies cũng đưa ra các nghĩa vụ tăng cường phối hợp điều tra, minh bạch hóa.

Bảng 16: So sánh nội dung Phòng vệ thương mại giữa *Hiệp định AITIGA*, RCEP và *AANZFTA nâng cấp* (Nguồn: Tự tổng hợp từ các FTA)

Nội dung PVTM	AITIGA	RCEP	AANZFTA nâng cấp
Quy định chung	Lặp lại nghĩa vụ WTO	WTO-plus	WTO-plus

Nội dung PVTM	AITIGA	RCEP	AANZFTA nâng cấp
Tự vệ chuyên tiếp	Không có	Có, rất chi tiết	Có ở mức tương đối
Tự vệ song phương	Không	Có	Có
Chống lẩn tránh	Không	Có	Có
Quy trình điều tra	Rất chung chung	Rất chi tiết	Chi tiết hơn bản cũ
Minh bạch hóa	Mức tối thiểu	Cao	Cao
Tham vấn bắt buộc	Không	Có	Có
Cơ chế cảnh báo sớm	Không	Có	Có
Hợp tác kỹ thuật	Chỉ ở mức “khuyến khích”	Nghĩa vụ cụ thể	Nghĩa vụ cụ thể
Cơ chế báo cáo & giám sát	Không có	RCEP Goods Committee giám sát	AANZFTA Sub-Committee điều phối

3.3.3. Những khác biệt cho thấy cần nâng cấp Hiệp định AITIGA

Từ các so sánh, đối sánh nêu trong các phần 3.3.1, 3.3.2 ở trên, có thể thấy rõ những khác biệt lớn sau giữa Hiệp định AITIGA, một hiệp định đã tồn tại hơn 15 năm và chỉ tập trung vào thương mại hàng hóa, so với Hiệp định RCEP và AANZFTA nâng cấp:

- Bằng chứng xuất xứ và số hóa quy tắc xuất xứ

Hiệp định AITIGA hiện duy trì mô hình cấp và kiểm tra xuất xứ truyền thống, trong đó Chứng nhận xuất xứ Mẫu AI được cấp theo Quy trình chứng nhận (OCP) đóng vai trò bằng chứng xuất xứ chủ yếu. Mặc dù một số nước đã triển khai trao đổi C/O điện tử nhưng có thể chưa được chấp nhận, chưa gồm các hình thức linh hoạt như cơ chế tự chứng nhận xuất xứ. Đây là hạn chế lớn trong bối

cảnh chuỗi cung ứng khu vực đang đòi hỏi mức độ số hóa cao, tốc độ xử lý nhanh và giảm chi phí tuân thủ.

Ngược lại, Hiệp định RCEP và AANZFTA nâng cấp đã thiết lập hệ thống đa dạng hóa bằng chứng xuất xứ (Proof of Origin), cho phép sử dụng Khai báo xuất xứ (Declaration of Origin) bởi nhà xuất khẩu được phê duyệt (Approved Exporter) hoặc chính nhà sản xuất/nhà xuất khẩu, cơ chế linh hoạt, kèm theo hệ thống trao đổi điện tử thông tin xuất xứ. Cách tiếp cận này tạo thuận lợi đáng kể cho doanh nghiệp thông qua việc giảm chi phí tuân thủ, rút ngắn thời gian xử lý, và hạn chế rủi ro liên quan đến chứng từ giấy. Việc nâng cấp AITIGA cần xem xét tiếp cận này để bảo đảm tính hiện đại và tính tương thích với các FTA ASEAN+ khác.

- Tạo thuận lợi hải quan ở mức “ràng buộc pháp lý”

Các quy định của Hiệp định AITIGA liên quan đến thủ tục hải quan chủ yếu mang tính chất nguyên tắc, tập trung vào hợp tác và trao đổi thông tin, chưa bao gồm các nghĩa vụ ràng buộc về thời hạn, quy trình hoặc tiêu chuẩn vận hành, chẳng hạn như thời hạn trả lời doanh nghiệp, thời gian thông quan, hoặc hiệu lực bắt buộc của các quyết định trước (advance rulings).

Trong khi đó, Hiệp định RCEP và Hiệp định AANZFTA nâng cấp thiết lập khuôn khổ hiện đại hơn, với các yêu cầu cụ thể về:

- + Khai báo trước (pre-arrival processing);
- + Giải phóng hàng nhanh và thủ tục ưu tiên;
- + Quyết định trước (Advance rulings) với thời hạn và hiệu lực rõ ràng (ví dụ, Hiệp định AANZFTA nâng cấp yêu cầu hiệu lực tối thiểu 03 năm);
- + Quản lý rủi ro, cơ chế hỗ trợ chuyển phát nhanh và áp dụng ngưỡng tối thiểu (de minimis);
- + Khuyến khích áp dụng Doanh nghiệp ưu tiên (AEO).

Những quy định này có tác động trực tiếp đến giảm chi phí logistics, tăng tính dự báo và tạo môi trường thuận lợi hơn cho dòng chảy thương mại nội khối. Đây là khoảng trống lớn của Hiệp định AITIGA, cần được bổ sung trong quá trình nâng cấp.

- Chương Thương mại điện tử và kinh tế số

Hiệp định AITIGA hiện không bao gồm chương về thương mại điện tử hoặc kinh tế số. Điều này dẫn đến thiếu vắng cơ sở pháp lý khu vực đối với các nội dung ngày càng trở thành chuẩn mực trong các FTA thế hệ mới, như:

- + chuyển dữ liệu xuyên biên giới;

- + chữ ký điện tử và chứng từ điện tử;
- + hóa đơn điện tử;
- + bảo vệ dữ liệu và người tiêu dùng trực tuyến;
- + miễn thuế đối với truyền tải điện tử.

Trong khi đó, Hiệp định RCEP (Chương 12) và Hiệp định AANZFTA nâng cấp (Chương Thương mại điện tử mới) đã bao quát đầy đủ các nội dung nêu trên, kèm theo cơ chế giải quyết tranh chấp áp dụng đối với chương TMDT (đặc biệt trong Hiệp định AANZFTA nâng cấp). Khung pháp lý hiện đại này giúp tạo lập một môi trường thương mại số thuận lợi, an toàn và thống nhất trong khu vực. Do đó, việc bổ sung chương Thương mại điện tử trong AITIGA là cần thiết nhằm phù hợp với bối cảnh phát triển của khu vực ASEAN và Ấn Độ.

- Các nội dung mới như MSME, mua sắm chính phủ, phát triển bền vững Hiệp định AITIGA không bao gồm các nội dung liên quan đến:
 - + Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSME);
 - + Mua sắm chính phủ;
 - + Thương mại và phát triển bền vững.

Trong khi đó, Hiệp định AANZFTA nâng cấp đã bổ sung đầy đủ các chương mới về MSME, mua sắm chính phủ và phát triển bền vững, còn Hiệp định RCEP cũng thiết lập các thiết chế hỗ trợ môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực và hợp tác trong lĩnh vực MSME, cùng các tiêu chuẩn về thương mại chính sách bền vững ở mức hợp tác. Điều này cho thấy sự dịch chuyển mạnh của các FTA ASEAN+ theo hướng tiếp cận toàn diện hơn, vượt ra ngoài các FTA truyền thống chỉ tập trung vào thương mại hàng hóa. Khoảng trống chính sách này của Hiệp định AITIGA cũng có thể được xem xét thu hẹp trong quá trình nâng cấp. Tuy nhiên, do AITIGA là hiệp định về thương mại hàng hóa, việc nâng cấp để bổ sung các nội dung mới trên vào hiệp định không phải là bắt buộc mà tùy vào quyết định của các nước thành viên.

3.4. Triển vọng rà soát, nâng cấp các cam kết trong Hiệp định AITIGA hiện hành

- Nhu cầu hiện đại hóa phù hợp với bối cảnh thương mại và chuỗi cung ứng mới

Hiệp định AITIGA được ký kết từ năm 2009, có hiệu lực từ 2010, và thiết kế theo bối cảnh thương mại truyền thống. Kể từ đó, mô hình thương mại toàn cầu, chuỗi giá trị khu vực và cơ chế giao dịch đã chuyển dịch lớn với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử, kinh tế số. Do đó, nhiều quy định trong AITIGA

hiện nay không còn phù hợp hoặc thiếu khả năng đáp ứng yêu cầu hiện đại hóa, như số hóa quy trình, tự chứng nhận xuất xứ hay chứng từ điện tử.

- Áp lực cạnh tranh và yêu cầu hài hòa với các FTA ASEAN+ mới

Sự xuất hiện và đưa vào thực thi các FTA ASEAN+ mới như RCEP hay FTA thế hệ mới như CPTPP gây áp lực mạnh lên Hiệp định AITIGA. Những hiệp định này đặt ra các tiêu chuẩn cao hơn về minh bạch hóa thủ tục, thuận lợi hóa hải quan, quản lý hải quan số, cũng như quy tắc xuất xứ linh hoạt hơn. Nếu Hiệp định AITIGA không được nâng cấp, các doanh nghiệp ASEAN – Ấn Độ có nguy cơ mất lợi thế cạnh tranh so với chuỗi cung ứng khu vực tham gia các FTA tiên tiến hơn.

- Mục tiêu tăng kim ngạch thương mại ASEAN – Ấn Độ

Tại Hội nghị tham vấn Bộ trưởng Kinh tế ASEAN – Ấn Độ lần thứ 21 diễn ra vào ngày 20/9/2024, trong Thông cáo chung, ASEAN và Ấn Độ nhắc lại tầm quan trọng của việc củng cố quan hệ kinh tế giữa hai bên. Theo thống kê sơ bộ của ASEAN thời điểm đó, kim ngạch thương mại hai chiều giữa ASEAN – Ấn Độ đã đạt 100,7 tỷ USD vào năm 2023.

Mặc dù hai bên chưa chính thức đưa ra con số cụ thể cho mục tiêu tăng kim ngạch thương mại giữa hai bên, việc tăng kim ngạch thương mại giữa hai bên nói chung đòi hỏi khung FTA mạnh mẽ hơn, hiện đại hơn để hỗ trợ tăng trưởng xuất khẩu và đầu tư liên khu vực, qua đó nhấn mạnh yêu cầu cần nâng cấp Hiệp định AITIGA.

- Nhu cầu tăng cường hiệu quả thực thi và chuyển hóa cam kết thành lợi ích thực tế

Thực tiễn thực thi cho thấy tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan trong Hiệp định AITIGA vẫn thấp hơn kỳ vọng, một phần do quy tắc xuất xứ phức tạp, thủ tục chứng từ chưa thuận lợi và năng lực thực thi giữa các nước chưa đồng đều. Do đó, việc nâng cấp nhằm củng cố cơ chế thực thi — bao gồm đơn giản hóa quy tắc xuất xứ, tăng cường số hóa, triển khai cơ chế tự chứng nhận, rút ngắn thời gian xử lý hải quan, minh bạch thời hạn ra quyết định và trao đổi dữ liệu điện tử — là yêu cầu cấp thiết để chuyển cam kết thành lợi ích cụ thể cho doanh nghiệp.

- Nhu cầu nâng cấp các quy định liên quan đến cơ chế phòng vệ thương mại và minh bạch hóa phù hợp bối cảnh mới

Thương mại ASEAN – Ấn Độ đang ghi nhận số lượng các vụ việc phòng vệ thương mại tăng lên trong những năm gần đây. Cơ chế hiện hành của AITIGA mới chỉ dừng ở mức nguyên tắc và chưa đủ chi tiết để hỗ trợ xử lý hiệu quả, đặc biệt trong bối cảnh rủi ro lẫn tránh xuất xứ, gia tăng biện pháp chống bán phá giá

hoặc chống trợ cấp. Nâng cấp AITIGA theo hướng tăng cường minh bạch hóa, bổ sung nghĩa vụ tham vấn, thống nhất quy trình điều tra và hợp tác kỹ thuật sẽ giúp giảm thiểu lạm dụng, nâng cao ổn định thương mại và hỗ trợ bảo vệ hợp pháp ngành sản xuất của mỗi bên.

- Nhu cầu củng cố cơ chế thể chế và quản trị hiệp định

Kinh nghiệm triển khai AITIGA trong hơn một thập kỷ cho thấy cần hoàn thiện cơ chế quản trị hiệp định nhằm bảo đảm theo dõi, đánh giá và phối hợp thực thi hiệu quả. Nâng cấp AITIGA là cơ hội để thiết lập các cơ chế giám sát (monitoring), đánh giá (review), báo cáo định kỳ, cũng như củng cố vai trò của Ủy ban hỗn hợp AITIGA và các tiểu ban chuyên ngành, từ đó tăng cường sự phối hợp giữa các cơ quan của ASEAN và Ấn Độ và nâng cao hiệu quả thực thi.

- Nhu cầu hỗ trợ doanh nghiệp và tăng cường năng lực thực thi

Năng lực của doanh nghiệp, đặc biệt doanh nghiệp nhỏ và vừa (MSME), trong việc tiếp cận và tuân thủ các FTA còn hạn chế. Nâng cấp AITIGA sẽ tạo cơ sở để bổ sung các nội dung hỗ trợ kỹ thuật, nâng cao năng lực, chia sẻ thông tin, đào tạo và kết nối thị trường, qua đó giúp doanh nghiệp điều chỉnh chiến lược sản xuất – xuất khẩu và khai thác tốt hơn cơ hội từ hiệp định.

3.5. Hàm ý cho Việt Nam

3.5.1. Cơ hội và thách thức trong bối cảnh khu vực và quốc tế hiện nay

3.5.1.1. Các xu hướng nổi bật của bối cảnh kinh tế - thương mại khu vực và toàn cầu

Trong những năm gần đây, nền kinh tế và thương mại toàn cầu đang vận động trong một môi trường đầy biến động với mức độ bất định cao hơn so với các giai đoạn trước.

Các báo cáo thường niên của Ngân hàng Thế giới (WB), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) đều chỉ ra rằng nền kinh tế thế giới đang bước vào một quỹ đạo tăng trưởng mới – chậm hơn, phân mảnh hơn và chịu tác động sâu sắc từ các yếu tố mang tính cấu trúc. Những cú sốc liên tiếp từ đại dịch Covid-19, gián đoạn chuỗi cung ứng, xung đột địa chính trị, cạnh tranh chiến lược giữa các cường quốc và xu hướng bảo hộ thương mại quay trở lại đã làm thay đổi đáng kể động lực vận hành của nền kinh tế thế giới.

Đặc biệt, năm 2025 chứng kiến một diễn biến mới, chưa từng có và tác động mạnh mẽ đến môi trường kinh tế - thương mại toàn cầu – chính sách thuế quan của Hoa Kỳ. Kể từ khi tái đắc cử và trở lại nắm quyền, Tổng thống Hoa Kỳ Donald J. Trump đã khởi xướng chính sách “thuế đối ứng” nhằm đối phó với thâm hụt thương mại liên tục và những gì ông coi là bất công về thuế và rào cản thương

mại đến từ các đối tác nước ngoài. Ngày 02 tháng 4 năm 2025, ông chính thức công bố áp thuế tối thiểu 10% đối với gần như tất cả hàng nhập khẩu vào Mỹ, đồng thời thiết lập các mức thuế cao hơn tùy thuộc vào mức độ “thặng dư thương mại” hoặc “rào cản” mà nước đó áp dụng đối với hàng Mỹ. Chính sách này được Nhà Trắng giải thích là nhằm tạo “cơ hội công bằng” cho hàng hóa và công nhân Mỹ, cân bằng thương mại, đồng thời buộc các đối tác thương mại phải xem xét lại thuế-rào cản mà họ đang áp lên hàng Mỹ. Tuy nhiên, chính sách thuế đối ứng này cũng gây ra lo ngại lớn trên toàn cầu về nguy cơ biến động thương mại, đứt gãy chuỗi cung ứng, tăng chi phí nhập khẩu và tác động lan rộng đến xuất khẩu của các quốc gia phụ thuộc vào thị trường Mỹ.

Về dự báo tốc độ tăng trưởng kinh tế toàn cầu, cụ thể, Ngân hàng Thế giới (WB) dự báo năm 2025, tăng trưởng kinh tế toàn cầu chỉ khoảng 2,3%, mức chậm nhất kể từ 2008 (ngoại trừ thời điểm suy thoái toàn cầu)⁴⁸. Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) cũng hạ dự báo tăng trưởng toàn cầu năm 2025 xuống khoảng 2,8% do tính bất định của các chính sách thương mại, thuế quan gia tăng.⁴⁹ Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) dự báo tăng trưởng toàn cầu 2025 rơi vào khoảng 3,1%, thấp hơn nhiều so với những năm trước đại dịch.⁵⁰

Song song với đó, kinh tế toàn cầu đang đối mặt với sự phân hóa ngày càng rõ rệt: các nền kinh tế phát triển chậm lại với tăng trưởng chậm, lạm phát kéo dài và sức ép dân số già, trong khi nhiều nền kinh tế mới nổi và đang phát triển đối diện thách thức về năng suất, nợ công, khả năng tiếp cận vốn và rủi ro bên ngoài gia tăng. Thương mại hàng hóa toàn cầu cũng đang tái cấu trúc dọc theo các trục địa chính trị và chuỗi cung ứng mới, khi doanh nghiệp và quốc gia tìm kiếm sự linh hoạt, đa dạng hóa nguồn cung và giảm phụ thuộc vào các “điểm nghẽn chiến lược”.

Bên cạnh những thách thức, các xu hướng dài hạn như chuyển đổi số, kinh tế xanh, tái tổ chức chuỗi giá trị, đổi mới công nghệ và nhu cầu nâng cao tính bền vững đang mở ra những cơ hội tăng trưởng mới. Tuy nhiên, để tận dụng hiệu quả các cơ hội này, các nền kinh tế cần thích ứng với môi trường cạnh tranh toàn cầu đang thay đổi nhanh chóng, đồng thời tăng cường năng lực nội tại để đối phó với những cú sốc từ bên ngoài.

⁴⁸ World Bank, “Global Economy Set for Weakest Run Since 2008 Outside of Recessions”, 10/6/2025, <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/06/10/global-economic-prospects-june-2025-press-release>?

⁴⁹ IMF, “IMF World Economic Outlook Presser”, 22/4/2025, <https://mediacenter.imf.org/news/imf-world-economic-outlook-presser/s/33be8aaf-2578-4d8f-a8fd-ae7f5516ad3f?>

⁵⁰ OECD, “OECD Economic Outlook, Interim Report March 2025: Steering through uncertainty”, 17/3/2025, https://www.oecd.org/en/publications/2025/03/oecd-economic-outlook-interim-report-march-2025_47a36021.html?

Trong khu vực, ASEAN tiếp tục thể hiện sức bền vững với tăng trưởng cao hơn mức trung bình toàn cầu (4,8%) trong năm 2024. Tuy nhiên, dự báo tăng trưởng sơ bộ của ASEAN cho năm 2025 đã được điều chỉnh xuống 4,2% từ mức dự báo trước đó là 4,7%, do bối cảnh địa kinh tế toàn cầu. Thương mại của ASEAN đạt mức tăng trưởng mạnh 3,8 tỷ USD trong năm 2024, nhờ nhu cầu bền vững từ các đối tác thương mại chính và thương mại nội khối ASEAN (chiếm 21,4% - là cấu phần lớn nhất trong tổng thương mại ASEAN). Dòng vốn FDI vào ASEAN đạt 226 tỷ USD, tăng 8,5% so với năm trước; đầu tư nội khối chiếm 13,9% (là cấu phần lớn thứ hai sau đầu tư từ Hoa Kỳ - 18,6%). Trước diễn biến mới là chính sách thuế quan của Hoa Kỳ, ASEAN trong năm Chủ tịch của Malaysia đã có lập trường, thể hiện qua Tuyên bố của Lãnh đạo ASEAN tại Hội nghị Cấp cao ASEAN lần thứ 46, Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN đặc biệt vào tháng 4 năm 2025, các hội nghị tham vấn với các Đối tác (Trung Quốc, Nhật Bản, Australia, New Zealand) vào tháng 5 năm 2025, và thành lập Nhóm Đặc trách Địa kinh tế ASEAN (AGTF) để ứng phó với các cú sốc địa kinh tế. Trong bối cảnh địa kinh tế diễn biến phức tạp, ASEAN không ngừng khẳng định vai trò trung tâm trong kiến trúc kinh tế khu vực bằng việc tiếp tục thúc đẩy thực thi và chủ động nâng cấp các FTA hiện hành như AANZFTA, ACFTA, ATIGA và đang cùng Ấn Độ rà soát, nâng cấp AITIGA. Những bước đi này phản ánh thực tế rằng, trước các thách thức địa kinh tế, ASEAN chọn hướng đi tăng cường liên kết nội khối và mở rộng hợp tác với đối tác bên ngoài để duy trì vị thế là trung tâm tăng trưởng năng động, đồng thời bảo đảm khả năng thích ứng và bền vững của chuỗi cung ứng khu vực.

3.5.1.2. Cơ hội cho Việt Nam

Trong bối cảnh kinh tế – thương mại toàn cầu đang đối mặt với tăng trưởng chậm, chuỗi cung ứng bị phân mảnh và áp lực cạnh tranh gia tăng, Việt Nam nổi lên với nhiều lợi thế chiến lược.

Thứ nhất, Việt Nam kiên định đường lối hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, lấy tự do hóa thương mại và gắn kết FTA làm động lực tăng trưởng. Việt Nam sở hữu một mạng lưới FTA rộng và sâu (các FTA nội khối ASEAN và ASEAN+, CPTPP, RCEP, EVFTA, UKVFTA...), giúp hàng hóa xuất khẩu tiếp cận các thị trường lớn với thuế quan ưu đãi và giảm rủi ro phụ thuộc vào một số đối tác.

Thứ hai, Việt Nam đã tiến hành một chương trình cải cách mạnh mẽ chưa từng có như thực hiện mô hình chính quyền hai cấp, cải cách sâu rộng hệ thống pháp luật, và sửa đổi hàng loạt văn bản quy phạm pháp luật nhằm đơn giản hóa thủ tục, cải thiện mạnh môi trường đầu tư – kinh doanh, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp và thu hút nguồn lực mới cho nền kinh tế.

Thứ ba, chi phí lao động cạnh tranh, nguồn nhân lực dồi dào, vị trí địa lý thuận lợi — Việt Nam có thể được hưởng lợi từ xu hướng chuyển dịch chuỗi cung ứng ra khỏi các nền kinh tế chi phí cao hoặc đang chịu tác động địa chính trị/địa kinh tế.

Thứ tư, Việt Nam đang từng bước nâng cấp hạ tầng, cải thiện môi trường kinh doanh và phát triển công nghiệp hỗ trợ, từ đó tăng khả năng tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu và thu hút FDI chất lượng cao.

Thứ năm, định hướng chuyển đổi số, phát triển năng lượng xanh và bền vững giúp Việt Nam thích ứng với xu hướng dài hạn của thương mại và sản xuất toàn cầu, đồng thời mở ra cơ hội tăng giá trị gia tăng và cải thiện năng lực cạnh tranh trong dài hạn.

Những lợi thế này đặt Việt Nam ở vị trí thuận lợi để vừa khai thác cơ hội, vừa giảm thiểu rủi ro từ môi trường kinh tế toàn cầu đầy biến động hiện nay.

3.5.1.3. Thách thức cho Việt Nam

Tuy nhiên, Việt Nam cũng đối mặt với một số thách thức:

Thứ nhất, xu hướng giảm tăng trưởng chung của châu Á và ASEAN có thể ảnh hưởng tới xuất khẩu của Việt Nam — đặc biệt nếu các thị trường lớn giảm cầu.

Thứ hai, sự bất định của thương mại, rào cản thuế quan, chính sách bảo hộ gia tăng có thể ảnh hưởng tới hàng xuất khẩu từ Việt Nam, đặc biệt với ngành phụ thuộc vào nhập khẩu nguyên liệu, linh kiện.

Thứ ba, việc “bất sóng” xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng đòi hỏi Việt Nam cải thiện năng lực cạnh tranh về hạ tầng, logistic, chính sách, đào tạo nguồn nhân lực, v.v. nếu không rất dễ bị bỏ lại phía sau và bỏ lỡ cơ hội.

Thứ tư, xu hướng toàn cầu bất định, rủi ro từ địa chính trị, biến động kinh tế quốc tế cũng làm tăng rủi ro cho đầu tư, xuất khẩu và tăng trưởng nội địa.

3.5.2. Khuyến nghị cho Việt Nam trong quá trình thực thi, rà soát và nâng cấp Hiệp định AITIGA

Trong bối cảnh với những cơ hội và thách thức nêu trên, Việt Nam cần giảm thiểu rủi ro, hạn chế tác động từ sự bất định bằng cách đa dạng hoá đối tác, tránh phụ thuộc vào một/một vài thị trường cụ thể; đồng thời nâng cao sức cạnh tranh và khai thác tốt các lợi thế sẵn có.

Việc nâng cấp hiệu quả Hiệp định AITIGA có thể sẽ giúp Việt Nam tiếp tục thực hiện chính sách hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, đa dạng hoá đối tác thương mại để tăng khả năng chống chịu với các cú sốc và sự bất định của thương mại

toàn cầu, góp phần đối phó với những thách thức toàn cầu đặt ra, đặc biệt là chính sách của Mỹ về thuế đối ứng (được cho là sẽ tái định hình sâu sắc chuỗi cung ứng toàn cầu). Đặc biệt, trong tình hình mới hiện nay, thị trường Ấn Độ lại càng chứng tỏ tầm quan trọng của mình. Thị trường Ấn Độ đang nổi lên như một trong những điểm đến kinh tế năng động và có sức hấp dẫn lớn nhất thế giới nhờ quy mô dân số hơn 1,4 tỷ người, tầng lớp trung lưu tăng nhanh và tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định thuộc nhóm cao nhất toàn cầu. Với lực lượng lao động trẻ, thị trường tiêu dùng khổng lồ và mức độ đô thị hóa ngày càng tăng, nhu cầu đối với hàng hóa công nghiệp, dịch vụ số, năng lượng, dược phẩm, hàng tiêu dùng nhanh và thực phẩm chế biến đều gia tăng mạnh mẽ. Bên cạnh đó, các cải cách kinh tế – tài chính, chính sách thu hút đầu tư nước ngoài, chuyển đổi số quy mô lớn và định hướng phát triển “Make in India”⁵¹ giúp Ấn Độ trở thành tâm điểm của dòng vốn FDI đang dịch chuyển khỏi các thị trường truyền thống. Việc quốc gia này tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng trong các lĩnh vực như công nghệ thông tin, điện tử, bán dẫn, dược phẩm và năng lượng tái tạo càng củng cố vai trò của Ấn Độ như một trung tâm kinh tế mới của châu Á và thế giới. Với môi trường kinh doanh đang được cải thiện và tốc độ tăng trưởng tiêu dùng mạnh mẽ, Ấn Độ được đánh giá là một trong những thị trường có tiềm năng phát triển dài hạn và sức hấp dẫn hàng đầu đối với doanh nghiệp quốc tế. Bên cạnh đó, tiếp cận thị trường Ấn Độ còn mở ra cửa ngõ lưu thông với khối thị trường Nam Á bao gồm Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh, Sri Lanka, Nepal, Bhutan, Maldives và Afghanistan, với tổng dân số khoảng 1,9 tỷ người, chiếm gần 25% dân số toàn cầu.

Chính vì vậy, việc thực thi tốt Hiệp định AITIGA cũng như tham gia vào quá trình đàm phán rà soát, nâng cấp Hiệp định có ý nghĩa quan trọng, nhất là khi Hiệp định hiện hành đã ký kết từ năm 2009 và có hiệu lực năm 2010, như vậy đã 15 năm trôi qua, Hiệp định đứng trước yêu cầu phải cải tiến để phù hợp với thực tiễn thương mại hiện nay.

Như đã trình bày ở trên, trong quá trình thực thi và đàm phán rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA, các thuận lợi bao gồm: (i) quan hệ hợp tác ASEAN - Ấn Độ nói chung và Việt Nam - Ấn Độ nói riêng tốt đẹp và phát triển; (ii) ASEAN và Ấn Độ đều có động lực thúc đẩy hội nhập kinh tế - thương mại khu vực; (iii) ASEAN - Ấn Độ nói chung và Việt Nam - Ấn Độ nói riêng có cơ cấu thương mại

⁵¹ Chính sách “Make in India” là trụ cột trung tâm trong chiến lược phát triển công nghiệp và thương mại của Ấn Độ, giúp thúc đẩy sản xuất trong nước, thu hút đầu tư, giảm phụ thuộc vào nhập khẩu và từng bước đưa Ấn Độ trở thành trung tâm sản xuất toàn cầu. Tuy nhiên, “Make in India” cũng gắn liền với xu hướng gia tăng các biện pháp mang tính bảo hộ, tạo ra những tác động đáng kể đối với các đối tác thương mại, trong đó có ASEAN và Việt Nam. Trong bối cảnh đó, việc rà soát và nâng cấp Hiệp định AITIGA sẽ giúp thiết lập các khuôn khổ đối thoại, tham vấn và minh bạch hóa chính sách đối với các biện pháp phi thuế quan, tiêu chuẩn kỹ thuật và thủ tục hành chính mà Ấn Độ đang áp dụng, tăng cường ràng buộc về minh bạch, tham vấn, cơ chế giải quyết vướng mắc và giám sát thực thi sẽ giúp hạn chế xu hướng áp dụng các biện pháp bảo hộ đơn phương.

bổ sung lẫn nhau; (iv) Cam kết cắt giảm thuế quan hiện hành thúc đẩy gia tăng kim ngạch trao đổi thương mại; (v) Môi trường kinh doanh, hạ tầng pháp lý và hỗ trợ doanh nghiệp ngày càng được cải thiện; (vi) Tác động lan tỏa của mạng lưới FTA khu vực và song phương. Các khó khăn, thách thức bao gồm: (i) Tỷ lệ sử dụng C/O mẫu AI để tận dụng ưu đãi thuế quan thấp hơn kỳ vọng, đặc biệt là đối tượng doanh nghiệp vừa và nhỏ do quy định về quy tắc xuất xứ phức tạp, thiếu linh hoạt, thủ tục hành chính rườm rà, doanh nghiệp còn thiếu thông tin và năng lực khai thác hiệp định; (ii) Sự gia tăng về số lượng và tính chất phức tạp của các hàng rào phi thuế quan; (iii) Khoảng cách địa lý và chi phí logistics chưa thuận lợi; (iv) Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam và một số nước ASEAN còn hạn chế; (v) Công tác thông tin thị trường và hoạt động xúc tiến thương mại chưa có tính phối hợp cao, chưa đồng bộ giữa các cơ quan chức năng, hiệp hội ngành hàng và cộng đồng doanh nghiệp của Việt Nam và ASEAN – Ấn Độ; (vi) Xu hướng gia tăng mạnh các biện pháp phòng vệ thương mại.

Với các cơ hội và thách thức đó, và nhằm giải quyết những hạn chế của Hiệp định AITIGA hiện hành trong bối cảnh quốc tế và khu vực có nhiều thay đổi như đã phân tích ở trên, nghiên cứu đề ra các khuyến nghị chính sách cho Việt Nam liên quan đến việc thực thi, rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA như sau:

a) Nhóm khuyến nghị đối với cơ quan quản lý nhà nước

- Khuyến nghị liên quan đến cải thiện hiệu quả thực thi Hiệp định AITIGA hiện hành (dành cho các cơ quan quản lý nhà nước phụ trách việc thực thi Hiệp định AITIGA gồm: Bộ Công Thương, Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Môi trường, Bộ Khoa học và Công nghệ, và các cơ quan quản lý nhà nước liên quan ở cấp địa phương):

+ Tiếp tục thúc đẩy cải cách thủ tục hành chính liên quan đến việc chứng nhận xuất xứ để tạo thuận lợi cho doanh nghiệp.

+ Tăng cường công tác phổ biến thông tin về Hiệp định AITIGA, cách thức tận dụng các quy tắc xuất xứ và ưu đãi thuế quan phù hợp với thể mạnh của doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp siêu nhỏ, vừa và nhỏ (MSMEs).

+ Thúc đẩy các chương trình đào tạo, tư vấn và hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường hiểu biết về thị trường Ấn Độ.

+ Khuyến khích doanh nghiệp tham gia sâu hơn vào các chuỗi giá trị khu vực và tận dụng mạng lưới FTA hiện có, trong đó có Hiệp định AITIGA.

+ Đẩy mạnh xúc tiến thương mại và hợp tác liên cơ quan: (i) Phối hợp với các cơ quan đối tác phía Ấn Độ để tổ chức các diễn đàn, hội thảo và sàn giao dịch để kết nối doanh nghiệp Việt Nam với đối tác Ấn Độ; (ii) Tăng cường phối hợp

đồng bộ giữa các cơ quan nhà nước, hiệp hội ngành hàng và các cơ quan xúc tiến thương mại để thông tin thị trường được truyền tải nhanh chóng, minh bạch.

- Khuyến nghị liên quan đến rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA (dành cho các cơ quan quản lý nhà nước phụ trách việc tham gia rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA gồm: Bộ Công Thương, Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Môi trường, Bộ Khoa học và Công nghệ, v.v...):

+ Định hướng chung là nâng cấp Hiệp định AITIGA trở nên hiệu quả hơn, thân thiện hơn với người dùng, đơn giản, tạo thuận lợi thương mại hơn cho doanh nghiệp, phù hợp với các thực tiễn thương mại toàn cầu hiện nay.

+ Từ đó, một số khuyến nghị về định hướng rà soát, nâng cấp trong các lĩnh vực cụ thể bao gồm:

(i) (Bộ Tài chính, Bộ Công Thương) Tăng cường khả năng tiếp cận thị trường, không tạo ra các cam kết thuế quan kém thuận lợi hơn so với cam kết trong Hiệp định hiện hành;

(ii) (Bộ Công Thương) Đơn giản hoá quy tắc xuất xứ và xây dựng danh mục Quy tắc cụ thể mặt hàng (PSR) để phù hợp với thực tiễn quy tắc xuất xứ trong các FTA mới, hiện đại, triển khai C/O điện tử;

(iii) (Bộ Tài chính) Cải thiện cam kết về thủ tục hải quan hướng đến tạo thuận lợi, minh bạch, hiện đại;

(iv) (Bộ Công Thương, Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Môi trường, Bộ Khoa học và Công nghệ) Nâng cao tính minh bạch của các biện pháp phi thuế quan; hướng đến khuyến khích hài hòa hóa quy chuẩn kỹ thuật/công nhận lẫn nhau về đánh giá sự phù hợp;

(v) (Bộ Công Thương) Đối với phòng vệ thương mại, tăng cường minh bạch hóa, bổ sung nghĩa vụ tham vấn, thống nhất quy trình điều tra và hợp tác kỹ thuật;

(vi) (Bộ Công Thương) củng cố vai trò và cải thiện hoạt động của cơ chế Ủy ban hỗn hợp trong việc giám sát, đánh giá quá trình thực thi Hiệp định và khuyến nghị cho các nước thành viên Hiệp định (trên thực tế, việc Ủy ban hỗn hợp không được tổ chức các cuộc họp thường xuyên kể từ khi Hiệp định AITIGA có hiệu lực năm 2010 đến năm 2022 dẫn đến thiếu đánh giá đầy đủ về việc thực thi các cam kết của Hiệp định và rà soát, tháo gỡ vướng mắc trong quá trình thực thi).

- Các khuyến nghị khác:

+ Xây dựng cơ chế thông tin sớm và ứng phó với các biện pháp phòng vệ thương mại từ đối tác.

+ Nâng cấp hạ tầng logistics, cảng biển và giao thông để giảm chi phí và thời gian vận chuyển, tăng sức hấp dẫn trong hoạt động thương mại với Ấn Độ.

b) Nhóm khuyến nghị đối với cộng đồng doanh nghiệp

- Tăng cường năng lực khai thác hiệp định:

+ Chủ động tìm hiểu (thông qua tự nghiên cứu, tham gia các chương trình phổ biến cam kết trong Hiệp định) và áp dụng quy tắc xuất xứ AITIGA, C/O mẫu AI để hưởng ưu đãi thuế quan.

+ Nâng cao năng lực nội bộ về quy tắc xuất xứ và thủ tục hải quan.

- Tận dụng cơ cấu thương mại bổ sung giữa Việt Nam và Ấn Độ:

+ Xác định các ngành hàng có lợi thế so sánh với Ấn Độ, ví dụ nông sản, thực phẩm chế biến, dệt may, thủy sản và đồ gỗ.

+ Phát triển sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường Ấn Độ và xu hướng tiêu dùng tại ASEAN.

- Tối ưu hóa logistics và chuỗi cung ứng:

+ Lựa chọn các giải pháp vận chuyển, kho bãi và đối tác logistics để giảm chi phí và thời gian giao hàng.

+ Tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp trong khu vực và tham gia chuỗi giá trị toàn cầu.

- Đẩy mạnh thông tin thị trường và marketing quốc tế:

+ Chủ động tham gia các hội chợ, triển lãm và sàn giao dịch thương mại quốc tế.

+ Sử dụng công nghệ số để tiếp cận thị trường, quảng bá sản phẩm và kết nối với đối tác Ấn Độ.

- Chủ động xây dựng báo cáo về các rào cản NTMs gửi các Cơ quan quản lý liên quan để có cơ sở thảo luận với Ấn Độ hoặc/và đàm phán trong quá trình rà soát, nâng cấp Hiệp định AITIGA, hoặc liên kế để xây dựng chuỗi cung ứng nội khối ASEAN nhằm đáp ứng tiêu chí ROO.

KẾT LUẬN

Sau 15 năm thực thi, AITIGA đã góp phần quan trọng vào tăng trưởng thương mại ASEAN – Ấn Độ và Việt Nam – Ấn Độ, tạo thuận lợi cho nhiều ngành hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, những hạn chế về tỷ lệ tận dụng ưu đãi, rào cản phi thuế quan, chi phí logistics cao và năng lực cạnh tranh chưa bền vững vẫn là những thách thức lớn.

Việc rà soát, nâng cấp AITIGA là cần thiết và phù hợp với xu hướng hội nhập thế hệ mới. Đây là cơ hội để làm cho Hiệp định trở nên thân thiện hơn với doanh nghiệp, đồng thời giúp Việt Nam gia tăng lợi ích xuất khẩu và củng cố vị thế trong ASEAN.

Để tận dụng tốt cơ hội, Việt Nam cần:

- Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, đặc biệt ở các ngành có tiềm năng xuất khẩu.
- Đẩy mạnh xúc tiến thương mại, cung cấp thông tin thị trường Ấn Độ cho doanh nghiệp.
- Chủ động đề xuất sửa đổi quy tắc xuất xứ và hàng rào phi thuế quan trong đàm phán nâng cấp.
- Củng cố cơ chế phối hợp liên ngành nhằm xử lý nhanh vướng mắc khi thực thi Hiệp định.

Kết quả nghiên cứu không chỉ phục vụ thực tiễn thương mại Việt Nam – Ấn Độ, mà còn góp phần định hình chiến lược hội nhập của Việt Nam trong bối cảnh toàn cầu hóa đang chuyển hướng sang “tái toàn cầu hóa” (re-globalization) với yêu cầu cao hơn về bền vững và bao trùm.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Acharya, A. (2011). *Quan hệ Ấn Độ – ASEAN: Những năm đầu tiên*. Tạp chí Nghiên cứu Đông Nam Á.
2. Augier, P. G. (2005). The impact of rules of origin on trade flows. *Economic*.
3. ASEAN-India Centre (2022), ASEAN-India Development and Cooperation Report.
4. ASEAN Secretariat. (2009). *ASEAN–India Free Trade Agreement (AIFTA)*. Truy cập từ <https://asean.org>
5. ASEAN Secretariat. (2020). *ATIGA Utilisation Study for the period of 2016-2018*. Jakarta.
6. ASEAN Secretariat (2023), ASEAN-India Trade in Goods Agreement (AITIGA) Review: Scope and Negotiation Structure, Jakarta.
7. Ban Thư ký ASEAN. (2002). *Quan hệ đối thoại ASEAN – Ấn Độ*. Truy cập từ <https://asean.org>
8. Báo cáo chuyên đề của Vụ Chính sách Thương mại đa biên (2022–2024) liên quan đến RCEP, AITIGA và các FTA ASEAN+.
9. BBC News. (2019). *India profile – Timeline*. Truy cập từ <https://www.bbc.com>
10. Boadu, F. &. (1991). Rules of origin and NAFTA. *CURRENTS: International Trade Law*, 38.
11. Bộ Công Thương (2023), Văn bản số 7195/VPCP-QHQT ngày 19/9/2023 của Văn phòng Chính phủ về việc triển khai kết quả Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN lần thứ 55 và các hội nghị liên quan.
12. Bộ Công Thương (2024), Số liệu thống kê xuất nhập khẩu Việt Nam – Ấn Độ năm 2023–2024, Cục Xuất nhập khẩu.
13. Bộ Công Thương Ấn Độ. (2021). *Foreign Trade Policy 2015–2021 (Extended)*. Truy cập từ <https://commerce.gov.in>
14. Bộ Ngoại giao Ấn Độ. (2012). *Quan hệ Đối tác ASEAN – Ấn Độ sau 20 năm*. Truy cập từ <https://mea.gov.in>
15. Bộ Ngoại giao Ấn Độ. (2022). *Act East Policy*. Truy cập từ <https://mea.gov.in>
16. Bộ Ngoại giao Ấn Độ. (2023). *Political System of India*. Truy cập từ <https://mea.gov.in>
17. Centre for WTO Studies, Indian Institute of Foreign Trade. (2024). Ministry of Commerce of Industry of India.
18. Chính phủ Ấn Độ. (2020). *Atmanirbhar Bharat Abhiyan*. Truy cập từ <https://www.india.gov.in>

- 19.Chính phủ Ấn Độ. (2023). *Digital India & Skill India Initiatives*. Truy cập từ <https://www.india.gov.in>
- 20.Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF). (2022). *India as a Global Manufacturing Hub*. Truy cập từ <https://www.weforum.org>
- 21.Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF). (2023). *India's IT Sector Growth*. Truy cập từ <https://www.weforum.org>
- 22.Estevadeordal. (2000). Negotiating Preferential Market Access: The Case of the North American Free Trade Agreement. *Journal of World Trade*.
- 23.FAO. (2022). *India Agriculture Sector Overview*. Truy cập từ <https://www.fao.org>
- 24.Government of India, Ministry of Commerce & Industry (2024), India's Foreign Trade Policy and ASEAN-India Trade Relations.
- 25.Government of India, Ministry of Commerce & Industry (2024), India's Trade Statistics and Import Regulations.
- 26.Gretton, P. a. (2005). The Restrictiveness of Rules of Origin in Preferential Trade Agreements. *34th Conference of Economists 2005*. Melbourne.
- 27.Harris, J. T. (2007). Measurement and Determination of Rules of Origin in Preferential Trade Agreements (PTA's). *UMD Theses and Dissertations*.
- 28.Hayakawa, K. D. (2009). Who uses free trade agreement? *ERIA Discussion Paper Series No. 2009-22*.
- 29.IMF, “IMF World Economic Outlook Presser”, 22/4/2025, <https://mediacenter.imf.org/news/imf-world-economic-outlook-presser/s/33be8aaf-2578-4d8f-a8fd-ae7f5516ad3f?>
- 30.Liên Hợp Quốc. (2023). *World Population Prospects 2022*. Truy cập từ <https://population.un.org>
- 31.Ngân hàng Thế giới. (2023). *India's Trade Policy Reform since 1991*. Truy cập từ <https://www.worldbank.org>
- 32.Ngân hàng Thế giới. (2023). *Tổng quan về Ấn Độ*. Truy cập từ <https://www.worldbank.org/en/country/india/overview>
- 33.OECD, “OECD Economic Outlook, Interim Report March 2025: Steering through uncertainty”, 17/3/2025, https://www.oecd.org/en/publications/2025/03/oecd-economic-outlook-interim-report-march-2025_47a36021.html?
- 34.Pew Research Center. (2021). *Religion in India*. Truy cập từ <https://www.pewresearch.org>
- 35.Quimba, F. M., Moreno, N. I., & Andrada, A. E. (2022). FTA Utilization in the Philippines: Trends and Determinants. *PIDS Discussion Paper Series*,.

36. Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). (2022). *India's Political Economy*. Truy cập từ <https://www.imf.org>
37. Tổng cục Thống kê Việt Nam (2024), Niên giám thống kê 2023.
38. Trung tâm ASEAN – Ấn Độ. (2023). *Quan hệ thương mại và đầu tư ASEAN – Ấn Độ*. Truy cập từ <https://aic.ris.org.in>
39. UNCTAD (2022), World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment.
40. VCCI. (2024). *WTO Center*. Retrieved from WTO Center: <https://trungtamwto.vn/thong-ke/30574-ty-le-tan-dung-co-uu-dai-theo-cac-ftas-cua-viet-nam-nam-2024>
41. Viet Nam National Trade Repository. (2025, 11). *Viet Nam National Trade Repository*. Retrieved from Viet Nam National Trade Repository: <https://vntr.moit.gov.vn/roo/rfta>
42. WHO. (2021). *India as the Pharmacy of the World*. Truy cập từ <https://www.who.int>
43. World Bank (2024), World Development Indicators – dữ liệu về GDP, dân số, và thương mại toàn cầu.
44. World Bank, “Global Economy Set for Weakest Run Since 2008 Outside of Recessions”, 10/6/2025, <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/06/10/global-economic-prospects-june-2025-press-release?>
45. WTO (2023), World Trade Report 2023: Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future.