

CẨM NANG DOANH NGHIỆP

EVFTA

và Ngành Logistics Việt Nam







Trung tâm WTO và Hội nhập
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam



FRIEDRICH NAUMANN
STIFTUNG Für die Freiheit.

CẨM NANG DOANH NGHIỆP

EVFTA

và Ngành Logistics Việt Nam







Lời mở đầu

Ngày 30/6/2019, Hiệp định Thương mại Tự do (EVFTA) và Bảo hộ Đầu tư (EVIPA) giữa Việt Nam và EU đã được ký kết. Dự kiến, hai Hiệp định này sẽ sớm được phê chuẩn theo thủ tục nội bộ tại EU và Việt Nam để có hiệu lực chính thức. Là Hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới, tiêu chuẩn cao và có quy mô lớn nhất mà Việt Nam từng đàm phán ký kết cho tới thời điểm hiện tại, EVFTA-EVIPA được kỳ vọng sẽ tạo ra những cơ hội phát triển đặc biệt có ý nghĩa cho nhiều ngành và cả nền kinh tế Việt Nam.

Logistics là ngành dịch vụ mà Việt Nam có nhiều tiềm năng phát triển nhưng hiện trạng năng lực cạnh tranh trong nước còn tương đối hạn chế. Ngành này lâu nay vẫn được “bảo hộ” khá chặt chẽ thông qua các điều kiện đầu tư đối với nhà đầu tư nước ngoài theo cam kết mở cửa rất dè dặt trong WTO và các Hiệp định thương mại tự do (FTA) liên quan.

Trong hai Hiệp định EVFTA và EVIPA, các cam kết mở cửa thị trường logistics tập trung ở Hiệp định EVFTA, với mức mở cửa rộng hơn đáng kể ở một số phân ngành logistics của Việt Nam cho EU so với mức mở cửa trong WTO. Vì vậy, Hiệp định này được dự báo sẽ có tác động đáng kể đến tương lai của ngành logistics Việt Nam, theo cả hướng tích cực và tiêu cực.

Từ góc độ mở cửa thị trường, EVFTA mở ra các cơ hội kinh doanh và bảo hộ có ý nghĩa cho các nhà cung cấp dịch vụ và đầu tư EU trong lĩnh vực logistics vào thị trường đầy tiềm năng của Việt Nam. Từ góc độ ngược lại, hai Hiệp định này cũng đặt các doanh nghiệp logistics Việt Nam trước một tương lai cạnh tranh gay gắt và phức tạp hơn từ các đối thủ EU vốn rất mạnh trong lĩnh vực này. Đây là thách thức trực diện nhưng đồng thời cũng có thể là sức ép hợp lý để ngành và doanh nghiệp logistics Việt Nam cải cách, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Từ góc độ hiệu quả, tăng cường cạnh tranh trên thị trường nhóm dịch vụ phục vụ sản xuất quan trọng như logistics lại hứa hẹn tạo cơ hội để các ngành sản xuất chế biến chế tạo của Việt Nam, đặc biệt là trong các khu vực sản xuất xuất khẩu, có thể tiếp cận các dịch vụ logistics với chất lượng tốt hơn, chi phí hợp lý hơn, từ đó có thể giảm giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh về giá cho các hàng hóa Việt Nam, nhất là hàng hóa xuất khẩu.



Cẩm nang doanh nghiệp "EVFTA và Ngành Logistics Việt Nam" này được Trung tâm WTO và Hội nhập thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) thực hiện nhằm giúp các doanh nghiệp và cơ quan Nhà nước liên quan có cái nhìn đầy đủ, chính xác và bao quát về (i) nội dung các cam kết EVFTA-EVIPA có liên quan tới dịch vụ logistics, (ii) các tác động khác nhau của các cam kết này tới ngành logistics, các ngành liên quan cũng như toàn bộ nền kinh tế, đồng thời đưa ra các khuyến nghị cốt lõi cho các chủ thể này nhằm tận dụng hiệu quả các cơ hội và vượt qua các thách thức, nếu có, từ các cam kết này.

Trung tâm WTO và Hội nhập - VCCI trân trọng cảm ơn sự hỗ trợ về chuyên môn của các chuyên gia Vụ Chính sách Thương mại Đa biên - Bộ Công Thương và sự hỗ trợ về tài chính và kỹ thuật của Viện Friedrich Naumann Foundation for Freedom (CHLB Đức) cho việc nghiên cứu, biên soạn và phổ biến Cẩm nang này.

Trung tâm WTO và Hội nhập
Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

Mục lục

PHẦN THỨ NHẤT	
Cam kết của Việt Nam trong EVFTA liên quan tới các dịch vụ logistics	10
1 Dịch vụ logistics là gì?	12
2 Việt Nam có cam kết về các dịch vụ logistics nào trong EVFTA?	15
3 Các cam kết về dịch vụ logistics nêu ở đầu trong EVFTA?	18
Mục 1 – Các cam kết chung về dịch vụ logistics	21
4 Việt Nam có cam kết gì về nghĩa vụ ứng xử chung với nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU?	22
5 Nhà cung cấp dịch vụ EU có thể chuyển nhân sự của mình sang làm việc tại các hiện diện thương mại của mình ở Việt Nam không?	24
6 Cá nhân đại diện cho nhà cung cấp dịch vụ EU có thể nhập cảnh vào Việt Nam chào bán hoặc cung cấp dịch vụ logistics theo hợp đồng không?	25
7 Nhà đầu tư EU có thể thành lập hợp tác xã, doanh nghiệp tư nhân, hộ kinh doanh cung cấp dịch vụ logistics ở Việt Nam không?	26
8 Việt Nam có cho phép nhà cung cấp dịch vụ logistics EU thành lập văn phòng đại diện, chi nhánh ở Việt Nam không?	27
9 Việt Nam có thể áp dụng các biện pháp đối xử khác biệt đối với hoạt động của các hiện diện thương mại dịch vụ logistics của EU tại Việt Nam không?	29
Mục 2 - Cam kết mở cửa thị trường dịch vụ vận tải biển	31
10 Việt Nam có cam kết gì về các dịch vụ vận tải biển nội địa?	32
11 Nhà cung cấp dịch vụ vận tải biển EU có thể cung cấp dịch vụ qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam không?	34
12 Hãng tàu EU có thể thành lập doanh nghiệp vận tải có đội tàu biển treo cờ Việt Nam không?	35
13 Nhà cung cấp dịch vụ EU có thể thành lập liên doanh hay doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài ở Việt Nam để cung cấp dịch vụ vận tải biển không?	36
14 Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa tàu thủy?	38
15 Việt Nam có cam kết gì về các dịch vụ hỗ trợ vận tải biển?	39



Mục 3 - Cam kết mở cửa thị trường dịch vụ vận tải hàng không, vận tải đường sắt, vận tải đường bộ	41
16 Việt Nam có cam kết gì về các dịch vụ hàng không?	42
17 Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ bán, giới thiệu các sản phẩm hàng không, đặt, giữ chỗ cho EU?	43
18 Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa máy bay?	44
19 Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ mặt đất (trong vận tải hàng không)?	45
20 Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ cung cấp suất ăn trong chuyến bay?	47
21 Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ đường sắt?	48
22 Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ vận tải đường bộ?	49
Mục 4 - Cam kết mở cửa thị trường các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải	51
23 Việt Nam có cam kết gì về các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải?	52
24 Việt Nam có cho phép các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải cung cấp qua biên giới hay tiêu dùng ở nước ngoài không?	54
25 Việt Nam có cho phép nhà đầu tư EU lập hiện diện thương mại ở Việt Nam để cung cấp các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải không?	55
PHẦN THỨ HAI	
Hiện trạng ngành logistics Việt Nam	58
26 Hiện trạng các doanh nghiệp logistics Việt Nam?	60
27 Năng lực cạnh tranh quốc tế của ngành vận tải Việt Nam?	62
28 Pháp luật chính sách trong nước đối với dịch vụ logistics?	63
29 Tình hình xuất nhập khẩu và đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực logistics của Việt Nam?	65
30 Triển vọng thị trường dịch vụ logistics Việt Nam?	66
PHẦN THỨ BA	
Cơ hội, thách thức và khuyến nghị đối với ngành logistics trong bối cảnh EVFTA	68
31 Các cơ hội từ EVFTA cho ngành logistics Việt Nam?	70
32 Các thách thức từ EVFTA đối với ngành logistics Việt Nam?	71
33 Doanh nghiệp logistics Việt Nam cần chú ý gì trước EVFTA?	72
34 Nhà nước có thể làm gì để cải thiện môi trường và điều kiện đầu tư kinh doanh của ngành logistics Việt Nam?	73



PHỤ LỤC	
Tóm tắt các cam kết liên quan tới dịch vụ logistics trong EVFTA của Việt Nam	74
Phụ lục 1 – Tóm tắt các cam kết của Việt Nam trong EVFTA về nghĩa vụ ứng xử chung với nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU	76
Phụ lục 2 - Tóm tắt các cam kết của Việt Nam về mở cửa thị trường dịch vụ logistics	79



Danh mục từ viết tắt

CIF	Điều kiện giao hàng tại cảng dỡ hàng
CPC	Bảng phân loại hệ thống sản phẩm trung tâm của Liên hợp quốc
EU	Liên minh châu Âu
EVFTA	Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU
EVIPA	Hiệp định Bảo hộ Đầu tư Việt Nam - EU
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FOB	Điều kiện giao hàng lên tàu
FTA	Hiệp định Thương mại Tự do
GDP	Tổng sản phẩm nội địa
MFN	Đối xử tối huệ quốc
NT	Đối xử quốc gia
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới



1

Cam kết

2

Hiện trạng

3

Cơ hội - Thách thức



PHẦN THỨ NHẤT

Cam kết của Việt Nam
trong EVFTA liên quan tới
các dịch vụ logistics

Dịch vụ logistics là gì?

Logistics là một từ chung, thường dùng để chỉ nhiều ngành, phân ngành dịch vụ cụ thể liên quan trực tiếp tới hoạt động vận chuyển, lưu thông, phân phối hàng hóa từ người nuôi trồng, chế biến, sản xuất tới người mua, người tiêu dùng.

Các cam kết có liên quan tới dịch vụ logistics trong các Hiệp định, Thỏa thuận thực chất là cam kết về từng dịch vụ, phân ngành dịch vụ cụ thể - Không có cam kết chung nào về dịch vụ logistics cả. Trong bảng Phân nhóm các dịch vụ của Liên Hợp Quốc (thường viết tắt là CPC, nhưng thực chất là PCPC), được sử dụng để đàm phán mở cửa thị trường đối với các dịch vụ trong WTO cũng như một số Hiệp định thương mại tự do, không có mã CPC cho dịch vụ logistics mà chỉ có mã CPC cho từng dịch vụ cụ thể trong mảng hoạt động logistics.

Trong văn bản số TN/S/W/20 ngày 25/06/2004 của WTO hướng dẫn phân loại các dịch vụ logistics nhằm hỗ trợ đàm phán tự do hóa lĩnh vực này, các dịch vụ logistics được chia thành 03 nhóm: (i) Các dịch vụ logistics chủ yếu; (ii) Các dịch vụ liên quan đến logistics; (iii) Các dịch vụ logistics không chủ yếu.

Các nhóm dịch vụ logistics theo phân loại của WTO

I. Các dịch vụ logistics chủ yếu

Các dịch vụ liên quan đến mọi phương thức vận tải

- Dịch vụ xếp dỡ hàng hóa (dịch vụ xếp dỡ công-ten-nơ, dịch vụ xếp dỡ hàng hóa khác)
- Dịch vụ lưu trữ và kho bãi
- Dịch vụ đại lý vận tải
- Dịch vụ hỗ trợ khác

II. Các dịch vụ liên quan đến logistics

(i) Các dịch vụ vận tải hàng hóa

- Vận tải đường biển
- Vận tải đường thủy nội địa
- Vận tải hàng không
- Vận tải đường sắt
- Vận tải đường bộ

(ii) Các dịch vụ liên quan đến logistics khác

- Dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật
- Dịch vụ chuyển phát
- Dịch vụ đại lý hoa hồng
- Dịch vụ bán buôn
- Dịch vụ bán lẻ
- Các dịch vụ hỗ trợ khác

III. Các dịch vụ logistics không chủ yếu

- Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan
- Dịch vụ đóng gói
- Dịch vụ tư vấn quản lý và các dịch vụ liên quan

Nguồn: Văn bản số TN/S/W/20 ngày 25/06/2004 của WTO

EVFTA không có định nghĩa về dịch vụ logistics, cũng không sử dụng thuật ngữ này trong các cam kết liên quan. Hiệp định này chỉ có các cam kết về các dịch vụ cụ thể như vận tải, hỗ trợ vận tải...

Trong pháp luật nội địa, Nghị định 163/2017/NĐ-CP về kinh doanh dịch vụ logistics không đưa ra định nghĩa dịch vụ logistics mà liệt kê 17 loại dịch vụ được xếp vào nhóm "logistics", trong đó ngoài nhóm cốt lõi là các dịch vụ vận tải và hỗ trợ vận tải thì chỉ có thêm một số dịch vụ hỗ trợ mua bán hàng hóa (chuyển phát, kiểm định, dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật, hỗ trợ phân phối...).

Các nhóm dịch vụ logistics theo pháp luật Việt Nam

- 1 Dịch vụ xếp dỡ container, trừ dịch vụ cung cấp tại các sân bay.
- 2 Dịch vụ kho bãi container thuộc dịch vụ hỗ trợ vận tải biển.
- 3 Dịch vụ kho bãi thuộc dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải.
- 4 Dịch vụ chuyển phát.
- 5 Dịch vụ đại lý vận tải hàng hóa.
- 6 Dịch vụ đại lý làm thủ tục hải quan (bao gồm cả dịch vụ thông quan).
- 7 Dịch vụ khác, bao gồm các hoạt động sau: Kiểm tra vận đơn, dịch vụ môi giới vận tải hàng hóa, kiểm định hàng hóa, dịch vụ lấy mẫu và xác định trọng lượng; dịch vụ nhận và chấp nhận hàng; dịch vụ chuẩn bị chứng từ vận tải.
- 8 Dịch vụ hỗ trợ bán buôn, hỗ trợ bán lẻ bao gồm cả hoạt động quản lý hàng lưu kho, thu gom, tập hợp, phân loại hàng hóa và giao hàng.
- 9 Dịch vụ vận tải hàng hóa thuộc dịch vụ vận tải biển.
- 10 Dịch vụ vận tải hàng hóa thuộc dịch vụ vận tải đường thủy nội địa.
- 11 Dịch vụ vận tải hàng hóa thuộc dịch vụ vận tải đường sắt.
- 12 Dịch vụ vận tải hàng hóa thuộc dịch vụ vận tải đường bộ.
- 13 Dịch vụ vận tải hàng không.
- 14 Dịch vụ vận tải đa phương thức.
- 15 Dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật.
- 16 Các dịch vụ hỗ trợ vận tải khác.
- 17 Các dịch vụ khác do thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics và khách hàng thỏa thuận phù hợp với nguyên tắc cơ bản của Luật thương mại.

Nguồn: Nghị định 163/2017/NĐ-CP quy định về kinh doanh dịch vụ logistics



Việt Nam có cam kết về các dịch vụ logistics nào trong EVFTA?

Trong EVFTA, không có cam kết nào về dịch vụ logistics mà chỉ có các cam kết cụ thể về các ngành, phân ngành có thể thuộc phạm vi dịch vụ logistics theo cách hiểu của Liên Hợp Quốc hoặc của Việt Nam.

Để thuận tiện cho việc áp dụng trên thực tế, các cam kết EVFTA về dịch vụ logistics được giới thiệu trong Cẩm nang này sẽ chỉ bao gồm cam kết về dịch vụ vận tải (vận tải biển, đường bộ, hàng không, đường sắt, và các dịch vụ hỗ trợ vận tải) – nhóm cốt lõi trong phạm vi dịch vụ logistics theo cả WTO và pháp luật Việt Nam.

Về phạm vi cam kết, phạm vi các dịch vụ vận tải mà Việt Nam có cam kết trong EVFTA gần tương tự như WTO, chỉ mở thêm 02 dịch vụ trong lĩnh vực hàng không, 02 dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải, và không có dịch vụ vận tải đường thủy nội địa.

Các dịch vụ vận tải mà Việt Nam có cam kết trong WTO và EVFTA

A. Dịch vụ vận tải biển

- Dịch vụ vận tải hành khách, trừ vận tải nội địa (CPC 7211)
- Dịch vụ vận tải hàng hóa, trừ vận tải nội địa (CPC 7212)
- Dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa tàu thủy (CPC 8868*)
- Các dịch vụ hỗ trợ vận tải biển
- Dịch vụ xếp dỡ container (CPC 7411)
- Dịch vụ thông quan
- Dịch vụ kho bãi container
- Dịch vụ đại lý hàng hải (CPC 748*)

Chú ý: Việt Nam chưa cam kết gì trong lĩnh vực dịch vụ vận tải biển nội địa (ngoại trừ EVFTA có thêm 01 cam kết liên quan tới gom hàng, vận chuyển container rỗng giữa các cảng biển nội địa)



B. Dịch vụ vận tải đường thủy nội địa

- Dịch vụ vận tải hành khách (CPC 7221)
- Dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7222)
- Dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa tàu thủy (CPC 8868*)

Chú ý: Trong EVFTA Việt Nam không có cam kết về dịch vụ CPC 7221 và CPC 7222 như WTO nhưng có cam kết thêm 01 dịch vụ mới so với WTO là dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa tàu thủy nội địa

C. Dịch vụ vận tải hàng không

- Dịch vụ bán và tiếp thị sản phẩm hàng không
- Dịch vụ đặt, giữ chỗ bằng máy tính
- Dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa máy bay (CPC 8868**)
- Dịch vụ mặt đất, không bao gồm bảo dưỡng và làm sạch máy bay, vận tải mặt đất, quản lý sân bay và dịch vụ bảo đảm hoạt động bay
- Dịch vụ cung cấp suất ăn trong chuyến bay

Chú ý: Dịch vụ mặt đất và cung cấp suất ăn là 02 dịch vụ mà Việt Nam không có cam kết trong WTO nhưng có cam kết trong EVFTA

E. Dịch vụ vận tải đường sắt

- (a) Dịch vụ vận tải hành khách (CPC 7111)
- (b) Dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7112)

F. Dịch vụ vận tải đường bộ

- (a) Dịch vụ vận tải hành khách (CPC 7121+7122)
- (b) Dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7123)

H. Dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải

- Dịch vụ xếp dỡ container, trừ dịch vụ cung cấp tại các sân bay (một phần của CPC 7411)
- Dịch vụ kho bãi (CPC 742)
- Dịch vụ đại lý vận tải hàng hóa (CPC 748) (Bao gồm cả dịch vụ giao nhận hàng hoá)
- Các dịch vụ khác (một phần của CPC 749) (Bao gồm các hoạt động sau: kiểm tra vận đơn; dịch vụ môi giới vận tải hàng hóa; giám định hàng hóa, dịch vụ lấy mẫu và xác định trọng lượng; giám định hàng hóa; dịch vụ nhận và chấp nhận hàng; dịch vụ chuẩn bị chứng từ vận tải. Các dịch vụ này được thực hiện thay mặt cho chủ hàng.)
- Dịch vụ xếp dỡ hàng hóa hàng hải (CPC 741)
- Dịch vụ nạo vét

Chú ý: Dịch vụ xếp dỡ hàng hóa hàng hải và nạo vét là 02 dịch vụ mà Việt Nam không có cam kết trong WTO nhưng có cam kết trong EVFTA

Dịch vụ vận tải bằng đường thủy nội địa

Trong WTO, Việt Nam có cam kết về Dịch vụ vận tải hành khách (CPC 7221) và Dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7222) bằng đường thủy nội địa. Tuy nhiên, trong EVFTA (bản văn kiện công bố sau khi ký EVFTA 30/6/2019) lại không thấy có dòng cam kết về dịch vụ này.

Về nguyên tắc, trong EVFTA Việt Nam không có cam kết dịch vụ này đồng nghĩa với việc Việt Nam có thể không mở cửa cho nhà cung cấp dịch vụ EU trong lĩnh vực này.

Tuy nhiên, do EU là thành viên WTO, dù Việt Nam không có cam kết về dịch vụ CPC 7221 và CPC 7222 trong EVFTA, nhà cung cấp dịch vụ EU vẫn được quyền tiếp cận thị trường này của Việt Nam theo cam kết WTO.

Các cam kết về dịch vụ logistics nêu ở đâu trong EVFTA?

Các cam kết về mở cửa thị trường logistics trong EVFTA được nêu tập trung tại Phần Lời văn của Chương 8, các Phụ lục 8-B và 8-C của Chương 8. Cụ thể như sau:

i Phần Lời văn Chương 8 - Tự do hóa đầu tư, thương mại dịch vụ và thương mại điện tử

Phần này chứa đựng các nghĩa vụ chung về mở cửa thị trường và ứng xử mà một Bên phải dành cho với nhà đầu tư, nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia, gồm:

- Các nghĩa vụ áp dụng chung cho tất cả các hoạt động đầu tư (áp dụng cho giai đoạn sau thành lập và không áp dụng cho hoạt động đầu tư gián tiếp) và cung cấp dịch vụ xuyên biên giới, trong đó có dịch vụ logistics
- Các nghĩa vụ áp dụng riêng cho các hoạt động đầu tư (áp dụng cho giai đoạn sau thành lập và không áp dụng cho hoạt động đầu tư gián tiếp) và cung cấp dịch vụ xuyên biên giới trong lĩnh vực dịch vụ vận tải biển (một ngành dịch vụ chính yếu trong nhóm dịch vụ logistics)

ii Các Phụ lục 8-B và 8-C Chương 8

Phần này bao gồm các cam kết cụ thể với từng ngành, phân ngành dịch vụ, đầu tư mà Việt Nam có cam kết trong EVFTA, trong đó có các dịch vụ logistics. Cụ thể:

- *Tiểu phụ lục 8-B-1: Biểu cam kết cụ thể về Cung cấp dịch vụ qua biên giới và Tự do hóa đầu tư*

Mục này bao gồm các cam kết cụ thể về mở cửa thị trường của Việt Nam trong từng ngành, phân ngành dịch vụ, đầu tư (trong đó có các dịch vụ logistics) ở 03 phương thức sau:

- Phương thức 1 – Cung cấp dịch vụ qua biên giới: Nhà cung cấp dịch vụ EU tại EU cung cấp dịch vụ qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam;
- Phương thức 2 – Tiêu dùng ở nước ngoài: Khách hàng Việt Nam tới EU và tiêu dùng dịch vụ của nhà cung cấp dịch vụ EU tại EU;
- Phương thức 3 – Hiện diện thương mại: Nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU đầu tư trực tiếp vào Việt Nam dưới các hình thức thành lập văn phòng đại diện, chi nhánh, liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, hợp đồng hợp tác kinh doanh, mua vốn góp/cổ phần của doanh nghiệp Việt Nam (lưu ý không bao gồm hoạt động mua cổ phần dưới hình thức đầu tư gián tiếp - portfolio).

- *Tiểu phụ lục 8-B-2: Biểu cam kết cụ thể về Hiện diện tạm thời của các thể nhân vì mục đích kinh doanh*

Mục này bao gồm các cam kết cụ thể về mở cửa thị trường của Việt Nam trong từng ngành, phân ngành dịch vụ, đầu tư (trong đó có dịch vụ logistics) ở phương thức 4 - Hiện diện thể nhân (Cá nhân EU tới Việt Nam cung cấp dịch vụ hoặc tham gia hoạt động kinh doanh)

- *Phụ lục 8C - Ngoại lệ của Việt Nam về Đối xử quốc gia*

Mục này bao gồm các cam kết về các quyền mà Việt Nam bảo lưu trong đối xử với các nhà đầu tư, nhà cung cấp dịch vụ EU (đối xử khác biệt và bất lợi hơn đối với nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU so với nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ Việt Nam trong hoàn cảnh tương tự)

EU có mở cửa dịch vụ logistics của mình cho Việt Nam không?

Trong EVFTA, EU đã cam kết mở cửa về dịch vụ logistics cho Việt Nam với 02 nhóm nội dung:

- Nhóm các cam kết chung (cam kết về nghĩa vụ chung đối với cả Việt Nam và EU) nêu tại Lời văn của Chương 8
- Nhóm các cam kết mở cửa riêng (cam kết của EU dành cho Việt Nam) nêu tại các Phụ lục 8-A- Biểu cam kết cụ thể của EU tại Chương 8

Trong khuôn khổ của Cẩm nang này, với mục tiêu giới thiệu cam kết và tác động của cam kết với thị trường các dịch vụ logistics tại Việt Nam, chỉ các cam kết liên quan tới thị trường Việt Nam mới được giới thiệu ở đây. Các cam kết mở cửa thị trường dịch vụ logistics EU cho Việt Nam sẽ chỉ được đề cập khi cần thiết.



Ý nghĩa của cam kết mở cửa thị trường dịch vụ

Cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ trong EVFTA được hiểu là các hạn chế, rào cản, điều kiện tối đa mà Việt Nam có thể áp dụng đối với các nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU khi tiếp cận thị trường Việt Nam.

Đối với tất cả các trường hợp ngành, phân ngành dịch vụ có cam kết cụ thể tại Biểu cam kết, khi EVFTA có hiệu lực, Việt Nam sẽ không thể đặt ra các hạn chế, rào cản, điều kiện đối với nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU cao hơn, khắt khe hơn hoặc khó khăn hơn các mức đã cam kết này. Tất nhiên, Việt Nam có thể đơn phương giảm bớt các hạn chế, rào cản, điều kiện thấp hơn mức cam kết.

Đối với các ngành, phân ngành dịch vụ “chưa có cam kết”, tùy nhu cầu quản lý, Việt Nam có thể không mở cửa cho các nhà đầu tư hoặc nhà cung cấp dịch vụ EU hoặc là khi cần thiết có thể mở cửa cho họ ở mức Việt Nam mong muốn. Tuy nhiên, một khi đã mở cửa, Việt Nam sẽ phải bảo đảm nguyên tắc MFN được quy định trong các Hiệp định Việt Nam đã ký kết để bảo đảm các nhà đầu tư và nhà cung cấp dịch vụ của những nước có Hiệp định với Việt Nam không bị đối xử kém hơn nhà đầu tư và nhà cung cấp dịch vụ EU.

Phần thứ nhất

CAM KẾT CỦA VIỆT NAM TRONG EVFTA
LIÊN QUAN TỚI CÁC DỊCH VỤ LOGISTICS

Mục 1

Các cam kết chung về dịch vụ logistics

Việt nam có cam kết gì về nghĩa vụ ứng xử chung với nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU?

Cam kết về nguyên tắc (hay nghĩa vụ) ứng xử chung với nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ nêu tại phần Lời văn Chương 8, áp dụng chung cho cả Việt Nam và EU, cho tất cả các loại dịch vụ, trong đó có dịch vụ logistics.

Các nghĩa vụ này được phân làm 02 nhóm với các nội dung cơ bản như sau:

i Nhóm các nghĩa vụ áp dụng cho khoản đầu tư trực tiếp của nhà đầu tư EU vào Việt Nam (trong cả các lĩnh vực dịch vụ và phi dịch vụ)

Nhóm này bao gồm 04 nghĩa vụ chủ đạo (tiếp cận thị trường, đối xử quốc gia, đối xử tối huệ quốc, các yêu cầu hoạt động) với nội dung chủ yếu là:

- *Nghĩa vụ về tiếp cận thị trường:*

Việt Nam không được áp đặt cho nhà đầu tư, khoản đầu tư từ EU các hạn chế về số lượng doanh nghiệp được phép tham gia thị trường, trị giá giao dịch/tổng tài sản, tổng số lượng hoạt động, vốn góp của nước ngoài, số lượng thể nhân được tuyển dụng, hình thức pháp lý của khoản đầu tư;

- *Nghĩa vụ đối xử quốc gia (NT):*

Việt Nam không được phân biệt đối xử giữa các khoản đầu tư, nhà đầu tư EU với khoản đầu tư, nhà đầu tư Việt Nam về việc thành lập và hoạt động của doanh nghiệp của nhà đầu tư;

- *Nghĩa vụ đối xử tối huệ quốc (MFN):*

Việt Nam không được phân biệt đối xử giữa các khoản đầu tư, nhà đầu tư EU với khoản đầu tư, nhà đầu tư của các nước khác trong thành lập hay hoạt động của doanh nghiệp ngoại trừ các trường hợp liệt kê (ví dụ các Thỏa thuận có hiệu lực trước EVFTA; các Hiệp định có cam kết về xóa bỏ rào cản với doanh nghiệp hoặc về sự tương đương về pháp luật trong một hoặc nhiều ngành kinh tế; AEC..)

- *Nghĩa vụ về các yêu cầu thực hiện (Performance requirements – PR):*

Việt Nam không được đặt ra các yêu cầu bắt buộc trong việc thành lập và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (ví dụ tỷ lệ hoặc mức xuất khẩu nhất định đối với hàng hoá và dịch vụ; hàm lượng nội địa hóa; mua, sử dụng hoặc dành ưu đãi cho hàng hoá sản xuất trong lãnh thổ của mình hoặc phải mua hàng từ các thể nhân hoặc pháp nhân trong lãnh thổ của mình; chuyển giao công nghệ, quy trình sản xuất; cung cấp độc quyền các hàng hoá dịch vụ được sản xuất hoặc cung ứng trên lãnh thổ của mình cho một thị trường khu vực cụ thể hoặc cho thế giới, v.v..)

ii Nhóm các nghĩa vụ áp dụng cho các trường hợp cung cấp dịch vụ xuyên biên giới (mà không đầu tư vào Việt Nam)

Nhóm này bao gồm 02 nghĩa vụ chủ đạo (tiếp cận thị trường, đối xử quốc gia) với nội dung chủ yếu là:

- *Nghĩa vụ về tiếp cận thị trường:*
Việt Nam không được áp đặt cho nhà cung cấp dịch vụ EU các hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ, tổng giá trị giao dịch/tài sản, tổng số lượng dịch vụ cung cấp;
- *Nghĩa vụ đối xử quốc gia (NT):*
Việt Nam không được phân biệt đối xử giữa các nhà cung cấp dịch vụ EU và nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam.

Về phạm vi áp dụng của các nghĩa vụ này, cần chú ý là:

- Mỗi nghĩa vụ trong 02 Nhóm nghĩa vụ chung nói trên đều đi kèm các giới hạn và điều kiện nhất định (được nêu cụ thể trong cam kết)
- Ngoại trừ nghĩa vụ NT đối với hoạt động của doanh nghiệp của nhà đầu tư EU là áp dụng đối với tất cả các ngành/lĩnh vực, các nghĩa vụ còn lại chỉ áp dụng đối với các ngành, lĩnh vực đã có cam kết
- Trong mọi trường hợp, cam kết về các nghĩa vụ áp dụng chung nêu tại Lời văn Chương 8 này cần phải được đọc và hiểu cùng với những ngành/phân ngành liệt kê tại Biểu cam kết tại các Phụ lục 8-B và 8-C (là các cam kết mở cửa thị trường cụ thể đối với từng ngành, phân ngành, lĩnh vực dịch vụ cụ thể)
- Các dịch vụ vận tải biển nội địa, dịch vụ vận tải hàng không và dịch vụ liên quan trực tiếp tới thương quyền bay (trừ dịch vụ bảo trì bảo dưỡng máy bay khi máy bay không hoạt động; bán và tiếp thị dịch vụ vận tải hàng không, đặt, giữ chỗ qua máy vi tính; khai thác mặt đất) được loại khỏi diện áp dụng của các nghĩa vụ chung này

Nhà cung cấp dịch vụ EU có thể chuyển nhân sự của mình sang làm việc tại các hiện diện thương mại của mình ở Việt Nam không?

Trong EVFTA, Việt Nam có cam kết về một số loại nhân sự được phép di chuyển nội bộ sang làm việc tại các văn phòng đại diện, liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, chi nhánh của nhà đầu tư nước ngoài ở Việt Nam. Cam kết này áp dụng chung cho tất cả các lĩnh vực có cam kết trong EVFTA, bao gồm cả dịch vụ logistics.

Cụ thể, mỗi văn phòng đại diện, chi nhánh, liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài mà nhà cung cấp dịch vụ EU được thành lập tại Việt Nam có thể sử dụng nhân sự di chuyển nội bộ nhưng phải bảo đảm ít nhất 20% số quản lý, giám đốc điều hành và chuyên gia là công dân Việt Nam.

Tuy nhiên, tỷ lệ tối thiểu 20% nói trên có thể không áp dụng trong các trường hợp sau:

- Trong mọi trường hợp, được phép có tổng cộng 03 nhân sự nước ngoài cho các vị trí quản lý, giám đốc điều hành và chuyên gia
- Nếu đơn vị chứng minh được rằng các vị trí liên quan không thể đảm trách bởi người Việt Nam thì có thể sử dụng nhân sự nước ngoài di chuyển nội bộ

Nhân sự di chuyển nội bộ phải là (i) người lao động hoặc là cộng sự của công ty mẹ hoặc chi nhánh của công ty mẹ và (ii) đã làm việc/cộng tác tối thiểu là 01 năm ở vị trí quản lý, giám đốc, chuyên gia hoặc nhân viên tập sự. Tất nhiên các nhân sự này phải đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về bằng cấp chuyên môn và thực hiện các thủ tục mà pháp luật Việt Nam yêu cầu.

Ngoài ra, việc di chuyển nội bộ của các nhân sự này sang Việt Nam cũng bị ràng buộc về thời hạn tối đa ở Việt Nam:

- Đối với người quản lý, giám đốc: có thể làm việc tại Việt Nam tối đa 03 năm
- Đối với nhân viên tập sự: có thể làm việc ở Việt Nam tối đa 01 năm

Chú ý là các cam kết này chỉ liên quan tới nhân sự di chuyển nội bộ, còn Việt Nam chưa có bất kỳ cam kết gì liên quan tới việc tuyển dụng nhân sự có quốc tịch nước ngoài làm việc trong các văn phòng đại diện, chi nhánh, liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn mà nhà đầu tư EU thành lập ở Việt Nam. Nói cách khác, ngoại trừ cam kết về di chuyển nội bộ nêu trên, Việt Nam có thể đặt ra bất kỳ yêu cầu gì đối với việc sử dụng nhân sự nước ngoài trong các đơn vị này.



Cá nhân đại diện cho nhà cung cấp dịch vụ EU có thể nhập cảnh vào Việt Nam chào bán hoặc cung cấp dịch vụ logistics theo hợp đồng không?

Trong EVFTA, Việt Nam cam kết cho phép cá nhân đại diện cho nhà cung cấp dịch vụ EU (trong tất cả các lĩnh vực dịch vụ có cam kết, trong đó có dịch vụ logistics) được phép nhập cảnh vào Việt Nam để chào bán dịch vụ trong thời hạn không quá 90 ngày. Về hoạt động, cá nhân này chỉ được phép chào bán dịch vụ, không được trực tiếp cung cấp dịch vụ, không làm đại lý hoa hồng, không nhận thù lao từ nguồn tại Việt Nam.

Về việc cá nhân nhập cảnh vào Việt Nam để cung cấp dịch vụ theo hợp đồng cho khách hàng tại Việt Nam, trong EVFTA Việt Nam mới chỉ cam kết cho phép việc này trong một số ít các dịch vụ, trong đó không có các dịch vụ logistics.

Nhà đầu tư EU có thể thành lập hợp tác xã, doanh nghiệp tư nhân, hộ kinh doanh cung cấp dịch vụ logistics ở Việt Nam không?

Trong EVFTA Việt Nam không cam kết việc thành lập và hoạt động của doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, liên minh hợp tác xã, hộ kinh doanh ở bất kỳ lĩnh vực nào, kể cả dịch vụ logistics.

Vì vậy, Việt Nam có toàn quyền cho hay không cho nhà đầu tư hay nhà cung cấp dịch vụ logistics EU thành lập doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã cung cấp dịch vụ logistics ở Việt Nam.



Việt Nam có cho phép nhà cung cấp dịch vụ logistics EU thành lập văn phòng đại diện, chi nhánh ở Việt Nam không?

Về văn phòng đại diện, không chỉ trong EVFTA mà ngay từ cam kết WTO, Việt Nam đã cam kết cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trong tất cả các lĩnh vực dịch vụ, trong đó có các dịch vụ logistics, được tự do thành lập văn phòng đại diện tại Việt Nam. Điều kiện duy nhất là văn phòng đại diện đó chỉ làm nhiệm vụ xúc tiến, không được thực hiện hoạt động kinh doanh. Tất nhiên Việt Nam có toàn quyền quy định về các quy trình, thủ tục và hoạt động của văn phòng đại diện đó. Do đó, các nhà cung cấp dịch vụ logistics EU đều có quyền mở văn phòng đại diện tại Việt Nam.

Về chi nhánh, trong cả WTO và EVFTA, Việt Nam đều chưa cam kết cho phép các nhà cung cấp dịch vụ logistics nước ngoài lập chi nhánh hoạt động kinh doanh logistics tại Việt Nam ngoại trừ việc hãng hàng không nước ngoài được lập văn phòng bán vé tại Việt Nam để bán và tiếp thị các sản phẩm hàng không của mình.

Tình huống giả định

Câu hỏi:

Nhận thấy tiềm năng to lớn ở thị trường Việt Nam, trong bối cảnh chưa có hãng máy bay giá rẻ nào có đường bay nối Việt Nam với EU, Hãng hàng không giá rẻ EAIR có trụ sở tại một nước thành viên EU muốn mở một văn phòng đại diện ở Việt Nam. Văn phòng này sẽ thực hiện việc quảng bá hình ảnh, tiếp thị các dịch vụ của EAIR để các khách hàng tiềm năng biết tới và sử dụng dịch vụ của EAIR khi Hãng này chính thức mở đường bay đến Việt Nam. Đồng thời, văn phòng cũng sẽ cung cấp dịch vụ bán vé, giữ chỗ trên các chuyến bay EAIR trong nội địa EU cho các khách hàng Việt Nam có nhu cầu. Dự kiến văn phòng sẽ có 01 Trưởng văn phòng, 02 Phó Trưởng văn phòng và 05 nhân viên có kinh nghiệm được điều chuyển từ trụ sở tại EU của EAIR sang. EAIR cũng sẽ thuê nhân viên Việt Nam nhưng chỉ phụ trách công việc hành chính, thủ tục giấy tờ với nhà chức trách Việt Nam mà thôi. Theo cam kết EVFTA thì kế hoạch này của EAIR có được phép thực hiện không?

Trả lời:

Theo EVFTA, các hãng hàng không EU được lập văn phòng đại diện tại Việt Nam nhưng chỉ để xúc tiến thương mại, quảng bá, tiếp thị hình ảnh. Nếu EAIR muốn thực hiện dịch vụ bán vé hoặc đặt, giữ chỗ qua máy tính cho khách hàng Việt Nam thì đây là các hoạt động cung cấp dịch vụ mà văn phòng đại diện không được phép làm. Do đó, EAIR phải thành lập một phòng vé tại Việt Nam hoặc ký hợp đồng cấp quyền đại lý với một chủ thể Việt Nam để thực hiện các hoạt động này.

Về nhân sự của Văn phòng đại diện và/hoặc của Phòng vé mà EAIR mở theo kế hoạch này, dự kiến của EAIR về 03 vị trí quản lý là phù hợp với cam kết EVFTA (dù không có người Việt Nam nào nhưng lại thuộc trường hợp ngoại lệ cho phép có tối thiểu 3 nhân sự di chuyển nội bộ); dự kiến 05 nhân viên di chuyển từ trụ sở EAIR sang cũng là khả thi (do trong EVFTA Việt Nam không ràng buộc về tỷ lệ tối thiểu nhân viên là người Việt Nam). Tuy nhiên, các quản lý và nhân viên di chuyển nội bộ này phải bảo đảm yêu cầu về thời gian làm việc tối thiểu và vị trí làm việc với EAIR (ít nhất 01 năm, và ở các vị trí giám đốc, quản lý, chuyên gia, nhân viên tập sự). Đồng thời, thời gian làm việc tối đa tại Văn phòng đại diện/Phòng vé của EAIR ở Việt Nam của các nhân sự này bị giới hạn ở 03 năm với 03 vị trí quản lý và 01 năm với 05 vị trí nhân viên.



Việt Nam có thể áp dụng các biện pháp đối xử khác biệt đối với hoạt động của các hiện diện thương mại dịch vụ logistics của EU tại Việt Nam không?

Theo nguyên tắc về đối xử quốc gia trong EVFTA, ngoại trừ trường hợp có cam kết cụ thể về giới hạn phạm vi hoạt động, liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài của nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU thành lập ở Việt Nam trong lĩnh vực logistics đều phải được Việt Nam đối xử không kém thuận lợi hơn chủ thể Việt Nam có hoàn cảnh tương tự trong các hoạt động kinh doanh liên quan.

Tuy nhiên, trong lĩnh vực logistics, Việt Nam có quyền không thực hiện nghĩa vụ đối xử quốc gia nói trên trong dịch vụ vận tải hàng hải và trong hoạt động và quản lý cảng sông, cảng biển và sân bay. Điều này có nghĩa là nếu thấy cần thiết, Việt Nam có thể đặt ra các điều kiện hoặc yêu cầu riêng, chỉ áp dụng đối với các tổ chức có yếu tố nước ngoài kinh doanh trong lĩnh vực logistics trong các khía cạnh liên quan mà không bị coi là vi phạm cam kết.



Phần thứ nhất

CAM KẾT CỦA VIỆT NAM TRONG EVFTA
LIÊN QUAN TỚI CÁC DỊCH VỤ LOGISTICS

Mục 2

Cam kết mở cửa thị trường dịch vụ vận tải biển

Việt Nam có cam kết gì về các dịch vụ vận tải biển nội địa?

Vận tải biển nội địa (hay còn gọi là vận tải biển ven bờ) là hình thức vận tải bằng tàu biển nhưng có điểm đầu (điểm nhận) và cuối (điểm trả) đều thuộc vùng biển của Việt Nam. Trên thực tế, các hãng tàu nước ngoài thường quan tâm tới việc quyền vận tải biển nội địa ở khía cạnh khai thác, tận dụng tàu biển quốc tế để gom, chuyển hàng giữa các cảng của Việt Nam.

Trong EVFTA, tương tự như trong WTO, Việt Nam vẫn loại trừ vận tải biển nội địa khỏi phạm vi cam kết dịch vụ vận tải biển, qua đó giữ thị trường vận tải biển nội địa (chủ yếu là tuyến vận tải biển Bắc Nam) cho các hãng tàu và doanh nghiệp vận tải Việt Nam.

Tuy nhiên, trong phần Lời văn Chương 8 (Điều 8.49), Việt Nam có một cam kết cho lĩnh vực này, cụ thể:

- Cho phép các nhà cung cấp dịch vụ vận tải biển quốc tế EU tái phân phối container rỗng (với điều kiện những container đó không được vận chuyển có tính phí dưới dạng hàng hóa và sẽ được sử dụng để xử lý hàng hóa của hãng tàu đó) giữa cảng Quy Nhơn và cảng Cái Mép – Thị Vải. Sau 5 năm thì giới hạn về các cảng được loại bỏ nhưng kèm điều kiện là các tàu gom hàng (tàu mẹ) phải ghé cảng biển Việt Nam;
- Cho phép các nhà cung cấp dịch vụ vận tải biển quốc tế EU cung cấp dịch vụ gom hàng bằng tàu giữa cảng Quy Nhơn và cảng Cái Mép – Thị Vải

Trên thực tế, Việt Nam đã đơn phương cho phép tàu biển nước ngoài được tham gia có hạn chế vào dịch vụ vận tải biển nội địa.

Quy định của pháp luật nội địa về việc cấp phép vận tải biển nội địa cho tàu biển nước ngoài

Theo Thông tư 50/2016/TT-BGTVT (sửa đổi bởi Thông tư 48/2018/TT-BGTVT) thì hãng tàu nước ngoài có thể được cấp phép vận tải biển nội địa chỉ trong một trong các trường hợp sau:

- Vận chuyển hàng hóa siêu trường, siêu trọng hoặc các loại hàng hóa khác bằng tàu biển chuyên dùng; giải tỏa hàng hóa, hành khách và hành lý bị ách tắc tại cảng khi tàu biển Việt Nam không đủ khả năng vận chuyển; hoặc
- Để phòng chống, khắc phục thiên tai, dịch bệnh hoặc cứu trợ nhân đạo khẩn cấp.

Giấy phép vận tải biển được cấp có thời hạn chỉ 06 tháng hoặc 01 năm tùy trường hợp.

Nhà cung cấp dịch vụ vận tải biển EU có thể cung cấp dịch vụ qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam không?

Trong EVFTA, Việt Nam cho phép các nhà cung cấp dịch vụ vận tải biển EU được cung cấp dịch vụ qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam không hạn chế (bao gồm cả vận tải hàng hóa và vận tải hành khách). So với việc chỉ cho phép cung cấp dịch vụ vận tải hàng hóa quốc tế qua biên giới trong cam kết WTO, đây là mức mở cửa thêm đáng kể của Việt Nam trong EVFTA.

Đồng thời, tương tự như WTO, Việt Nam cũng cam kết cho tàu treo cờ các nước thành viên EU hoặc vận hành bởi các nhà cung cấp dịch vụ EU đối xử không kém thuận lợi hơn tàu của Việt Nam trong các khía cạnh sau:

- Ra vào cảng;
- Vào các bến để xếp và dỡ hàng;
- Sử dụng hạ tầng, các dịch vụ hàng hải phụ trợ (Hoa tiêu; Lai dắt; Cung cấp lương thực, thực phẩm nhiên liệu và nước; Thu gom rác thải và nước dằn thả; Dịch vụ của cảng vụ; Phao tiêu báo hiệu; Các dịch vụ trên bờ cần thiết cho hoạt động của tàu, bao gồm thông tin liên lạc, cung cấp điện và nước; Trang thiết bị sửa chữa khẩn cấp; Dịch vụ neo đậu, cập cầu và neo buộc tàu; Tiếp cận các dịch vụ đại lý hàng hải)
- Các khoản phí, lệ phí
- Các cơ sở hải quan



Hãng tàu EU có thể thành lập doanh nghiệp vận tải có đội tàu biển treo cờ Việt Nam không?

Tương tự WTO, trong EVFTA Việt Nam chỉ cho phép hãng tàu EU được thành lập doanh nghiệp vận hành đội tàu treo cờ Việt Nam dưới hình thức liên doanh. Tuy nhiên, trong EVFTA Việt Nam cho phép tổng vốn góp của bên nước ngoài trong liên doanh lên tới 70% vốn pháp định (trong khi cam kết WTO chỉ cho tới 49%).

Liên quan tới thuyền viên trên các tàu treo cờ Việt Nam hoặc đăng ký tại Việt Nam thuộc sở hữu của các liên doanh này, trong EVFTA Việt Nam giữ nguyên yêu cầu trong WTO sau đây:

- Cho phép thuyền viên người nước ngoài được làm việc trên các tàu này nhưng tổng số không vượt quá 1/3 định biên của tàu;
- Thuyền trưởng hoặc thuyền phó thứ nhất phải là công dân Việt Nam

Nhà cung cấp dịch vụ EU có thể thành lập liên doanh hay doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài ở Việt Nam để cung cấp dịch vụ vận tải biển không?

Trong WTO Việt Nam đã cho phép nhà cung cấp dịch vụ vận tải nước ngoài được thành lập doanh nghiệp liên doanh (với tổng mức vốn nước ngoài tối đa không quá 51%) và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài để cung cấp dịch vụ vận tải biển (ngoại trừ vận hành đội tàu cờ Việt Nam có cam kết riêng). Trong EVFTA, Việt Nam lại chỉ cho phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, điều này không ảnh hưởng tới quyền của nhà cung cấp dịch vụ EU theo cam kết WTO (bởi EU là thành viên WTO và được hưởng các quyền mà Việt Nam cam kết trong WTO).

Cần chú ý là theo WTO cũng như EVFTA, các doanh nghiệp (liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài) thành lập trong lĩnh vực này bị giới hạn cả về phạm vi dịch vụ kinh doanh và đối tượng khách hàng.

Về phạm vi kinh doanh, các doanh nghiệp này chỉ có thể cung cấp 07 nhóm dịch vụ sau:

- Bán và tiếp thị dịch vụ vận tải biển qua giao dịch trực tiếp với khách hàng, từ niêm yết giá tới lập chứng từ;
- Đại diện cho chủ hàng;
- Cung cấp các thông tin kinh doanh theo yêu cầu;
- Chuẩn bị tài liệu liên quan tới chứng từ vận tải bao gồm chứng từ hải quan hoặc các chứng từ khác liên quan đến xuất xứ và đặc tính của hàng vận chuyển;
- Cung cấp dịch vụ vận tải biển bao gồm cả dịch vụ vận tải nội địa bằng tàu mang cờ Việt Nam trong trường hợp cung cấp dịch vụ vận tải tích hợp
- Thay mặt công ty tổ chức cho tàu vào cảng hoặc tiếp nhận hàng khi có yêu cầu;
- Đàm phán và ký hợp đồng vận tải đường bộ, đường sắt, đường thủy nội địa liên quan tới hàng hóa do công ty vận chuyển

Về phạm vi khách hàng, các doanh nghiệp này chỉ có thể cung cấp các dịch vụ cho các trường hợp đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau:

- Liên quan tới hàng hóa do các công ty mẹ vận chuyển;
- Cần thiết để cung cấp dịch vụ vận tải tích hợp cho khách hàng của công ty mẹ, trong đó vận tải biển quốc tế là công đoạn chính và do công ty mẹ cung cấp

Tình huống giả định

Câu hỏi:

DSHIP là hãng vận tải đa phương tiện của Đan Mạch, có nguồn khách hàng thường xuyên vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và EU. Ở tuyến này, phía đầu Việt Nam, DSHIP chỉ dùng dịch vụ thuê ngoài để thực hiện các công việc cần thiết như đại diện cho khách hàng, chuẩn bị chứng từ vận tải, tổ chức cho tàu vào tiếp nhận hàng hóa, ký hợp đồng vận chuyển hàng ra cảng... Anh Hải là cán bộ quản lý có nhiều kinh nghiệm trong một công ty logistics Việt Nam mà DSHIP từng sử dụng dịch vụ. Anh Hải đang muốn mở công ty kinh doanh riêng. Vì vậy, Anh và DSHIP đang thảo luận để mở một liên doanh ở Việt Nam cung cấp tất cả các dịch vụ vận tải biển phục vụ cho việc vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu của DSHIP đến hoặc đi từ Việt Nam. Sau này, khi công ty có nhiều kinh nghiệm và uy tín hơn, có thể mở rộng phạm vi kinh doanh, cung cấp các dịch vụ vận tải biển cho các hãng tàu khác. Theo EVFTA, dự định này của hai Bên có được phép thực hiện không?

Trả lời:

Đối với kế hoạch thành lập liên doanh để cung cấp các dịch vụ vận tải biển của DSHIP và Anh Hải, theo cam kết EVFTA thì Việt Nam chỉ mở cho hãng tàu biển nước ngoài mở công ty 100% vốn tại Việt Nam, không mở cho hình thức liên doanh. Tuy nhiên do trong WTO Việt Nam đã cam kết mở cho liên doanh (không giới hạn tỷ lệ vốn nước ngoài, cũng không ràng buộc tư cách pháp lý của bên Việt Nam trong liên doanh) DSHIP và Anh Hải có thể thực hiện kế hoạch này ngay theo cam kết đang có của Việt Nam trong WTO.

Về hoạt động của công ty liên doanh dự kiến, theo WTO và cả trong EVFTA, công ty chỉ được phép cung cấp 07 nhóm dịch vụ vận tải biển được liệt kê mà không phải là tất cả các hoạt động phục vụ vận chuyển hàng hóa mà DSHIP mong muốn. Ngoài ra, cũng trong WTO và EVFTA, Việt Nam mới chỉ cam kết cho phép công ty cung cấp các dịch vụ vận tải phục vụ cho việc vận chuyển hàng hóa quốc tế của tàu thuộc công ty mẹ DSHIP mà thôi. Do đó, kế hoạch cung cấp các dịch vụ vận tải biển ngoài 07 dịch vụ liệt kê hoặc cho các khách hàng ngoài DSHIP sẽ phải phụ thuộc vào quy định trong pháp luật nội địa của Việt Nam.



Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa tàu thủy?

Trong EVFTA, Việt Nam đã mở cửa dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa tàu thủy mã CPC 8868* cho nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU (trong khi theo WTO, Việt Nam chưa cam kết gì về dịch vụ này).

Cụ thể, Việt Nam mở cửa hoàn toàn cho EU cung cấp dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa tàu qua biên giới, tiêu dùng ở nước ngoài.

Về việc nhà đầu tư EU thành lập hiện diện thương mại, Việt Nam có 02 cam kết khác nhau:

- Đối với dịch vụ sửa chữa tàu biển: chỉ cho phép duy nhất hình thức liên doanh trong đó tổng vốn nước ngoài không quá 70%
- Đối với dịch vụ sửa chữa tàu thủy nội địa: chỉ cho phép duy nhất hình thức liên doanh trong đó tổng vốn nước ngoài không quá 51%

Việt Nam có cam kết gì về các dịch vụ hỗ trợ vận tải biển?

Trong EVFTA, Việt Nam có cam kết mở cửa đối với 04 nhóm dịch vụ hỗ trợ vận tải biển bao gồm: đại lý hàng hải (CPC 748*), thông quan, kho bãi container và xếp dỡ container (CPC 7411). Chú ý là một số các dịch vụ này về bản chất cũng có thể được xếp vào nhóm các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải (ví dụ hoạt động xếp dỡ container) nhưng từ góc độ cam kết thì được loại trừ khỏi nhóm dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải để thực hiện theo cam kết tại đây.

Về mức độ cam kết, so với WTO, trong EVFTA Việt Nam có cam kết với 01 dịch vụ mới (dịch vụ đại lý hàng hải CPC 748*), cam kết mở cửa rộng hơn với 01 dịch vụ (kho bãi container) và giữ nguyên mức cam kết WTO với 02 dịch vụ còn lại (thông quan, xếp dỡ container). Cụ thể:

- *Đối với dịch vụ đại lý hàng hải:* Việt Nam cho phép cung cấp qua biên giới không hạn chế nhưng chỉ cho phép thành lập liên doanh tại Việt Nam với mức tổng vốn nước ngoài không vượt quá 49%. Ngoài ra, liên quan tới nhân sự nước ngoài, đối với dịch vụ này, Việt Nam có cam kết cho phép người quản lý EU được làm việc cho đại lý hàng hải.
- *Đối với dịch vụ kho bãi container:* Việt Nam mở cửa toàn bộ, thay vì hạn chế hình thức cung cấp dịch vụ qua biên giới như trong WTO. Tuy nhiên, do các hoạt động bao gồm lưu kho container, nhằm chất hàng vào/dỡ hàng ra, sửa chữa và chuẩn bị container sẵn sàng cho việc gửi hàng, dịch vụ này về bản chất không thể cung cấp qua biên giới. Vì vậy việc mở thêm này trong EVFTA dường như không có nhiều ý nghĩa.
- *Đối với các dịch vụ thông quan và dịch vụ xếp dỡ container:* Việt Nam giữ nguyên mức cam kết WTO, theo đó chưa cam kết gì với việc cung cấp dịch vụ qua biên giới và chỉ cho phép thành lập liên doanh (với dịch vụ thông quan thì mức vốn nước ngoài trong liên doanh không hạn chế, với dịch vụ xếp dỡ container thì mức này bị hạn chế ở 50%).

Tình huống giả định

Câu hỏi:

NLines là một doanh nghiệp logistics của Hà Lan, cung cấp dịch vụ logistics tổng thể cho khách hàng từ giao nhận tại kho của người bán, vận chuyển ra cảng, làm thủ tục hải quan, lưu kho tại cảng đến vận chuyển hàng bằng tàu biển thuộc sở hữu của hãng cũng như bằng ô tô qua đường bộ cho tới tận kho của người mua. Trước nay NLines chỉ vận chuyển hàng bằng tàu biển giữa Việt Nam và nước ngoài. Nay NLines muốn mở rộng hoạt động của các tàu này tại Việt Nam, theo cách tranh thủ tận dụng tàu biển rỗng sau khi dỡ hàng tại cảng để nhận vận chuyển hàng nội địa giữa các cảng Hải Phòng, Quy Nhơn, Cát Lái trong lúc đi các cảng này gom hàng xuất khẩu đi EU đã có theo đặt hàng của khách. Đồng thời, để thu hút thêm khách hàng qua các dịch vụ trọn gói, NLines dự kiến mở một công ty 100% vốn của mình tại Việt Nam thực hiện các hoạt động logistics liên hoàn tương tự như công ty mẹ. Vậy theo EVFTA, NLines có thể thực hiện kế hoạch này không?

Trả lời:

Liên quan tới kế hoạch vận chuyển hàng nội địa của NLines, trong WTO cũng như EVFTA, Việt Nam chưa có cam kết gì về vận tải biển nội địa (vận tải hàng hóa mà cảng xếp hàng và dỡ hàng đều là cảng biển Việt Nam). Vì vậy, việc NLines có thể thực hiện được kế hoạch này không hoàn toàn phụ thuộc vào quy định nội địa của Việt Nam. Hiện Việt Nam đã cấp phép cho các hãng tàu nước ngoài để tham gia vận tải biển nội địa nhưng chỉ trong một số các trường hợp hạn hữu chứ không mở cho hoạt động vận tải kinh doanh bình thường. Do đó kế hoạch của NLines chưa thể thực hiện được theo pháp luật hiện hành.

Về kế hoạch thành lập doanh nghiệp 100% để thực hiện các hoạt động hỗ trợ vận tải biển, hỗ trợ mọi phương thức vận tải. Trên thực tế, Việt Nam mới chỉ cam kết một số lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ vận tải biển, hoặc mọi phương thức vận tải. Đồng thời mức mở cửa đối với từng nhóm dịch vụ hỗ trợ cũng khác nhau. Ví dụ, Việt Nam đã cho phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài để cung cấp dịch vụ kho bãi container nhưng lại mới chỉ mới cho hình thức liên doanh cho dịch vụ xếp dỡ container hay đại lý hàng hải. Do đó, để thực hiện được nhiều nhất các dịch vụ hỗ trợ vận tải, NLines phải cân nhắc lại kế hoạch, chuyển từ thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài thành liên doanh, với tỷ lệ vốn tối đa là tỷ lệ thấp nhất mà Việt Nam cho phép trong số các dịch vụ hỗ trợ vận tải liên quan.

Phần thứ nhất

CAM KẾT CỦA VIỆT NAM TRONG EVFTA
LIÊN QUAN TỚI CÁC DỊCH VỤ LOGISTICS

Mục 3

Cam kết mở cửa thị trường dịch vụ
vận tải hàng không, vận tải đường sắt,
vận tải đường bộ

Việt Nam có cam kết gì về các dịch vụ hàng không?

Dịch vụ vận tải hàng không là lĩnh vực mà Việt Nam mở cửa rất hạn chế trong WTO cũng như các FTA. Trong EVFTA, Việt Nam chỉ cam kết mở cửa một số dịch vụ phục vụ cho hoạt động vận tải hàng không, mà chưa có cam kết nào liên quan tới hoạt động vận chuyển hành khách và hàng hóa bằng đường hàng không.

So với WTO, trong lĩnh vực hàng không, Việt Nam mở cửa thêm 02 dịch vụ mới là (i) dịch vụ mặt đất (nhưng không bao gồm dịch vụ bảo dưỡng và làm sạch máy bay, vận tải mặt đất, quản lý sân bay và dịch vụ bảo đảm hoạt động bay) và (ii) dịch vụ cung cấp suất ăn trong chuyến bay.

03 lĩnh vực dịch vụ hàng không khác đã mở trong WTO tiếp tục được mở ở mức tương tự trong EVFTA (bao gồm: Dịch vụ bán và tiếp thị sản phẩm hàng không; Dịch vụ đặt, giữ chỗ bằng máy tính và Dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa máy bay (CPC 8868**).



Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ bán, giới thiệu các sản phẩm hàng không, đặt, giữ chỗ cho EU?

Đối với dịch vụ bán, giới thiệu sản phẩm hàng không, Việt Nam mở cửa trong EVFTA ở mức tương tự WTO, theo đó:

- Mở cửa không hạn chế cho các nhà cung cấp dịch vụ EU bán, giới thiệu sản phẩm hàng không qua biên giới từ EU cho khách hàng tại Việt Nam hoặc tại EU cho khách hàng Việt Nam tiêu dùng ở EU
- Chỉ cho phép hãng hàng không EU được bán, giới thiệu các sản phẩm hàng không tại Việt Nam thông qua các phòng vé của mình hoặc đại lý tại Việt Nam.

Đối với dịch vụ đặt, giữ chỗ bằng máy vi tính, Việt Nam cũng có cam kết như nhau trong WTO và EVFTA, theo đó:

- Không hạn chế việc cung cấp dịch vụ đặt, giữ chỗ từ EU cho khách hàng tại Việt Nam hay tại EU cho khách hàng Việt Nam tiêu dùng ở EU với điều kiện nhà cung cấp dịch vụ EU phải sử dụng mạng viễn thông công cộng dưới sự quản lý của cơ quan có thẩm quyền Việt Nam;
- Cho phép nhà cung cấp dịch vụ EU lập liên doanh (không hạn chế tỷ lệ vốn nước ngoài) hoặc công ty 100% vốn nước ngoài để cung cấp dịch vụ đặt, giữ chỗ tại Việt Nam với cùng điều kiện về việc sử dụng mạng viễn thông công cộng dưới sự quản lý của cơ quan có thẩm quyền Việt Nam.

Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa máy bay?

So với các dịch vụ bán, giới thiệu sản phẩm hàng không, đặt, giữ chỗ qua máy vi tính, đối với dịch vụ sửa chữa và bảo dưỡng máy bay (CPC 8868*), Việt Nam có mức mở cửa mạnh hơn. Cụ thể:

- Việt Nam cam kết không hạn chế đối với việc cung cấp dịch vụ này từ EU qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam và tại EU cho khách hàng Việt Nam tiêu dùng ở EU.
- Việt Nam cũng cho phép nhà đầu tư EU được thành lập doanh nghiệp liên doanh hoặc doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam để kinh doanh dịch vụ này tại Việt Nam (trong WTO, Việt Nam có ràng buộc mức vốn nước ngoài trong liên doanh không quá 51%).



Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ mặt đất (trong vận tải hàng không)?

Dịch vụ (điều hành/khai thác) mặt đất là một trong 02 dịch vụ trong lĩnh vực vận tải hàng không mà Việt Nam chưa cam kết trong WTO nhưng đã mở trong EVFTA. Tuy nhiên, Việt Nam không cam kết mở tất cả các dịch vụ mặt đất mà vẫn loại trừ khỏi phạm vi cam kết các dịch vụ mặt đất sau đây:

- Dịch vụ bảo dưỡng và làm sạch máy bay
- Dịch vụ vận tải mặt đất
- Dịch vụ quản lý sân bay
- Dịch vụ bảo đảm hoạt động bay

Đối với các dịch vụ mặt đất ngoài 04 dịch vụ trên, Việt Nam cam kết không hạn chế việc cung cấp dịch vụ bởi nhà cung cấp dịch vụ EU qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam và cho khách hàng Việt Nam sử dụng dịch vụ tại EU.

Đối với việc thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam để thực hiện các dịch vụ mặt đất thuộc diện có cam kết, Việt Nam chưa ấn định về thời điểm mở cửa, nhưng cam kết nếu Việt Nam cho phép nhà cung cấp tư nhân (một công ty 100% vốn Việt Nam hoặc liên doanh mà vốn Việt Nam ít nhất là 51%) tham gia cung cấp dịch vụ mặt đất tại một sân bay hoặc nhà ga sân bay nào đó thì muộn nhất là 5 năm sau đó, nhà cung cấp dịch vụ EU cũng sẽ được phép cung cấp dịch vụ mặt đất ở sân bay/nhà ga sân bay đó với điều kiện:

- *Về hình thức pháp lý:* Phải là liên doanh với doanh nghiệp Việt Nam (trong đó phần vốn góp nước ngoài không vượt quá 49%; và không quá 51% 3 năm sau đó)
- *Về quy trình cấp phép cho liên doanh:* Việt Nam được phép cấp phép cho liên doanh theo từng trường hợp dựa trên việc cân nhắc các yếu tố (i) các lợi ích kinh tế-xã hội thực mà nhà đầu tư EU có thể tạo ra (ví dụ cam kết lâu dài, xây dựng năng lực và chuyển giao công nghệ cho Việt Nam, đóng góp ưu tiên của họ cho nền kinh tế Việt Nam...); (ii) năng lực tài chính và kinh nghiệm liên quan; và (iii) tác động có thể có đến an ninh quốc phòng của Việt Nam
- *Về việc chuyển nhượng vốn nước ngoài trong liên doanh:* Việc chuyển nhượng phải được cơ quan quản lý có thẩm quyền của Việt Nam phê duyệt và phải ưu tiên chuyển nhượng cho đối tác Việt Nam



Chú ý: Đối với các dự án kinh tế-xã hội quan trọng cần giấy phép hoặc thỏa thuận chuyển nhượng với Việt Nam, Việt Nam còn giữ một số quyền liên quan tới việc chuyển nhượng hoặc nhượng quyền của phía nước ngoài trong liên doanh (trong đó có quyền yêu cầu phải xin chấp thuận trước, quyền cấm chuyển nhượng/nhượng quyền cho cá nhân tổ chức không phải của EU, quyền yêu cầu phải có sự đồng ý trước khi chuyển giao quyền kiểm soát)

- *Về phạm vi kinh doanh:* Việt Nam giữ quyền ấn định danh mục hoạt động và số lượng nhà cung cấp dịch vụ mặt đất ở mỗi sân bay (tùy thuộc vào quy mô sân bay)



Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ cung cấp suất ăn trong chuyến bay?

Cùng với dịch vụ mặt đất, dịch vụ cung cấp suất ăn trong chuyến bay là một trong 02 dịch vụ trong lĩnh vực vận tải hàng không mà Việt Nam chưa cam kết trong WTO nhưng đã mở trong EVFTA.

Tuy nhiên, khác với mức mở cửa rất hạn chế trong dịch vụ mặt đất, Việt Nam có cam kết mở mạnh hơn nhiều trong dịch vụ cung cấp suất ăn trên chuyến bay. Cụ thể:

- Không hạn chế việc cung cấp dịch vụ bởi nhà cung cấp dịch vụ EU qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam và cho khách hàng Việt Nam sử dụng dịch vụ tại EU
- Cho phép nhà cung cấp dịch vụ EU thành lập liên doanh với đối tác Việt Nam với tỷ lệ vốn nước ngoài tối đa không quá 49%

Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ đường sắt?

Cam kết về dịch vụ đường sắt, bao gồm cả dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7111) và vận tải hành khách (CPC 7112) của Việt Nam trong EVFTA không có thay đổi gì so với các cam kết đã có trong WTO, cụ thể:

- Chưa cam kết gì về cung cấp dịch vụ đường sắt qua biên giới nhưng mở cửa hoàn toàn với việc khách hàng Việt Nam sử dụng dịch vụ đường sắt EU tại EU
- Chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ đường sắt EU cung cấp dịch vụ *vận tải hàng hóa* bằng đường sắt tại Việt Nam dưới hình thức liên doanh với đối tác Việt Nam trong đó vốn nước ngoài không quá 49% (chú ý: Việt Nam chưa có cam kết đối với dịch vụ *vận tải hành khách* bằng đường sắt)



Việt Nam có cam kết gì về dịch vụ vận tải đường bộ?

Việt Nam đã mở cửa thị trường dịch vụ vận tải đường bộ cho nước ngoài từ cam kết WTO với cả dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7121, 7122) và vận tải hàng hóa (CPC 7123) và tiếp tục giữ nguyên mức mở cửa này trong EVFTA. Cụ thể:

- Chưa cam kết gì về cung cấp dịch vụ vận tải đường bộ qua biên giới nhưng mở cửa hoàn toàn với việc khách hàng Việt Nam sử dụng dịch vụ vận tải đường sắt EU tại EU
- Chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ EU cung cấp vận tải bằng đường bộ tại Việt Nam dưới một trong hai hình thức: (i) hợp đồng hợp tác kinh doanh; hoặc (ii) liên doanh với đối tác Việt Nam, trong đó vốn nước ngoài không quá 49% - đối với dịch vụ vận tải hàng hóa bằng đường bộ có thể lập liên doanh với tỷ lệ vốn nước ngoài không quá 51% nhưng phải qua thủ tục “kiểm tra nhu cầu kinh tế”.

Ngoài ra, Việt Nam có cam kết yêu cầu 100% lái xe trong liên doanh này phải là công dân Việt Nam.



Tình huống giả định

Câu hỏi:

Công ty VEFashion là doanh nghiệp liên doanh giữa một công ty thời trang Việt Nam và công ty EFashion có trụ sở tại EU. VEFashion chuyên sản xuất và xuất khẩu sang EU các sản phẩm quần áo thời trang do VFashion tự thiết kế, nhằm vào thị trường ngách là giới trẻ thích đồ thời trang độc đáo, cá tính, không trùng lặp. Sản phẩm của VEFashion sẽ được giới thiệu và bán qua website thương mại điện tử và qua các cửa hàng flagship của công ty mẹ ở EU. Do hàng ít, VEFashion ký hợp đồng với hãng vận tải EU để xuất hàng sang EU chung với nhiều chủ hàng khác. Khi đến cảng ở Tây Ban Nha thì hàng được tách ra, tiếp tục vận chuyển tiếp bằng đường bộ đi Tổng kho phục vụ bán trực tuyến tại Madrid và bằng đường sắt liên EU đi Paris, Berlin nơi EFashion có cửa hàng bán lẻ cho khách hàng. Theo EVFTA thì các hãng vận tải EU có thể nhận các hợp đồng vận chuyển cho VEFashion không?

Trả lời:

Dịch vụ vận chuyển hàng từ Việt Nam đến Tây Ban Nha mà hãng vận tải EU cung cấp cho VEFashion là dịch vụ vận tải biển quốc tế cung cấp qua biên giới. Việt Nam đã cam kết mở cửa không hạn chế cho hàng tàu nước ngoài, trong đó có EU, đối với dịch vụ này.

Dịch vụ vận chuyển hàng của VEFashion từ cảng ở Tây Ban Nha đến Madrid bằng đường bộ, Paris và Berlin bằng đường sắt mà hãng vận tải EU cung cấp là hình thức tiêu dùng ở nước ngoài đối với dịch vụ vận tải hàng hóa bằng đường sắt, đường bộ mà Việt Nam đã mở không hạn chế cho nhà cung cấp EU.

Vì vậy theo EVFTA, các hãng vận tải EU đều có thể cung cấp các dịch vụ vận tải nói trên cho VEFashion.

Phần thứ nhất

CAM KẾT CỦA VIỆT NAM TRONG EVFTA
LIÊN QUAN TỚI CÁC DỊCH VỤ LOGISTICS

Mục 4

Cam kết mở cửa thị trường các
dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức
vận tải

Việt Nam có cam kết gì về các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải?

Tương tự WTO, trong EVFTA, Việt Nam có cam kết mở cửa thị trường đối với 04 nhóm dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải sau đây:

- Dịch vụ xếp dỡ container, trừ dịch vụ cung cấp tại các sân bay (một phần của CPC 7411)
- Dịch vụ kho bãi (CPC 742)
- Dịch vụ đại lý vận tải hàng hóa (CPC 748), bao gồm cả dịch vụ giao nhận hàng hoá (các hoạt động tổ chức và điều hành các hoạt động chuyên chở hàng hóa thay mặt người gửi hàng thông qua việc tìm kiếm dịch vụ vận tải và các dịch vụ liên quan, chuẩn bị chứng từ và cung cấp thông tin kinh doanh)
- Các dịch vụ khác (một phần của CPC 749) gồm: kiểm tra vận đơn; dịch vụ môi giới vận tải hàng hóa; giám định hàng hóa, dịch vụ lấy mẫu và xác định trọng lượng; giám định hàng hóa; dịch vụ nhận và chấp nhận hàng; dịch vụ chuẩn bị chứng từ vận tải (các dịch vụ này được thực hiện thay mặt cho chủ hàng).

Ngoài ra, EVFTA có cam kết thêm trong 02 lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải chưa được cam kết trong WTO, bao gồm:

- Dịch vụ xếp dỡ hàng hóa hàng hải (CPC 741)
- Dịch vụ nạo vét

So với mức cam kết mở cửa trong các lĩnh vực vận tải và hỗ trợ vận tải cụ thể, Việt Nam có cam kết mở cửa tương đối cởi mở hơn trong các lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải.

Tình huống giả định

Câu hỏi:

LDLogistics là công ty liên doanh giữa Việt Nam và Tây Ban Nha được thành lập năm 2016, chuyên cung cấp dịch vụ kho bãi, xếp dỡ container và đại lý vận tải hàng hóa tại cảng biển Hải Phòng. Thời gian qua, nhận thấy dịch vụ do công ty cung cấp không được liên hoàn, công ty muốn mở rộng hoạt động ra xếp dỡ hàng hóa nói chung, để có thể vừa xếp dỡ vừa lưu kho bãi đối với các hàng rời không đóng trong container. Vậy theo EVFTA, dự định này của LDLogistics có thực hiện được không?

Trả lời:

Dịch vụ xếp dỡ container là một loại dịch vụ nằm trong nhóm dịch vụ xếp dỡ hàng hóa. Tuy nhiên, trong WTO và EVFTA, xếp dỡ container được cam kết riêng, khác với dịch vụ xếp dỡ hàng hóa khác. Theo WTO, Việt Nam mới chỉ cam kết mở cửa đối với dịch vụ xếp dỡ container. Trong EVFTA, Việt Nam có cam kết mở cửa thêm dịch vụ xếp dỡ hàng hóa. Như vậy, trừ khi Việt Nam đơn phương mở cửa sớm hơn, LDLogistics phải đợi tới khi EVFTA có hiệu lực để thực hiện việc mở rộng hoạt động kinh doanh sang xếp dỡ hàng hóa phù hợp với cam kết EVFTA về dịch vụ này.

Việt Nam có cho phép các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải cung cấp qua biên giới hay tiêu dùng ở nước ngoài không?

Trong WTO, Việt Nam chưa đưa ra cam kết nào đối với việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam (ngoại trừ dịch vụ môi giới vận tải hàng hóa).

Tuy nhiên, trong EVFTA, Việt Nam chỉ còn giữ mức “chưa cam kết” đối với dịch vụ đại lý dịch vụ hàng hải (CPC 748) và dịch vụ nạo vét. Với các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải khác trong phạm vi có cam kết, Việt Nam đều cam kết mở cửa không hạn chế cho nhà cung cấp dịch vụ EU cung cấp qua biên giới.

Đối với việc khách hàng Việt Nam tiêu dùng ở EU các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải thuộc diện đã có cam kết cung cấp bởi nhà cung cấp dịch vụ EU, trong cả WTO lẫn EVFTA, Việt Nam đều cam kết mở cửa không hạn chế.

Việt Nam có cho phép nhà đầu tư EU lập hiện diện thương mại ở Việt Nam để cung cấp các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải không?

Trong EVFTA, Việt Nam có cam kết riêng về mức mở cửa cho hiện diện thương mại ở Việt Nam đối với từng dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải cụ thể:

- Đối với dịch vụ xếp dỡ container (trừ dịch vụ cung cấp tại sân bay):**
Việt Nam giữ nguyên mức cam kết trong WTO, chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài lập liên doanh với đối tác Việt Nam, trong đó vốn nước ngoài không quá 50%
- Đối với dịch vụ kho bãi, dịch vụ đại lý vận tải hàng hóa:**
Trong cả WTO và EVFTA, Việt Nam đều đã cam kết không hạn chế việc thành lập liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài trong các lĩnh vực này
- Đối với dịch vụ khác (một phần của CPC 749):**
Trong WTO Việt Nam mới chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thành lập liên doanh, trong EVFTA Việt Nam cho phép cả việc thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài
- Đối với dịch vụ xếp dỡ hàng hóa hàng hải:**
Trong WTO Việt Nam chưa có cam kết về dịch vụ này, trong EVFTA Việt Nam cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thành lập liên doanh trong đó vốn nước ngoài không quá 49%
- Đối với dịch vụ nạo vét:**
Mức độ cam kết tương tự như với dịch vụ xếp dỡ hàng hóa, nhưng cho phép nâng tỷ lệ vốn nước ngoài tối đa lên 51% sau 05 năm kể từ khi EVFTA có hiệu lực

Tình huống giả định

Câu hỏi:

GCerti là một tổ chức chứng thực sự phù hợp, cung cấp mọi dịch vụ giám định, kiểm định, xác nhận phù hợp chất lượng, trị giá hàng hóa của Đức. GCerti đang lên kế hoạch mở công ty con 100% vốn tại Việt Nam để tận dụng các cơ hội từ EVFTA. Dự kiến trong giai đoạn đầu, GCerti sẽ tập trung vào hoạt động giám định hàng hóa xuất nhập khẩu, sau đó sẽ mở rộng ra tất cả các lĩnh vực giám định mà GCerti đang thực hiện. Vậy theo cam kết EVFTA, GCerti có thể thực hiện được kế hoạch này không?

Trả lời:

Trong EVFTA, dịch vụ giám định kỹ thuật được Việt Nam cam kết trong 02 nhóm, bao gồm dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật (CPC 8676) (thuộc Nhóm các dịch vụ kinh doanh) và dịch vụ hỗ trợ khác (một phần của CPC 749) thuộc Nhóm các dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải.

Dịch vụ giám định hàng hóa nằm trong dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải đã được Việt Nam cam kết cho nhà cung cấp dịch vụ EU thành lập liên doanh hay công ty con tại Việt Nam. Trong khi đó với WTO Việt Nam chỉ mở cửa cho liên doanh trong lĩnh vực này.

Tất cả các loại giám định khác (ngoại trừ giám định phương tiện vận tải) được xếp vào CPC 8676. Với nhóm này, Việt Nam có cam kết mở cửa không hạn chế ngoại trừ các dịch vụ giám định mà chỉ các đơn vị sự nghiệp hoặc cơ quan Nhà nước làm (mà Việt Nam sẽ chỉ mở cho nhà cung cấp dịch vụ EU tham gia sau 03 năm kể từ khi Việt Nam quyết định mở cho khối tư nhân tham gia cung cấp dịch vụ dưới hình thức liên doanh và sau 05 năm với hình thức 100% vốn nước ngoài). Đồng thời Việt Nam có thể hạn chế không cho các liên doanh hoặc doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài trong lĩnh vực này đặt trụ sở hoặc tiếp cận một số khu vực địa lý vì lý do an ninh.

Như vậy, với kế hoạch thành lập công ty con 100% vốn để hoạt động trong lĩnh vực giám định hàng hóa, GCerti sẽ phải đợi cho tới khi EVFTA có hiệu lực mới thực hiện được kế hoạch này. Còn việc thực hiện các dịch vụ giám định khác trong tương lai thì cần căn cứ vào từng dịch vụ kiểm định cụ thể để xác định GCerti có được quyền cung cấp dịch vụ ở Việt Nam hay không và nếu có thể khu vực địa lý được phép đặt trụ sở hoặc tiếp cận sẽ như thế nào.



1

Cam kết

2

Hiện trạng

3

Cơ hội - Thách thức



PHẦN THỨ HAI

Hiện trạng ngành logistics Việt Nam

Hiện trạng các doanh nghiệp logistics Việt Nam?

Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2018 của Bộ Công Thương, ngành logistics của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khoảng 12-14% trong những năm gần đây, đạt quy mô khoảng 40-42 tỷ USD/năm. Ngành logistics hiện đóng góp khoảng 4-5% tổng GDP hàng năm.

Theo thông tin từ Hiệp hội doanh nghiệp dịch vụ Logistics Việt Nam, năm 2016 Việt Nam có khoảng 23.000 doanh nghiệp logistics, trong đó có khoảng 3.000 doanh nghiệp có hoạt động logistics quốc tế. Khoảng 70% trong số này hoạt động tại thành phố Hồ Chí Minh và các địa bàn lân cận. Các lĩnh vực logistics chủ yếu là giao nhận, vận tải nội địa, khai thác cảng biển và cảng hàng không, lưu kho bãi, quản lý hàng hóa và vận tải quốc tế.

Về quy mô, các doanh nghiệp logistics Việt Nam tương đối nhỏ cả về vốn và lao động. Về vốn, có tới 77% doanh nghiệp có vốn dưới 10 tỷ đồng và chỉ có 0.6% số doanh nghiệp có vốn trên 500 tỷ đồng. Còn về lao động, các doanh nghiệp logistics có lượng nhân sự dưới 50 người chiếm tới 94% trong khi số doanh nghiệp có nhân sự trên 500 người chỉ chiếm 0.5%.

Về thị phần, các doanh nghiệp logistics ở Việt Nam có sự phân hóa rõ rệt về năng lực cạnh tranh và thị phần:

- Khoảng 30 doanh nghiệp logistics của các tập đoàn đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam, có năng lực cạnh tranh rất mạnh, cung cấp các dịch vụ logistics tổng thể, chiếm 70-80% thị phần. Trong khi đó, họ thuê lại các dịch vụ logistics nội địa, như giao nhận vận tải nội địa, kho bãi, xếp dỡ, cảng biển, khai báo hải quan..
- Các doanh nghiệp còn lại phần lớn là các doanh nghiệp Việt Nam nhỏ, năng lực cạnh tranh hạn chế, chiếm khoảng 20-30% thị phần.

Về loại hình dịch vụ logistics, có sự phân hóa khá rõ nét giữa các dịch vụ mà doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài cung cấp:

- Các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu cung cấp các dịch vụ 2PL (Second Party Logistics - cung cấp dịch vụ logistics bên thứ hai) và 3PL (Third Party Logistics - cung cấp dịch vụ logistics bên thứ ba)
- Loại hình 3PL, 4PL, 5PL được cung cấp bởi các doanh nghiệp nước ngoài/có vốn đầu tư nước ngoài.



Về công nghệ, ứng dụng khoa học công nghệ của ngành logistics của Việt Nam còn ở trình độ thấp, chủ yếu sử dụng phần mềm khai hải quan điện tử, công nghệ định vị xe, email và internet cơ bản... Trong khi đó logistics là lĩnh vực có ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ rất nhanh, nhiều nước trên thế giới đã phát triển E-logistics, Green-logistics, ứng dụng trí tuệ nhân tạo, robot tự động... cho một số dịch vụ như đóng dỡ hàng vào container, xếp dỡ hàng trong kho bãi...

1

Cam kết

2

Hiện trạng

3

Cơ hội - Thách thức

Năng lực cạnh tranh quốc tế của ngành vận tải Việt Nam?

Vận tải là mảng hoạt động chủ đạo, chiếm tới gần 60% hoạt động logistics ở Việt Nam. So với thế giới, đây được xem là tỷ lệ tương đối cao.

Các doanh nghiệp vận tải Việt Nam chiếm thị phần rất nhỏ trong vận tải quốc tế (do năng lực cạnh tranh hạn chế) nhưng chiếm thị phần lớn trong vận tải nội địa (do được bảo vệ bởi các cam kết rất hạn chế hoặc không cam kết mở cửa trong WTO và các FTA khác).

Trong lĩnh vực vận tải biển, đây là lĩnh vực quan trọng vì có tới 90% hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam được vận chuyển bằng hình thức này:

- Đối với vận tải biển quốc tế: Đội tàu biển Việt Nam chủ yếu là tàu hàng rời và tàu dầu, ít tàu container (tính đến tháng 6/2018, có tổng cộng 38 tàu container mang quốc tịch Việt Nam); phần lớn chỉ chạy tuyến ngắn (Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, các nước khu vực châu Á, Đông Nam Á)
- Đối với vận tải biển nội địa: Nhờ chính sách bảo hộ chặt, đội tàu Việt Nam hiện đang chiếm gần như toàn bộ thị phần. Có khoảng 70% hàng hóa trên tuyến Bắc-Nam được vận chuyển bằng đường biển ven bờ (vận tải biển nội địa).

Trong lĩnh vực vận tải hàng không, các hãng hàng không Việt Nam chỉ chiếm 18% thị phần vận tải các tuyến vận tải hàng hóa quốc tế nhưng lại kiểm soát gần như toàn bộ thị phần vận tải tuyến nội địa.

Vận tải đường bộ và đường sắt cũng chủ yếu là các doanh nghiệp nội địa, cung cấp dịch vụ vận tải đối với hàng hóa vận chuyển trong nước, đặc biệt là nhóm hàng hóa có nhu cầu vận chuyển nhanh (ví dụ hàng đông lạnh, thủy hải sản, hoa quả, hàng có giá trị cao). Các doanh nghiệp Việt Nam tham gia vận chuyển đường bộ quốc tế còn rất hạn chế. Gần đây, cùng với việc Việt Nam tham gia vào các Chương trình vận tải quốc tế (ví dụ Dự án “Thu hoạch sớm” với các nước Tiểu vùng sông Mekong, chương trình liên vận quốc tế Việt Nam – Trung Quốc, tương lai có thể kết nối vào hợp tác đường sắt Trung Quốc-Karzakstan-Nga-EU...), ngành vận tải đường bộ và đường sắt Việt Nam có thêm cơ hội để tham gia vào vận chuyển hàng hóa quốc tế.

Vận tải thủy nội địa hiện vẫn đang là dịch vụ được cung cấp chủ yếu bởi doanh nghiệp Việt Nam, với thế mạnh vận tải hàng hóa có khối lượng lớn, siêu trường siêu trọng, đặc biệt phát triển ở khu vực đồng bằng Nam Bộ (với lợi thế về sông nước và nguồn thị trường nông sản có nhu cầu vận tải rất cao).



Pháp luật chính sách trong nước đối với dịch vụ logistics?

Được xác định là nhóm dịch vụ nền tảng, có ảnh hưởng trực tiếp tới chi phí sản xuất kinh doanh của nhiều ngành trong nền kinh tế, lĩnh vực logistics là đối tượng của nhiều quy định pháp luật chính sách mới (đặc biệt trong giai đoạn 2017-2018). Ngoại trừ các quy định về điều kiện đầu tư áp dụng cho nhà đầu tư nước ngoài, các quy định khác được áp dụng chung cho tất cả các chủ thể tham gia thị trường, không phân biệt nguồn gốc vốn.

Với hệ thống các văn bản này, môi trường kinh doanh các dịch vụ logistics đã được cải thiện đáng kể, theo hướng:

- Giảm bớt các điều kiện kinh doanh bất hợp lý
- Tăng cường tính minh bạch, thuận lợi trong các thủ tục hành chính liên quan
- Gia tăng, khuyến khích đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng logistics

Tuy nhiên, theo các doanh nghiệp logistics, chính sách pháp luật về logistics vẫn còn nhiều vấn đề cần được tiếp tục xử lý, cải cách để doanh nghiệp logistics có thể kinh doanh thuận lợi, cạnh tranh công bằng.

Một số văn bản quan trọng trong lĩnh vực logistics

1. Văn bản pháp luật

- Nghị định 163/2017/NĐ-CP quy định về kinh doanh dịch vụ logistics: Nghị định này chủ yếu quy định về các điều kiện kinh doanh chung (áp dụng đối với tất cả các dịch vụ logistics) và điều kiện đầu tư đối với nhà đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực dịch vụ logistics (căn cứ vào cam kết mở cửa từng loại dịch vụ trong WTO)
- Nghị định 187/2009/NĐ-CP (sửa đổi bởi Nghị định 89/2011/NĐ-CP, Nghị định 144/2018/NĐ-CP) về vận tải đa phương thức: Nghị định này quy định các điều kiện kinh doanh dịch vụ vận tải đa phương thức (áp dụng cho mọi chủ thể kinh doanh trong lĩnh vực này, không phân biệt trong nước hay nước ngoài)
- Nghị định 160/2016/NĐ-CP (sửa đổi bởi Nghị định 147/2018/NĐ-CP) về điều kiện kinh doanh vận tải biển, kinh doanh dịch vụ đại lý tàu biển và dịch vụ lai dắt tàu biển
- Nghị định 114/2014/NĐ-CP (sửa đổi bởi Nghị định 147/2018/NĐ-CP) quy định về đối tượng, điều kiện được phép nhập khẩu, phá dỡ tàu biển đã qua sử dụng
- Nghị định 37/2017/NĐ-CP (sửa đổi bởi Nghị định 147/2018/NĐ-CP) về điều kiện kinh doanh khai thác cảng biển
- Nghị định 111/2016/NĐ-CP (sửa đổi bởi Nghị định 147/2018/NĐ-CP) về điều kiện kinh doanh dịch vụ đóng mới, hoán cải, sửa chữa tàu biển
- Nghị định 70/2016/NĐ-CP (sửa đổi bởi Nghị định 147/2018/NĐ-CP) về điều kiện cung cấp dịch vụ bảo đảm an toàn hàng hải

2. Văn bản chính sách

- Quyết định 200/QĐ-TTg ngày 14/02/2017 phê duyệt Kế hoạch hành động nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển dịch vụ logistics Việt Nam đến 2025
- Chỉ thị 21/CT-TTg ngày 18/7/2018 của Thủ tướng Chính phủ về đẩy mạnh triển khai các giải pháp nhằm giảm chi phí logistics, kết nối hiệu quả hệ thống hạ tầng giao thông
- Nghị quyết 19/NQ-CP năm 2018 của Chính phủ ngày 15/5/2018 về tiếp tục thực hiện những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia năm 2018 và những năm tiếp theo



Tình hình xuất nhập khẩu và đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực logistics của Việt Nam?

Về xuất nhập khẩu

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, năm 2018 xuất nhập khẩu dịch vụ vận tải của Việt Nam như sau:

- Xuất khẩu đạt gần 2.9 tỷ USD, chiếm 19,5% tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam
- Nhập khẩu khoảng 8.8 tỷ USD, chiếm 48% tổng kim ngạch nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam năm 2018.

Giá trị xuất khẩu các dịch vụ vận tải chỉ bằng khoảng 1/3 giá trị nhập khẩu các dịch vụ này cho thấy ngành vận tải của Việt Nam vẫn phải dựa nhiều vào việc thuê mua các dịch vụ vận tải từ nước ngoài.

Về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

• Đầu tư nước ngoài vào Việt Nam

Theo số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, vận tải kho bãi là một trong 10 lĩnh vực thu hút FDI nhiều nhất vào Việt Nam với tổng cộng 780 dự án và 4,973 tỷ USD tính lũy kế đến ngày 20/07/2019.

Hình thức FDI phổ biến là mua bán và sáp nhập (M&A), liên doanh, liên kết với các công ty của Việt Nam. Từ năm 2012 trở lại đây, nhiều thương vụ M&A đã được thực hiện bởi các doanh nghiệp kho vận quốc tế khổng lồ, như Shibusawa Warehouse, SG Holdings (Nhật Bản), Aeroport De Paris (Pháp), DB Schenker (Đức)... Hoạt động liên doanh liên kết cũng diễn ra phổ biến, với các đối tác nước ngoài đến chủ yếu từ các công ty châu Á như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc.

• Đầu tư từ Việt Nam ra nước ngoài

Đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp vận tải kho bãi Việt Nam vẫn còn hạn chế. Tính đến hết năm 2017, Việt Nam chỉ có 36 dự án đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực này, với số vốn đăng ký là 66 triệu USD, chiếm 3.4% về tổng số dự án và 0.33% về tổng số vốn đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam.

Triển vọng thị trường dịch vụ logistics Việt Nam?

Theo xếp hạng của Ngân hàng thế giới, Việt Nam đứng thứ 39/160 nước về Chỉ số hoạt động logistics (LPI) năm 2018. So với năm 2017, Việt Nam đã tăng tới 25 bậc về chỉ số LPI. Trong khối ASEAN, Việt Nam đứng thứ 3 chỉ sau Singapore và Thái Lan. Việt Nam cũng đứng đầu trong các thị trường logistics mới nổi và xếp cao nhất trong nhóm các nước có thu nhập trung bình thấp.

Thị trường logistics được đánh giá là có **tiềm năng phát triển mạnh** ở Việt Nam thông qua các chỉ số sau:

- **Độ mở của nền kinh tế:** Lưu lượng hàng hóa chuyển dịch qua các khu vực tăng trung bình 16-18%/năm; Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam tăng trung bình 16%/năm; Việt Nam tham gia vào 16 Hiệp định thương mại tự do, với hơn 60 đối tác thương mại, trong đó Trung Quốc, Nhật Bản, EU, Hoa Kỳ... với các cam kết mở cửa thị trường hàng hóa mạnh, khiến cho nhu cầu đối với các dịch vụ logistics phục vụ xuất nhập khẩu tăng cao; đồng thời, Việt Nam cũng mở cửa thêm đáng kể thị trường dịch vụ logistics cho các nhà cung cấp dịch vụ và đầu tư nước ngoài, khiến cho thị trường này được dự kiến là sẽ phát triển sôi động và cạnh tranh hơn trong thời gian tới.
- **Vị trí địa lý:** Việt Nam có bờ biển dài khoảng 3.260km trải dài từ Bắc đến Nam, ở trung tâm khu vực châu Á – Thái Bình Dương và nằm trên tuyến hàng hải quốc tế. Điều kiện tự nhiên và vị trí địa lý rất thuận lợi để phát triển dịch vụ vận tải và logistics
- **Cơ sở hạ tầng:** Đường bờ biển dài và mạng lưới đường bộ khắp cả nước phát triển; nhiều hệ thống các đường cao tốc và sân bay quốc tế đã có chủ trương xây dựng; hệ thống kho, cảng, bến bãi đang được đầu tư mạnh
- **Chủ trương chính sách:** Chính phủ xác định vận tải và logistics là đầu vào và kết nối với các ngành khác, chủ trương cải cách thủ tục hành chính đối với hoạt động xuất nhập khẩu, hải quan điện tử, tạo thuận lợi thương mại, rút ngắn thời gian và chi phí logistics.

Tuy nhiên, các **bất cập cản trở sự phát triển** của dịch vụ logistics Việt Nam cũng rất đáng kể:

- **Cơ sở hạ tầng chưa đầy đủ và hoàn thiện:** Mặc dù đang được đầu tư phát triển, hệ thống đường bộ Việt Nam còn nhiều tuyến xuống cấp và quá tải; đường sắt khổ ray cũ tăng chi phí chuyển tải;
- **Hạ tầng cảng biển kém:** phương tiện xếp dỡ thô sơ, thiết kế cảng không phù hợp cho bốc dỡ hàng cho tàu chuyên dụng; không có dịch vụ hàng hải kết nối trực tiếp với các cảng biển tại châu Âu hay Mỹ;
- **Tập quán xuất nhập khẩu hàng hóa cũ:** Chủ hàng Việt Nam thường theo hình thức mua CIF, bán FOB, việc thuê phương tiện do đối tác nước ngoài đảm nhận, họ hầu như không lựa chọn đội tàu trong nước để vận tải.

Vì sao chi phí logistics ở Việt Nam cao?

Chi phí cho logistics ở Việt Nam chiếm tới 20-25% GDP hàng năm, 12% giá thành sản phẩm ngành thủy sản, 23% giá thành đồ gỗ, 29% giá thành rau quả, 30% giá thành gạo... Với mức này, chi phí logistics ở Việt Nam cao hơn Thái Lan 6%, Malaysia 12%, Singapore 300%.

Chi phí logistics ở Việt Nam cao được cho là xuất phát từ một số nguyên nhân chính sau đây:

- Cơ sở hạ tầng cảng (đặc biệt là cảng biển) chi phí cao
- Kết nối hạ tầng (bao gồm cả kết nối hạ tầng thông tin) yếu
- Khả năng xếp dỡ và trung chuyển container hạn chế
- Kết nối phương tiện kém (do phần lớn hàng vận chuyển dạng rời)
- Mức độ container hóa thấp (do thiếu cơ sở hạ tầng và dịch vụ đóng gói, xử lý container)



PHẦN THỨ BA

Cơ hội, thách thức
và khuyến nghị đối với
ngành logistics Việt Nam
trong bối cảnh EVFTA

Các cơ hội từ EVFTA cho ngành logistics Việt Nam?

Ngành logistics đang đứng trước nhiều cơ hội lớn để phát triển nhờ vào các cam kết EVFTA, trong đó có cả các cơ hội về nguồn cung, cầu cho dịch vụ này cũng như các điều kiện để dịch vụ này có thể thực hiện hiệu quả:

- *Cơ hội gia tăng quy mô thị trường, xuất phát từ nguồn cầu lớn đối với hoạt động logistics*

Theo đánh giá của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đi EU sẽ tăng khoảng 20% vào năm 2020, khoảng 42,7% vào năm 2025 và khoảng 44,37% vào năm 2030. Theo chiều ngược lại, mặc dù chưa có tính toán chi tiết, dự kiến tăng trưởng nhập khẩu từ EU vào Việt Nam sau EVFTA cũng sẽ gia tăng nhanh chóng, khi nhiều sản phẩm EU có thể mạnh sẽ được Việt Nam loại bỏ thuế quan ngay khi Hiệp định có hiệu lực (61% dòng thuế đối với máy móc thiết bị, 71% dòng thuế được phẩm, 70% dòng thuế hóa chất...). Hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai Bên càng nhộn nhịp thì thị trường đối với dịch vụ logistics càng mở rộng, đặc biệt là dịch vụ logistics quốc tế

- *Cơ hội tăng hiệu quả kinh doanh từ cải cách thủ tục hành chính*

Các cam kết về thể chế và hàng rào phi thuế quan trong EVFTA sẽ tạo ra sức ép lớn buộc Chính phủ Việt Nam phải cải cách trong nhiều lĩnh vực liên quan tới hoạt động logistics, đặc biệt là hải quan, kiểm tra chuyên ngành. Việc thực hiện các cam kết này sẽ giúp cải thiện đáng kể trong thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa – yếu tố có tác động trực tiếp tới hiệu quả của nhiều hoạt động logistics, kể cả vận tải và hỗ trợ vận tải.

- *Cơ hội giảm chi phí kinh doanh, giảm tình trạng thuê ngoài*

Các cam kết loại bỏ thuế quan của Việt Nam cho các phương tiện vận tải, các loại máy móc, thiết bị, công nghệ phục vụ hoạt động logistics từ EU là cơ hội để doanh nghiệp logistics có thể mua các sản phẩm phục vụ sản xuất với giá hợp lý. Trong khi đó, EU lại là nguồn cung chất lượng cao cho những sản phẩm này. Vì vậy, EVFTA dự kiến sẽ giúp doanh nghiệp logistics tiết kiệm chi phí sản xuất, cải thiện năng lực công nghệ, tăng cường năng lực tự thực hiện, giảm các dịch vụ thuê ngoài.

- *Cơ hội thu hút đầu tư từ EU, tận dụng kinh nghiệm, kỹ năng quản trị, nguồn vốn, mạng lưới sẵn có của đối tác khi liên doanh với đối tác EU*
- *Cơ hội tiếp cận thị trường dịch vụ logistics các nước thành viên EU khi EU mở cửa nhiều dịch vụ nhóm logistics cho nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam*

Các thách thức từ EVFTA đối với ngành logistics Việt Nam?

- *Cạnh tranh với các đối thủ từ EU có thể sẽ gay gắt hơn*

EU vốn rất mạnh về logistics, với các công ty đa quốc gia, các đội tàu lớn hiện đại, chiếm thị phần đáng kể trên thị trường logistics thế giới. Trong bảng xếp hạng Chỉ số năng lực logistics (LPI) năm 2018 của Ngân hàng Thế giới, Đức đứng ở vị trí đầu tiên, các nước EU chiếm 4 trong топ 5 vị trí đầu bảng (Đức, Hà Lan, Thụy Điển, Bỉ), chiếm 14 trong топ 20 vị trí đầu bảng. Hiện nhiều các doanh nghiệp logistics mạnh của EU đã có hoạt động kinh doanh ở Việt Nam, dù mức mở cửa của Việt Nam trong logistics theo WTO còn rất hạn chế.

Sau EVFTA, với các cam kết mở cửa mạnh hơn, cạnh tranh từ các doanh nghiệp này với doanh nghiệp Việt Nam sẽ còn lớn hơn nữa. Tuy nhiên, cạnh tranh được dự báo sẽ chỉ gia tăng chủ yếu trong các lĩnh vực dịch vụ logistics mới mở cửa thêm, còn với các lĩnh vực đã mở theo WTO, cạnh tranh có thể gia tăng, tuy nhiên không đáng kể.

- *Khả năng tiếp cận thị trường logistics của EU hạn chế*

Về mặt lý thuyết, EU cũng mở cửa thị trường dịch vụ logistics cho các doanh nghiệp Việt Nam. Mặc dù vậy, trên thực tế, khả năng tiếp cận thị trường EU của doanh nghiệp logistics không lớn. Điều này không chỉ xuất phát từ việc thị trường EU đã có sẵn các đối thủ rất mạnh, khách hàng EU có đòi hỏi cao về chất lượng dịch vụ. Bản thân EU cũng có nhiều ràng buộc pháp lý gián tiếp (về nhập cảnh của khách kinh doanh, về các điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics...)

Doanh nghiệp logistics Việt Nam cần chú ý gì trước EVFTA?

Các cơ hội từ EVFTA cho ngành logistics là rất đáng kể, bao gồm cả cơ hội về thị trường lẫn cơ hội về hợp tác kinh doanh. Có thể doanh nghiệp Việt Nam sẽ không phải là nhóm duy nhất hưởng những lợi ích to lớn này, tuy nhiên chỉ một phần các lợi ích này cũng đã là rất lớn. Thêm vào đó, những thách thức cạnh tranh mới từ EVFTA thậm chí cũng có thể là cơ hội trong dài hạn, với tính chất là sức ép hợp lý để các doanh nghiệp logistics Việt Nam cải thiện năng lực cạnh tranh của mình để tồn tại và phát triển.

Để có thể tận dụng các cơ hội kinh doanh từ EVFTA, các doanh nghiệp logistics Việt Nam cần có kế hoạch khắc phục các hạn chế hiện tại, qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, đặc biệt là:

- **Nắm rõ các cam kết mở cửa dịch vụ logistics của EVFTA để nhận diện các nguy cơ mới trong cạnh tranh với các đối thủ từ EU trên thị trường logistics Việt Nam (đặc biệt trong các lĩnh vực mà cam kết mở thêm so với WTO) hay các cơ hội hợp tác với các đối tác EU (nhất là trong những lĩnh vực chỉ mở cho hình thức liên doanh hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh) để từ đó có sự chuẩn bị thích hợp**
- **Có kế hoạch bài bản, hành động quyết liệt trong nâng cao chất lượng dịch vụ, tính chuyên nghiệp, bài bản trong cung cấp dịch vụ, chăm sóc khách hàng**
- **Cải thiện một bước công nghệ thông tin, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin và kết nối thông tin, đặc biệt với mạng logistics toàn cầu**
- **Tăng cường công tác đào tạo, đào tạo lại nguồn nhân lực, bảo đảm năng lực chuyên môn**
- **Cải thiện quy mô vốn, năng lực quản lý và phạm vi hoạt động kinh doanh, đặc biệt thông qua việc tận dụng cơ hội liên doanh với các nhà đầu tư EU**
- **Tìm các kênh thích hợp để tăng liên kết với các doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ logistics khác nhau (hãng tàu, đại lý thương mại, bảo hiểm...)**
- **Tích cực tham gia vào quá trình xây dựng, hoàn thiện chính sách của Nhà nước về các khía cạnh quản lý đối với hoạt động logistics và các hoạt động liên quan tới logistics (hải quan và tạo thuận lợi thương mại, phát triển cơ sở hạ tầng...)**



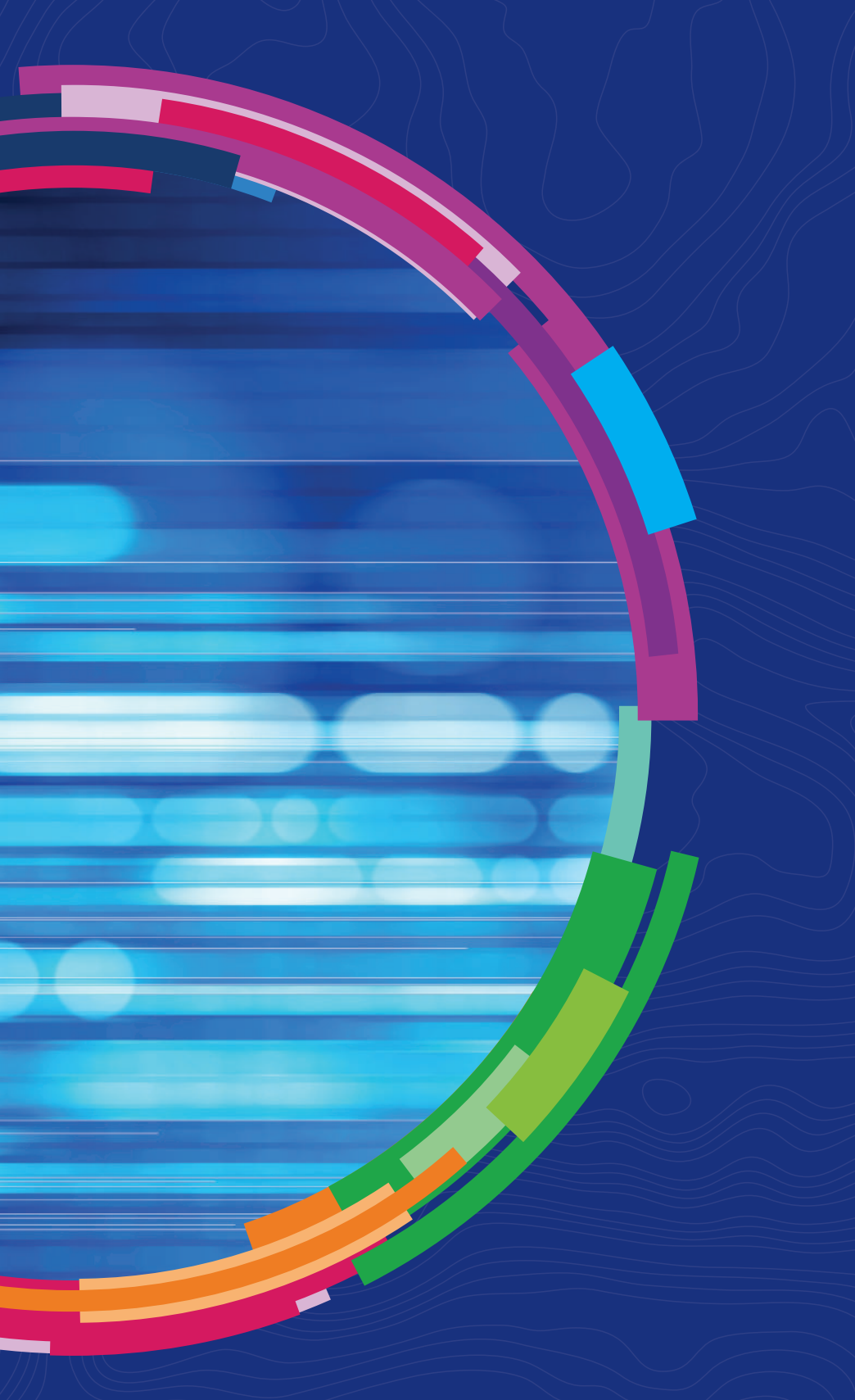
Nhà nước có thể làm gì để cải thiện môi trường và điều kiện đầu tư kinh doanh của ngành logistics Việt Nam?

Nhà nước cần có giải pháp và hành động nhằm tạo điều kiện cho ngành logistics Việt Nam phát triển bởi ít nhất các lý do sau:

- *Thứ nhất*, dịch vụ logistics gắn liền với nhiều vấn đề về thuộc về chính sách và quản lý như quy trình thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa, cơ chế kiểm soát phương tiện, cơ sở hạ tầng cơ bản (đường, cảng, kho bãi...). Đây phần lớn là các vấn đề mà bản thân doanh nghiệp không thể tự xử lý được. Do đó, cải thiện năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của ngành logistics không thể tách khỏi các hành động của Nhà nước có liên quan tới các khía cạnh này.
- *Thứ hai*, trong tổng thể, giảm chi phí logistics trong tổng chi phí sản xuất cũng là một giải pháp quan trọng để tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của hầu như tất cả các ngành sản xuất, đặc biệt là các ngành sản xuất xuất khẩu (nông lâm thủy sản, công nghiệp chế biến...). Đây cũng chính là nhiệm vụ quan trọng để phát triển một nền kinh tế định hướng xuất khẩu như Việt Nam.

Các **giải pháp** mà Nhà nước cần và nên triển khai nhằm thúc đẩy sự phát triển của dịch vụ logistics, giảm chi phí logistics bao gồm:

- Có quy hoạch tầm xa để phát triển cơ sở hạ tầng cho hoạt động logistics phục vụ vận chuyển hàng hóa (bao gồm cả đường bộ, đường sắt, đường thủy nội địa, đường biển nội địa, biển quốc tế, đường không)
- Có kế hoạch và thực hiện tập trung đầu tư/kêu gọi đầu tư cải thiện đồng bộ hệ thống cơ sở hạ tầng, đặc biệt là hạ tầng cảng (cảng biển, cảng sông, cảng hàng không, đường bộ, đường sắt); hiện đại hóa cơ sở hạ tầng cảng (đặc biệt là cảng biển), nâng cao năng lực xếp dỡ, trung chuyển, đóng gói, xử lý container...
- Tiếp tục triển khai các hoạt động cải cách hành chính và cải cách thể chế quyết liệt, đặc biệt trong các lĩnh vực liên quan tới xuất nhập khẩu hàng hóa (thủ tục hải quan, thủ tục kiểm tra chuyên ngành, các biện pháp quản lý xuất nhập khẩu, quy tắc xuất xứ, cơ chế một cửa...)
- Tiếp tục rà soát cắt giảm các điều kiện kinh doanh bất hợp lý, cản trở hoạt động của các doanh nghiệp logistics (điều kiện đối với chủ thể kinh doanh, điều kiện đối với từng hoạt động logistics, giới hạn trách nhiệm của doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics...).



PHỤ LỤC

Tóm tắt các cam kết
liên quan tới dịch vụ Logistics
trong EVFTA của Việt Nam

Phụ lục 1

Tóm tắt các cam kết của Việt Nam trong EVFTA về nghĩa vụ ứng xử chung với nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU

Nguyên tắc	Đầu tư	Dịch vụ cung cấp xuyên biên giới
Mở cửa thị trường (MA)	<p>Trừ khi Biểu cam kết có quy định khác, đối với các lĩnh vực có trong Biểu, Việt Nam cam kết không áp dụng đối với nhà đầu tư EU các biện pháp hạn chế về:</p> <ul style="list-style-type: none">• số lượng doanh nghiệp• tổng giá trị giao dịch hoặc tài sản• tổng số các hoạt động dịch vụ hoặc tổng số lượng các dịch vụ đầu ra• tỷ lệ tối đa của cổ phần/vốn góp/giá trị đầu tư nước ngoài• loại hình cụ thể của pháp nhân hoặc liên doanh• tổng số thể nhân có thể được tuyển dụng	<p>Trừ khi Biểu cam kết có quy định khác, đối với các lĩnh vực có trong Biểu, Việt Nam cam kết không áp dụng các biện pháp hạn chế:</p> <ul style="list-style-type: none">• số lượng nhà cung cấp dịch vụ,• tổng giá trị giao dịch/tài sản• tổng số lượng dịch vụ cung cấp
Đối xử quốc gia (NT)	<p>Việt Nam cam kết dành cho nhà đầu tư EU đối xử không kém thuận lợi hơn nhà đầu tư Việt Nam về:</p> <p><i>i. Thành lập hiện diện thương mại (trong các lĩnh vực có trong Biểu cam kết và nếu Biểu không có điều kiện khác)</i></p> <p><i>ii. Hoạt động của doanh nghiệp (trong tất cả các lĩnh vực) ngoại trừ các biện pháp sau:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Ban hành trước ngày EVFTA có hiệu lực• Ban hành trước ngày EVFTA có hiệu lực và được sửa đổi sau đó mà không vi phạm NT về hoạt động• Tất cả các biện pháp khác nếu không gây ra thiệt hại cho doanh nghiệp EU thành lập trước khi biện pháp đó ban hành	<p>Trừ khi Biểu cam kết có quy định khác, đối với các lĩnh vực có trong Biểu, Việt Nam cam kết đối xử với nhà cung cấp dịch vụ EU không kém thuận lợi hơn đối xử dành cho nhà cung cấp dịch vụ trong nước trong hoàn cảnh tương tự.</p> <p>Chú ý: Việt Nam vẫn có thể đối xử khác biệt giữa nhà cung cấp dịch vụ EU và Việt Nam, miễn là không làm thay đổi</p>



Nguyên tắc	Đầu tư	Dịch vụ cung cấp xuyên biên giới
		điều kiện cạnh tranh theo hướng làm lợi hơn cho nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam
Đối xử tối huệ quốc (MFN)	<p>Trong tất cả các lĩnh vực, Việt Nam cam kết dành cho nhà đầu tư EU đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử dành cho nhà đầu tư các nước khác ngoại trừ cam kết trong các trường hợp sau:</p> <ul style="list-style-type: none">• Các Thỏa thuận có hiệu lực trước khi EVFTA có hiệu lực• Các Hiệp định có cam kết về xóa bỏ rào cản với doanh nghiệp hoặc về sự tương đương về pháp luật trong một hoặc nhiều ngành kinh tế• AEC• Các hiệp định tránh đánh thuế hai lần• Các biện pháp thừa nhận lẫn nhau theo GATS hoặc Phụ lục Dịch vụ tài chính của GATS	
Yêu cầu hoạt động (PR)	<p>Đối với các lĩnh vực có trong Biểu cam kết, Việt Nam cam kết không áp đặt đối với nhà đầu tư EU các yêu cầu về:</p> <ol style="list-style-type: none">i. mức độ/tỷ lệ xuất khẩuii. tỷ lệ hàm lượng nội địa hóaiii. mua, sử dụng hoặc dành ưu đãi đối với hàng hóa/dịch vụ của Việt Namiv. ràng buộc số lượng/giá trị nhập khẩu với số lượng/giá trị xuất khẩu hoặc nguồn thu ngoại tệv. ràng buộc việc bán hàng tại Việt Nam với số lượng/giá trị xuất khẩu hoặc các khoản thu ngoại tệ	



Nguyên tắc	Đầu tư	Dịch vụ cung cấp xuyên biên giới
	<p>vi. chuyển giao công nghệ, quy trình sản xuất, kiến thức độc quyền cho phía Việt Nam</p> <p>vii. cung cấp độc quyền hàng hóa đến một khu vực cụ thể</p> <p>Các yêu cầu từ (i) đến (iv) cũng không được sử dụng làm điều kiện để doanh nghiệp EU được hưởng ưu đãi nào đó trừ một số trường hợp liệt kê.</p>	

Phụ lục 2

Tóm tắt các cam kết của Việt Nam về mở cửa thị trường dịch vụ logistics

CHÚ THÍCH CHUNG:

- (1) Phương thức cung cấp qua biên giới (nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cung cấp dịch vụ qua biên giới cho tổ chức, cá nhân tại Việt Nam)
- (2) Phương thức tiêu dùng ở nước ngoài (tổ chức, cá nhân Việt Nam tiêu dùng dịch vụ do nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cung cấp tại nước ngoài)
- (3) Hiện diện thương mại tại Việt Nam (nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ nước ngoài thành lập liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn tại Việt Nam, hợp đồng hợp tác kinh doanh)

Phương thức	Cam kết WTO (theo lộ trình tính đến 9/2019)	Cam kết EVFTA
Vận tải biển quốc tế		
Dịch vụ vận tải hành khách, trừ vận tải nội địa (CPC 7211)	(1) Chỉ cho phép dịch vụ vận tải hàng hóa quốc tế	(1) Mở hoàn toàn
Dịch vụ vận tải hàng hóa, trừ vận tải nội địa (CPC 7212)	(2) Mở hoàn toàn	(3) Tương tự WTO trừ: Được thành lập liên doanh vốn nước ngoài đến 70%
	(3) Điều kiện thành lập các công ty vận hành đội tàu treo cờ Việt Nam <ul style="list-style-type: none"> • Chỉ được thành lập liên doanh vốn nước ngoài đến 49% • Thuyền viên quốc tịch nước ngoài không quá 1/3 định biên tàu; thuyền trưởng hoặc thuyền phó thứ nhất phải là công dân Việt Nam 	
	(3) Điều kiện mở các hình thức hiện diện thương mại khác để hoạt động vận tải biển quốc tế (liên quan tới hàng hóa do công ty vận tải biển nước ngoài vận chuyển và cần thiết để cung cấp dịch vụ vận tải tích hợp cho khách hàng của họ, trong đó vận tải biển quốc tế là công đoạn chính và do họ cung cấp)	

Phương thức	Cam kết WTO (theo lộ trình tính đến 9/2019)	Cam kết EVFTA
	<p><i>Được lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài (riêng cam kết WTO thì cho phép lập cả liên doanh vốn nước ngoài không quá 51%)</i></p> <p><i>Doanh nghiệp FDI này chỉ được cung cấp các dịch vụ sau:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bán và tiếp thị dịch vụ vận tải biển • Đại diện cho chủ hàng • Cung cấp các thông tin • Chuẩn bị tài liệu liên quan tới chứng từ vận tải • Cung cấp dịch vụ vận tải biển bao gồm cả dịch vụ vận tải nội địa bằng tàu mang cờ Việt Nam nếu là dịch vụ vận tải tích hợp • Thay mặt công ty tổ chức cho tàu vào cảng hoặc tiếp nhận hàng • Đàm phán và ký hợp đồng vận tải đường bộ, đường sắt, đường thủy nội địa liên quan tới hàng hóa do công ty vận chuyển 	
Bảo trì và sửa chữa tàu thủy (CPC 8868*)	(1)(2)(3)Chưa cam kết	(1)(2)Mở hoàn toàn (3)Chỉ cho phép thành lập liên doanh vốn nước ngoài đến 70%
Dịch vụ hỗ trợ vận tải biển		
Dịch vụ xếp dỡ container (CPC 7411)	(1)Chưa cam kết (2)Mở hoàn toàn (3)Chỉ cho phép thành lập liên doanh vốn nước ngoài đến 50%	
Dịch vụ thông quan	(1)Chưa cam kết (2)Mở hoàn toàn (3)Chỉ cho phép thành lập liên doanh (không hạn chế tỷ lệ vốn nước ngoài)	
Dịch vụ đại lý hàng hải (CPC 748*)	(1)(2)(3)Chưa cam kết	(1)(2)Mở hoàn toàn
		(3)Chỉ được thành lập liên doanh với vốn nước ngoài đến 49%



Phương thức	Cam kết WTO (theo lộ trình tính đến 9/2019)	Cam kết EVFTA
Dịch vụ kho bãi container	(1) Chưa cam kết	(1) Mở hoàn toàn
	(2)(3) Mở hoàn toàn	
Dịch vụ vận tải thủy nội địa		
Dịch vụ vận tải hành khách (CPC 7221) Dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7222) Dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa tàu thủy (CPC 8868*)	(1) Chưa cam kết (2) Mở hoàn toàn (3) Chỉ cho phép thành lập liên doanh giữa nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài với đối tác Việt Nam, vốn nước ngoài đến 49%	(1)(2)(3) Chưa cam kết
Dịch vụ vận tải hàng không		
Dịch vụ bán và tiếp thị sản phẩm hàng không	(1)(2) Mở hoàn toàn (3) Chỉ cho hãng hàng không nước ngoài cung cấp dịch vụ tại Việt Nam thông qua văn phòng bán vé của mình hoặc các đại lý tại Việt Nam	
Dịch vụ đặt, giữ chỗ bằng máy tính	(1)(2)(3) Mở hoàn toàn, với điều kiện nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài phải sử dụng mạng viễn thông công cộng dưới sự quản lý của cơ quan có thẩm quyền Việt Nam	
Dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa máy bay (CPC 8868**)	(1)(2) Mở hoàn toàn	
	(3) Cho phép thành lập liên doanh vốn nước ngoài không quá 51% và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài	(3) Mở hoàn toàn

Phương thức	Cam kết WTO (theo lộ trình tính đến 9/2019)	Cam kết EVFTA
(d) Dịch vụ mặt đất, không bao gồm bảo dưỡng và làm sạch máy bay, vận tải mặt đất, quản lý sân bay và dịch vụ bảo đảm hoạt động bay	(1)(2)(3)Chưa cam kết	(1)(2)Mở hoàn toàn (3)Chưa cam kết Khi nào Việt Nam mở cho tư nhân tiếp cận sân bay/nhà ga sân bay nào thì: <ul style="list-style-type: none"> • 05 năm sau cho phép lập liên doanh với doanh nghiệp Việt Nam vốn nước ngoài đến 49% • 03 năm sau đó, tỷ lệ vốn nước ngoài đến 51% Việt Nam bảo lưu quyền đánh giá nhu cầu nội địa trước cấp phép và hạn chế số lượng nhà cung cấp, hoạt động dịch vụ tại mỗi sân bay/nhà ga sân bay
Dịch vụ cung cấp suất ăn trong chuyến bay	(1)(2)(3)Chưa cam kết	(1)(2) Mở hoàn toàn (3)Chỉ cho lập liên doanh giữa nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài với đối tác Việt Nam, vốn nước ngoài đến 49%
Dịch vụ vận tải đường sắt, đường bộ		
Dịch vụ vận tải đường sắt Dịch vụ vận tải hành khách (CPC 7111) Dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7112)	(1)Chưa cam kết (2)Không hạn chế (3) Chỉ cho phép thành lập liên doanh giữa nhà cung cấp dịch vụ vận tải hàng hóa nước ngoài với đối tác Việt Nam, vốn nước ngoài đến 49%	
Dịch vụ vận tải đường bộ (a) Dịch vụ vận tải hành khách (CPC 7121+7122)	(1)Chưa cam kết (2)Không hạn chế (3)Chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thành lập liên doanh hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh , vốn nước	

Phương thức	Cam kết WTO (theo lộ trình tính đến 9/2019)	Cam kết EVFTA
(b) Dịch vụ vận tải hàng hóa (CPC 7123)	ngoài đến 49% - đối với vận tải hàng hóa, tùy thuộc nhu cầu kinh tế có thể lên đến 51% 100% lái xe phải là công dân Việt Nam	
Dịch vụ hỗ trợ mọi phương thức vận tải		
Dịch vụ xếp dỡ container, trừ dịch vụ cung cấp tại các sân bay (một phần của CPC 7411)	(1) Chưa cam kết	(1) Mở hoàn toàn
	(2) Mở hoàn toàn	
	(3) Chỉ cho phép thành lập liên doanh giữa nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài với đối tác Việt Nam, vốn nước ngoài đến 50%	
Dịch vụ kho bãi (CPC 742)	(1) Chưa cam kết	(1) Mở hoàn toàn
	(2)(3) Mở hoàn toàn	
Dịch vụ đại lý vận tải hàng hóa (CPC 748)	(1) Chưa cam kết (2)(3) Mở hoàn toàn	
Các dịch vụ khác (một phần của CPC 749), gồm kiểm tra vận đơn; dịch vụ môi giới vận tải hàng hóa; giám định hàng hóa, dịch vụ lấy mẫu và xác định trọng lượng; giám định hàng hóa; dịch vụ nhận và chấp nhận hàng; dịch vụ chuẩn bị chứng từ vận tải	(1) Chưa cam kết ngoại trừ môi giới vận tải hàng hóa mở hoàn toàn	(1) Mở hoàn toàn
	(2) Mở hoàn toàn	
	(3) Chỉ cho phép thành lập liên doanh giữa nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài với đối tác Việt Nam, không hạn chế tỷ lệ vốn nước ngoài	(3) Mở hoàn toàn
Dịch vụ xếp dỡ hàng hóa hàng hải (CPC 741)	(1)(2)(3) Chưa cam kết	(1)(2) Mở hoàn toàn (3) Chỉ cho phép nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài lập liên doanh vốn nước ngoài đến 49%



Phương thức	Cam kết WTO (theo lộ trình tính đến 9/2019)	Cam kết EVFTA
Dịch vụ nạo vét	(1)(2)(3)Chưa cam kết	(1)Chưa cam kết (2)Mở hoàn toàn (3)Chỉ cho phép thành lập liên doanh giữa nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài với đối tác Việt Nam, vốn nước ngoài đến 49%; đến 51% sau 05 năm kể từ khi EVFTA có hiệu lực

CẨM NANG DOANH NGHIỆP
HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO VIỆT NAM – EU (EVFTA)
VÀ NGÀNH LOGISTICS VIỆT NAM

CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN

Giám đốc - Tổng Biên tập
Nguyễn Minh Huệ

CHỊU TRÁCH NHIỆM NỘI DUNG

TS. Nguyễn Thị Thu Trang

Biên tập
Đổng Thị Thu Thủy

Chế bản
Nguyễn Thái Dũng

Trình bày bìa
Thaidung85@gmail.com

NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG

Trụ sở: Số 655 Phạm Văn Đồng, Bắc Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: 024-3934 1562 | Fax: 024-3938 7164

Website: www.nhaxuatbancongtuong.com

E-mail: nxbct@moit.gov.vn

In 700 cuốn, khổ 13,5x22 cm tại Công ty TNHH In và Thương mại Trần Gia

Địa chỉ: Số 14 ngõ 464 Đ.Ấu Cơ, P.Nhật Tân, Q.Tây Hồ, Hà Nội

Số xác nhận đăng kí xuất bản: 4040-2019/CXBIPH/05-166/CT

Số Quyết định xuất bản: 249C/QĐ-NXBCT ngày 11 tháng 10 năm 2019

In xong và nộp lưu chiểu: Quý IV/2019

Mã số ISBN: 978-604-931-979-2

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

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

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

Email: banthuky@trungtamwto.vn

www.trungtamwto.vn/www.chongbanphagia.vn/www.aecvcci.vn

ISBN: 978-604-931-979-2



9786049319792