



เวียดนามเร่งเปลี่ยนวิธีใช้ FTA จากสิทธิภาษีสู่มาตรฐาน ถิ่นกำเนิดสินค้า และความมั่นคงห่วงโซ่อุปทาน

1. เนื้อข่าว

เวียดนามได้ลงนามความตกลงการค้าเสรี (FTAs) แล้วจำนวน 17 ฉบับ ครอบคลุมตลาดสำคัญในหลายภูมิภาคทั่วโลก และอยู่ระหว่างการเจรจาความตกลงทางการค้าที่ให้สิทธิประโยชน์ทางการค้า (Preferential Trade Agreements: PTAs) กับกลุ่มตลาดร่วมอเมริกาใต้ตอนล่าง (Southern Common Market: MERCOSUR) และปากีสถาน ขณะที่บราซิลและสหรัฐอเมริกายังคงเป็นตลาดขนาดใหญ่ที่เวียดนามยังไม่มี FTA โดยเฉพาะบราซิลซึ่งอยู่ระหว่างการเจรจา PTA เพื่อขยายการเข้าถึงตลาดและลดหรือยกเลิกภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าหลายรายการตามกรอบเวลาที่กำหนด อย่างไรก็ตาม ประเด็นสำคัญมิได้อยู่ที่จำนวนความตกลงทางการค้าที่เวียดนามมีอยู่เพียงอย่างเดียว แต่เป็นความสามารถในการใช้ประโยชน์จากพันธกรณีและสิทธิประโยชน์ภายใต้ FTA เพื่อเปลี่ยนเป็นโอกาสทางการค้าที่เกิดขึ้นจริง ทั้งในด้านการขยายส่วนแบ่งตลาด การเพิ่มมูลค่าการส่งออก และการเพิ่มมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นและคงอยู่ภายในประเทศ



นาย Ngo Chung Khanh รองอธิบดีกรมพัฒนาตลาดต่างประเทศและการค้าพหุภาคี กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเวียดนาม กล่าวในการประชุม “Ho Chi Minh City Conference on Promoting Import, Export and Supply Chains” ว่า แม้เวียดนามจะมี FTA ครอบคลุมตลาดสำคัญจำนวนมาก แต่การใช้ประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากรยังอยู่ในระดับไม่เต็มศักยภาพ ตัวอย่างเช่น ในปี 2566 สหภาพยุโรปมีมูลค่าการนำเข้าจากทั่วโลกประมาณ 2.51 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ ขณะที่เวียดนามส่งออกไปยังตลาดดังกล่าวประมาณ 56,200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณร้อยละ 2 ของมูลค่าการนำเข้ารวมของสหภาพยุโรป และสัดส่วนดังกล่าวไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 6 ปีที่ผ่านมา โดยบางช่วงยังปรับลดลง ขณะที่แคนาดา สหราชอาณาจักร และเม็กซิโก สินค้าเวียดนามมีส่วนแบ่งตลาดเพียงกว่าร้อยละ 2 กว่าร้อยละ 1 และกว่าร้อยละ 1 ตามลำดับ สถานการณ์ดังกล่าวสะท้อนว่า แม้ FTA จะเปิดช่องทางการเข้าสู่ตลาดและสร้างรายได้เปรียบด้านภาษีศุลกากร แต่สิทธิประโยชน์ดังกล่าวยังไม่สามารถแปรเปลี่ยนเป็นส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้นได้อย่างเต็มที่

ในด้านการใช้สิทธิภายใต้หนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin: C/O) ก็ยังมีข้อจำกัดเช่นเดียวกัน โดยในปี 2566 อัตราการใช้สิทธิภายใต้ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจภาคพื้นแปซิฟิก (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership: CPTPP) อยู่ในระดับต่ำกว่าร้อยละ 10 ขณะที่ความตกลงการค้าเสรีระหว่างเวียดนามกับสหภาพยุโรป (EU-Vietnam Free Trade Agreement: EVFTA) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 34 และความตกลงการค้าเสรีระหว่างเวียดนามกับสหราชอาณาจักร (UK-Vietnam Free Trade Agreement: UKVFTA) อยู่ที่ประมาณร้อยละ 38 แม้อัตราการใช้สิทธิจะปรับเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงก่อนหน้า แต่ยังคงว่าอยู่ในระดับจำกัด ทั้งนี้ เม็กซิโกเป็นหนึ่งในตลาดที่มีศักยภาพ เนื่องจากภายใต้ CPTPP สินค้าเวียดนามได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีศุลกากรที่ได้เปรียบกว่าประเทศคู่แข่งในเอเชียบางประเทศซึ่งไม่มี FTA กับเม็กซิโก และสินค้าบางรายการจากประเทศคู่แข่งดังกล่าวอาจเผชิญอัตราภาษีสูงถึงร้อยละ 50 อย่างไรก็ตาม ส่วนแบ่งตลาดของเวียดนามในเม็กซิโกยังอยู่ที่เพียงกว่าร้อยละ 1 ขณะที่แคนาดาก็เป็นอีกตลาดที่มีโอกาสขยายการส่งออก เนื่องจากภาคธุรกิจแคนาดามีแนวโน้มแสวงหาแหล่งจัดหาสินค้าและคู่ค้ารายใหม่มากขึ้น ท่ามกลางความตึงเครียดทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับแคนาดา

สำหรับนครโฮจิมินห์ ซึ่งเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจและการค้าสำคัญของเวียดนาม มีกลุ่มสินค้าส่งออกที่มีศักยภาพ ได้แก่ อิเล็กทรอนิกส์และส่วนประกอบ สิ่งทอ เครื่องหนังและรองเท้า ผลิตภัณฑ์ไม้และเฟอร์นิเจอร์ อาหารแปรรูป และสินค้าเกษตรและประมง โดยกลุ่มสิ่งทอและรองเท้ามีโอกาสใช้ประโยชน์จาก FTA ได้อย่างชัดเจน เนื่องจากสินค้าหลายรายการมีอัตราภาษีศุลกากรตามหลักการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง (Most Favored Nation: MFN) สูงถึงร้อยละ 30 ขณะที่อัตราภาษีภายใต้ FTA อาจลดลงเหลือร้อยละ 0 จึงก่อให้เกิดความแตกต่างด้านภาษีอย่างมีนัยสำคัญ ในทางตรงกันข้าม ส่วนประกอบอิเล็กทรอนิกส์มีความแตกต่างของอัตราภาษีเพียงประมาณร้อยละ 0-5 ทำให้ประโยชน์จากการลดภาษีมีจำกัด ขณะที่สินค้าเกษตรอาหารทะเลแปรรูป และเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นกลุ่มที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่เศรษฐกิจเวียดนามได้ในระดับสูง ดังนั้น เป้าหมายของการใช้ประโยชน์จาก FTA จึงไม่ควรจำกัดอยู่เพียงการเพิ่มมูลค่าการส่งออก แต่ควรมุ่งเพิ่มสัดส่วนมูลค่าที่ผู้ประกอบการเวียดนามสามารถสร้างและรักษาไว้ภายในประเทศด้วย ทั้งนี้ ปัจจุบันประมาณร้อยละ 80 ของการส่งออกเวียดนามมาจากภาคธุรกิจที่มีเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ขณะที่ธุรกิจเวียดนามมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 20 ลดลงจากประมาณร้อยละ 50 เมื่อ 15 ปีก่อน สถานการณ์ดังกล่าวทำให้ประเด็นด้านการเพิ่มขีดความสามารถของธุรกิจภายในประเทศและการเชื่อมโยงผู้ประกอบการเวียดนามเข้ากับห่วงโซ่มูลค่าโลกมีความสำคัญมากขึ้น

ขณะเดียวกัน สภาพแวดล้อมทางการค้าระหว่างประเทศกำลังเปลี่ยนผ่านจาก FTA แบบดั้งเดิมหรือ “FTA 1.0” ซึ่งให้ความสำคัญกับการลดภาษีศุลกากร พิธีการศุลกากร และกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin) ไปสู่ FTA รุ่นใหม่ (New-generation FTAs) และมาตรการทางการค้าอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาที่ยั่งยืน มาตรฐานแรงงาน สิ่งแวดล้อม ความมั่นคงของห่วงโซ่อุปทาน ความมั่นคงทางเศรษฐกิจและความน่าเชื่อถือของคู่ค้ามากขึ้น กล่าวได้ว่า การพิสูจน์เพียงว่าสินค้าผลิตในเวียดนามหรือมีหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าที่ออกโดยหน่วยงานผู้มีอำนาจของเวียดนามอาจไม่เพียงพอสำหรับการสร้างความเชื่อมั่นแก่คู่ค้าระหว่างประเทศอีกต่อไป เนื่องจากคู่ค้าอาจขอข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับแหล่งที่มาของวัตถุดิบ ผู้จัดหาสินค้า โครงสร้างความเป็นเจ้าของ สัญชาติของผู้จัดหา มูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในเวียดนาม รวมถึงกระบวนการผลิตและ

สัดส่วนวัตถุดิบนำเข้า เพื่อประเมินความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนถ่ายสินค้าอย่างไม่ชอบด้วยกฎหมาย และความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับของสินค้า

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวปรากฏอย่างชัดเจนในตลาดส่งออกหลัก 3 แห่งของนครโฮจิมินห์ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา จีน และสหภาพยุโรป ซึ่งต่างมีข้อกำหนดด้านความมั่นคงทางเศรษฐกิจและห่วงโซ่อุปทานที่มีลักษณะเฉพาะของตนเอง สำหรับสหรัฐอเมริกา มีการใช้มาตรการตามมาตรา 301 และมาตรา 232 (Sections 301 and 232) รวมถึงมาตรการต่อต้านแรงงานบังคับ (Forced Labor) และการให้ความสำคัญกับคู่ค้าที่มีความน่าเชื่อถือและสามารถสนับสนุนห่วงโซ่อุปทานที่มีความมั่นคง ขณะที่จีนมีข้อกำหนดตาม Order 248 และ Order 249 ซึ่งเกี่ยวข้องกับการกำกับดูแลผู้ประกอบการและการจัดการข้อมูลหรือการตรวจสอบที่เกี่ยวข้องกับห่วงโซ่อุปทาน ส่วนสหภาพยุโรปมีการยกระดับข้อกำหนดด้านแรงงาน สิ่งแวดล้อม และการคุ้มครองทางการค้าโดยมีมาตรการสำคัญ เช่น กฎระเบียบว่าด้วยสินค้าที่ปลอดจากการตัดไม้ทำลายป่า (EU Deforestation Regulation: EUDR) และมาตรการปรับราคาคาร์บอนก่อนข้ามพรมแดน (Carbon Border Adjustment Mechanism: CBAM) ตลอดจนมาตรการด้านการนำเข้าเหล็กและการปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม ความมั่นคงทางเศรษฐกิจ และความสามารถในการพึ่งพาห่วงโซ่อุปทานภายในประเทศกำลังเข้ามามีบทบาทควบคู่กับการเปิดเสรีทางการค้า

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่มีห่วงโซ่อุปทานเชื่อมโยงกับหลายตลาดจำเป็นต้องรับมือกับข้อกำหนดที่แตกต่างกันและอาจไม่สอดคล้องกันในบางกรณี ตัวอย่างเช่น การส่งออกไปยังสหภาพยุโรป อาจกำหนดให้ผู้ประกอบการต้องแสดงข้อมูลของผู้จัดหาในระดับ Tier 2 และ Tier 3 พร้อมหลักฐานการปฏิบัติตามมาตรฐานแรงงานและสิ่งแวดล้อม ขณะที่กฎหมายของประเทศที่ผู้จัดหาตั้งอยู่อาจจำกัดการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าว ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องบริหารจัดการความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของประเทศคู่ค้าควบคู่กันไป ดังนั้น รูปแบบการดำเนินธุรกิจที่พิจารณาเพียงคุณภาพสินค้าและความสามารถในการแข่งขันด้านราคาจึงอาจไม่ครอบคลุมเงื่อนไขที่จำเป็นต่อการเข้าสู่ตลาดในปัจจุบันอีกต่อไป ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีระบบบริหารจัดการข้อมูลห่วงโซ่อุปทานที่สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ มีเอกสารหลักฐานที่เพียงพอ และสามารถตอบสนองต่อการตรวจสอบของคู่ค้าหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้อย่างเป็นระบบ

ภายใต้บริบทดังกล่าว การใช้ประโยชน์จาก FTA จึงจำเป็นต้องดำเนินการอย่างเป็นขั้นตอน โดยนาย Ngo Chung Khanh เสนอให้ผู้ประกอบการเริ่มจากการระบุ FTA ที่ต้องการใช้ประโยชน์ จากนั้นกำหนดตลาดเป้าหมายเป็นรายประเทศ ระบุรายการสินค้าและพิกัดศุลกากร ตรวจสอบอัตราภาษีศุลกากร ระบุกลุ่มลูกค้าและช่องทางการนำเข้า ตลอดจนจัดทำระบบบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าควบคู่กัน นอกจากนี้ ก่อนตัดสินใจเข้าสู่ตลาด ผู้ประกอบการควรประเมินความแตกต่างระหว่างอัตราภาษี MFN กับอัตราภาษีภายใต้ FTA ความสามารถในการปฏิบัติตามกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า ข้อกำหนดด้านมาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช (SPS) อุปสรรคทางเทคนิคต่อการค้า (TBT) ข้อกำหนดด้านการพัฒนาที่ยั่งยืน ความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางเศรษฐกิจ และห่วงโซ่อุปทาน ตลอดจนต้นทุนรวม เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางการค้าและผลตอบแทนที่แท้จริง

ในด้านการเตรียมความพร้อมด้านเอกสาร ผู้ประกอบการควรยกระดับจากการจัดเตรียมเพียงหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าไปสู่การจัดทำชุดเอกสารเพื่อการปฏิบัติตามข้อกำหนดของ FTA (FTA Compliance Dossier) ซึ่งควรครอบคลุมข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า ถิ่นกำเนิดสินค้า กระบวนการผลิต ห่วงโซ่อุปทาน ผู้จัดหา หลักฐานการปฏิบัติตามข้อกำหนด และรายชื่อผู้จัดหาทางเลือก (Alternative Suppliers) เพื่อรองรับการตรวจสอบ

ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากสคต. ณ นครโฮจิมินห์ ระหว่างวันที่ 28 กันยายน – 2 ตุลาคม 2569

และการขอข้อมูลเพิ่มเติมจากคู่ค้าหรือหน่วยงานของประเทศปลายทางได้อย่างมีประสิทธิภาพ แนวทางดังกล่าวยังช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดหารายใดรายหนึ่ง และเพิ่มความสามารถในการปรับตัวเมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงด้านกฎระเบียบหรือสถานการณ์ทางการค้า

อีกทั้ง การกระจายความเสี่ยงด้านตลาดและแหล่งจัดหาวัตถุดิบถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของภาคธุรกิจ โดยผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องยุติการดำเนินธุรกิจในตลาดใดตลาดหนึ่ง แต่ควรลดการพึ่งพาสถานที่เดียวมากเกินไป ปัจจุบันสหรัฐอเมริกา มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 25 ของมูลค่าการส่งออกรวมของนครโฮจิมินห์ และมากกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการส่งออกรวมของเวียดนาม จึงมีความจำเป็นต้องกระจายตลาดส่งออกควบคู่กับการกระจายแหล่งจัดหาวัตถุดิบ โดยเฉพาะผู้ประกอบการสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มซึ่งควรพิจารณาปัจจัยด้านความมั่นคงของแหล่งวัตถุดิบ ความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับ การปฏิบัติตามมาตรฐานแรงงานและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนความสอดคล้องกับข้อกำหนดของตลาดปลายทาง มากกว่าการพิจารณาเฉพาะราคา ความสะดวกในการจัดหา และความหลากหลายของผู้จัดหา

กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเวียดนามร่วมกับกระทรวง หน่วยงานภาครัฐ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง อยู่ระหว่างการพัฒนาแนวคิดเกี่ยวกับกลไกเชื่อมโยงหน่วยงานภาครัฐส่วนกลางและท้องถิ่นกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในห่วงโซ่มูลค่า เพื่อบูรณาการทรัพยากรและข้อมูลของภาครัฐกับความต้องการของภาคธุรกิจ และสนับสนุนการแก้ไขข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากการใช้ประโยชน์จาก FTA อย่างเป็นระบบ แนวทางดังกล่าวสะท้อนทิศทางการปรับตัวของเวียดนามจากการมุ่งเน้นการมี FTA ไปสู่การใช้ประโยชน์จาก FTA อย่างมีประสิทธิภาพ โดยให้ความสำคัญกับการเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการภายในประเทศ การสร้างมูลค่าเพิ่มภายในประเทศ การยกระดับมาตรฐานการผลิตและห่วงโซ่อุปทาน และการบริหารความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและการค้า เพื่อให้ภาคธุรกิจสามารถใช้ประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ทางการค้าได้อย่างเป็นรูปธรรม และสอดคล้องกับกติกาการค้าระหว่างประเทศที่มีความซับซ้อนและเข้มงวดมากขึ้นในปัจจุบัน

(แหล่งที่มา <https://vietnamnews.vn/> ฉบับวันที่ 26 กันยายน 2569)

2. วิเคราะห์ผลกระทบ

ภายหลังการดำเนินนโยบายปฏิรูปและเปิดประเทศมาเป็นเวลากว่า 4 ทศวรรษ เวียดนามได้พัฒนาเป็นหนึ่งในประเทศที่มีระดับการเปิดกว้างทางเศรษฐกิจสูงในภูมิภาค โดยมีเครือข่ายความตกลงการค้าเสรี (FTAs) ที่มีผลใช้บังคับแล้ว 17 ฉบับ และอยู่ระหว่างการเจรจาความตกลงทางการค้าเพิ่มเติม เชื่อมโยงกับกว่า 60 ประเทศ และเขตเศรษฐกิจ ครอบคลุมทั้งความตกลงแบบดั้งเดิมและความตกลงยุคใหม่ที่มีมาตรฐานสูง อาทิ CPTPP, EVFTA, UKVFTA และความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค (Regional Comprehensive Economic Partnership: RCEP) เครือข่ายดังกล่าวช่วยเปิดตลาดและเพิ่มความได้เปรียบด้านภาษีศุลกากรให้แก่สินค้าส่งออกของเวียดนาม และมีส่วนสนับสนุนการขยายตัวของภาคการค้าระหว่างประเทศ โดยในปี 2568 มูลค่าการค้าสินค้ารวมของเวียดนามอยู่ที่ประมาณ 930,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.2 จากปีก่อนหน้า และเกินดุลการค้าประมาณ 20,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขณะที่ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2569 มูลค่าการค้าสินค้ารวมอยู่ที่ประมาณ 549,690 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.1 โดยการส่งออกมีมูลค่า 266,520 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.0 และภาคธุรกิจในประเทศมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 20.1 เทียบกับภาคธุรกิจที่มีเงินลงทุนจากต่างประเทศ (FDI) ร้อยละ 79.9

อย่างไรก็ตาม การมี FTA จำนวนมากและการขยายตัวของการส่งออกไม่ได้หมายความว่าผู้ประกอบการเวียดนามสามารถใช้ประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ทางภาษีได้อย่างเต็มศักยภาพ โดยข้อจำกัดสำคัญอยู่ที่ความสามารถในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของแต่ละความตกลง โดยเฉพาะกว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin) และขั้นตอนการขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin: C/O) ซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจใช้สิทธิภาษีของผู้ประกอบการโดยตรง นอกจากนี้ การใช้สิทธิที่แตกต่างกันระหว่าง FTA แต่ละฉบับยังสะท้อนถึงต้นทุนในการปฏิบัติตามกฎระเบียบ ความซับซ้อนของข้อกำหนด และความพร้อมของผู้ประกอบการในการจัดทำเอกสารและข้อมูลประกอบการขอใช้สิทธิ ดังนั้น ความได้เปรียบด้านภาษีที่เกิดจาก FTA จึงไม่สามารถแปรเปลี่ยนเป็นความได้เปรียบทางการค้าได้โดยอัตโนมัติ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องประเมินความแตกต่างระหว่างอัตราภาษีตามหลักการปฏิบัติเยี่ยงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง (Most-Favored-Nation: MFN) กับอัตราภาษีภายใต้ FTA ควบคู่กับต้นทุนและเงื่อนไขอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อพิจารณาว่าการใช้สิทธิพิเศษมีความคุ้มค่าในทางเศรษฐกิจหรือไม่

ข้อจำกัดดังกล่าวมีความเชื่อมโยงกับโครงสร้างการผลิตและห่วงโซ่อุปทานของเวียดนาม โดยข้อมูลในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2569 ระบุว่าภาคธุรกิจที่มีเงินลงทุนจากต่างประเทศมีสัดส่วนถึงร้อยละ 79.9 ของมูลค่าการส่งออก ขณะที่ภาคธุรกิจในประเทศมีสัดส่วนร้อยละ 20.1 สะท้อนการพึ่งพาฐานการผลิตและห่วงโซ่อุปทานของบริษัทข้ามชาติในระดับสูง โครงสร้างดังกล่าวมีทั้งโอกาสและข้อจำกัดต่อการใช้ประโยชน์จาก FTA เนื่องจากการนำเข้าวัตถุดิบและชิ้นส่วนจากต่างประเทศในสัดส่วนสูงอาจทำให้ผู้ประกอบการต้องเผชิญเงื่อนไขด้านถิ่นกำเนิดสินค้าและสัดส่วนมูลค่าเพิ่มภายในประเทศที่เข้มงวดขึ้น ขณะเดียวกันยังจำกัดการกระจายมูลค่าเพิ่มไปสู่ผู้ประกอบการภายในประเทศ โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ดังนั้น การเพิ่มมูลค่าการส่งออกเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอต่อการยกระดับขีดความสามารถทางเศรษฐกิจ หากไม่สามารถเพิ่มสัดส่วนการใช้วัตถุดิบและบริการจากผู้ผลิตภายในประเทศ พัฒนาอุตสาหกรรมต้นน้ำและอุตสาหกรรมสนับสนุน ตลอดจนเชื่อมโยงผู้ประกอบการเวียดนามเข้าสู่ห่วงโซ่มูลค่าโลกได้มากขึ้น ทั้งนี้ การดำเนินนโยบายส่งเสริมการส่งออกจึงควรให้ความสำคัญกับคุณภาพของการส่งออกควบคู่กับปริมาณการส่งออก เพื่อให้รายได้จากการค้าระหว่างประเทศก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มและการจ้างงานภายในประเทศอย่างเป็นรูปธรรม

ขณะเดียวกัน กติกาการค้าระหว่างประเทศกำลังเปลี่ยนจากการมุ่งเน้นการลดภาษีศุลกากรและกว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า ไปสู่ข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อม แรงงาน ความยั่งยืน ความโปร่งใส การตรวจสอบย้อนกลับ และความมั่นคงของห่วงโซ่อุปทานมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการปฏิบัติตามกฎระเบียบมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการส่งออกไปยังตลาดที่มีมาตรฐานสูง เช่น สหภาพยุโรป ซึ่งกำหนดให้กลไกการปรับราคาคาร์บอนก่อนข้ามพรมแดน (Carbon Border Adjustment Mechanism: CBAM) เข้าสู่ระยะบังคับใช้เต็มรูปแบบตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2569 และกำหนดภาระด้านการรายงานและการจัดการข้อมูลการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสำหรับสินค้าที่อยู่ภายใต้ขอบเขตของมาตรการ นอกจากนี้ ผู้ซื้อระหว่างประเทศมีแนวโน้มให้ความสำคัญกับข้อมูลตลอดห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่แหล่งที่มาของวัตถุดิบ ผู้จัดหา กระบวนการผลิต ไปจนถึงหลักฐานด้านแรงงานและสิ่งแวดล้อม เพื่อประเมินความเสี่ยงด้านการแอบอ้างถิ่นกำเนิดสินค้า การเปลี่ยนถ่ายสินค้าโดยไม่ชอบด้วยกฎหมายและความเสี่ยงด้านความยั่งยืน ดังนั้น การได้รับอัตราภาษีร้อยละ 0 ภายใต้ FTA จึงไม่ใช่ปัจจัยเดียวที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันของสินค้าอีกต่อไป แต่ผู้ประกอบการต้องสามารถพิสูจน์ถิ่นกำเนิดสินค้า มีระบบข้อมูลที่ตรวจสอบย้อนกลับได้ และปฏิบัติตามมาตรฐานของตลาดปลายทางอย่างครบถ้วน

จากสถานการณ์ดังกล่าว แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ประโยชน์จาก FTA ของเวียดนาม จึงควรเปลี่ยนจากการมุ่งเพิ่มจำนวนความตกลงไปสู่การบริหารจัดการสิทธิประโยชน์อย่างเป็นระบบ โดยภาครัฐ ควรสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SMEs สามารถเข้าถึงข้อมูล FTA รายละเอียดและรายสินค้า เข้าใจกว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้าและขั้นตอนการขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า ตลอดจนพัฒนาระบบจัดเก็บ และตรวจสอบข้อมูลห่วงโซ่อุปทานเพื่อรองรับการตรวจสอบจากคู่ค้า ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการควรประเมิน ตลาดเป้าหมายจากส่วนต่างระหว่างอัตราภาษี MFN กับอัตราภาษี FTA ควบคู่กับมาตรการสุขอนามัยและ สุขอนามัยพืช (Sanitary and Phytosanitary Measures: SPS) อุปสรรคทางเทคนิคต่อการค้า (Technical Barriers to Trade: TBT) ข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืน ต้นทุนด้านโลจิสติกส์ และต้นทุนการปฏิบัติตามกฎระเบียบ รวมถึงจัดทำชุดเอกสารเพื่อการปฏิบัติตามข้อกำหนดของ FTA (FTA Compliance Dossier) และกระจายตลาดและแหล่งจัดหาวัตถุดิบเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาสถานที่หรือคู่ค้ารายใดรายหนึ่ง ในระยะยาว การยกระดับอุตสาหกรรมต้นน้ำ การเพิ่มสัดส่วนมูลค่าเพิ่มภายในประเทศ การพัฒนาศักยภาพของ ผู้ประกอบการท้องถิ่น และการเชื่อมโยงธุรกิจเวียดนามเข้ากับห่วงโซ่มูลค่าโลก จะช่วยให้เวียดนามสามารถ เปลี่ยนสิทธิประโยชน์จาก FTA ให้เป็นความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน และทำให้การขยายตัวของการส่งออก มีส่วนสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจและการสร้างมูลค่าเพิ่มภายในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3. นำเสนอโอกาส/แนวทาง

การที่เวียดนามมีเครือข่าย FTA จำนวนมากและสามารถขยายการใช้ประโยชน์จากสิทธิประโยชน์ ทางภาษีได้มากขึ้น จะทำให้ผู้ประกอบการไทยเผชิญการแข่งขันด้านราคาและการเข้าถึงตลาดที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในตลาดที่เวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีจาก FTA ขณะที่การแข่งขันมีแนวโน้มเปลี่ยนจาก การพิจารณาด้านราคาและภาษีศุลกากรไปสู่ปัจจัยด้านมาตรฐานสินค้า กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า การตรวจสอบ ย้อนกลับ สิ่งแวดล้อม และความมั่นคงของห่วงโซ่อุปทาน นอกจากนี้ การพึ่งพาวัตถุดิบและชิ้นส่วนจากต่างประเทศ ในระดับสูงของเวียดนามยังเป็นทั้งปัจจัยเสี่ยงและช่องทางสำหรับผู้ประกอบการไทย เนื่องจากการเปลี่ยนแปลง ของข้อกำหนดด้านถิ่นกำเนิดและการตรวจสอบห่วงโซ่อุปทานอาจส่งผลต่อการตัดสินใจจัดซื้อและแหล่งที่มา ของวัตถุดิบของผู้ผลิตในเวียดนาม

ผู้ประกอบการไทยทั้งในประเทศและในเวียดนามควรปรับกลยุทธ์จากการมุ่งเน้นการแข่งขัน ด้านราคาไปสู่การสร้างความสามารถในการปฏิบัติตามกฎระเบียบและมาตรฐานระหว่างประเทศ โดยควรติดตาม เงื่อนไข FTA เป็นรายประเทศและรายสินค้า ตรวจสอบพิกัดศุลกากร (HS Code) อัตราภาษี MFN และอัตราภาษี ภายใต้ FTA รวมถึงกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช อุปสรรคทางเทคนิคต่อการค้า และข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืน ควบคู่กับการจัดทำระบบข้อมูลและเอกสารเพื่อการปฏิบัติตาม ข้อกำหนดของ FTA และระบบตรวจสอบย้อนกลับตลอดห่วงโซ่อุปทาน นอกจากนี้ ควรกระจายตลาดและ แหล่งจัดหาวัตถุดิบ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาสถานที่หรือผู้จัดหารายใดรายหนึ่ง และเพิ่มความสามารถ ในการรองรับการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบทางการค้า

สำหรับผู้ประกอบการไทยในเวียดนาม มีโอกาสเข้าไปมีส่วนร่วมในห่วงโซ่มูลค่าโลกของเวียดนาม โดยเฉพาะการเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ ชิ้นส่วน บรรจุภัณฑ์ อาหารแปรรูป สินค้าเกษตร และบริการที่เกี่ยวข้องกับภาคการผลิตและการส่งออก รวมถึงการพัฒนาความร่วมมือกับบริษัทที่มีเงินลงทุนจากต่างประเทศ (FDI) ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อภาคการส่งออกของเวียดนาม ขณะที่ผู้ประกอบการไทยในประเทศสามารถใช้จุดแข็งด้านคุณภาพ มาตรฐาน และมูลค่าเพิ่มของสินค้า เพื่อพัฒนาการส่งออกไปยังเวียดนามและเชื่อมโยงกับห่วงโซ่อุปทานของเวียดนาม โดยเฉพาะกลุ่มอาหารและเกษตรแปรรูป ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม บรรจุภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสินค้าเทคโนโลยี ทั้งนี้ การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจและการพัฒนาความร่วมมือด้านการผลิตและการจัดหาวัตถุดิบกับผู้ประกอบการในเวียดนามจะช่วยเพิ่มช่องทางการเข้าสู่ตลาดและกระจายความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของกติกการค้าระหว่างประเทศ