

THỨC ĐẨY XUẤT KHẨU HÀNG HÓA CỦA VIỆT NAM VÀO CÁC NƯỚC TPP

Phan Tố Uyên

*Viện Thương mại và Kinh tế Quốc tế, Trường Đại học Kinh tế quốc dân
Email: uyenpttmai@gmail.com*

Ngày nhận: 8/8/2016

Ngày nhận bản sửa: 15/9/2016

Ngày duyệt đăng: 5/10/2016

Tóm tắt:

Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (Trans-Pacific Partnership Agreement – TPP) đã chính thức được ký kết ngày 04/02/2016 tại New Zealand và dự kiến sẽ có hiệu lực vào năm 2018. Đây là hiệp định mang tính bước ngoặt về thương mại và đầu tư của thế kỷ XXI, TPP được kỳ vọng sẽ góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của các quốc gia thành viên. Hơn nữa, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và các nước trong TPP tính tương đồng ít, tính bổ sung cao, Việt Nam luôn xuất siêu vào thị trường các nước TPP. Có thể nói, đây là cơ hội giúp cho Việt Nam tăng trưởng xuất khẩu và phát triển kinh tế đất nước. Vì vậy, trong khuôn khổ bài viết, tác giả khái quát về TPP, những cơ hội và thách thức đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang các nước TPP, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang các nước TPP.

Từ khóa: Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương, TPP, xuất khẩu hàng hóa.

Promote exports of Vietnam to TPP countries

Abstract:

The Trans-Pacific Partnership Agreement – TPP, expected to take effect in 2018, is considered a landmark agreement on trade and investment of the XXI century, which can boost economic growth in member countries. Moreover, the trade relations between Vietnam and TPP countries are highly complementary, Vietnam always has a trade surplus with the TPP countries. Being membership of the TPP is considered an opportunity for Vietnam to grow export and develop the economy. The paper generalizes the TPP, analyzes the opportunities as well as challenges and then proposes measures to promote exports of Vietnam to TPP countries.

Keywords: The Trans-Pacific Partnership Agreement, TPP, export of goods.

1. Đặt vấn đề

Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương có nguồn gốc từ Hiệp định Hợp tác Kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (còn gọi là Hiệp định P4 ký vào ngày 03/6/2005 và có hiệu lực từ ngày 28/5/2006 giữa 4 quốc gia: Singapore, Chile, New Zealand và Brunei). Sau thời điểm đó, đã có thêm nhiều quốc gia đàm phán để gia nhập hiệp định, bao gồm: Hoa Kỳ, Australia, Peru, Malaysia, Việt Nam, Canada, Mexico, Nhật Bản; nâng tổng số đối tác tham gia đàm phán TPP lên 12 quốc gia. Việt Nam

quyết định tham gia Hiệp định TPP với tư cách thành viên liên kết từ đầu năm 2009 và đến tháng 11/2010 đã chính thức tham gia đàm phán hiệp định.

Sau nhiều nỗ lực làm việc ở cấp kỹ thuật và đàm phán cấp bộ trưởng, ngày 05/10/2015 tại Hội nghị Bộ trưởng các nước TPP tại Át-lan-ta, Hoa Kỳ, các nước đã chính thức tuyên bố kết thúc đàm phán. Ngày 04/02/2016, bộ trưởng các nước TPP đã chính thức ký Hiệp định TPP tại Auckland, New Zealand và dự kiến TPP sẽ có hiệu lực vào năm 2018.

So với các hiệp định BTA (*Hiệp định Thương mại*

Việt Nam - Hoa Kỳ), AFTA (Khu vực Thương mại Tự do Đông Nam Á) và WTO (Tổ chức Thương mại Thế giới), nội dung của TPP được mở rộng hơn cả về thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ. Bên cạnh đó TPP còn đề cập đến các vấn đề phi thương mại như mua sắm chính phủ, môi trường, lao động, công đoàn, hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. TPP được coi là hiệp định mang tính bước ngoặt của thế kỷ XXI, TPP ra đời nhằm mục đích để các nước châu Á- Thái Bình Dương ngày càng xích gần nhau hơn, tạo ra một khu vực thương mại tự do, tạo ra một tiêu chuẩn mới cho thương mại toàn cầu khi đề cập đến các vấn đề mang tính thể hệ mới. TPP có vai trò quan trọng đối với kinh tế thế giới không chỉ bởi vị trí địa lý quan trọng mà còn bởi quy mô kinh tế, quy mô trao đổi thương mại giữa các quốc gia tham gia TPP. Khi Hiệp định TPP có hiệu lực, nó sẽ tạo ra một khối thương mại tự do với 800 triệu dân, chiếm 30% kim ngạch thương mại toàn cầu và gần 40% sản lượng kinh tế thế giới.

TPP là hiệp định tiêu chuẩn cao, đa số các nước tham gia đàm phán đều có cơ cấu kinh tế mang tính bổ sung với kinh tế Việt Nam và là các thị trường mà Việt Nam duy trì xuất siêu với kim ngạch lớn (Bảng 1). Có thể nói, đây là cơ hội giúp cho Việt Nam tăng trưởng xuất khẩu và phát triển kinh tế đất nước. Trong bối cảnh đó, việc nghiên cứu những cơ hội và thách thức đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang các nước TPP, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang các nước TPP có ý nghĩa thực tiễn sâu sắc.

2. Những cơ hội và thách thức đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào các nước TPP

Ký kết một hiệp định thương mại tự do (FTA) đồng nghĩa với việc chấp thuận mở rộng thị trường của mình cho hàng hóa dịch vụ nước ngoài cũng như xác lập quyền tiếp cận ưu tiên của hàng hóa dịch vụ nước mình tại thị trường đối tác. Với cách hiểu thông thường này, lợi ích trong TPP của Việt Nam chủ yếu nằm ở khả năng hàng hóa dịch vụ của chúng ta sẽ thuận lợi hơn khi tiếp cận thị trường các nước đối tác thông qua việc đối tác cắt giảm thuế quan, bãi bỏ các điều kiện đối với đầu tư, dịch vụ. Tuy nhiên, Việt Nam cũng sẽ phải mở cửa chào đón hàng hóa, dịch vụ của các nước đối tác tại thị trường trong nước. Điều này cho thấy, TPP không chỉ đem lại cơ hội mà còn đem lại rất nhiều thách thức cho

các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian tới.

2.1. Những cơ hội đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang các nước TPP

Thứ nhất, tham gia Hiệp định TPP giúp Việt Nam thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu

Tham gia Hiệp định TPP, các quốc gia thành viên nhất trí xóa bỏ hoặc cắt giảm hoàn toàn 97-100% dòng thuế sẽ tạo động lực cho xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt đối với các mặt hàng xuất khẩu được đánh giá sẽ hưởng lợi nhiều từ Hiệp định TPP như: dệt may, giày dép, thủy sản, đồ gỗ... qua đó, thúc đẩy xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế.

Các phân tích đều cho rằng Việt Nam sẽ được hưởng lợi đáng kể từ TPP (Bloomberg, 2015; Eurasia Group, 2015; Voice of America, 2015; Wall Street Journal, 2015), thậm chí còn cho rằng Việt Nam là nước được hưởng lợi nhiều nhất từ việc gia nhập TPP (Bloomberg, 2015). Các chuyên gia của Ngân hàng Thế giới (World Bank) ước tính đến năm 2030 TPP sẽ giúp GDP của Việt Nam tăng khoảng 8% (Voice of America, 2015). Nghiên cứu của Eurasia Group (2015) cho rằng đến năm 2025 GDP của Việt Nam sẽ tăng thêm 11%, tương đương 36 tỷ USD, so với khi không có hiệp định TPP. Dựa trên phân tích của các “chuyên gia kinh tế độc lập”, Bộ Công Thương cũng dự báo TPP có thể giúp GDP của Việt Nam tăng thêm 33,5 tỷ USD và xuất khẩu tăng thêm 68 tỷ USD trong vòng một thập niên (Bộ Công Thương, 2015).

Quan hệ thương mại của Việt Nam với các thành viên TPP tính tương đồng ít và tính bổ sung khá cao. Nhiều nước tham gia TPP là đối tác thương mại chủ yếu của Việt Nam như: Hoa Kỳ, Singapore, Nhật Bản, Malaysia... Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào các quốc gia này ổn định ở mức ~39% (Bảng 1). Do đó, khi Hiệp định TPP có hiệu lực, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào những thị trường này được kỳ vọng sẽ ngày càng tăng, từ đó góp phần thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam. Theo Vụ Chính sách Thương mại đa biên (2016) “TPP sẽ giúp GDP của Việt Nam tăng thêm 23,5 tỷ USD vào năm 2020 và 33,5 tỷ USD vào năm 2025; xuất khẩu sẽ tăng thêm được 68 tỷ USD vào năm 2025.”

Trong các nước thuộc TPP mà Việt Nam xuất khẩu hàng hóa sang, thì Hoa Kỳ chiếm tỷ lệ lớn nhất với kim ngạch xuất khẩu đạt 33,48 tỷ USD vào năm 2015 (chiếm 20% kim ngạch xuất khẩu cả nước). Tiếp theo là Nhật Bản với kim ngạch xuất khẩu đạt

Bảng 1: Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và các quốc gia TPP giai đoạn 2012 - 2015

Đơn vị: Tỷ USD

Đối tác	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Việt Nam nhập khẩu	Việt Nam xuất khẩu	Việt Nam nhập khẩu	Việt Nam xuất khẩu	Việt Nam nhập khẩu	Việt Nam xuất khẩu	Việt Nam nhập khẩu	Việt Nam xuất khẩu
Hoa Kỳ	4,74	19,665	5,232	23,841	6,284	28,655	8,000	33,480
Canada	0,461	1,156	0,406	1,545	0,386	2,081	0,480	2,450
Mexico	0,11	0,683	0,115	0,889	0,264	1,036	0,500	1,580
Chile	0,369	0,169	0,315	0,219	0,368	0,522	0,299	0,670
Peru	0,095	0,1	0,043	0,1	0,098	0,186	0,060	0,245
Nhật Bản	11,675	13,065	11,611	13,63	12,908	14,704	14,426	14,140
Singapore	6,802	2,368	5,702	2,655	7,01	2,833	6,120	3,350
Malaysia	3,446	4,5	4,105	4,922	4,193	3,93	4,189	3,600
Brunei	0,611	0,017	0,606	0,017	0,118	0,049	0,060	0,025
Australia	1,797	3,209	1,587	3,509	2,058	3,99	2,050	3,000
New Zealand	0,379	0,184	0,449	0,274	0,478	0,316	0,400	0,340
Tổng	30,485	45,116	30,171	51,601	34,165	58,302	36,584	62,880
Tổng kim ngạch xuất khẩu (nhập khẩu) của Việt Nam	113,8	114,5	132,032	132,033	148,058	150,042	165,609	162,439
Tỷ trọng đóng góp của nhóm quốc gia TPP (%)	26,79	39,39	22,85	39,08	23,08	38,86	22,01	38,7

Nguồn: Bộ Công Thương, Tổng cục Hải quan

trên 14 tỷ USD năm 2015. Hoa Kỳ, Nhật Bản và Australia còn là những thị trường xuất khẩu chính các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như: sản phẩm dệt may, giày dép các loại, gỗ và các sản phẩm gỗ, hàng thủy sản hàng nông sản... Cụ thể đối với một số ngành hàng sau:

Đối với ngành hàng dệt may, hiện nay các quốc gia trong TPP đều là những đối tác xuất khẩu quan trọng của Việt Nam, chiếm gần 60% tổng kim ngạch xuất khẩu dệt may của cả nước. Đặc biệt, 31% các mặt hàng quần áo, da giày của Việt Nam hiện nay được xuất khẩu sang Hoa Kỳ và Nhật Bản. Do đó, khi TPP chính thức có hiệu lực, ngành dệt may Việt Nam được kỳ vọng sẽ đạt được mức tăng trưởng lớn. Theo cam kết trong TPP, thuế nhập khẩu hàng dệt may vào Hoa Kỳ sẽ giảm 50% ngay năm đầu tiên

TPP có hiệu lực (tương đương 1 tỷ USD) và tăng lên trong những năm tiếp theo, kim ngạch xuất khẩu dự kiến tăng khoảng 30%/năm; về quy tắc xuất xứ “từ sợi trở đi”, hiệp định cũng quy định một số trường hợp có quy tắc xuất xứ linh hoạt như “danh mục nguồn cung thiếu hụt”, hay “cơ chế một đổi một” thì được phép nhập nguyên liệu từ nước thứ ba để sản xuất hàng dệt may xuất khẩu vào Hoa Kỳ vẫn được hưởng ưu đãi theo TPP. Theo dự báo mới đây của Ngân hàng Thế giới, sản lượng ngành dệt may của Việt Nam sẽ đạt mức tăng trưởng 21% và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào thị trường Mỹ có thể đạt kỷ lục 90% vào năm 2020 nếu TPP có hiệu lực. Cũng theo tổ chức này, tốc độ tăng trưởng chung của ngành dệt may có thể đạt 41%, tương ứng với giá trị xuất khẩu tăng thêm 11,5 tỷ USD đến năm 2020.

Đối với ngành hàng thủy sản, đây cũng được cho là ngành tận dụng được nhiều lợi thế khi Việt Nam gia nhập TPP bởi Hoa Kỳ và Nhật Bản là hai trong số các quốc gia nhập khẩu thủy sản hàng đầu Việt Nam. Năm 2015, kim ngạch xuất khẩu thủy sản vào hai quốc gia này đạt 2,35 tỷ USD, chiếm tới 35,07% tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Trong những năm qua, tỷ trọng xuất khẩu thủy sản vào khối các quốc gia TPP luôn chiếm trên dưới 50% tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Khi Hiệp định TPP đàm phán thành công vào tháng 10/2015, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của Việt Nam đã thấy được nhiều tín hiệu tích cực như: Hoa Kỳ cam kết xóa bỏ thuế ngay cho 92,6% kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam; trong khi Nhật Bản cam kết mức xóa bỏ ngay là 91%, Canada cũng gần như xóa bỏ 100% thuế cho tất cả mặt hàng nông, thủy sản, đồ gỗ từ Việt Nam. Mới đây, theo đúng lộ trình của TPP, Nhật Bản đã bãi bỏ thuế nhập khẩu đối với sản phẩm cá ngừ và cá hồi và mở cửa cho các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc các nước thành viên tham gia tích cực hơn vào thị trường này.

Đối với ngành hàng nông sản, các nước thành viên TPP cũng sẽ mở cửa cho các sản phẩm nông nghiệp Việt Nam nếu đáp ứng được các tiêu chuẩn về an toàn và chất lượng. Hoa Kỳ đã cam kết sẽ xóa bỏ thuế với 97,7% kim ngạch xuất khẩu nông sản của Việt Nam; Nhật Bản cũng cam kết xóa bỏ thuế ngay khi hiệp định có hiệu lực cho 78% kim ngạch xuất khẩu nông sản của Việt Nam; mức cam kết đạt được với Mexico không nhiều, trong đó nông sản thuế chỉ đưa về 0% cho khoảng 37% kim ngạch xuất khẩu... Đặc biệt, tám nước thành viên sẽ xóa bỏ ngay thuế cho gạo Việt Nam; Mexico và Chile sẽ xóa thuế cho gạo Việt Nam sau 8-10 năm, riêng Nhật Bản không cam kết xóa thuế cho mặt hàng này của Việt Nam. Mặt hàng cà phê nguyên liệu cũng được 10 thành viên bỏ ngay thuế khi hiệp định có hiệu lực, trừ Mexico giữ lộ trình.

Thứ hai, tham gia Hiệp định TPP góp phần tạo động lực để các doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện chất lượng hàng hóa dịch vụ và thúc đẩy xuất khẩu.

TPP hướng tới một sân chơi bình đẳng, không phân biệt quốc gia phát triển hay đang phát triển, trong khi WTO vẫn có các chính sách ưu tiên cho các quốc gia đang phát triển. Điều này tạo ra sức ép rất lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam khi phải

cạnh tranh hoàn toàn bình đẳng với các doanh nghiệp lớn đến từ các thị trường phát triển hơn như Hoa Kỳ, Nhật Bản hay Australia, đặc biệt trong bối cảnh 96% doanh nghiệp Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ thậm chí siêu nhỏ. Có thể nói, chính sức ép cạnh tranh mà TPP đem lại sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp Việt Nam cần đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất, cải thiện chất lượng hàng hóa và dịch vụ để có thể tồn tại và chiến thắng trong cạnh tranh.

Ở một khía cạnh khác, TPP cũng giúp các doanh nghiệp Việt Nam cải thiện sức cạnh tranh của hàng hóa, dịch vụ thông qua khả năng cắt giảm chi phí sản xuất. Các doanh nghiệp Việt Nam được mua nguyên vật liệu, máy móc thiết bị nhập khẩu từ các nước TPP với chi phí thấp do cắt giảm thuế quan và các rào cản thương mại khác. Tiếp đó, các ngành sản xuất sử dụng nguyên vật liệu, máy móc thiết bị nhập khẩu từ các nước thành viên TPP lại tiếp tục được hưởng lợi từ việc giảm thuế quan nhập khẩu vào các thị trường trong khối TPP, qua đó hàng hóa Việt Nam có thể tiếp cận những thị trường lớn như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Australia với giá thành sản xuất giảm và sức cạnh tranh tăng lên.

Thứ ba, tham gia Hiệp định TPP góp phần tạo cơ hội để các doanh nghiệp Việt Nam tham gia hiệu quả hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Tham gia TPP sẽ giúp Việt Nam có được các cơ hội mới từ chuỗi cung ứng mới hình thành sau khi TPP có hiệu lực. Các nước TPP chiếm tới 40% GDP và 30% thương mại toàn cầu, lại bao gồm các thị trường lớn có trình độ công nghệ cao như Hoa Kỳ, Nhật Bản... chắc chắn sẽ mở ra rất nhiều cơ hội khi chuỗi cung ứng mới hình thành. Hiện nay, Lê Quốc Phuong (2013) cho rằng nhiều tập đoàn lớn trên thế giới như Samsung, Intel, Microsoft, LG... đã đầu tư mạnh vào Việt Nam với mục tiêu biến nước ta trở thành một trong những điểm quan trọng trong chuỗi sản xuất các mặt hàng công nghệ cao như bộ vi xử lý máy tính, điện thoại thông minh, các mặt hàng sử dụng công nghệ mới... Do đó, nếu Việt Nam có những cải cách kịp thời về thể chế kinh tế, môi trường kinh doanh và luật pháp, đồng thời cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nội địa, Việt Nam sẽ hưởng lợi lớn từ làn sóng đầu tư mới, tạo ra nhiều công ăn việc làm, hình thành năng lực sản xuất mới để tận dụng các cơ hội xuất khẩu và tham gia các chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu do TPP đem lại.

Thứ tư, tham gia Hiệp định TPP tạo điều kiện để các doanh nghiệp Việt Nam thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu theo hướng gia tăng giá trị.

Với cam kết xóa bỏ toàn bộ thuế nhập khẩu ngay khi TPP có hiệu lực trừ nhóm các mặt hàng có lộ trình 3, 5, 10 năm, tất cả các nước thành viên đều kỳ vọng vào việc thúc đẩy xuất khẩu làm động lực tăng trưởng của nền kinh tế. Nếu hàng hóa xuất khẩu Việt Nam đáp ứng đầy đủ điều kiện xuất xứ trong TPP để hưởng mức ưu đãi 0%, tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam đến các nước thành viên TPP sẽ tăng dự kiến 28,4% tương đương 67,9 tỷ USD, đặc biệt là nhóm mặt hàng dệt may, da giày tăng thêm 45,9% (P. Petri, 2012). Trong đó, giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào hai thị trường lớn Hoa Kỳ và Nhật Bản sẽ càng tăng mạnh trong các ngành như dệt may, da giày, thủy hải sản.

Hơn nữa, Nhật Bản có vai trò quan trọng trong việc đa dạng hóa cơ cấu hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam theo hướng tăng xuất khẩu mặt hàng chế biến, chế tạo có giá trị cao, giảm xuất khẩu nguyên liệu thô. Tham gia TPP là cơ hội tốt nhất để Việt Nam - Nhật Bản xây dựng chuỗi cung ứng đối với các sản phẩm công nghệ cao, sản phẩm công nghiệp là thế mạnh của Nhật Bản, từ đó gia nhập vào chuỗi cung ứng của khu vực và toàn thế giới.

2.2. Những thách thức đối với xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang các nước TPP

Thứ nhất, sức ép cạnh tranh đối với các doanh nghiệp Việt Nam sẽ tăng lên và nguy cơ thất bại của các doanh nghiệp trên chính thị trường nội địa.

Hiện nay, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam còn tồn tại rất nhiều hạn chế: (i) Quy mô nhỏ, tính chất phi chính thức lớn, công nghệ và quản lý còn yếu kém, sức cạnh tranh không cao; (ii) Thiếu chủ động trong việc nắm bắt thông tin và tận dụng những cơ hội lớn mà các cam kết quốc tế mang lại; (iii) Thiếu tính sáng tạo, có tâm lý ngại sự thay đổi; (iv) Tính liên kết giữa các doanh nghiệp còn hạn chế; (v) Trình độ công nghệ lạc hậu, việc tăng trưởng theo chiều sâu, ứng dụng công nghệ mới, tăng năng suất lao động trong doanh nghiệp còn hạn chế; (vi) Năng lực quản trị doanh nghiệp còn nhiều yếu kém, thiếu tính chuyên nghiệp. Bên cạnh đó, trong những năm qua, số lượng doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động vẫn ở mức cao, trong khi số vốn của doanh nghiệp đăng ký thành lập có xu hướng giảm.

Thứ hai, khi gia nhập TPP, thị trường hàng hóa dịch vụ, đầu tư và mua sắm chính phủ được mở rộng cửa, thuế nhập khẩu giảm về 0%, sẽ tiềm ẩn những thách thức không nhỏ đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

Việc phải cam kết giảm thuế đối với phần lớn các nhóm mặt hàng từ các nước đối tác TPP có thể khiến luồng hàng nhập khẩu từ các nước này gia tăng nhanh chóng. Hệ quả tất yếu là cạnh tranh sẽ gay gắt hơn và thị phần của các nhà sản xuất Việt Nam tại sân nhà sẽ bị ảnh hưởng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cũng sẽ phải đối mặt với hàng loạt cam kết trong TPP về các vấn đề vệ sinh dịch tễ và rào cản kỹ thuật, điều kiện chống bán phá giá tại các thị trường quan trọng của Việt Nam với các đối tác như: Hoa Kỳ, Nhật Bản, Australia. Những nguy cơ này là đặc biệt nguy hiểm đối với nhóm hàng nông sản, vốn gắn liền với nhóm đối tượng dễ bị tổn thương trong hội nhập là nông dân và nông thôn.

Thứ ba, quy tắc xuất xứ hàng hóa trong TPP yêu cầu các sản phẩm xuất khẩu từ một thành viên của TPP sang các thành viên khác phải có xuất xứ “nội khối”, không sử dụng các nguyên liệu của nước thứ ba ngoài thành viên TPP mới được hưởng ưu đãi thuế suất 0% (trừ một số trường hợp có quy tắc xuất xứ linh hoạt được quy định cụ thể trong hiệp định), cũng gây khó khăn không ít cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, đặc biệt là ngành xuất khẩu hàng may mặc và da giày. Hiện nay, Hoàng Văn Châu & cộng sự (2014) cho rằng Việt Nam chỉ chủ động được 20-40% nguyên liệu sản xuất ở các khâu, riêng da (gồm da thuộc và da nhân tạo) vẫn phải nhập khẩu tới 70%. Năm 2014, nhập khẩu nguyên liệu cho ngành may mặc và da giày của Việt Nam là 4,69 tỷ USD, trong đó nhập khẩu từ Trung Quốc 32,9%; Hàn Quốc 16,97%; EU 5,8%. Trong khi các đối tác trong TPP (Nhật Bản, Hoa Kỳ, Australia) chỉ chiếm tỷ lệ rất khiêm tốn, tương ứng là 4,76%; 5,59% và 0,87%. Nếu tình trạng này tiếp tục diễn ra, Việt Nam khó có thể đáp ứng được yêu cầu quy tắc xuất xứ hàng hóa trong TPP.

Thứ tư, TPP quy định rất rõ về các vấn đề liên quan đến sở hữu trí tuệ.

Theo đó TPP xây dựng những cam kết liên quan đến quyền của người sáng chế, và tạo ra bảo hộ rõ rệt đối với các tác phẩm như bài hát, phim, sách, phần mềm, giống... và yêu cầu các thành viên TPP cung cấp các công cụ hợp pháp để ngăn ngừa việc

vi phạm các bí mật thương mại và xây dựng các quy trình thủ tục xử phạt hình sự đối với tội phạm trộm cắp bí mật thương mại, bao gồm cả trộm cắp qua mạng. Kèm theo đó, các thành viên được yêu cầu cung cấp các hệ thống chế tài mạnh, bao gồm cả những quy trình thủ tục dân sự, các biện pháp tạm thời, các biện pháp quản lý biên giới, và chế tài hình sự đối với tội giả mạo nhãn hiệu và vi phạm bản quyền. Mặc dù đã tham gia công ước Berne nhưng Việt Nam vẫn chưa xây dựng được các thiết chế bảo hộ hiệu quả và một số vụ việc vi phạm trí tuệ còn rất lớn. Trong khi đó, các doanh nghiệp Việt Nam chưa có kiến thức và sự chú ý cần thiết đối với vấn đề này. Chính vì vậy, việc áp dụng mạnh mẽ bảo hộ sở hữu trí tuệ sẽ gây khó khăn lớn cho các doanh nghiệp, tạo áp lực gia tăng các chi phí cấu thành giá của sản phẩm, làm giảm năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

3. Một số giải pháp chủ yếu thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào các nước TPP

Để tận dụng được những cơ hội và giảm thiểu tác động của các thách thức mà TPP mang lại, đòi hỏi Việt Nam phải nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam. Cần phải thực hiện đồng bộ các giải pháp sau đây:

Một là, nâng cao chất lượng hàng hóa xuất khẩu đáp ứng các yêu cầu của các thị trường lớn và tiềm năng như Hoa Kỳ, Nhật Bản... Doanh nghiệp cần chủ động xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm theo chiều sâu chuyên nghiệp hóa và đi vào một phân khúc thị trường riêng; chú trọng khuyến khích các doanh nghiệp mạnh dạn đầu tư vào nguồn nhân lực, máy móc, thiết bị, xây dựng vùng nguyên liệu nhằm nâng cao giá trị gia tăng hàng xuất khẩu, tạo ra sự khác biệt cho hàng hóa xuất khẩu trong chuỗi cung ứng khu vực TPP. Đồng thời, Nhà nước cần sớm hoàn chỉnh hệ thống tiêu chuẩn hàng hóa quốc gia cũng như hệ thống chính sách quản lý, kiểm tra chất lượng hàng hóa xuất khẩu phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế để các doanh nghiệp lấy đó làm mục tiêu hướng tới trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Hai là, tăng cường năng lực của chủ doanh nghiệp, giám đốc và cán bộ quản lý trong các doanh nghiệp về quản trị kinh doanh, quản trị chiến lược, thường xuyên cập nhật kiến thức mới, những kỹ năng cần thiết để đủ sức cạnh tranh trên thị trường và tiếp cận nền kinh tế tri thức. Hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam đa số đều có quy mô nhỏ, vốn ít,

chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn, kiến thức kinh doanh, hiểu biết luật pháp chưa cao, trình độ tay nghề của người lao động còn thấp. Do đó, để tồn tại và phát triển, điều tối quan trọng với các doanh nghiệp là phải nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp mình để có đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường trong nước cũng như trên thị trường của nước đối tác. Các doanh nghiệp cần chủ động củng cố, đào tạo, nâng cao trình độ và tay nghề đội ngũ nhân lực, đề ra các mục tiêu và phương thức hoạt động của doanh nghiệp theo hướng xuất khẩu. Đồng thời, các doanh nghiệp cũng cần tận dụng cơ hội hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài nhằm tranh thủ lợi thế về vốn, nhân lực và kỹ thuật của các đối tác.

Ba là, hiện nay, nhiều doanh nghiệp Việt Nam không thể cạnh tranh được với doanh nghiệp nước ngoài, do họ có bề dày kinh nghiệm, tiềm lực tài chính, thương hiệu, uy tín... Do đó, doanh nghiệp Việt Nam thay vì đối đầu trực tiếp trên các thị trường lớn thì hãy chọn các thị trường ngách, thị trường nhỏ với chiến lược “đại dương xanh” - khai phá mảng thị trường có thể nhỏ hẹp nhưng mới và ít đối thủ cạnh tranh. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần tranh thủ tìm kiếm đối tác mới trên thị trường, không đợi đến khi TPP chính thức được thực thi. Cần tìm kiếm những đơn hàng trực tiếp từ các đối tác TPP và cả đơn hàng gián tiếp đến từ các đối tác khác muốn tận dụng cơ hội thuế quan trong TPP. Đồng thời, các doanh nghiệp cần điều chỉnh hoạt động sản xuất để tận dụng ưu đãi thuế quan (ví dụ thay đổi nguồn nguyên liệu...), vượt qua rào cản phi thuế quan (ví dụ thay đổi phương thức sản xuất, kiểm soát quy trình...).

Bốn là, đẩy mạnh phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ. Muốn khai thác được lợi ích của TPP trong lĩnh vực xuất khẩu, Việt Nam cần thiết phải xây dựng và phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ, bao gồm: (i) Công nghiệp hỗ trợ ngành cơ khí chế tạo; (ii) Công nghiệp hỗ trợ ngành sản xuất và lắp ráp điện tử; (iii) Công nghiệp hoá chất sử dụng công nghệ tiên tiến, công nghệ cao, ưu tiên đầu tư phát triển lĩnh vực sản xuất hóa mỹ phẩm và hoá dược, chất tẩy rửa, sơn, các sản phẩm cao su kỹ thuật phục vụ trực tiếp cho các ngành công nghiệp khác và tham gia xuất khẩu; (iv) Công nghiệp sản xuất xơ sợi, sợi và dệt nhuộm, sản xuất các phụ kiện cho sản xuất sản phẩm từ da để cung cấp đầu vào trực tiếp cho hai ngành may mặc và da giày tại các

địa phương; (v) Công nghiệp hỗ trợ sản xuất nông nghiệp, bao gồm công nghiệp sản xuất phân bón, thuốc bảo vệ thực vật và thức ăn chăn nuôi.

Năm là, Việt Nam cần cải cách thể chế và hoàn thiện hệ thống chính sách theo hướng tạo dựng môi trường cạnh tranh bình đẳng cho mọi doanh nghiệp trong nội khối. Việt Nam cần rà soát, điều chỉnh và bổ sung hệ thống chính sách pháp luật liên quan đến đầu tư, kinh doanh phù hợp với các thông lệ quốc tế nhất là các chính sách, quy định liên quan đến sở hữu trí tuệ, tự do hóa các thị trường liên quan tới các yếu tố đầu vào. Cần có chính sách thu hút hiệu quả hoạt động xúc tiến đầu tư trực tiếp từ các nước TPP vào lĩnh vực mà Việt Nam có lợi thế xuất khẩu, như: dệt may, da giày, đồ gỗ, hàng nông sản... để đón đầu những cơ hội thu hút đầu tư từ các tập đoàn đa quốc gia khi thực thi TPP. Về phía Nhà nước cần xây dựng chiến lược quốc gia về xúc tiến đầu tư vào lĩnh vực khuyến khích xuất khẩu. Chú trọng xúc tiến thu hút, chọn lọc các dự án đầu tư theo hướng ứng dụng công nghệ cao, phát triển bền vững, đặc biệt là những dự án cho năng suất, chất lượng cao, sử dụng công nghệ hiện đại, thân thiện với môi trường... từ đó góp phần chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu theo hướng bền vững.

Sáu là, Nhà nước cần tăng cường đầu tư xây

dựng và phát triển hệ thống thông tin về thị trường hàng hóa do tác động của TPP. Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, tình hình kinh tế trong nước và thế giới có nhiều biến động, giá cả các loại hàng hóa luôn có sự thay đổi rất khó dự đoán. Khi thực thi TPP, các nước thành viên sẽ có những điều chỉnh về pháp luật, chính sách thương mại, chính sách điều hành kinh tế cho phù hợp với những cam kết trong khuôn khổ hiệp định và sự thay đổi trên thị trường. Do đó, để các doanh nghiệp xuất khẩu chủ động nắm bắt tình hình nhằm tận dụng cơ hội và vượt qua khó khăn, Nhà nước cần cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời và dự báo chính xác diễn biến trên thị trường. Muốn vậy, Nhà nước cần tăng cường đầu tư xây dựng hệ thống thông tin thống kê, phân tích và dự báo giá cả, cung cầu hàng hóa để hạn chế những rủi ro không đáng có đối với các doanh nghiệp xuất khẩu sang các nước TPP.

Như vậy, có thể thấy TPP đem lại cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và xuất khẩu hàng hóa nói riêng không chỉ nhiều cơ hội mà còn có cả những thách thức không nhỏ. Để có thể tận dụng những cơ hội lớn mà TPP đem lại đòi hỏi sự đầu tư công sức của các nhà hoạch định chính sách và bản thân mỗi doanh nghiệp để tìm được hướng đi phù hợp nhất cho doanh nghiệp của mình. □

Tài liệu tham khảo

- Bộ Công Thương (2015), *Hiệp định TPP – Cơ hội, thách thức và giải pháp chiến lược*.
- Hoàng Văn Châu (Chủ biên) (2014), *Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương – TPP và vấn đề tham gia của Việt Nam*, Nhà xuất bản Bách khoa Hà Nội, Hà Nội.
- Vụ Chính sách thương mại đa biên (2016), *‘Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) Cơ hội, thách thức và giải pháp đối với doanh nghiệp Việt Nam’*, Kỷ yếu hội thảo, do BIDV tổ chức 12/5/2016.
- Lê Quốc Phương (2013), ‘TPP và những tác động đối với xuất khẩu và thu hút đầu tư của Việt Nam’, *Tạp chí Tài chính*, số 12, 2013.
- Peter A. Petri & cộng sự (2012), *Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương và Hội nhập châu Á – Thái Bình Dương: Đánh giá định lượng*.
- Bloomberg (2015), *The biggest winner from TPP trade deal may be Vietnam*, retrieved on October 20th 2015, from <<http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-08/more-shoes-and-shrimp-less-china-reliance-for-vietnam-in-tpp>>.
- Eurasia Group (2015), *The Trans-Pacific Partnership: Sizing up the Stakes – A Political Update*, New York: Eurasia Group.
- Voice of America (2015), *World Bank sees Vietnam as ‘Winner’ from TPP*, retrieved on October 20th 2015, from <<http://www.voanews.com/content/world-bank-sees-vietnam-as-winner-from-tpp/3004217.html>>.