HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC KINH TẾ XUYÊN THÁI BÌNH DƯƠNG: CƠ HỘI, THÁCH THỨC VÀ KHUYẾN NGHỊ CHO CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Nguyễn Đình Luận*

Ngày nhận: 15/5/2014
Ngày nhận bản sửa: 15/6/2014
Ngày duyệt đăng: 30/6/2014

Tóm tắt:

Việt Nam cùng với 11 quốc gia đang đàm phán để tham gia Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP). Trong "sân chơi" này, các doanh nghiệp Việt Nam vừa có thêm cơ hội nhưng cũng đối mặt không ít thách thức. Bài viết này chỉ ra những cơ hội: tiếp cận thị trường để mở rộng xuất nhập khẩu; tham gia đấu thầu minh bạch, công khai; thực thi nghĩa vụ bảo vệ môi trường và bảo vệ người lao động; cải cách thể chế nhằm tuân thủ những cam kết chung của TPP. Các thách thức bao gồm: nguy cơ mất khả năng cạnh tranh; thực thi các yêu cầu cao liên quan đến bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ; chứng minh xuất xứ của nguyên liệu đầu vào; mở cửa thị trường mua sắm công. Bài viết còn đề xuất một số khuyến nghị cho các doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia Hiệp định TPP nhằm giảm thiểu những rủi ro có thể xảy ra.

Từ khóa: Hiệp định, xuất khẩu, nhập khẩu

1. Đặt vấn đề

Hội nhập kinh tế quốc tế là chủ trương nhất quán của Việt Nam trong xu thế toàn cầu hóa hiện nay. Thực hiện đường lối này, năm 2007 Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO, đánh dấu bước ngoặt và khẳng định vị thế của Việt Nam khi chính thức tham gia vào sân chơi lớn, sân chơi toàn cầu. Trong khuôn khổ WTO, Việt Nam đã đẩy mạnh đàm phán song phương và đa phương với các đối tác trong khu vực và trên thế giới để mở rộng thị trường, tạo thuận lợi cho cho thương mại và đầu tư của Việt Nam và các đối tác. Trên tinh thần đó, Việt Nam đang tham gia đàm phán về Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) với 11 đối tác khác là Mỹ, Canada, Mexico, Peru, Chile, Nhật Bản, Malaysia, New Zealand, Australia, Singapore, Brunei. Vậy khi tham gia TPP, Việt Nam sẽ đón nhận những thời cơ và cũng đối mặt với những thách thức gì? Việt Nam cần làm gì để có thể nắm bắt những thời cơ và vượt qua những thách thức khi tham gia TPP?

2. Khái quát về hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương

Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement* - viết tắt TPP) là một hiệp định/thỏa thuận thương mại tự do với mục đích hội nhập cao của các nền kinh tế thuộc khu vực châu Á-Thái Bình Dương. Thỏa thuận ban đầu được các nước Brunei, Chile, New Zealand và Singapore ký vào ngày 03 tháng 06 năm 2005 và có hiệu lực ngày 28 tháng 05 năm 2006. Tiếp đó, thêm 7 nước đang đàm phán để gia nhập (Xem Bảng 1).

Mục tiêu ban đầu của Hiệp định là giảm 90% các loại thuế xuất nhập khẩu giữa các nước thành viên trước ngày 01 tháng 01, 2006 và cắt giảm bằng không tới năm 2015. Đây là một thỏa thuận toàn diện bao quát tất cả các khía cạnh chính của một hiệp định thương mại tự do, bao gồm trao đổi hàng hóa, các quy định về xuất xứ, can thiệp, rào cản kỹ thuật, trao đổi dịch vụ, vấn đề sở hữu trí tuệ, các chính sách của chính quyền.

3. TPP mang lại những lợi ích kỳ vọng cho doanh nghiệp Việt Nam

Trong bối cảnh doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang bươn chải để vượt qua khó khăn cả ở trong nước lẫn thị trường nước ngoài, việc Việt Nam trông đợi vào một Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) với mức độ tự do hóa cao và khả năng tiếp cận dễ dàng hơn vào các thị trường quan trọng cũng là điều dễ lý giải. Có

Bảng 1: Trạng thái các thành viên tham gia TPP

Quốc gia	Trạng thái	Ngày
Brunei	Sáng lập	Tháng 6 năm 2005
Chile	Sáng lập	Tháng 6 năm 2005
New Zealand	Sáng lập	Tháng 6 năm 2005
Singapore	Sáng lập	Tháng 6 năm 2005
United States	Đang đàm phán	Tháng 2 năm 2008
Australia	Đang đàm phán	Tháng 11 năm 2008
Peru	Đang đàm phán	Tháng 11 năm 2008
Vietnam	Đang đàm phán	Tháng 11 năm 2008
Malaysia	Đang đàm phán	Tháng 10 năm 2010
Mexico	Đang đàm phán	Tháng 10 năm 2012
Canada	Đang đàm phán	Tháng 10 năm 2012
Japan	Đang đàm phán	Tháng 3 năm 2013

Nguồn: Cục Công nghệ thông tin và Thống kê Hải quan

nhiều lợi ích mà doanh nghiệp Việt Nam kỳ vọng vào TPP, cụ thể:

Một là, một hiệp định với mục tiêu xóa bỏ phần lớn thuế quan cho hàng hóa giữa 12 nước TPP sẽ là con đường không thể tốt hơn cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam tăng sức cạnh tranh về giá khi tiếp cận thị trường các nước đối tác TPP (Xem bảng 2).

Là một nền kinh tế định hướng xuất khẩu, lợi thế về thuế quan là rất quan trọng với hàng hóa Việt Nam, đặc biệt ở thị trường Mỹ và khu vực Bắc Mỹ. Đây là một thị trường đặc biệt lớn của thế giới, nơi hàng hóa Việt Nam đang phải cạnh tranh khốc liệt với hàng hóa đến từ nhiều nước khác trong đó có những đối tác đã được các nước này cho hưởng ưu đãi thuế quan. Với các nước khác trong TPP (Australia, New Zealand, các nước ASEAN, Chile, Peru), lợi thế này từ TPP có thể ít quan trọng hơn, do hàng hóa của chúng ta đã có thể tiếp cận thị trường các nước này với thuế quan ưu đãi theo các hiệp định đã có (ASEAN-Australia, New Zealand, AFTA…) (Xem bảng 3).

Hai là, với việc mở cửa thị trường Việt Nam cho hàng hóa, dịch vụ đến từ các nước TPP (thông qua việc cắt giảm thuế quan và các điều kiện khác), nhiều người kỳ vọng về một môi trường kinh doanh cạnh tranh hơn, với hàng hóa và dịch vụ giá rẻ hơn, chất lượng tốt hơn cho người tiêu dùng, với công nghệ, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu phong phú hơn và giá thấp hơn cho sản xuất trong nước, và cả những mô hình, phương thức quản lý mới, hiện đại

Bảng 2: Kim ngạch, tốc độ tăng/giảm kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu của Việt Nam sang các châu lục và theo nước/khối nước năm 2013

Thị trường	Xuất khẩu		Nhập khẩu		Xuất nhập khẩu	
	Trị giá (tỷ $)	So với 2012 (%)	Trị giá (tỷ $)	So với 2012 (%)	Trị giá (tỷ $)	So với 2012 (%)
Châu Á	**68,57**	**11,5**	**108,20**	**17,8**	**176,77**	**15,3**
- *ASEAN*	18,47	4,4	21,64	2,7	40,10	3,5
- *Trung Quốc*	13,26	7,0	36,95	28,4	50,21	22,0
- *Nhật Bản*	13,65	4,5	11,61	0,1	25,26	2,4
- *Hàn Quốc*	6,63	18,8	20,70	33,2	27,33	29,4
Châu Mỹ	**28,85**	**22,4**	**8,98**	**10,6**	**37,84**	**19,4**
- *Hoa Kỳ*	23,87	21,4	5,23	8,4	29,10	18,8
Châu Âu	**28,11**	**19,2**	**11,43**	**7,9**	**39,55**	**15,7**
- *EU (27)*	24,33	19,8	9,45	7,5	33,78	16,1
Châu Phi	**2,87**	**16,0**	**1,42**	**37,7**	**4,29**	**22,4**
Châu Đại Dương	**3,73**	**9,9**	**2,09**	**-5,3**	**5,82**	**3,9**

Nguồn: Tổng cục Hải quan

Bảng 3: Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu của Việt Nam với các nước TPP giai đoạn 2010-2012 (triệu USD)

	2010		2011		2012	
	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Xuất khẩu	Nhập khẩu
Australia	2.704	1.443,64	2.519,10	2.123,28	3.208,73	1.772,18
Brunei	14,24	10,01	15,36	189,18	16,87	610,55
Canada	802,06	349,32	969,41	342,14	1.156,51	455,74
Chile	94,10	291,23	137,54	335,73	168,65	370,14
Malaysia	2.093,12	3.413,39	2.832,41	3.919,72	4.500,28	3.412,03
Mexico	488,83	89,15	589,75	91,35	682,77	111,83
Newzealand	122,64	352,97	151,38	383,95	183,98	384,86
Peru	38,34	68,96	76,25	89,88	100,59	96,59
Singapore	2.121,31	4.101,14	2.285,65	6.390,58	2.367,68	6.690,98
Mỹ	14.238,13	3.766,91	16.927,36	4.529,22	19.665,17	4.826,71

Nguồn: Cục Công nghệ thông tin và Thống kê Hải quan

và hiệu quả hơn cho doanh nghiệp Việt Nam. Cùng với đó là kỳ vọng về những lợi ích hữu hình và vô hình từ việc mở rộng đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, trong đó có gia tăng sản xuất, công ăn việc làm, tăng nguồn thu từ thuế… Tuy nhiên, cùng với các thuận lợi Việt Nam cũng phải đối mặt với những thách thức là vấn đề đương nhiên. Mở cửa theo một FTA tham vọng như TPP, thách thức càng lớn hơn, dưới hình thức cạnh tranh giữa các doanh nghiệp Việt Nam vốn nhỏ bé và ít kinh nghiệm với những "người khổng lồ" đến từ các nước TPP ngay ở thị trường trong nước. Dù vậy, chúng ta đều hiểu rằng cạnh tranh là yếu tố không thể thiếu trong một nền kinh tế thị trường, ít nhất với tính chất là động lực, là sức ép để các doanh nghiệp, các ngành và cả nền kinh tế phải tự điều chỉnh, tự cải thiện, tiến tới tự hoàn thiện mình. Điều này không phải lý thuyết xa xôi mà là thực tế đã được chứng minh sau gần ba thập kỷ nền kinh tế phát triển theo hướng thị trường, cạnh tranh, mở cửa. Cạnh tranh từ các nền kinh tế phát triển, với các quy luật thị trường ổn định và hiện đại như các đối tác TPP càng là cơ hội học hỏi và tiến bộ tốt hơn (Xem bảng 4).

Ba là, từ góc độ quản lý nhà nước, tiếp nối những gì mà WTO đã mang lại, TPP có thể sẽ đưa đến một làn sóng cải cách về thể chế và hành chính mới, hiệu quả cho Việt Nam. Các quy tắc pháp luật, quy trình hành chính và cả cách thức quản lý được chờ mong sẽ minh bạch hơn, công bằng và phù hợp hơn với thông lệ quốc tế, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của nền kinh tế cũng như của doanh nghiệp và người dân. Tất nhiên, nếu so với những thay đổi cơ bản về thể chế và điều hành đã được Việt Nam thực hiện một cách hệ thống và trên diện rộng trong giai đoạn trước và sau khi Việt Nam gia nhập WTO, những cải thiện mà TPP hứa hẹn đem lại có thể là nhỏ hơn, hẹp hơn và ở mức độ hạn chế hơn nhiều. Mặc dù vậy, những thay đổi có thể mang lại cũng sẽ không kém phần ý nghĩa trong bối cảnh Việt Nam cần có thêm động lực để việc cải cách đi vào chiều sâu, triệt để và thực tiễn hơn.

4. Cơ hội và thách thức với doanh nghiệp Việt Nam

Sự tham gia tích cực và sâu rộng vào quá trình toàn cầu hóa kinh tế trong thời gian qua đã mang lại những kết quả khả quan cho nền kinh tế Việt Nam.

Bảng 4: Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam năm 2012 và 2013

Xếp thứ	Sản phẩm	2012 (triệu USD)	2013 (triệu USD)	Tăng, giảm (%)
1	Dệt may	15.035	17.950	19,3
2	Điện thoại di động	12.644	21.240	67,98
3	Dầu thô	8.395	7.300	-13,04
4	Điện tử-máy lạnh-linh kiện	7.882	10.600	34,5
5	Da giày	7.246	8.410	16,1
6	Thủy sản	6.156	6.720	9,2
7	Máy móc thiết bị	5.541	6.010	8,5
8	Đồ gỗ	4.641	5.560	20,6
9	Phương tiện vận tải - phụ tùng	4.496	5.000	11,2
10	Gạo	3.689	2.930	-20,6
	Tổng cộng	75.725	91.720	21,12

Nguồn: 11 nhóm hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam (2014)

Bảng 5: Dân số của 8 nước thành viên tham gia TPP năm 2012

Quốc gia	Dân số (triệu người)	Quốc gia	Dân số (triệu người)
Mỹ	314	Australia	22,9
Brunei	0,41	Malaysia	30,5
Peru	30,2	Singapore	5,4
Newzealand	4,5	Chile	15,2

Nguồn:Dữ liệu thu thập từ http://worldpopulationreview.com

Riêng với Hiệp định TPP, khi tham gia đàm phán và ký kết, theo tính toán, GDP của Việt Nam sẽ tăng thêm khoảng 26,2 tỷ USD từ lúc TPP được ký kết cho đến năm 2025. Nếu Nhật Bản tham gia, con số này sẽ là 35,7 tỷ USD. Không những thế, Việt Nam còn có thêm cơ hội mở rộng thị trường, tăng thu hút đầu tư, tạo được chỗ đứng trong chuỗi liên kết, phân công lao động tiềm năng, hiện đại hóa và nâng cấp các lĩnh vực dịch vụ. Tuy nhiên, bên cạnh đó, cũng có không ít thách thức đặt ra cho các doanh nghiệp Việt Nam. Đó là những thách thức về vấn đề cải cách thể chế, pháp luật, đặc biệt là pháp luật lao động, những điều kiện về thể chế kinh tế thị trường, vấn đề sở hữu, kiểm soát của Nhà nước đối với các tư liệu sản xuất, sự phân bổ các nguồn lực vì hiện nay mới chỉ có một số thành viên tham gia đàm phán TPP công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường. Trước những thuận lợi và khó khăn cho nền kinh tế như vậy, riêng cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam sẽ có những cơ hội và thách thức gì khi Hiệp định TPP được ký kết?

4.1. Nhận diện cơ hội

Thứ nhất, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có cơ hội phát triển, mở rộng hoạt động xuất nhập khẩu của mình khi mức thuế suất được giảm về bằng hoặc gần bằng 0%. Với một nền kinh tế định hướng xuất khẩu như của Việt Nam, việc tiếp cận các thị trường lớn như Hoa Kỳ, Australia… với mức thuế suất bằng hoặc gần bằng 0% đã tạo ra một lợi thế cạnh tranh vô cùng lớn và một tương lai hứa hẹn cho nhiều ngành hàng, kéo theo đó là lợi ích cho một bộ phận lớn người lao động hoạt động trong các lĩnh vực phục vụ xuất khẩu. Lợi ích này không chỉ dừng lại ở những nhóm mặt hàng Việt Nam có thế mạnh xuất khẩu như dệt may, thủy sản, mà còn là động lực để nhiều nhóm ngành khác hiện có kim ngạch xuất khẩu khiêm tốn gia tăng năng lực cạnh tranh. Nói cách khác, đây là cơ hội không chỉ nhìn từ thời điểm hiện tại, mà còn thấy được cả tiềm năng trong tương lai.

Thứ hai, các doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận với các thị trường lớn trong thương mại dịch vụ và đầu tư. Về lý thuyết, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ được tiếp cận thị trường dịch vụ của các nước thành viên tham gia một cách thuận lợi hơn và ít rào cản hơn. 8 nước thành viên còn lại tạo ra một thị trường lớn đầy tiềm năng cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam (Xem bảng 5).

Như vậy, thị trường rộng lớn với dân số hơn 750 triệu dân (nếu tính cả Nhật Bản) sẽ tạo ra cơ hội đầu tư rất giá trị cho các doanh nghiệp Việt Nam. Đặc biệt, đây sẽ là một động lực lớn thúc đẩy các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài.

Thứ ba, các doanh nghiệp được mua nguyên vật liệu nhập khẩu từ các nước TPP với chi phí thấp. Các ngành sản xuất sử dụng nguyên vật liệu nhập khẩu từ các nước thành viên TPP làm nguyên liệu đầu vào sẽ được hưởng lợi từ việc giảm thuế hàng nhập khẩu, qua đó mua được nguyên liệu giá rẻ, giúp giảm chi phí sản xuất, qua đó giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của những ngành này.

Thứ tư, các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội được tham gia đấu thầu minh bạch, công khai khi mở cửa thị trường mua sắm công. Mặc dù mức độ mở cửa đối với thị trường mua sắm công trong khuôn khổ TPP chưa được xác định cụ thể nhưng nhiều khả năng các nội dung trong Hiệp định mua sắm công trong WTO sẽ được áp dụng cho TPP và nếu điều này trở thành hiện thực thì đây là cơ hội để giải quyết các bất cập trong các hợp đồng mua sắm công và hoạt động đấu thầu chưa minh bạch ở Việt Nam hiện nay. Điều này rất có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp kinh doanh lành mạnh, minh bạch hiện nay.

Thứ năm, TPP sẽ tạo cơ hội tốt cho các doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ bảo vệ môi trường và bảo vệ người lao động khi Việt Nam thực thi các tiêu chuẩn về lao động, môi trường theo các cam kết đã ký trong Hiệp định.

Thứ sáu, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ được hưởng những tác động tích cực từ việc cải cách và thay đổi thể chế nhằm tuân thủ những cam kết chung của TPP. TPP dự kiến sẽ bao trùm cả những cam kết về những vấn đề như sự hài hòa giữa các quy định pháp luật, tính cạnh tranh, khối các doanh nghiệp vừa và nhỏ, chuỗi cung ứng, hỗ trợ phát triển… Đây là những lợi ích lâu dài, xuyên suốt và đặc biệt có ý nghĩa với cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

4.2. Những thách thức

Bên cạnh những cơ hội, thách thức TPP mang lại cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cũng không hề nhỏ. Cụ thể:

Thứ nhất, nguy cơ mất khả năng cạnh tranh. Việc giảm thuế quan chắc chắn sẽ dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng trong luồng hàng nhập khẩu từ các nước TPP vào Việt Nam với giá cả cạnh tranh. Hệ quả tất yếu là doanh nghiệp đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt, thị phần hàng hóa của Việt Nam sẽ bị thu hẹp lại, thậm chí là nguy cơ mất thị phần nội địa. Nguy cơ này đặc biệt nguy hiểm đối với nhóm hàng nông sản, vốn là nhóm gắn liền với đối tượng dễ bị tổn thương trong hội nhập là nông dân. Ngoài ra, điều này cũng dẫn đến việc doanh nghiệp trong nước phải cạnh tranh với nhau và doanh nghiệp nào yếu kém sẽ bị đào thải khỏi thị trường. Chỉ doanh nghiệp nào tự thích nghi, tự điều chỉnh nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mình mới tồn tại được. Ngoài ra, tham gia TPP đồng nghĩa với việc mở cửa thị trường dịch vụ, là mảng hoạt động thương mại mà mức độ mở cửa của Việt Nam là hạn chế và dè dặt nhất từ trước đến nay. Việc mở cửa thị trường dịch vụ sẽ khiến cho các nhà cung cấp có tiềm lực lớn, có kinh nghiệm và danh tiếng lâu năm, có ưu thế về cung cấp dịch vụ trên thế giới "đổ bộ" vào thị trường Việt Nam, khiến cho các đơn vị cung cấp dịch vụ của Việt Nam gặp khó khăn nghiêm trọng và việc mất thị phần là nguy cơ có thể dự báo trước được.

Thứ hai, thách thức từ việc thực thi các yêu cầu cao về môi trường, lao động, cạnh tranh… và các ràng buộc mang tính thủ tục trong các quy định liên quan đến rào cản kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ. Các kết quả đàm phán FTA của Hoa Kỳ trong giai đoạn gần đây cho thấy quốc gia này đặc biệt nhấn mạnh đến việc tuân thủ các yêu cầu cao về môi trường và lao động hay các ràng buộc về các quy định về TBT, SPS… Điều này đã tạo ra những khó khăn cũng như làm phát sinh thêm chi phí cho doanh nghiệp Việt Nam, ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Thứ ba, thách thức từ việc thực thi các yêu cầu cao liên quan đến việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Mỹ là đối tác rất cứng rắn trong những vấn đề liên quan đến bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cả trong WTO lẫn trong các FTA của nước này. Đối với TPP, vấn đề này cũng được Mỹ thể hiện tương đối rõ ràng. Tuy nhiên, đây lại là một vấn đề lớn đối với các doanh nghiệp Việt Nam vì hiện nay, tuy đã tham gia Công ước Bern nhưng Việt Nam vẫn chưa có các thiết chế bảo hộ hiệu quả, số vụ việc vi phạm sở hữu trí tuệ còn rất lớn. Do đó, nếu bảo hộ chặt chẽ sẽ dẫn tới những khó khăn cho doanh nghiệp Việt Nam khi phải bỏ chi phí nhiều hơn trước đây cho cùng một loại sản phẩm. Dĩ nhiên, cần nhận thức đầy đủ rằng tình trạng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ ở Việt Nam hiện nay cần phải được chấm dứt nếu muốn phát triển nền kinh tế một cách lành mạnh. Tuy nhiên, thực hiện ngay và toàn bộ, thay vì thực hiện dần dần, các yêu cầu của hiệp định bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS) sẽ là bất khả thi và sẽ tạo ra rất nhiều hệ lụy cho các doanh nghiệp.

Thứ tư, thách thức từ việc mở cửa thị trường mua sắm công. Mua sắm công là một vấn đề phức tạp và hiện vẫn đang là lĩnh vực tương đối "đóng" đối với tự do thương mại. Trong WTO, Hiệp định về mua sắm công có sự tham gia của một số lượng rất hạn chế các nước do nhiều quốc gia vẫn giữ quan điểm thận trọng với vấn đề này. Trong TPP, Mỹ sẽ đưa ra yêu cầu này cho các đối tác tham gia đàm phán bằng việc yêu cầu các đối tác TPP tham gia Hiệp định về mua sắm công của WTO hoặc đưa ra các quy định của Hiệp định này vào TPP. Đối với doanh nghiệp Việt Nam, việc mở cửa thị trường mua sắm công theo cách này sẽ gây ra những tác động bất lợi do sự thâm nhập của các nhà thầu nước ngoài khiến nhà thầu nội địa không cạnh tranh nổi trong khi khả năng tiếp cận và thắng thầu của các nhà thầu nội địa trên thị trường mua sắm công của các đối tác TPP là hầu như không có do hạn chế về năng lực cạnh tranh.

Thứ năm, thách thức từ việc chứng minh xuất xứ của nguyên liệu đầu vào. Theo TPP, một ngành chỉ hưởng ưu đãi về thuế xuất khẩu nếu chứng minh được nguồn nguyên liệu đầu vào có xuất xứ từ các nước tham gia TPP. Ví dụ, ngành dệt may của Việt Nam chẳng hạn là ngành xuất khẩu chủ lực nhưng 75% nguyên vật liệu phải nhập từ Trung Quốc trong khi Trung Quốc không tham gia TPP nên rõ ràng ngành dệt may sẽ không được hưởng ưu đãi thuế quan như các ngành khác. Do công nghiệp phụ trợ của Việt Nam chưa phát triển nên rất nhiều ngành sản xuất khác của Việt Nam cũng ở trong hoàn cảnh tương tự. Trong trường hợp này, doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn không được hưởng lợi gì từ việc ký kết TPP.

5. Một số khuyến nghị đối với các doanh nghiệp Việt Nam

Trước những thực trạng trên, vấn đề đặt ra cần được giải đáp là doanh nghiệp Việt Nam làm gì để tận dụng cơ hội cũng như vượt qua được thách thức? Để nắm bắt được các cơ hội, vượt qua thách thức, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cần phải nâng cao năng lực cạnh tranh, tuân thủ các quy định, chủ động trước thời cơ và thách thức. Một số khuyến nghị cho doanh nghiệp Việt Nam:

Một là, năng lực cạnh tranh của mỗi doanh

nghiệp là yếu tố quyết định trong "sân chơi TPP". Do đó, để tồn tại được, 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.

Hai là, thực tế trên nhiều lĩnh vực hiện nay nhiều doanh nghiệp Việt Nam không thể cạnh tranh được với doanh nghiệp nước ngoài, do họ có bề dầy 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. Ngay trong mảng mua sắm công, thay vì tham gia đấu thầu trực tiếp những hợp đồng lớn, doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn có thể lựa chọn trở thành nhà thầu phụ. Điều này phù hợp với tiềm lực và khả năng của doanh nghiệp Việt Nam hơn.

Ba là, những quy định về môi trường, lao động hay bảo hộ sở hữu trí tuệ là xu hướng phát triển tất yếu của môi trường kinh doanh lành mạnh, văn mình. Dù muốn hay không thì doanh nghiệp Việt Nam cũng phải chấp nhận xu hướng này. Do đó, thay vì cố tình trì hoãn, đi theo lối kinh doanh cũ, doanh nghiệp Việt Nam từng bước cải cách hoạt động của doanh nghiệp mình cho phù hợp với xu thế của thời đại.

Bốn là, TPP khi được ký kết sẽ gây ra những tác động trực tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp Việt Nam phải lên tiếng, thông qua các hiệp hội hay Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam vì quyền lợi của doanh nghiệp mình, kiến nghị với Chính phủ để đàm phán những điều kiện có lợi cho các doanh nghiệp nội địa.

Có thể thấy, việc xuất hiện TPP là một tất yếu khi có rất nhiều vấn đề mà các FTA hiện tại chưa giải quyết được. Với riêng doanh nghiệp Việt Nam, cơ hội có nhiều nhưng thách thức cũng không nhỏ. Trên thực tế, cơ hội và thách thức luôn chuyển hóa cho nhau. Nếu tận dụng tốt thì cơ hội tăng lên, nếu chậm trễ, chần chừ thì cơ hội lại chuyển thành thách thức. Khi đó thách thức ngày càng lớn và không dễ vượt qua. Vì vậy, nếu doanh nghiệp Việt Nam không nỗ lực hết mình thì rất có thể sẽ thua ngay tại sân nhà khi TPP bắt đầu có hiệu lực. Điều này đòi hỏi sự đầu tư công sức của các nhà hoạch định chính sách, các nhà nghiên cứu và bản thân mỗi doanh nghiệp để tìm được hướng đi phù hợp nhất cho doanh nghiệp của mình. Hy vọng rằng, khi TPP được ký kết và có hiệu lực, những lợi ích mà doanh nghiệp Việt Nam thu được sẽ lớn hơn những thiệt hại mà các doanh nghiệp có thể gặp phải.❐

Tài liệu tham khảo

11 nhóm hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam (2014), <http://vov.vn/kinh-te/11-nhom-hang-xuat-khau-chu-luc-cua-viet-nam-307124.vov>.

Trans-Pacific Partnership Agreement: Challenges and recommendations for Vietnamese enterprises

Abstract:

Vietnam is one of twelve countries in the Asia - Pacific region which is engaged in the negotiation of Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP). In this "playground", Vietnam enterprises are exposed to both opportunities and challenges. This paper presents the opportunities and challenges to Vietnam enterprises that stem from features of TPP: Comprehensive market access, transparent government procurement, reinforcement of environmental protection and labor rights protection, institutional reform, and Rules of Origin. This paper also provides some recommendations for Vietnamese enterprises to minimize the risks that may arise from TPP.

Thông tin tác giả:

**** Nguyễn Đình Luận,*** *Tiến sĩ, chuyên ngành Kinh tế quản lý.*

- Tổ chức tác giả công tác: Trường Đại học Sài Gòn.

- Hướng nghiên cứu chính: Kinh tế học, Quản trị nguồn nhân lực.

- Các tạp chí đã công bố công trình: Tạp chí Phát triển kinh tế, Tạp chí Kinh tế và Phát triển; Tạp chí Công nghệ Ngân hàng, Tạp chí Tài chính Marketing.

- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ email: luan.nd@sgu.edu.vn