



Báo cáo

Đánh giá tác động của Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) đối với nền kinh tế Việt Nam

Hoạt động: ICB-8

Chủ trì:

Claudio DORDI

Nhóm tác giả:

Nguyễn Anh Dương

David Vanzetti

Raymond Trewin

Đình Thu Hằng

Vũ Thanh Hương

Lê Xuân Sang

*Nghiên cứu này nhận được soạn thảo hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu.
Tài liệu thể hiện quan điểm của các tác giả và không phản ánh quan điểm chính thức
của Liên minh châu Âu hay Bộ Công Thương*

Lời cảm ơn

Các tác giả xin cảm ơn ông Claudio Dordi, Trưởng Nhóm tư vấn Dự án EU-MUTRAP, vì đóng góp của ông trong việc giám sát tổng thể hoạt động này. Ông Nguyễn Anh Dương chịu trách nhiệm nội dung Phần I, II (Bối cảnh), Phần IV và Phần V, đồng thời hiệu đính toàn bộ báo cáo. Tiến sĩ David Vanzetti đánh giá định lượng Hiệp định RCEP sử dụng mô hình GTAP (Phần IV), và nhận xét về các cam kết dự kiến trong khung khổ RCEP (Phần II). Tiến sĩ Ray Trewin phân tích các ngành nông – lâm - ngư nghiệp và dịch vụ. Tiến sĩ David Vanzetti và Tiến sĩ Ray Trewin đã nhận xét, góp ý và hiệu đính toàn bộ báo cáo. Bà Đinh Thu Hằng viết về phạm vi cam kết dự kiến của RCEP trong lĩnh vực nông - lâm - ngư - nghiệp (Phần II), phân tích chỉ số thương mại (Phần III), và các khuyến nghị cho ngành nông lâm ngư nghiệp (Phần V). Bà Vũ Thanh Hương chịu trách nhiệm nội dung về phạm vi cam kết dự kiến của RCEP trong ngành dịch vụ (Phần II) cũng như phân tích ngành dịch vụ (Phần III). Tiến sĩ Lê Xuân Sang đóng góp các nội dung về công nghiệp-xây dựng trong các Phần II, III và V.

Các tác giả chân thành cảm ơn ông Trương Đình Tuyển – nguyên Bộ trưởng Bộ Thương mại – và ông Đỗ Hữu Hòa – nguyên Thứ trưởng Bộ Công Thương – về những định hướng, hỗ trợ và nhận xét cho báo cáo. Chúng tôi cũng cảm ơn các đại biểu đã tham dự hai buổi tọa đàm tại TP Hồ Chí Minh (ngày 20/5/2014) và Hà Nội (ngày 22/5/2014), đặc biệt là Tiến sĩ Võ Trí Thành, về những góp ý quý báu cho các kết luận của bản dự thảo nghiên cứu.

Cuối cùng, các tác giả xin trân trọng cảm ơn bà Mai Thu Hương, cán bộ Dự án EU-MUTRAP, và các cán bộ của Viện Quản lý Phát triển châu Á (AMDI) vì đã hỗ trợ và lên chương trình cho các hoạt động liên quan. Nếu không có những hỗ trợ đó, nhóm nghiên cứu không thể hoàn thành Báo cáo này.

Tóm tắt báo cáo

1. Chính thức khởi động vào năm 2012, RCEP là một hiệp định tham vọng nhằm hình thành quan hệ đối tác kinh tế toàn diện giữa ASEAN với 6 đối tác khu vực đã ký các FTA với ASEAN. RCEP cũng phù hợp với quan điểm của Việt Nam là theo đuổi hội nhập kinh tế sâu rộng hơn gắn liền với những cải cách trong nước mạnh mẽ và toàn diện hơn.
2. Nghiên cứu này hướng tới hai mục tiêu cụ thể. Một là đánh giá tác động của RCEP đối với nền kinh tế Việt Nam. Hai là, xác định các bước chuẩn bị cả ở cấp chính sách và doanh nghiệp nhằm đảm bảo rằng việc thực thi RCEP sẽ mang lại lợi ích (ròng) tối đa cho Việt Nam.
3. Để đạt được các mục tiêu trên, nghiên cứu sẽ mô phỏng những thay đổi có thể xảy đến với kinh tế Việt Nam trong khuôn khổ phạm vi được giả định trước của Hiệp định RCEP. Những thay đổi này được xác định ở cả cấp quốc gia và ngành. Các ngành được xem xét gồm nông lâm thủy sản, công nghiệp – xây dựng, và dịch vụ, và có thể chia nhỏ thành phân ngành và nhóm sản phẩm quan trọng.
4. Với cách tiếp cận này, nhóm tác giả đã vận dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu. Một là, nghiên cứu sử dụng mô hình cân bằng tổng thể tính toán được (CGE) để xác định các quan hệ tương tác trong toàn bộ nền kinh tế bằng cách liên kết tất cả các ngành thông qua các bảng Cân đối liên ngành và liên kết tất cả các quốc gia thông qua dòng lưu chuyển thương mại. Hai là, nghiên cứu kết hợp các phân tích chi tiết ở cấp ngành nhằm xác định ngành nào được đặc biệt chú trọng khi đàm phán tiếp cận thị trường trong khuôn khổ RCEP, hoặc ngành nào có thể tăng trưởng chậm hơn hay thậm chí sẽ thu hẹp theo thời gian trong trường hợp các ngành cạnh tranh nhập khẩu, và từ đó cho thấy thách thức phải điều chỉnh.
5. Mặc dù kỳ vọng cao về tiến triển đạt được, cho tới nay, Vòng Đàm phán Đoha tới này dường như tiến triển rất chậm chạp. Giải pháp thay thế là đàm phán các hiệp định FTA khu vực có quy mô lớn đang trở thành một xu hướng phát triển mới, đặc biệt tại khu vực châu Á-Thái Bình Dương, được thúc đẩy bởi cuộc đua nhằm đạt được những tiêu chuẩn FTA cao hơn và nhu cầu hội nhập khu vực mạnh mẽ hơn để hỗ trợ các chuỗi giá trị hoàn thiện hơn. Các ví dụ nổi bật là RCEP và TPP – hai hiệp định có một số điểm tương đồng như cũng có những khác biệt lớn. Tuy nhiên, cả RCEP và TPP đều nhất quán với một thỏa thuận hội nhập kinh tế rộng lớn hơn tại châu Á-Thái Bình Dương.
6. Mọi thảo luận hiện nay về RCEP đều chịu ảnh hưởng của hai yếu tố bất định, đặc biệt liên quan tới các nước tham gia và vai trò trung tâm của ASEAN trong RCEP.
7. Mặc dù các FTA hiện hành khác biệt lớn về quy mô và phạm vi, một trong những trọng tâm chính của RCEP là hài hòa hóa những quy tắc hiện hành và áp dụng các quy tắc đó trong khuôn khổ các FTA khác nhau của ASEAN.

Giống như các FTA thế hệ mới khác, RCEP bao gồm cả những nội dung truyền thống như cắt giảm thuế cũng như các vấn đề mới liên quan đến tự do hóa thương mại và đầu tư, chẳng hạn như hợp tác kinh tế và kỹ thuật, sở hữu trí tuệ, cạnh tranh, v.v. Các trở ngại đối với cắt giảm thuế trong phạm vi khung khổ RCEP gồm những khác biệt về mức độ cam kết giảm thuế trong những FTA hiện nay và thời điểm kết thúc giai đoạn chuyển đổi theo các FTA này. Đồng thời, những rào cản phi thuế quan có thể ảnh hưởng đáng kể tới ý nghĩa của việc cắt giảm thuế quan.

8. Do đàm phán RCEP vẫn đang ở giai đoạn đầu, khó có thể dự đoán nội dung của những vấn đề đáng quan tâm liên quan đến các yếu tố nêu trên cũng như chưa chắc chắn được về cấu trúc và các thành viên tham gia RCEP. Khả năng hiện thực hóa các lợi ích của RCEP phụ thuộc nhiều vào việc giải quyết một số thách thức trong giai đoạn đàm phán, bao gồm cách thức xử lý rủi ro do các đối tác đàm phán có trình độ phát triển khác nhau, có những mối quan tâm và quan ngại khác nhau đối với việc mở cửa thị trường nội địa quá nhanh. Với các nguyên tắc định hướng, các nước thành viên RCEP cần có một cách tiếp cận “cắt giảm chung” trong phạm vi khung thời gian hợp lý, có xét đến thực trạng phát triển cụ thể của từng quốc gia viên.
9. Tương tự như các FTA và cam kết hội nhập khác, RCEP được kỳ vọng sẽ mang lại những cơ hội mới cho Việt Nam thông qua: (i) cải thiện tiếp cận các thị trường đầu tư và xuất khẩu của ASEAN và các đối tác (cả nước phát triển và đang phát triển) với nhu cầu đối với hàng hóa và dịch vụ đa dạng; (ii) mở cửa để nhập hàng hóa rẻ hơn (nhất là đầu vào cho sản xuất (như thép từ Trung Quốc, sản phẩm nhựa từ Hàn Quốc và Nhật Bản) và nhập máy móc thiết bị có công nghệ hiện đại và phù hợp); (iii) tham gia vào chuỗi giá trị và sản xuất khu vực và tăng cường hợp tác kỹ thuật và vị thế của Việt Nam trong giải quyết tranh chấp; và (iv) giảm chi phí giao dịch và tạo dựng môi trường kinh doanh thân thiện hơn nhờ hài hòa hóa các quy định hiện hành và áp dụng các quy định đó trong khuôn khổ các FTA khác nhau của ASEAN.
10. Môi trường thương mại và đầu tư tự do hơn và minh bạch hơn đã tạo điều kiện cho Việt Nam tận dụng tốt hơn lợi thế cạnh tranh của mình (giá lao động thấp, tài nguyên dồi dào). Thành tựu phát triển kinh tế trong thời gian qua có đóng góp tích cực của tất cả khu vực kinh tế. Khu vực nông nghiệp và công nghiệp tăng trưởng tương đối nhanh, trong khi khu vực dịch vụ cũng có mức tăng ấn tượng.
11. Khả năng hỗ trợ thương mại với các đối tác RCEP đã được cải thiện. Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam vẫn duy trì được khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế bất chấp áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các nước trong khu vực cũng như các yêu cầu ngày càng chặt chẽ hơn từ các nước nhập khẩu. Như vậy, Việt Nam đã có bước chuyển tích cực sang sản xuất và xuất khẩu hàng hóa có hàm lượng vốn cao và đòi hỏi công nghệ ở trình độ cao hơn. FDI đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự tham gia của Việt Nam vào mạng lưới sản xuất khu vực và toàn cầu. Ở một mức độ nào đó, nhập khẩu gia tăng đã thúc đẩy tăng xuất khẩu, và từ đó giúp cải thiện cán cân thương mại.

12. Thương mại giữa Việt Nam và các đối tác RCEP vẫn còn dư địa để tiếp tục cải thiện. Sự phát triển chuỗi cung ứng hàng nông sản có thể dẫn đến mở rộng hơn nữa sản xuất và thương mại khu vực. Tự do hóa dịch vụ là một lĩnh vực nữa trong đó hầu như mọi nỗ lực tự do hóa trong RCEP sẽ dẫn tới việc tăng đáng kể trong thương mại dịch vụ và đầu tư nước ngoài của khu vực. Quan trọng hơn, các nỗ lực tự do hóa dịch vụ, thuận lợi hóa thương mại và hợp tác phát triển có thể góp phần cắt giảm hơn nữa chi phí liên kết dịch vụ, nhờ đó giảm chi phí của thương mại hàng hóa. Điều này có thể đưa ra gợi ý ban đầu về lợi ích tiềm năng của RCEP đối với Việt Nam. Tuy nhiên, việc hiện thực hóa lợi ích này còn phụ thuộc vào nỗ lực của khu vực nhằm hài hòa hóa quy tắc xuất xứ và những thay đổi về ưu đãi trong RCEP cũng như các FTA khác mà ASEAN tham gia. Về khía cạnh này, bất định về nội dung cũng như giai đoạn đàm phán cũng như thiếu chuẩn bị trong nước sẽ làm giảm lợi ích thực tế mà Việt Nam được hưởng.
13. Kinh tế Việt Nam vẫn còn một số hạn chế, yếu kém. Trình độ công nghệ chưa đáp ứng yêu cầu, do đó cản trở việc củng cố vị thế ở mạng sản xuất khu vực RCEP. Trong khi đó, quy mô sản xuất tương đối nhỏ; năng suất hạn chế. Ở khu vực dịch vụ, chất lượng và khả năng quản trị rủi ro kém hơn nhiều so với mặt bằng trên thị trường quốc tế. Thương mại của Việt Nam tập trung ở một số ít đối tác, và dễ bị tổn thương khi các thị trường này có biến động bất lợi. Bên cạnh đó, các hạn chế đối với xúc tiến xuất khẩu dịch vụ (kể cả dịch vụ chuyên nghiệp) là bất cập về số lượng, chất lượng và trình độ ngoại ngữ - những điều kiện tiên quyết để gia nhập thị trường RCEP hiệu quả. Quá trình tái cơ cấu chậm chuyên biến, làm giảm lòng tin của nhà đầu tư nước ngoài (trong đó có khu vực RCEP).
14. Quá trình hội nhập và thực thi các cam kết FTA cũng bộc lộ nhiều điểm yếu và đặt ra nhiều thách thức hơn cho Việt Nam. Thương mại của Việt Nam chủ yếu tập trung vào một số đối tác thương mại lớn cũng như một số sản phẩm xuất nhập khẩu chủ yếu, khiến cho Việt Nam trở nên dễ bị tổn thương hơn trước những thay đổi về cung cầu của những thị trường này. Vấn đề trở nên khó khăn hơn khi cơ cấu thương mại của Việt Nam khá tương đồng với các nước láng giềng trong khi chất lượng và hàm lượng giá trị gia tăng của hầu hết sản xuất còn khiêm tốn và Việt Nam còn phụ thuộc nhiều vào đầu vào nhập khẩu để phục vụ sản xuất trong nước. Trong khi đó, thương mại dịch vụ của Việt Nam vẫn rất khiêm tốn mặc dù đã được cải thiện.
15. Trong bối cảnh hội nhập sâu rộng hơn và đàm phán các FTA vẫn đang diễn ra, bao gồm cả RCEP, Việt Nam cần tận dụng những cơ hội và khắc phục thách thức nhằm thúc đẩy thương mại đầu tư, tập trung vào nhập khẩu công nghệ tiên tiến để tái cấu trúc nền kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng, bao gồm công nghệ sạch, dần trở thành một nền kinh tế tri thức và thân thiện môi trường. Nền tảng cho những định hướng này là nỗ lực nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm trong nước, doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế, và tham gia sâu rộng vào chuỗi giá trị năng động của khu vực RCEP.
16. Phân tích CGE chỉ ra một số điểm. Nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục phát triển ngay cả khi không có hiệp định RCEP. Khi thực thi Hiệp định RCEP, RCEP

sẽ đóng góp tích cực nhưng không nhiều vào tăng trưởng.

17. Việt Nam đã có một FTA song phương với Nhật Bản, trong khi đó FTA với Hàn Quốc có thể được ký vào cuối năm 2014. Tuy nhiên, lợi ích của những ưu đãi này sẽ giảm nếu Trung Quốc cũng được hưởng những ưu đãi như vậy, và điều này có thể xảy ra nếu RCEP là một hiệp định toàn diện hoàn toàn. Trung Quốc sẽ cạnh tranh với Việt Nam và các nước ASEAN trong cung cấp hàng dệt, thực phẩm chế biến và thức ăn gia súc sang Hàn Quốc, gạo và hàng may mặc sang Nhật Bản. Việt Nam có thể bị thua thiệt từ một hiệp định như vậy.
18. Độ sâu các cam kết trong Hiệp định cũng là một vấn đề đáng lưu tâm. Vì xuất khẩu của Việt Nam tập trung vào một số sản phẩm nhất định, một số mức thuế đỉnh có thể cản trở một lượng lớn hàng nhập khẩu. Kịch bản thương mại tự do dường như mang lại lợi ích lớn hơn và đòi hỏi điều chỉnh lớn hơn so với một tác động của một kịch bản khiêm tốn.
19. Mô hình sử dụng trong báo cáo này là mô hình đệ quy động, và loại trừ một số lợi ích động thu được nhờ cải thiện khả năng cạnh tranh, đầu tư, chuyển giao công nghệ và thuận lợi hóa thương mại. Các tác giả khác cũng chỉ ra rằng những tác động này có thể góp phần đáng kể đối với phúc lợi, mặc dù không chắc có thể cụ thể hóa được những cú sốc phù hợp.
20. Phân tích cũng giả định là hiệp định sẽ được triển khai như đã trình bày ở đây. Trên thực tế, các biện pháp phi thuế có thể cản trở tự do hóa hơn nữa như mong đợi khi thực thi các FTA đã có và trong tương lai.
21. Một số dòng thuế quan có thể hạn chế thương mại, và mô phỏng không chỉ ra được khi nào thì những mức thuế này không còn được áp dụng. Sử dụng các biện pháp khác có thể làm giảm lợi ích của những biện pháp tự do hóa trong khuôn khổ RCEP. Ở khía cạnh này, lợi ích của cải cách thuế quan có thể được đánh giá cao hơn so với thực tế. Do đó, kết quả chạy mô hình phải được xem xét một cách thận trọng.
22. Mô hình CGE cũng có một số hạn chế. *Trước hết*, mô hình tự động giả định rằng có một số thay đổi trong hành vi sản xuất và tiêu dùng khi có thay đổi về thuế (và theo đó là giá so sánh), trong khi không tính đến một số yếu tố thực tiễn có thể ảnh hưởng tới việc tận dụng các FTA. *Hai là*, cải thiện về mặt thể chế không được đưa vào mô hình. *Ba là*, các kịch bản khá hữu dụng ở khía cạnh chúng giúp tập trung vào tác động của RCEP mà không tính tới hàng loạt các FTA khác đang được đàm phán. Ngoài ra, sự tương tác giữa RCEP với các FTA quan trọng khác như TPP và EVFTA có thể tác động đáng kể tới những thay đổi của các biến số kinh tế quan trọng trong mô hình.
23. Thông qua phân tích, báo cáo đưa ra một số khuyến nghị, bao gồm cả khuyến nghị chung lẫn khuyến nghị ngành cụ thể cho Việt Nam nhằm chuẩn bị tốt hơn cho việc thực thi RCEP. Ngoài ra, cần lồng ghép RCEP vào một chính sách FTA hài hòa của Việt Nam.

MỤC LỤC

MỤC LỤC	vi
DANH MỤC BẢNG	viii
DANH MỤC BIỂU ĐỒ	xi
DANH MỤC HỘP	xii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	xiii
I. GIỚI THIỆU	1
1. Bối cảnh	1
2. Mục tiêu	2
3. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu	2
II. RCEP	6
1. Bối cảnh	6
2. Phạm vi dự kiến của RCEP	9
2.1. Các vấn đề về tiếp cận thị trường	10
2.2. Những vấn đề mới khác trong Hiệp định RCEP	21
III. PHÂN TÍCH NGÀNH	28
1. Thương mại Việt Nam xét theo nước đối tác	28
1.1. Xuất khẩu	30
1.2. Nhập khẩu	35
2. Thương mại xét theo mặt hàng	40
2.1. Xuất khẩu	40
2.2. Nhập khẩu	47
3. Nông-Lâm-Thủy sản	49
3.1. Mức đóng góp vào GDP	49
3.2. Tổng sản lượng và thương mại	52
3.3. Thương mại của một số hàng nông sản	56
3.4. Đầu tư vào ngành NLTS	61
3.5. Cơ hội và thách thức đến ngành NLTS	65
4. Ngành công nghiệp – xây dựng	67
4.1. Đóng góp vào GDP	67
4.2. Tổng sản lượng và thương mại	70

4.3.	<i>Đầu tư</i>	77
4.4.	<i>Thương mại đối với một số mặt hàng</i>	82
4.5.	<i>Chuỗi cung ứng đối với một số sản phẩm điện tử</i>	85
4.6.	<i>Cơ hội và thách thức</i>	90
5.	<i>Ngành dịch vụ</i>	93
5.1	<i>Các đặc điểm của 4 ngành dịch vụ</i>	93
5.2	<i>Mô hình kinh doanh và Thương mại dịch vụ</i>	100
5.3.	<i>Thương mại dịch vụ của Việt Nam với các nước RCEP</i>	111
5.4.	<i>Cơ hội và thách thức</i>	117
IV.	ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG TỔNG THỂ	121
1.	<i>Sự cần thiết áp dụng phương pháp tiếp cận mô hình CGE</i>	121
2.	<i>Các tính chất của mô hình và số liệu sử dụng</i>	123
3.	<i>Các kịch bản</i>	124
4.	<i>Kết quả chạy mô hình</i>	132
4.1.	<i>Đánh giá tác động kinh tế vĩ mô</i>	132
4.2.	<i>Đánh giá tác động ngành</i>	136
V.	KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH	146
1.	<i>Chính sách chung</i>	147
2.	<i>Đưa hiệp định RCEP vào trong tổng thể chính sách FTA</i>	148
3.	<i>Các khuyến nghị đối với từng ngành</i>	152
3.1.	<i>Nông nghiệp</i>	152
3.2.	<i>Sắt thép</i>	153
3.3.	<i>Nhựa</i>	153
3.4.	<i>Điện tử</i>	154
3.5.	<i>Giấy</i>	154
3.6.	<i>Dịch vụ</i>	155
	<i>Bảng A1 Danh mục ngành gộp</i>	160
	<i>Bảng A2 Các sản phẩm loại trừ của Việt Nam</i>	161
	<i>Bảng A3 Thị trường hàng nhập khẩu vào Việt Nam năm 2020</i>	164
	<i>Bảng A4 Chi phí thương mại của dịch vụ</i>	165
	<i>Bảng A5 Thay đổi nhập khẩu của Việt Nam vào năm 2020</i>	165
	<i>Bảng A6 Thay đổi xuất khẩu của Việt Nam vào năm 2020</i>	166

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: So sánh giữa RCEP và TPP	8
Bảng 2: Mức độ xóa bỏ thuế quan của các quốc gia trong một số hiệp định FTA ASEAN+1 (%).....	11
Bảng 3: Phân bổ dòng thuế mức độ tự do hóa.....	12
Bảng 4: Thời hạn loại xóa thuế quan trong một số hiệp định FTA ASEAN+1	13
Bảng 5: Cam kết về hạn ngạch thuế quan của Việt Nam.....	15
Bảng 6: Thuế suất trung bình của Việt Nam đối với các mặt hàng quan trọng (năm 2015).....	25
Bảng 7: Danh mục nhạy cảm của Việt Nam (năm 2015)	26
Bảng 8: Tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang một số đối tác thương mại, giai đoạn 2001-2013 (%).....	31
Bảng 9: Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam theo quốc gia và vùng lãnh thổ, giai đoạn 2004-2013 (%).....	32
Bảng 10: Cường độ thương mại (TI) của xuất khẩu Việt Nam với một số đối tác giai đoạn 2004-2012	33
Bảng 11: Tính tương đồng xuất khẩu giữa Việt Nam và một số đối tác thương mại, giai đoạn 2004-2012.....	34
Bảng 12: Chỉ số hỗ trợ thương mại giữa Việt Nam và một số đối tác, giai đoạn 2004-2012	35
Bảng 13: Mức tăng nhập khẩu của Việt Nam từ một số đối tác thương mại, giai đoạn 2001-2013 (%).....	36
Bảng 14: Tỷ trọng nhập khẩu của Việt Nam theo các nước và vùng lãnh thổ, giai đoạn 2004-2013 (%).....	37
Bảng 15: Chỉ số cường độ thương mại của nhập khẩu Việt Nam với một số đối tác, giai đoạn 2004-2012.....	38
Bảng 16: Chỉ số TC xuất khẩu của một số đối tác thương mại với nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2004-2012	38
Bảng 17: Cơ cấu tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng hóa, giai đoạn 2004-2012 (%).....	40
Bảng 18: Tỷ trọng hàng xuất khẩu chính của Việt Nam, giai đoạn 2008-2012 (%)... ..	42
Bảng 19: RCA của Việt Nam so với thế giới, giai đoạn 2004-2012.....	43
Bảng 20: Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm RCA, giai đoạn 2009-2012 (%)	45
Bảng 21: RCA của Việt Nam với những nước RCEP, giai đoạn 2010-2012	46
Bảng 22: Cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam theo mặt hàng, giai đoạn 2004-2012 (%)	48

Bảng 23: Tỷ trọng của hàng nhập khẩu chính của Việt Nam, giai đoạn 2008-2012 (%)	48
Bảng 24: GDP theo ngành kinh tế, giai đoạn 2001-2013 (% , giá hiện hành)	50
Bảng 25: Chỉ số lan tỏa và số nhân nhập khẩu của một số phân ngành nông – lâm – ngư nghiệp	51
Bảng 26: Giá trị thương mại của ngành nông-lâm-ngư nghiệp, giai đoạn 2004-2012 (tỷ USD)	54
Bảng 27: Chỉ số IIT của Việt Nam về cá phi lê và thịt cá khác (0304),.....	61
Bảng 28: Chỉ số IIT của Việt Nam về cà phê (HS 0901) và gạo (HS 1006), 2008-2012	61
Bảng 29: Cơ cấu đầu tư nhà nước theo ngành kinh tế, 2007-2013	62
Bảng 30: Đầu tư nhà nước vào ngành NLTS phân theo nguồn, giai đoạn 2000-2010 (%)	63
Bảng 31: FDI đăng ký* theo ngành, giai đoạn 2006-2013	64
Bảng 32: Tăng trưởng của ngành Công nghiệp – Xây dựng theo từng phân ngành, 2006-2013 (%).....	68
Bảng 33: Cơ cấu tổng sản lượng công nghiệp theo giá hiện hành, 2005-2013 (%)... ..	70
Bảng 34: Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam phân theo thị trường và hàng hóa, 2008-2012 (%)	74
Bảng 35: Chỉ số IIT của Việt Nam với mặt hàng nhiên liệu, 2008-2012	76
Bảng 36: Chỉ số IIT của Việt Nam đối với mặt hàng giày dép (HS 6403), 2008-2012	76
Bảng 37: Chỉ số thương mại nội ngành (IIT) của Việt Nam đối với phân tử điện thoại (8517), 2008-2012	77
Bảng 38: Đầu tư nhà nước vào ngành công nghiệp – xây dựng, 2007-2013	77
Bảng 39: Vốn FDI đăng ký vào ngành công nghiệp – xây dựng, 2006-2013.....	79
Bảng 40: Hiện trạng nơi đặt nhà máy sản xuất và lắp ráp điện thoại thông minh tại các nước thành viên RCEP.....	87
Bảng 41: Chuỗi cung ứng máy tính xách tay phân theo vị trí đặt nhà máy	87
Bảng 42: Các địa điểm sản xuất linh kiện và lắp ráp đối với TV màn hình phẳng tại các nước thành viên RCEP	88
Bảng 43: Vị trí các thành viên RCEP trong chuỗi giá trị máy in của Canon	91
Bảng 44: Đóng góp vào cơ cấu GDP của 4 ngành dịch vụ được nghiên cứu theo giá hiện hành các năm 2012-2013	99
Bảng 45: Tỷ trọng lao động đối với 4 ngành dịch vụ được nghiên cứu.....	99
Bảng 46: Cổ phần nhà nước và Chính quyền Trung ương trong ngành dịch vụ thông tin liên lạc năm 2012	106

Bảng 47: Xuất nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam giai đoạn 2010-2013 (triệu USD)	109
Bảng 48: FDI vào lĩnh vực dịch vụ giai đoạn 2010-2013	109
Bảng 49: Thị phần của Việt Nam với mỗi ngành tại từng nước RCEP năm 2008-2009 (%)	113
Bảng 50: Thị phần nhập khẩu của Việt Nam đối với từng ngành dịch vụ từ từng nước RCEP năm 2008- 2009 (%).....	116
Bảng 51: Hạn chế với dịch vụ tại ASEAN* và đối tác ASEAN+6 theo mode và theo ngành	127
Bảng 52: Các cam kết WTO+ trong AFAS và các FTA ASEAN+1	130
Bảng 53: Chỉ số Hoekman (mức độ cam kết) đối với AFAS, AANZFTA, ACFTA & AKFTA theo khối ASEAN/đối tác và ngành.....	130
Bảng 54: Cắt giảm chi phí thương mại dịch vụ theo từng kịch bản.....	131

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1: Tác động của việc tham gia RCEP	3
Biểu đồ 2: Tác động của việc tham gia RCEP	4
Biểu đồ 3: Xuất nhập khẩu và cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam,.....	28
Biểu đồ 4: ERP và NRP của ngành nông – lâm – ngư nghiệp (%)	51
Biểu đồ 5: Cơ cấu tổng sản lượng ngành nông-lâm-ngư nghiệp, giai đoạn 2000-2013 (%, giá hiện hành).....	53
Biểu đồ 6: Tỷ trọng hàng NLTS trong tổng xuất nhập khẩu của Việt Nam, giai đoạn 2004 -2012 (%).....	55
Biểu đồ 7: Cơ cấu xuất khẩu NLTS theo giá hiện hành, giai đoạn 2004-2013 (%)...	56
Biểu đồ 8: ERP và NRP của ngành công nghiệp (%)	69
Biểu đồ 9: Cơ cấu công nghiệp xuất khẩu theo giá hiện hành, 2004-2013 (%).....	73
Biểu đồ 10: Doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ theo giá hiện hành phân theo loại hình sở hữu ở Việt Nam năm 2012	101
Biểu đồ 11: Thị phần doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ 2012	103
Biểu đồ 12: Thị phần phí bảo hiểm nhân thọ năm 2012	104
Biểu đồ 13: Xuất khẩu dịch vụ sang các nước RCEP và với toàn thế giới năm 2008- 2009 (triệu USD)	112
Biểu đồ 14: Xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam sang các nước RCEP theo từng ngành, các năm 2008-2009 (%).....	112
Biểu đồ 15: Thị phần của các nước RCEP trong tổng giá trị xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam theo từng ngành dịch vụ năm 2008 - 2009 (%)	113
Biểu đồ 16: Nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam từ các nước RCEP năm 2008-2009 (triệu USD)	115
Biểu đồ 17: Nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam từ RCEP theo ngành năm 2008-2009 (%)	115
Biểu đồ 18: Thị phần của các nước RCEP trên tổng nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam năm 2008-2009 (%).....	115
Biểu đồ 19: Cán cân thương mại dịch vụ của Việt Nam với các nước RCEP 2008- 2009 (%)	117
Biểu đồ 20: Dự báo thay đổi trong GDP của Việt Nam.....	124
Biểu đồ 21: Thuế nhập khẩu song phương đối với hàng hóa nhập vào Việt Nam theo xuất xứ nhập khẩu cho tới 2020	126
Biểu đồ 22: Thay đổi về phúc lợi so với đường cơ sở vào năm 2020.....	132
Biểu đồ 23: Thay đổi phúc lợi năm 2020 so với năm 2007	132
Biểu đồ 24: Thay đổi về xuất khẩu năm 2020.....	133

Biểu đồ 25: Thay đổi về nhập khẩu năm 2020	134
Biểu đồ 26: Thay đổi tiền lương thực tế năm 2020	135
Biểu đồ 27: Thay đổi phúc lợi so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020: hiệp định toàn diện thay vì mô hình hiệp định ASEAN ở trung tâm	136
Biểu đồ 28: Thay đổi sản lượng so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020: Kịch bản hạn chế.....	137
Biểu đồ 29: Thay đổi về xuất khẩu nông sản so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020	138
Biểu đồ 30: Nông nghiệp: Thay đổi về sản lượng từ Kịch bản cơ sở năm 2020	139
Biểu đồ 31: Thay đổi về nhập khẩu hàng công nghiệp vào năm 2020.....	140
Biểu đồ 32: Thay đổi sản lượng ngành công nghiệp so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020	140
Biểu đồ 33: Chi phí thương mại dịch vụ	141
Biểu đồ 34: Thay đổi nhập khẩu dịch vụ so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020.....	142
Biểu đồ 35: Thay đổi về xuất khẩu dịch vụ so với Kịch bản cơ sở năm 2020.....	142
Biểu đồ 36: Dịch vụ: Thay đổi sản lượng so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020.....	143

DANH MỤC HỘP

Hộp 1: Những phân tích đơn giản về RCEP	3
Hộp 2: Chuỗi cung ứng sản phẩm động vật giáp xác ở Việt Nam	58

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

AANZFTA	Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Úc - Niu Di-lân
ACFTA	Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc
ACIA	Hiệp định đầu tư toàn diện ASEAN
ACTIS	Hiệp định thương mại dịch vụ trong Hiệp định khung về Hợp tác kinh tế toàn diện
AEC	Cộng đồng Kinh tế ASEAN
AFAS	Hiệp định khung ASEAN về Dịch vụ
AFTA	Hiệp định Thương mại tự do ASEAN
AIA	Hiệp định khung về đầu tư ASEAN
AITIG	Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN-Ấn Độ
AJCEP	Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện ASEAN-Nhật Bản
AKFTA	Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Hàn Quốc
ASEAN	Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á
ATIGA	Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN
CARIFORUM	Diễn đàn Ca-ri-bê (Cộng đồng các nước Ca-ri-bê và Cộng hòa Dominica)
CEPT	Thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung
CGE	Mô hình cân bằng tổng thể tính toán được
CIEM	Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương
EC	Ủy ban châu Âu
EHP	Chương trình thu hoạch sớm
ENT	Kiểm tra nhu cầu kinh tế
EPA	Hiệp định đối tác kinh tế
EPZ	Khu chế xuất
EU	Liên minh châu Âu
FTA	Hiệp định thương mại tự do
GATS	Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ
GDP	Tổng sản phẩm trong nước
GEL	Danh mục loại trừ chung
GPA	Hiệp định Mua sắm Chính phủ
GSO	Tổng cục Thống kê
GTAP	Dự án phân tích thương mại toàn cầu
HSL	Danh mục nhạy cảm cao
ICOR	Tỷ lệ vốn trên sản lượng tăng thêm
ICT	Công nghệ thông tin và truyền thông
IL	Danh mục cắt giảm thuế
IPR	Quyền sở hữu trí tuệ
MS	Mô phỏng vi mô
NTM	Biện pháp phi thuế quan

RCA	Chỉ số Lợi thế cạnh tranh thể hiện
RCEP	Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực
ROO	Quy tắc xuất xứ
SITC	Mã phân loại thương mại quốc tế chuẩn
SL	Danh mục nhạy cảm
SOE	Doanh nghiệp nhà nước
TASTE	Công cụ mô phỏng và phân tích thuế quan cho nhà kinh tế
TPP	Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương
VHLSS	Khảo sát mức sống của hộ gia đình Việt Nam
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới

I. GIỚI THIỆU

1. *Bối cảnh*

Từ khi bắt đầu công cuộc Đổi Mới, Việt Nam đã chủ động và tích cực tham gia hội nhập kinh tế quốc tế, tăng cường tiếp cận thị trường nước ngoài và các nguồn lực quan trọng cần thiết phục vụ phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Việt Nam đã ký hiệp định thương mại với Liên minh châu Âu (EU) vào năm 1992, tham gia Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) và Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN (AFTA) vào năm 1995, trước khi gia nhập Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á Thái Bình Dương (APEC) năm 1998. Quá trình hội nhập kinh tế được đẩy nhanh từ năm 2000. Năm 2000, Việt Nam và Mỹ ký Hiệp định thương mại song phương (VN-US BTA), Hiệp định thương mại toàn diện nhất đầu tiên, đưa Việt Nam tiếp cận với các tiêu chuẩn tự do hóa thương mại và đầu tư ở mức cao hơn. Giai đoạn 2000 - 2006 cũng chứng kiến những nỗ lực mạnh mẽ hơn của Việt Nam hướng tới hội nhập kinh tế đa phương và khu vực. Việt Nam đã chuẩn bị toàn diện cho việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đồng thời ký kết và thực thi các hiệp định thương mại tự do (FTA) trong khuôn khổ của ASEAN như Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc và Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Hàn Quốc. Việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào năm 2007 tiếp tục củng cố niềm tin của cả cộng đồng nhà đầu tư trong và ngoài nước về triển vọng tăng trưởng của Việt Nam.

Tuy nhiên, gia nhập WTO không phải là điểm kết trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ở Việt Nam. Sau mốc quan trọng này, Việt Nam vẫn đàm phán, ký kết và thực hiện thêm các Hiệp định thương mại tự do ở cấp khu vực như Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Úc - Niu Di-lân, Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản, Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Ấn Độ. Những nỗ lực khác cũng được triển khai hướng tới thành lập Cộng đồng Kinh tế ASEAN vào năm 2015. Ngay cả ở giai đoạn hiện nay, Việt Nam vẫn đang tích cực tham gia đàm phán một số Hiệp định thương mại tự do tham vọng, như Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), Hiệp định thương mại tự do EU - Việt Nam, Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP), v.v. Các FTA này không ngừng được mở rộng cả về chiều rộng và chiều sâu, bao trùm từ thương mại hàng hoá tới thương mại dịch vụ và các vấn đề mới khác như thuận lợi hóa thương mại và đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ, v.v.

Trong đó, RCEP là một hiệp định đầy tham vọng hướng tới mục tiêu hình thành quan hệ đối tác kinh tế toàn diện giữa ASEAN và 6 đối tác trong khu vực đã ký FTA với ASEAN (ASEAN+1), bao gồm: Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Úc, Niu Di-lân và Ấn Độ. Quá trình đàm phán RCEP được chính thức khởi động vào năm 2012. Khu vực RCEP dự kiến sẽ là khu vực có dân số lớn nhất với tổng GDP khoảng 19 nghìn tỷ USD. Dựa trên những tiến triển đạt được từ các FTA của ASEAN với từng đối tác, RCEP cũng phù hợp với quan điểm của Việt Nam nhằm theo đuổi hội nhập kinh tế

sâu rộng hơn, gắn kết với những cải cách trong nước mạnh mẽ và toàn diện hơn. Tuy nhiên, việc thực hiện RCEP đi kèm với cả cơ hội và thách thức lớn do quy mô của Hiệp định này là khá rộng.

2. Mục tiêu

Nghiên cứu này hướng tới hai mục tiêu cụ thể. *Một là*, đánh giá tác động của RCEP đến nền kinh tế Việt Nam. Để đạt được mục tiêu này, báo cáo cập nhật nội dung những tài liệu nghiên cứu sẵn có (như các báo cáo của Dự án MUTRAP 2010; CIEM 2012; Itakura 2012; v.v.) về đánh giá tác động của những hiệp định FTA khác nhau mà Việt Nam đã ký kết.

Hai là, nghiên cứu xác định những chuẩn bị ở cả cấp chính sách và doanh nghiệp để đảm bảo rằng việc thực hiện RCEP sẽ mang lại lợi ích ròng tối đa cho Việt Nam. Những chuẩn bị này là rất cần thiết vì với phạm vi và độ sâu của hiệp định, RCEP có thể tạo ra những cơ hội và thách thức chưa từng có với hoạt động kinh doanh và đầu tư.

3. Cách tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

Để đạt được các mục tiêu trên, nghiên cứu sẽ dự báo thay đổi có thể xảy ra với nền kinh tế Việt Nam trong khuôn khổ *phạm vi được xác định trước* của Hiệp định RCEP. Những thay đổi sẽ được xác định ở cả cấp quốc gia và cấp ngành. Các ngành được xem xét bao gồm nông, lâm, ngư nghiệp, công nghiệp - xây dựng và dịch vụ, có thể chia nhỏ thành phân ngành và nhóm sản phẩm.

Cần lưu ý tới một số khía cạnh liên đến phạm vi của nghiên cứu này. *Thứ nhất*, nghiên cứu không tính đến quan hệ tương tác của các hiệp định FTA mới khác hiện đang được đàm phán song song với RCEP. Những hiệp định FTA bao gồm, nhưng không chỉ giới hạn ở các hiệp định như TPP, FTA Việt Nam - EU, v.v. Trên thực tế, quá trình đàm phán các hiệp định này hoàn tất vào các thời điểm khác nhau và việc đánh giá tác động tương tác của các hiệp định này với RCEP có thể cần thêm những giả định chặt chẽ hơn để giúp cho các phân tích định lượng. *Thứ hai*, nghiên cứu chỉ đề cập đến những vấn đề mới trong RCEP như thuận lợi hóa thương mại và đầu tư, mua sắm chính phủ, quyền sở hữu trí tuệ, v.v. mà không đi vào chi tiết tác động của các vấn đề tới tình hình kinh tế của Việt Nam. Thay vào đó, nghiên cứu tập trung vào những vấn đề truyền thống của tự do hóa thương mại như thương mại hàng hoá và dịch vụ.

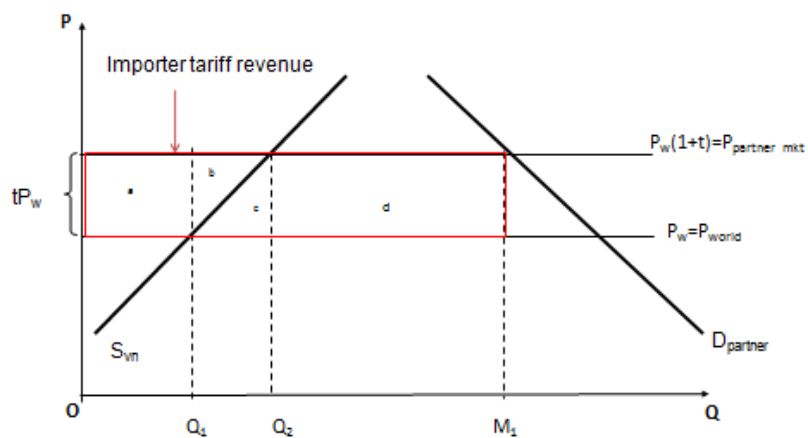
Hộp 1 thể hiện một khung khổ khái niệm đơn giản giải thích những tác động của việc giảm thuế nhập khẩu khi hình thành hoặc tham gia một hiệp định FTA. Các tác động quan trọng bao gồm tạo thương mại (khi xuất khẩu của các nước thành viên FTA có chi phí thấp sẽ thay thế các nhà sản xuất trong nước có chi phí cao) và chênh hướng thương mại (khi thương mại của các nước ngoài FTA có chi phí thấp được thay thế bằng các nước thành viên FTA có chi phí cao do được hưởng ưu đãi).

Hộp 1: Những phân tích đơn giản về RCEP

Các tác động chính của RCEP là tạo thương mại, chênh hướng thương mại, thất thu thuế, tác động về điều kiện thương mại (giá xuất khẩu tương đối so với giá nhập khẩu) và khoản mất không (mất hiệu quả kinh tế). Các tác động này có thể được minh họa bằng hai biểu đồ đơn giản. Biểu đồ 1 thể hiện kết quả khi một nước ngoài RCEP (Việt Nam) xuất khẩu vào một nước thành viên RCEP. Nước xuất khẩu phải chịu thuế suất tối huệ quốc MFN giống như những nước không phải thành viên khác. Biểu đồ 1 thể hiện lượng xuất khẩu (Q_1), lượng nhập khẩu (M_1) và doanh thu thuế ($a + b + c + d$) của nước nhập khẩu khi thuế quan là t và giá trong nước là $P_w(1+t)$.

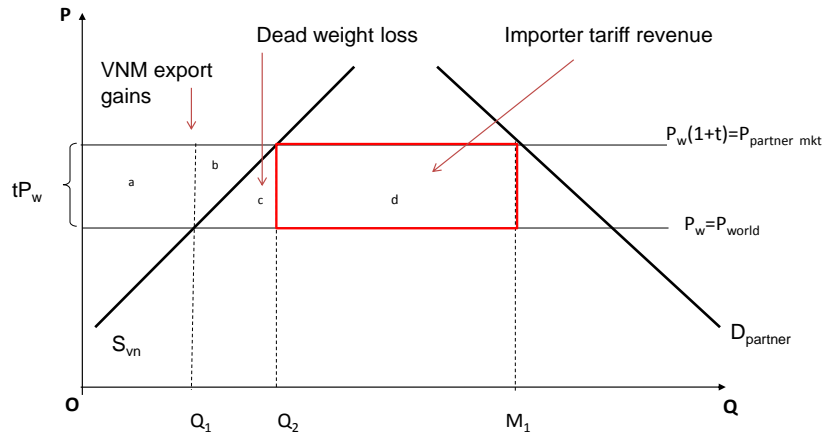
Biểu đồ 1: Tác động của việc tham gia RCEP

Xuất khẩu vào RCEP với quy chế MFN



Biểu đồ 2: Tác động của việc tham gia RCEP

Xuất khẩu vào RCEP với quy chế thành viên RCEP



Biểu đồ 2 cho thấy tác động đối với nước xuất khẩu và nhập khẩu khi nước xuất khẩu (Việt Nam) tham gia RCEP với thuế suất ưu đãi. Một thành viên RCEP mới với tư cách là nước xuất khẩu, tăng xuất khẩu lên Q_2 và đạt mức doanh thu xuất khẩu được bằng diện tích $(a+b+c)$, lại là phần thiệt hại thương mại của những nước không phải là thành viên khác. Đó gọi là chênh hướng thương mại. Điều đó cũng có nghĩa là doanh thu thuế nhập khẩu bị giảm đi bằng diện tích $(a+b+c)$. Một phần của khoản thất thu $(a + b)$ được chuyển sang nước xuất khẩu nhưng phần c là “khoản mất không” vì nước xuất khẩu vẫn phải chịu thêm chi phí sản xuất hàng xuất khẩu cao hơn chi phí sản xuất hàng xuất khẩu có khả năng cạnh tranh trên thế giới. Chi phí tăng thêm này khiến nước xuất khẩu trở thành nhà cung ứng hàng hóa chi phí cao, chỉ có thể tăng xuất khẩu khi các đối thủ cạnh tranh khác trên thế giới bị thua thiệt vì mức thuế mà nước xuất khẩu được hưởng thuế suất giảm do ưu đãi đặc biệt.

Nguồn: Trích từ MUTRAP (2010).

Theo cách tiếp cận trên, nghiên cứu sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu. Một là, nghiên cứu sử dụng mô hình cân bằng tổng thể để xác định các quan hệ tương tác trong toàn bộ nền kinh tế bằng cách liên kết tất cả các ngành thông qua bảng Cân đối liên ngành và liên kết mọi quốc gia thông qua các luồng thương mại. Mô hình cân bằng tổng thể được sử dụng ở đây là GTAP¹, một mô hình tĩnh, có tài liệu đầy đủ, đa khu vực, đa ngành, với giả định rằng cạnh tranh hoàn hảo² và lợi nhuận không đổi theo quy mô và thay thế không hoàn hảo giữa hàng nội và hàng nhập ngoại, và giữa hàng nhập khẩu từ những nguồn khác nhau. Bằng cách xem xét những thay đổi về thuế ở cấp ngành hoặc dòng thuế, mô hình có thể ước lượng một

¹ Để biết thêm thông tin về GTAP, xem tại <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/>.

² Điều này cho thấy không có lợi nhuận siêu ngạch vì doanh nghiệp có thể sẵn sàng gia nhập hoặc rút khỏi ngành.

cách hợp lý những tác động có thể xảy ra với giá cả và sản xuất, tiêu dùng, xuất khẩu và nhập khẩu của ngành hàng (nếu có) sau nhiều vòng tác động. Nội dung chi tiết được trình bày trong phần IV.

Hai là, nghiên cứu kết hợp phân tích chi tiết ở cấp ngành để xác định các lĩnh vực cần đặc biệt chú trọng khi đàm phán tiếp cận thị trường trong khung khổ RCEP, hoặc trong trường hợp những ngành cạnh tranh nhập khẩu thì ngành hàng nào có thể tăng trưởng chậm hơn hoặc thậm chí bị thu hẹp dần, từ đó đặt ra những thách thức phải điều chỉnh. Theo đó, các tác giả vận dụng hai phương pháp khác nhau. Một phương pháp mang tính định lượng nhiều hơn, dựa vào tóm tắt tình hình hoạt động của ngành và khả năng tương thích thương mại của ngành. Phương pháp còn lại mang tính định tính, dựa trên kết quả phỏng vấn thực tế và/hoặc tham vấn thông qua hội thảo với các bên liên quan.

II. RCEP

1. Bối cảnh

Hiện nay, WTO vẫn là cơ chế phổ biến nhất nhằm thúc đẩy tự do hóa thương mại đa phương, với số lượng thành viên lớn nhất. Từ những thành tựu đạt được về tự do hóa thương mại, việc kết thúc vòng đàm phán Doha hiện nay được kỳ vọng sẽ mang lại lợi ích đáng kể cho những nền kinh tế thành viên. Những lợi ích này bao gồm cả những lợi ích trực tiếp như cải thiện khả năng tiếp cận thị trường và giảm nguy cơ dễ bị tổn thương trước những thay đổi bất lợi của trong cơ chế thương mại và đầu tư nước ngoài, lẫn những lợi ích gián tiếp khác như cải cách trong nước và thuận lợi hóa thương mại. Điều đáng lưu ý là các hiệp định FTA, dù rất quan trọng, cũng không thay thế được các hiệp định đa phương. Các FTA chỉ nhằm tăng cường thương mại và cơ hội giữa những nhóm nhỏ của các nền kinh tế. Tuy nhiên, các FTA không thể buộc các nước thành viên thực thi được những quy tắc, đặc biệt liên quan đến chống bán phá giá, chống trợ cấp nông nghiệp, v.v. Điều này chỉ có thể thực hiện được ở cấp đa phương giúp phòng tránh hoặc giảm bớt những phiền toái của Quy tắc xuất xứ (RoO). Nghiêm trọng hơn, các FTA khác nhau với những mức độ cam kết khác nhau có thể bóp méo sự phân bổ nguồn lực của những nền kinh tế thành viên. Chính vì vậy, các thành viên đã trông cậy vào Vòng đàm phán Doha để đạt được một khung khổ chung hơn, thống nhất hơn cho tự do hóa thương mại.

Mặc dù được kỳ vọng rất nhiều, Vòng Doha cho đến nay vẫn chuyển biến khá chậm chạp. Những phiên họp cấp bộ trưởng thương mại chưa thể đem lại những tiến bộ đáng kể và nhanh chóng như mong muốn. Đàm phán về tự do hóa thương mại nông nghiệp vẫn bị đình trệ. Các nước đang phát triển cho rằng quy chế đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho họ là chưa đủ. Đến nay, các cuộc đàm phán trong khuôn khổ Vòng Doha chưa tìm ra giải pháp tái cân bằng vai trò của các nước phát triển lớn (như Mỹ, EU, v.v.) và các thị trường mới nổi (nhất là Brazil, Nga, Ấn Độ, Trung Quốc và Nam Phi, v.v.) trong hệ thống thương mại toàn cầu. Bất đồng về những vấn đề này, cùng với quan ngại tiềm ẩn khi không chắc chắn sẽ đạt được giải pháp mang lại lợi ích cho tất cả các bên tham gia nếu tăng cường tự do hóa thương mại và đầu tư đa phương đang cản trở tiến triển thực tế của Vòng Doha. Chỉ đến Hội nghị Bộ trưởng Bali diễn ra vào tháng 12 năm 2013, vòng đàm phán này mới có một số tiến triển cần thiết (dù các khía cạnh về thuận lợi hóa thương mại dường như vẫn gặp thách thức ở một số nước như Ấn Độ³), mở đường cho việc nối lại đàm phán giữa các nước thành viên WTO.

Trong bối cảnh ấy, các nền kinh tế thành viên đã và đang tìm kiếm những giải pháp thay thế, mặc dù ít đa phương hóa hơn nhưng cũng hướng tới tự do hóa thương mại. Những hiệp định FTA xuất hiện nhiều hơn với sự tham gia của các nền kinh tế khác

³ Để biết thêm chi tiết, xem <https://mc9.wto.org/>

nhau, không phân biệt trình độ phát triển. Tổng quy mô thương mại của các FTA không ngừng phá vỡ kỷ lục. Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) thu hút được nhiều các nước thành viên tham gia hơn với quy mô thương mại lớn hơn. Trong khi đó, những nỗ lực nổi bật gần đây có thể kể đến như đàm phán Hiệp định FTA giữa Mỹ và EU, RCEP, và Hiệp định FTA giữa Trung Quốc - Nhật Bản - Hàn Quốc (CJK FTA), v.v. Đó là chưa kể tới một số hiệp định FTA khác nhỏ hơn nhưng cũng góp phần tăng cường hội chứng “bát mì Ý”. Gia tăng các hiệp định FTA - một ngoại lệ trong cơ chế WTO - dường như đang khiến những nền kinh tế thành viên bớt lưu tâm tới tổ chức này với tư cách là một diễn đàn tự do hóa thương mại lớn nhất toàn cầu.

Việc đàm phán những hiệp định FTA khu vực lớn hơn là một hướng phát triển mới quan trọng, nhất là ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Đây là kết quả trong cuộc chạy đua nhằm đạt được các tiêu chuẩn FTA tốt hơn và nhu cầu hội nhập khu vực mạnh mẽ hơn để hỗ trợ các chuỗi giá trị tốt hơn (theo Adams và cộng sự 2013). Những động lực có thể hiện thực hóa thông qua quy tắc xuất xứ (RoOs) đơn giản và tự do hơn, cam kết giảm thuế thấp hơn, và đưa ra các cam kết về hàng hóa, dịch vụ và đầu tư phản ánh đúng thực tế. AFTA là bước khởi đầu và APEC thể hiện bước tiến bước xa hơn về "chủ nghĩa khu vực mở", tức là dỡ bỏ các rào cản và khuyến khích hợp tác khu vực mà không phân biệt đối xử với các nước không phải là thành viên (theo Garnaut 2004). Hiện nay, có những mô hình cạnh tranh, đặc biệt là RCEP và TPP, về "chủ nghĩa khu vực đa phương" (mở rộng nhằm giảm phân biệt đối xử giữa các quốc gia và/hoặc giảm sự chồng chéo và không nhất quán giữa các hiệp định FTA khác nhau của một nhóm các quốc gia (theo Baldwin và cộng sự 2009).

RCEP khác với TPP - hiệp định bắt đầu sớm hơn - trên một số phương diện, trong đó những khác biệt quan trọng bao gồm một bộ thống nhất những quy tắc RoO đơn giản và tự do hơn xuất phát từ sự khác biệt lớn về tầm quan trọng của chuỗi cung ứng toàn cầu đối với các bên tham gia, và tầm quan trọng của thuận lợi hóa thương mại trong khuyến khích hợp tác khu vực mà không phân biệt đối xử (ví dụ như dịch vụ khách hàng tốt hơn) trong RCEP. Ngược lại, TPP hướng tới đề ra những tiêu chuẩn của “nước phát triển” mà các nước muốn tham gia hiệp định cần phải tuân thủ, ví dụ tự do hóa gần như 100% thương mại hàng hóa với phạm vi áp dụng toàn diện, bao gồm dịch vụ và đầu tư (tương tự như nguyên tắc định hướng và mục tiêu đàm phán của RCEP), cả quyền sở hữu trí tuệ, môi trường và lao động. Tự do hóa thương mại toàn khu vực trong lĩnh vực dịch vụ sẽ hưởng lợi từ tự do hóa hàng hóa ngay cả khi không có tự do hóa dịch vụ riêng rẽ bởi dịch vụ có tỷ trọng lớn trong hàng hóa thương mại qua biên giới, thể hiện qua số liệu giá trị gia tăng gần đây cao hơn nhiều so với suy nghĩ trước đó (dựa trên thống kê thương mại thông thường).

Bảng 1: So sánh giữa RCEP và TPP

<i>RCEP</i>	<i>TPP</i>
Đặc điểm chung	
<ul style="list-style-type: none"> - Cam kết tự do hóa sâu hơn về thương mại hàng hóa, dịch vụ và đầu tư - Cam kết về mở cửa 	
Khởi động từ năm 2013 và kết thúc vào năm 2015	Khởi động từ năm 2010 và có thể kết thúc vào 6 tháng đầu 2015
ASEAN là động lực thúc đẩy/hạt nhân	Đứng đầu là Mỹ
Nhằm mục đích hình thành một hiệp định sâu rộng hơn so với các FTAs ASEAN + 1 và hỗ trợ hợp tác vì sự phát triển công bằng	Hướng tới thành lập một hiệp định FTA thế kỷ 21 nhằm giải quyết những vấn đề mới (tiêu chuẩn lao động và môi trường, cạnh tranh, doanh nghiệp nhà nước, mua sắm chính phủ, quyền sở hữu trí tuệ, v.v.)
Không nhất thiết phải “cam kết trọn gói” ngay tại thời điểm tham gia (Lớp 1: thương mại hàng hóa; Lớp 2: thương mại dịch vụ và đầu tư; Lớp 3: di chuyển thể nhân, cạnh tranh, quyền sở hữu trí tuệ, mua sắm chính phủ)	Phải “cam kết trọn gói” tại thời điểm tham gia

Nguồn: Võ Trí Thành (2014).

Thành công của RCEP phụ thuộc vào việc khối ASEAN sử dụng hiệp định này để duy trì áp lực đối với cải cách kinh tế trong nước của các nước thành viên (đặc biệt liên quan tới mục tiêu hình thành Cộng đồng Kinh tế ASEAN vào năm 2015, được xem là hỗ trợ cho RCEP); mong muốn tiếp tục là trung tâm của quan hệ đối tác kinh tế khu vực không ngừng phát triển; và các nội dung cụ thể như có kế hoạch cam kết cho tất cả các nước thành viên ASEAN (như khả năng áp dụng cách tiếp cận “cam kết trọn gói” trên cơ sở cho một loạt các hiệp định có liên quan, đơn giản hơn về cấu trúc, có các định dạng khác nhau và có thể đạt được tại các thời điểm khác nhau, phù hợp với quá trình hội nhập khu vực luôn tiếp diễn (Gupta 2014). Việt Nam cùng với Brunei, Malaysia và Singapore đều là thành viên ASEAN tham gia các hiệp định khu vực với Úc, Nhật Bản và Niu Di-lân, nên có thể chia sẻ ưu đãi chéo với những nước không phải thành viên RCEP và TPP như một cách tiếp cận của tự do hóa. Trong số các đối tác ngoài ASEAN, RCEP dành cho Úc và Niu Di-lân cơ hội vượt ra ngoài những kết quả có thể đạt được qua hợp tác song phương. Đối với Trung Quốc, RCEP không chỉ gây thêm áp lực lên quá trình cải cách trong nước mà còn gắn kết chặt chẽ

quốc gia này với một khu vực rộng lớn. Ấn Độ chưa đủ điều kiện để tham gia TPP nên RCEP là cuộc chơi quan trọng ở cấp khu vực của Ấn Độ, tương tự như vậy với Trung Quốc, bất chấp những khó khăn khi chấp nhận các nguyên tắc cơ bản của TPP so với RCEP (ví dụ TPP bao gồm các vấn đề về lao động). Động cơ chính của Nhật Bản là thông qua RCEP để đạt được những cải cách lớn hơn trong nước. Đối với Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc, RCEP là một diễn đàn dễ dàng hơn so với đàm phán một FTA riêng giữa ba nước này.

Mặc dù ngày càng có nhiều cuộc đàm phán nổi lại quá trình tự do hoá trong khuôn khổ Vòng Doha, nền kinh tế thế giới vẫn đang phục hồi chậm chạp sau khủng hoảng tài chính toàn cầu. Nhiều nền kinh tế phát triển trong nhiều năm được dự đoán sẽ quay lại quỹ đạo tăng trưởng, nhưng số liệu thống kê chính thức cho thấy những dự báo đó đều quá lạc quan. Trên thực tế, các nền kinh tế này chỉ mới phần nào phục hồi tăng trưởng vào cuối năm 2013. Trong khi đó, tăng trưởng của các nền kinh tế mới nổi và đang phát triển bắt đầu suy giảm kể từ năm 2012. Do phục hồi kinh tế chậm chạp, khối lượng thương mại thế giới chỉ tăng ở mức khiêm tốn. Trong bối cảnh đó, nhiều nền kinh tế đang dựa vào các biện pháp bảo hộ để hạn chế nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ, do đó làm suy yếu nền tảng cho tự do hóa thương mại hơn nữa.

2. Phạm vi dự kiến của RCEP

Tại Hội nghị thượng đỉnh ASEAN 19 tại Bali, Indonesia, các nhà lãnh đạo ASEAN đã thông qua khung khổ Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực ASEAN (RCEP), **xác định rõ** nguyên tắc kết nối các đối tác FTA của ASEAN nhằm xây dựng một hiệp định hợp tác kinh tế toàn diện khu vực, bao gồm cả ASEAN và Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Úc và Niu Di-lân. Mặc dù những hiệp định FTA hiện hành có sự khác biệt lớn về phạm vi nội dung và quy định cụ thể, một trong những trọng tâm chính của RCEP là hài hòa các quy định hiện hành và việc áp dụng các quy định đó trong khuôn khổ các hiệp định FTA của ASEAN. Hiệp định đề xuất phải nhất quán với Hiệp định WTO; và có quy định đối xử đặc biệt và khác biệt dành cho những nước thành viên ASEAN kém phát triển, nhất là Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam. Các nguyên tắc chỉ đạo cũng liệt kê tám lĩnh vực đàm phán, bao gồm thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ, đầu tư, hợp tác kinh tế và kỹ thuật, sở hữu trí tuệ, cạnh tranh, giải quyết tranh chấp và các vấn đề khác.

Sau 6 vòng đàm phán đầu tiên, Lãnh đạo ASEAN đã nhất trí rằng hiệp định RCEP sẽ cam kết sâu hơn và rộng hơn với những cải tiến đáng kể so với các hiệp định FTA ASEAN+1 hiện hành, đồng thời thừa nhận điều kiện đặc thù và đa dạng của các nước thành viên tham gia. Do đó, RCEP sẽ dành cho những nước thành viên ASEAN kém phát triển (đặc biệt là Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam) các quy định đối xử đặc biệt và khác biệt, kèm theo cơ chế linh hoạt bổ sung, là phù hợp với Hiệp định WTO và các hiệp định FTA ASEAN+1 hiện hành.

Tương tự các hiệp định FTA thế hệ mới, RCEP có hai nội dung chính, đó là: (i) nội dung liên quan đến tiếp cận thị trường; và (ii) những nội dung mới khác liên quan đến tự do hóa thương mại và đầu tư. Vì hiệp định này mới trong giai đoạn đàm phán ban đầu, khó có thể dự báo nội dung và/hoặc đưa ra kết luận về những vấn đề này, bất chấp bất kỳ mức độ sai sót có thể chấp nhận nào. Tuy nhiên, các tác giả vẫn đề cập sơ qua phạm vi dự kiến của RCEP để hỗ trợ việc đánh giá tác động của hiệp định trong các phần tiếp theo.

Cần lưu ý rằng việc thảo luận về RCEP chịu tác động của hai yếu tố quan trọng chưa chắc chắn. Một mặt, cấu trúc của RCEP vẫn chưa rõ ràng. Mặc dù Nguyên tắc chỉ đạo và Mục tiêu đàm phán RCEP nhấn mạnh “... *Hiệp định RCEP sẽ cam kết sâu rộng hơn với những cải tiến đáng kể so với các hiệp định FTA ASEAN+1 hiện có...*”, hầu như không có thông tin gì thêm về việc liệu RCEP có đi theo mô hình FTA trực bánh xe-và-nan hoa hay không, dù công nhận vai trò trung tâm của ASEAN – như vẫn được thể hiện trong các tài liệu về ASEAN. Theo quan điểm tự do hóa, người ta mong đợi RCEP thực sự là một hiệp định mà theo đó mỗi thành viên cam kết tự do hóa với tất cả các thành viên khác. Tuy nhiên, cấu trúc này có thể thiếu khả thi trong tương lai gần do khác biệt lớn giữa các nước thành viên RCEP. Tuy nhiên, khi cấu trúc không rõ ràng sẽ gặp phải khó khăn khi muốn lượng hóa các tác động của quy tắc xuất xứ cộng gộp, xuất phát từ giả định của lấy ASEAN là trung tâm của RCEP.

Mặt khác, ngay cả danh sách thành viên của RCEP cũng có thể thay đổi. Trong quá trình đàm phán hoặc thậm chí sau khi kết thúc đàm phán RCEP, các nước mới có thể được phép tham gia vào hiệp định, tùy thuộc vào các điều khoản và điều kiện được các nước thành viên hiện hữu chấp nhận. Như vậy, trong tương lai hiệp định RCEP có thể kết nạp các nước ngoài khu vực ASEAN+6, điều này mang hàm ý thiết thực đối với các nước khu vực, trong đó có Việt Nam.

2.1. Các vấn đề về tiếp cận thị trường⁴

Với sự tồn tại của các FTA tiểu vùng và song phương đa dạng trong khu vực, các cuộc đàm phán RCEP dường như sẽ kéo dài và phức tạp. Trong số các vấn đề được quan tâm, **cắt giảm và xóa bỏ thuế quan** là một trong những ưu tiên quan trọng nhất. Ví dụ, xét về thương mại hàng hóa, những nước ASEAN+6 hiện đang sử dụng các hệ thống phân loại thuế quan khác nhau để tiến hành ưu đãi thuế, gây khó khăn cho việc xây dựng một lộ trình minh bạch. Các quốc gia khác nhau không chỉ áp dụng các lộ trình cắt giảm thuế khác nhau, mà một quốc gia cũng áp dụng các lộ trình cắt giảm thuế khác nhau trong khuôn khổ các FTA với những nước đối tác khác nhau. Ngoài ra, ưu đãi thuế của cùng một quốc gia cũng khác nhau tùy theo các FTA, và tỷ lệ xóa bỏ thuế quan cũng khác nhau giữa các FTA ASEAN+1.

⁴ Nội dung của Phần này chủ yếu lấy từ các nghiên cứu khác, ví dụ của Fukunaga and Isono (2013), CIEM (2013).

Bảng 2: Mức độ xóa bỏ thuế quan của các quốc gia trong một số hiệp định FTA ASEAN+1 (%)

	AANZFTA A	ACFTA	AIFTA	AJCEP	AKFTA	Trung bình
Bru-nây	99,2	98,3	85,3	97,7	99,2	95,9
Căm-pu- chia	89,1	89,9	88,4	85,7	97,1	90,0
Indonesia	93,7	92,3	48,7	91,2	91,2	83,4
Lào	91,9	97,6	80,1	86,9	90,0	89,3
Malaysia	97,4	93,4	79,8	94,1	95,5	92,0
Myanmar	88,1	94,5	76,6	85,2	92,2	87,3
Philippines	95,1	93,0	80,9	97,4	99,0	93,1
Singapore	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Thái Lan	98,9	93,5	78,1	96,8	95,6	92,6
Việt Nam	94,8	Không có	79,5	94,4	89,4	89,5

Úc	100,0					
Trung Quốc		94,1				
Ấn Độ			78,8			
Nhật Bản				91,9		
Hàn Quốc					90,5	
Niu Di-lân	100,0					

Nguồn: Fukunaga and Isono (2013).

Chú ý: theo phân loại HS2007 cấp 6 chữ số. Số liệu về Việt Nam trong FTA ASEAN - Trung Quốc còn thiếu. Số liệu HS01 - HS08 của Myanmar trong FTA ASEAN - Trung Quốc cũng thiếu. [Bảng 2](#) cho thấy, xét về mức độ xóa bỏ thuế quan, trong số các FTA ASEAN+1 hiện nay, sáu nước thành viên ASEAN (AMSs) đã cam kết xóa bỏ thuế đối với hơn 90% mặt hàng (tính trung bình) sau giai đoạn chuyển đổi. Bốn nước thành viên còn lại cam kết xóa bỏ trung bình hơn 80% nhưng dưới 90% mặt hàng, cụ thể là Indonesia (83,4%), Lào (89,3%), Myanmar (87,3%), và Việt Nam (89,5%). Sáu đối tác FTA cam kết lại bỏ hơn 90% dòng thuế với ASEAN, trừ Ấn Độ (78,8%). Do đó, cần xem xét một cách tiếp cận ưu đãi chung đối với các mặt hàng cụ thể. Ngoài ra, một giả định hợp lý là trong khuôn khổ RCEP, ASEAN và Việt Nam có thể sẽ loại bỏ dần hơn 90% dòng thuế.

Cần lưu ý là tỷ lệ mặt hàng mà các nước thành viên ASEAN đã cam kết xóa bỏ thuế quan theo cả năm hiệp định FTA ASEAN+1 chiếm trung bình 73,3% (xem [Bảng 3](#)). Tỷ lệ sản phẩm mà các nước thành viên ASEAN không cam kết xóa bỏ thuế quan với bất kỳ đối tác của FTA nào theo cả năm hiệp định FTA ASEAN+1 (thuộc nhóm "bảo hộ hoàn toàn") chiếm trung bình 25,8%. Tỷ lệ mặt hàng "phụ thuộc vào FTA" mà những nước thành viên ASEAN đã cam kết loại bỏ thuế quan với một số đối tác FTA

mà không áp dụng với đối tác khác là rất nhỏ (khoảng 1%). Đáng chú ý, trong số những nước thành viên ASEAN, Việt Nam xếp thứ ba về mức độ xóa bỏ thuế quan trong khuôn khổ cả năm hiệp định FTA+1; tuy nhiên, tỷ lệ mặt hàng "bảo hộ hoàn toàn" của Việt Nam cũng là cao nhất. Số liệu trung bình trong [Bảng 3](#) cũng giúp dự đoán về mức độ cam kết trong RCEP.

Bảng 3: Phân bổ dòng thuế mức độ tự do hóa

	Tỷ lệ mặt hàng “loại bỏ thuế hoàn toàn” (%)	Tỷ lệ hàng hóa “phụ thuộc vào FTA” (%)	Tỷ lệ hàng hóa “bảo hộ hoàn toàn” (%)
Bru-nây	84,1	15,9	0,0
Căm-pu-chia	64,3	35,5	0,4
Indonesia	46,0	52,8	1,2
Lào	68,0	31,6	0,4
Malaysia	76,0	22,9	1,1
Myanmar	66,6	31,8	1,6
Philippines	74,6	24,4	1,0
Singapore	100,0	0,0	0,0
Thái Lan	75,6	24,3	0,1
Việt Nam	78,1	19,1	2,8
Trung bình	73,3	25,8	0,9

Nguồn: Fukunaga (2013)

Ngoài các mức độ cam kết xóa bỏ thuế, các cuộc đàm phán cũng cần phải xem xét **thời điểm kết thúc giai đoạn chuyển đổi** của các hiệp định FTA tương ứng. Nếu việc xóa bỏ thuế quan trong khuôn khổ hiệp định RCEP kéo dài hơn các hiệp định FTA ASEAN+1 hiện tại, phần lớn các nước thành viên ASEAN sẽ không được hưởng lợi ích do RCEP mang lại cho đến khi hiệp định có hiệu lực hoàn toàn. Bảng 4⁵ trình bày thời điểm dự kiến xóa bỏ thuế quan theo các hiệp định FTA ASEAN+1⁶. Với mục tiêu của RCEP và cách tiếp cận dần dần, RCEP có thể xem xét giai đoạn 2018 - 2025 để cho phép hài hòa hóa cam kết giữa các nước thành viên, nhất là các nước thành viên ASEAN.

Lợi ích của xóa bỏ thuế sẽ giảm nếu **Hàng rào phi thuế quan** (NTB) vẫn tồn tại hoặc thay thế thuế quan. Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA) hướng tới loại bỏ NTB và làm giảm tác động của các biện pháp phi thuế quan (NTM). Tuy nhiên, vẫn chưa đạt được tiến bộ đáng kể nào trên khía cạnh này do thiếu định nghĩa rõ ràng về "NTB". Ngoài ra, kết quả của cách tiếp cận tự nguyện trước đó nhằm dỡ bỏ NTB là rất hạn chế. Do đó, RCEP có thể xem xét tập trung vào xác định các NTB cần phải

⁵ Xem Yoshifumi Fukunaga và Ikumo Isono (2013).

⁶ Thời gian chuyển đổi của tất cả các hiệp định FTAs giữa Việt Nam với các nước kéo dài từ 12 đến 19 năm.

dỡ bỏ (hoặc các NTM với các tác động rào cản thay thế).⁷ Nhóm công tác về thương mại hàng hóa trong RCEP cần xem xét nghiêm túc về vấn đề NTB.

Quy tắc xuất xứ (RoO) đóng một vai trò quan trọng trong việc đảm bảo đối xử ưu đãi chỉ dành cho các thành viên FTA tránh gây chệch hướng thương mại, và nhờ đó gia tăng khả năng tận dụng hiệp định FTA. Do vậy, RoO là nội dung trọng tâm trong đàm phán RCEP, bao gồm hài hòa hóa, cân đối các quy tắc và tích lũy hàm lượng giá trị nhằm giảm bớt chi phí và thời gian giao dịch. Hiện không có thông tin chi tiết về nội dung này nhưng RoO chắc chắn chịu ảnh hưởng bởi cấu trúc của Hiệp định RCEP (như đã nói ở phần trên).

Bảng 4: Thời hạn loại xóa thuế quan trong một số hiệp định FTA ASEAN+1

	ASEAN 6		Các nước CLMV (Cam-puchia, Lào, Myanmar, Việt Nam)		Các nước đối tác FTA	
	Xóa bỏ thuế quan (theo Lộ trình thông thường hoặc Danh mục nhạy cảm (SL))	Cắt giảm khác (Danh mục nhạy cảm (SL) hoặc Danh mục nhạy cảm cao (HSL))	Xóa bỏ thuế quan (Lộ trình thông thường hoặc Danh mục nhạy cảm (SL))	Cắt giảm khác (Danh mục nhạy cảm (SL) hoặc Danh mục nhạy cảm cao (HSL))	Xóa bỏ thuế quan (theo Lộ trình thông thường hoặc Danh mục nhạy cảm (SL))	Cắt giảm khác (Danh mục nhạy cảm (SL) hoặc Danh mục nhạy cảm cao (HSL))
AANZFTA	2020-2025	2020-2025	2020-2024	2025	2020	-
ACFTA	2012 ^{*1}	2018	2018 ^{*1}	2018	2012 ^{*1}	2012
AIFTA^{*2}	2017-2020 ^{*3}	2017-2020	2022 ^{*3}	2022	2017 ^{*3} (2020 ^{*4})	2020
AJCEP	2018	2018-2024	2023-2026	2026	2018	
AKFTA	2012 ^{*5} (2017 ^{*6})	2016	2018-2020 ^{*5}	2021-2024	2010	2016

Nguồn: Fukunaga và Isono (2013).

Ghi chú:

*1: Bao gồm Lộ trình thông thường 2. Lộ trình thông thường 1 đối với ASEAN 6 và Trung Quốc đã hoàn tất vào năm 2010;

⁷ Phải thừa nhận rằng không phải mọi NTM đều không hợp lý, ERIA đề xuất áp dụng khái niệm “các NTM cơ bản” (ERIA 2012). Những biện pháp này gồm biện pháp kiểm soát số lượng, như hạn ngạch nhập khẩu, các cơ chế kiểm soát số lượng trên thực tế thông qua hệ thống thương mại nhà nước, hoặc quy chế cấp phép không tự động.

*2: Trong hiệp định AIFTA, mỗi năm đều bắt đầu từ ngày 31 tháng 12 của năm trước. Ví dụ năm 2014 nghĩa là từ 31 tháng 12 năm 2013;

*3: Bao gồm Lộ trình thông thường 2;

*4: Đối với Philippines;

*5: Bao gồm Lộ trình thông thường 2. Lộ trình thông thường 1 đối với ASEAN 5 đã hoàn tất vào năm 2010;

*6: Thái Lan.

Nguồn: Fukunaga và Isono (2013).

Do tầm quan trọng của ngành nông-lâm-ngư nghiệp đối với các nước thành viên RCEP, các đàm phán về nông-lâm-ngư nghiệp dự kiến sẽ khá thận trọng và có thể không vượt quá những nhượng bộ của các nước theo những khung khổ hiện tại. Cụ thể như sau:

Cam kết WTO

Việt Nam cam kết loại bỏ dần thuế nhập khẩu đối với nông sản trong vòng 3-5 năm kể từ khi ngày chính thức gia nhập WTO (ngày 1/11/2007). Việc giảm thuế đã hoàn thành trong giai đoạn 2009-2012 với nhiều nhóm hàng khác nhau.

Đối với các sản phẩm nông nghiệp: Thuế suất áp dụng trung bình đối với ngành nông nghiệp là 23,5% cho giai đoạn đầu mới gia nhập và thuế suất cuối cùng là 20%. Cam kết cắt giảm thuế với tổng số 1118 dòng thuế trong vòng từ 3-5 năm. Các ngành hưởng lợi từ việc gia nhập WTO là những ngành định hướng xuất khẩu vì các ngành này sẽ có cơ hội mở rộng thị trường, ví dụ cà phê, gạo, hạt tiêu, hạt điều, cao su, sản phẩm gỗ, v.v. Ngược lại, các ngành ít bị ảnh hưởng như ngô, lạc, và tơ tằm và những ngành chịu bất lợi bao gồm gia súc, thức ăn gia súc, mía đường, thực phẩm chế biến, trái cây ôn đới, và các loại trái cây họ cam quýt.

Đối với sản phẩm lâm nghiệp: Việt Nam cam kết giảm thuế đối với 69 mặt hàng thuộc 15 nhóm sản phẩm lâm nghiệp, trong đó có 47 mặt hàng thuộc 12 nhóm sản phẩm tại Chương 44, và 22 mặt hàng thuộc 3 nhóm sản phẩm quy định tại Chương 94. Thời hạn cuối cùng để giảm thuế đối với sản phẩm lâm nghiệp là năm 2012. Thuế suất giảm xuống thấp nhất là còn 10% (với các mặt hàng thuộc nhóm HS 4410, 4411 và 4412) và cao nhất lên đến 50% (đối với các mặt hàng như khảm gỗ, gỗ dất; quan tài, đồ trang sức, tượng nhỏ và đồ trang trí bằng gỗ, các sản phẩm gỗ khác ngoài nhóm HS 4420) so với thời điểm cam kết.

Đối với thủy sản: Việt Nam cam kết điều chỉnh 159 dòng thuế thuộc 9 nhóm mặt hàng nuôi trồng thủy sản, chủ yếu thuộc Chương 3 (7 nhóm), và Chương 6 (2 nhóm). Thuế suất trung bình của tất cả các mặt hàng nuôi trồng thủy sản sẽ giảm 12,1%, từ mức 32,2% tại thời điểm cam kết giảm xuống còn 20,1%. Thời gian điều chỉnh là trong vòng 5-7 năm kể từ khi chính thức gia nhập. Cụ thể, trong tổng số 159 dòng

thuế bị cắt giảm, có 9 dòng thuế sẽ được cắt giảm trong năm 2009, 72 dòng trong năm 2010 (chiếm 44%), 37 dòng trong năm 2011, 34 dòng trong năm 2012 – năm kết thúc lộ trình cắt giảm, và chỉ còn 7 dòng thuế phải cắt giảm trong năm 2014.

Cam kết phi thuế quan: Việt Nam cam kết loại bỏ hoàn toàn các hàng rào phi thuế quan (bao gồm cả lệnh cấm nhập khẩu, hạn ngạch nhập khẩu, giấy phép nhập khẩu), trừ hạn ngạch nhập khẩu đối với 4 nhóm sản phẩm, gồm đường, muối, trứng gia cầm, thuốc lá nguyên liệu ([Bảng 5](#)).

Bảng 5: Cam kết về hạn ngạch thuế quan của Việt Nam

Mục	Hạn ngạch ban đầu	Thuế (%)		Ghi chú
		Trong hạn ngạch	Ngoài hạn ngạch	
1. Trứng gà nguyên vỏ, sống, bảo quản hoặc nấu chín	30.000	40	80	Mức tăng hạn ngạch hàng năm là 5%
2. Đường mía và Đường củ cải	55.000 MT			Mức tăng hạn ngạch hàng năm là 5%
+ Đường mía		25	85	Giảm từ 30% xuống 25% vào năm 2009.
+ Đường trắng		60 (50% đối với đường củ cải)	85	Mức tăng hạn ngạch hàng năm là 5%
3. Thuốc lá chưa chế biến, nguyên phụ liệu thuốc lá	31.000 MT	30	80 -90	Mức tăng hạn ngạch hàng năm là 5%
4. Muối	150.000 MT			Mức tăng hạn ngạch hàng năm là 5%
+ Muối ăn		30	60	
+ Muối biến tính		15	50	

Nguồn: Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2013).

Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA/AFTA)

Việt Nam gia nhập và thực hiện các cam kết về thuế quan ưu đãi theo AFTA (gần đây là ATIGA) vào năm 1996, và về cơ bản đã hoàn thành việc cắt giảm thuế nhập khẩu xuống mức 0-5% vào năm 2006. Vào tháng 01 năm 2006, 96,2% dòng thuế nhập khẩu đã giảm xuống mức 0-5%.

Các mặt hàng ưu đãi trong hội nhập kinh tế bao gồm gỗ và sản phẩm gỗ, cao su, thủy sản nuôi trồng. Thuế suất của những mặt hàng này đã được xóa bỏ vào năm 2012, thay vì năm 2015 để thúc đẩy thương mại tự do. Biểu cắt giảm thuế đối với các mặt hàng nhạy cảm (gồm 89 dòng) bắt đầu từ năm 2004 và đạt mức thấp nhất còn 5% vào năm 2013 (ngoại trừ đường vào năm 2010). Hiện tại, Việt Nam đã hoàn thành cơ bản cam kết mở cửa thị trường nông nghiệp trong nhóm ASEAN.

Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Trung Quốc (ACFTA)

Trong hiệp định ACFTA, Việt Nam đã cam kết lịch trình cắt giảm và miễn thuế theo 3 nhóm: (1) chương trình thu hoạch sớm; (2) thuế suất thường; và (3) thuế suất nhạy cảm. Do trình độ phát triển thấp hơn, lộ trình cắt giảm của Việt Nam có thể dài và linh hoạt hơn so với Trung Quốc và các nước thành viên ASEAN 6.

Chương trình thu hoạch sớm (EHP) là một chương trình thuế quan ưu đãi quy mô nhỏ thực hiện từ năm 2004, ngay sau Hiệp định khung về Hợp tác Kinh tế toàn diện ASEAN-Trung Quốc. EHP bao gồm các nông sản chưa qua chế biến (từ Chương 1 đến Chương 8 trong biểu thuế nhập khẩu) mà ASEAN 6 cam kết sẽ xóa bỏ thuế quan trong vòng 3 năm còn Việt Nam sẽ xóa thuế quan trong vòng 5 năm (từ năm 2004). Theo đó, từ ngày 01 tháng 01 năm 2006, Trung Quốc và ASEAN 6 áp dụng thuế suất bằng 0% đối với tất cả các sản phẩm liệt kê trong EHP. Việt Nam bắt đầu xóa bỏ toàn bộ thuế suất từ ngày 01 tháng 01 năm 2008.

Theo Lộ trình thông thường (NT), Việt Nam đã cam kết giảm 85% các dòng thuế xuống 0% trong giai đoạn 2005-2015, trong đó một số dòng được phép linh hoạt tới năm 2018. Trung Quốc và ASEAN6 sẽ cắt giảm thuế suất xuống 0% vào năm 2010.

Danh mục nhạy cảm gồm 388 nhóm mặt hàng theo phân loại HS cấp 6 chữ số (Phụ lục 1 Biên bản ghi nhớ), khoảng trên 1.000 nhóm mặt hàng theo phân loại HS cấp 8 chữ số, chủ yếu là trứng gia cầm, đường, thuốc lá và các sản phẩm công nghiệp. Không có lộ trình cắt giảm thuế cụ thể cho từng năm đối với hàng hóa thuộc ST mà chỉ giới hạn ở mức thuế suất cuối cùng và năm thực hiện, cụ thể đối với Việt Nam như sau: i) Danh mục nhạy cảm: sẽ áp thuế suất 20% vào năm 2015 và giảm xuống còn 0 - 5% vào năm 2020; và ii) Danh mục nhạy cảm cao: gồm 140 nhóm hàng theo phân loại HS cấp 6 chữ số hoặc ít hơn; và sẽ có thuế suất 50% vào năm 2018.

Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Hàn Quốc (AKFTA)

Hiệp định khung AKFTA được ký kết vào tháng 12 năm 2005, hướng tới thiết lập một khu vực thương mại tự do vào năm 2010. Nội dung bao gồm thương mại tự do

về hàng hóa, dịch vụ và đầu tư, tăng cường hợp tác kinh tế trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Thỏa thuận về hàng hóa ký vào tháng 08 năm 2006, chính thức có hiệu lực đối với Việt Nam từ ngày 01 tháng 06 năm 2007.

Theo NT, lộ trình cắt giảm thuế đối với Việt Nam là: 0 - 5% vào năm 2016 (khoảng 85% tổng số dòng thuế), và một số dòng thuế sẽ được cắt giảm xuống 0% vào năm 2018 (khoảng 90% số dòng thuế). Thời gian hiệu lực đối với ASEAN 5 là năm 2010, đối với Căm-pu-chia, Lào, Myanmar và Việt Nam là năm 2018.

Danh mục nhạy cảm bao gồm 2.137 mặt hàng, chiếm 10% tổng số dòng thuế (khoảng 25% kim ngạch nhập khẩu từ Hàn Quốc năm 2005), được chia thành 2 nhóm: Danh mục nhạy cảm (SL) và Danh mục nhạy cảm cao (HSL). SL có 844 mặt hàng, trong đó thuế suất sẽ giảm xuống còn 20% trong năm 2007 và 5% năm 2021.

Danh mục nhạy cảm cao gồm 1.282 mặt hàng, được chia thành 5 nhóm:

- Nhóm A bao gồm 108 dòng thuế, sẽ giảm xuống còn 50% năm 2021;
- Nhóm B bao gồm 378 dòng thuế, thuế suất cơ bản sẽ giảm 20% vào năm 2021;
- Nhóm C, thuế suất cơ bản giảm 50% vào năm 2021;
- Nhóm D gồm 28 dòng thuế áp dụng hạn ngạch thuế quan;
- Nhóm E gồm 768 dòng thuế, trong đó loại trừ tối đa 40 dòng thuế (HS cấp 6 chữ số).

Trong Hiệp định AKFTA, nhiều sản phẩm có thể áp dụng hạn ngạch thuế quan, như tôm đông lạnh ((HS 0306131000, 0306139000): 5.000 tấn; tôm tươi (HS 0306231000): 300 tấn; mực (HS 0307491010): 2.000 tấn; tôm luộc (HS 1605209090): 2.000 tấn, được miễn thuế; sắn (HS 0714101000, 0714102010, 0714102090, 0714103000, 0714104000): 25.000 tấn với thuế suất 20%; tinh bột sắn (HS 1108140000): 9.600 tấn với thuế suất 9%.

Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Nhật Bản (AJFTA)

Trong Hiệp định ưu đãi có hiệu lực chung ASEAN-Nhật Bản (AJCEP), danh sách cam kết của Việt Nam gồm 9.390 dòng thuế theo phân loại Danh mục thuế quan hài hòa ASEAN (AHTN); trong đó 8.771 dòng thuế (93,4%) nằm trong lộ trình cắt giảm, hơn 600 dòng thuộc biểu không cắt giảm thuế liên quan đến sản phẩm công nghiệp.

Danh sách cam kết về thuế nhập khẩu của Việt Nam trong AJCEP được chia thành 5 nhóm: NT, ST, HST, Các nhóm không cắt giảm và Danh mục loại trừ.

NT (88,6% số dòng thuế) gồm chủ yếu là nguyên liệu sản xuất (cây trồng, chăn nuôi, hạt, rau, trái cây sử dụng làm giống), vật liệu cho công nghiệp chế biến (đậu tương) và hàng hóa do sản xuất trong nước cung ứng một phần, còn một phần nhập khẩu (dầu thực vật chưa chế biến, sữa bột thô, bột dinh dưỡng dùng cho y tế, v.v), với thuế suất hiện hành từ 10-15%, và sẽ giảm tiếp xuống 0% trong vòng 10 năm;

Lộ trình nhạy cảm (0,6% số dòng thuế), gồm các sản phẩm chế biến từ thịt, cá, rau, trái cây với thuế suất cao 20-50%, sẽ cắt giảm xuống 0% trong 15 năm;

Lộ trình nhạy cảm cao (0,8% số dòng thuế), gồm sản phẩm cao cấp (rượu, bia), thuế suất chỉ giảm 50% so với mức hiện hành;

Lộ trình không miễn trừ (3,3% số dòng thuế) chủ yếu gồm các sản phẩm công nghiệp; và

Danh mục loại trừ (6% số dòng thuế) gồm nhiều sản phẩm khác nhau, ví dụ đường.

Việt Nam cam kết loại bỏ 62,2% dòng thuế trong vòng 10 năm; trong đó 26,3% dòng thuế sẽ xóa bỏ ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực vào năm 2008; và 38,8% dòng thuế sẽ được dỡ bỏ vào năm 2018. Năm 2025, 88,6% dòng thuế trong toàn bộ danh mục thuế sẽ được dỡ bỏ. Đối với các sản phẩm thuộc Danh mục nhạy cảm, thuế suất được giữ ở mức cơ bản và giảm xuống còn 5% vào năm 2025. Đối với các sản phẩm thuộc Danh mục nhạy cảm cao, thuế suất thuế sẽ được giữ ở mức cao, sau đó giảm xuống còn 50% trong năm 2023.

Hiệp định thương mại tự do ASEAN – Úc - Niu Di-lân

Theo Hiệp định AANZFTA, Việt Nam cam kết sẽ xóa bỏ 90% dòng thuế thuộc danh mục NT trong giai đoạn 2018-2020 ; 7% tổng số dòng thuế thuộc SL, trong đó thuế suất sẽ được giảm xuống còn 5% vào năm 2022, và thuế suất thuộc HSL sẽ được giảm xuống còn từ 7-50% vào năm 2022. Danh mục loại trừ chung (GEL) bao gồm 3% tổng số dòng thuế.

Úc, Niu Di-lân và các nước ASEAN-6: 90% dòng thuế sẽ giảm xuống còn 0% vào năm 2015, với một số linh hoạt tới năm 2020.

Đối với Việt Nam, cắt giảm thuế đối với phần lớn sản phẩm đến năm 2012 là khá nhỏ, thể hiện qua sự khác biệt không đáng kể so với mức ban đầu (là thuế suất tối huệ quốc (MFN) năm 2007). Tuy nhiên, từ năm 2015, lộ trình giảm thuế của Việt Nam sẽ phải đẩy nhanh.

Đối với Úc và Niu Di-lân, vì thuế suất áp dụng của các quốc gia này đã rất thấp (ngay cả khi chưa có AANZFTA, khoảng 87% giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Úc được hưởng thuế nhập khẩu 0%), tác động cắt giảm thuế của hai quốc gia này theo AANZFTA hầu như không đáng kể.

Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN - Ấn Độ

Do chính sách bảo hộ cao của Ấn Độ, mức độ cắt giảm thuế trong Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN - Ấn Độ (AITIG) khác với các hiệp định ASEAN+ khác. Theo AITIG, lộ trình cắt giảm thuế được phân thành năm nhóm có thời hạn và mức giảm thuế khác nhau, bao gồm NT, SL, HSL, Danh mục đặc biệt, và GEL. Là một trong

những thành viên mới của ASEAN (CLMV), Việt Nam có thể áp dụng lộ trình cắt giảm thuế dài hơn (5 năm) so với các nước ASEAN-6 và Ấn Độ.

NT của Việt Nam gồm 80% dòng thuế, sẽ được giảm xuống 0% vào ngày 31 tháng 12 năm 2017. Trong đó, 9% tổng số dòng thuế sẽ được giảm xuống 0% có hiệu lực cho đến ngày 31 tháng 12 năm 2020 (NT2). SL chiếm 10% tổng số dòng thuế, với thuế suất giảm xuống còn 5% hoặc thấp hơn vào ngày 31 tháng 12 năm 2020 (đối với nhóm ASEAN-6 và Ấn Độ, thời hạn là năm 2015). 4% dòng thuế thuộc SL sẽ được dỡ bỏ vào ngày 31 tháng 12 năm 2023. 50 dòng thuế có thuế suất MFN là 5% sẽ không thay đổi. Các dòng thuế còn lại được cắt giảm xuống còn 4,5% ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực và xuống còn 4% vào ngày 31 tháng 12 năm 2015 đối với nhóm ASEAN-6, trong khi các nước CLMV phải thực hiện đầy đủ những cam kết tương tự vào ngày 31 tháng 12 năm 2020.

Danh mục đặc biệt gồm một số mặt hàng nhạy cảm cao của Ấn Độ, vốn là hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Trước yêu cầu của Việt Nam, Ấn Độ đồng ý giảm thuế xuống còn 45% cho mặt hàng cà phê và trà đen, và 50% cho hạt tiêu vào ngày 31 tháng 12 năm 2018.

HSL gồm 244 dòng thuế chia thành ba nhóm: (i) nhóm giảm xuống còn 50%; (ii) nhóm giảm 50%; và (iii) nhóm giảm 25%. Thời hạn hoàn thành là ngày 31 tháng 12 năm 2023.

GEL có 485 dòng thuế, gồm các mặt hàng được loại khỏi diện cắt giảm. Trong danh mục này, Ấn Độ vẫn giữ không cắt giảm 489 dòng thuế, chiếm 5% giá trị thương mại. Với quy mô loại trừ lớn như vậy, GEL gồm hầu hết các sản phẩm mà Việt Nam lựa chọn bảo hộ.

Tương tự như các hiệp định FTA khác, việc cắt giảm thuế của Việt Nam trong những năm đầu (sau khi ký hiệp định) là khá chậm. Tuy nhiên tốc độ cắt giảm sẽ đẩy mạnh vào cuối lộ trình.

Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản

Là hiệp định FTA song phương đầu tiên mà Việt Nam ký kết, Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam-Nhật Bản (VJEPA) có phạm vi toàn diện, gồm các quy định về thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, cạnh tranh, mua sắm chính phủ và lĩnh vực hợp tác kinh tế khác. Hiệp định được ký vào tháng 12 năm 2008 và có hiệu lực từ ngày 1 tháng 10 năm 2009. Cam kết thuế quan giữa Việt Nam và Nhật Bản theo Hiệp định VJEPA dựa trên phương thức đề xuất-bản chào, thay vì theo một số mô hình cụ thể như trong các hiệp định FTA khác. Theo cam kết chung, Việt Nam đồng ý xóa bỏ thuế của 87,66% tổng giá trị thương mại trong vòng 10 năm. Theo đó, Việt Nam đưa 8.873 trong số 9.390 dòng thuế vào Biểu cam kết (ngoại trừ 57 dòng của ô tô CKD và 428 dòng không cắt giảm). Cụ thể, ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam đã phải cắt giảm 2.586 dòng thuế (chiếm 28% trong

tổng số 9.390 dòng thuế trong Biểu cam kết) xuống 0%, chủ yếu là các sản phẩm hóa chất, dược phẩm và các sản phẩm điện tử. Năm 2019, 3.717 sản phẩm khác sẽ giảm thuế xuống 0%, do đó đưa danh mục hàng miễn thuế lên tới 6.303 dòng, tức là chiếm 67% tổng số dòng thuế trong Biểu cam kết.

Rõ ràng, ưu đãi của Việt Nam dành cho Nhật Bản khá thấp so với ưu đãi mà các nước ASEAN dành cho Nhật Bản theo các hiệp định song phương với nước này. Các ngành chính Việt Nam chọn bảo hộ là: (i) đồ uống có cồn, xăng dầu; (ii) ô tô và phụ tùng, máy móc; (iii) sắt thép; (iv) hóa chất và dệt may; (v) nước giải khát, ô tô, xe máy.

Trong khi đó, Nhật Bản sẽ phải tự do hóa 94,5% giá trị thương mại trong vòng 10 năm. Xóa bỏ thuế ngay lập tức đối với 69,6% giá trị thương mại (tỷ lệ cao nhất trong số các EPA giữa Nhật Bản và các nước ASEAN). Nhật Bản dành 1.638 dòng thuế ưu đãi cao nhất cho một số nước ASEAN. Đặc biệt, cam kết về nông sản có độ mở cao nhất so với cam kết với các nước ASEAN khác. Nhật Bản cam kết xóa bỏ thuế quan đối với 83,8% kim ngạch xuất khẩu nông sản của Việt Nam trong vòng 10 năm, đây cũng là cam kết cao nhất trong những EPA với các nước ASEAN. Các sản phẩm từ Việt Nam được Nhật Bản đảm bảo ưu đãi cao nhất (so với các nước ASEAN khác) bao gồm mật ong (với hạn ngạch hàng năm là 100 tấn, sẽ tăng dần lên 150 tấn; thuế suất trong hạn ngạch là 12,8%), gừng, tỏi, vải, sần riêng, tôm và cua. Theo thống kê, 23 trong số 30 sản phẩm nông, lâm và thủy sản xuất khẩu nhiều nhất từ Việt Nam sang Nhật Bản sẽ được hưởng thuế suất 0% ngay lập tức hoặc trong vòng 10 năm.

Với những nguyên tắc chỉ đạo, cần phải có một cách tiếp cận "ưu đãi chung" thống nhất giữa các nước thành viên. Theo các ưu đãi chung, một nước thành viên phải mở cửa những sản phẩm tương tự cho tất cả các nước thành viên khác của hiệp định FTA. Với hiện trạng các hiệp định FTA ASEAN+1 hiện có, Fukushina (2013) đề xuất mục tiêu loại bỏ 95% thuế quan trong RCEP, cho phép một nước được lựa chọn tối đa 5% sản phẩm để bảo hộ (khoảng 250 dòng thuế theo phân loại HS cấp 6 chữ số), đồng thời mở cửa cho tất cả các sản phẩm còn lại. Lưu ý rằng mục tiêu 95% không phải là vấn đề khó khăn với Trung Quốc, Malaysia, Philippines, Thái Lan, Bru-nây, Singapore, Úc, Niu Di-lân; cũng không đáng ngại đối với Nhật Bản và Hàn Quốc với sự chuyển dịch về nông nghiệp; tuy nhiên, mục tiêu này là thách thức đối với các nước Indonesia và CLMV, và đặc biệt trở ngại đối với Ấn Độ (theo Elms 2013).

Đối với Việt Nam, thuế suất ưu đãi chung nên dựa vào Hiệp định thương mại tự do ASEAN – Úc - Niu Di-lân (AANZFTA). Cơ sở chính để chọn khuôn khổ FTA này là tỷ lệ loại bỏ thuế trung bình đối với Việt Nam và AANZFTA là cao nhất, chiếm 94,8% và 95,6%. Hơn nữa, trong số năm hiệp định FTA, AANZFTA có thuế suất trung bình thấp nhất và phạm vi cam kết khá rộng. Tất cả những đặc điểm này còn

đáp ứng các Nguyên tắc chỉ đạo của RCEP trong khi vẫn cho phép một số linh hoạt trong quá trình đàm phán.

2.2. Những vấn đề mới khác trong Hiệp định RCEP

Như đã nói ở trên, liên quan tới những vấn đề của các FTA thế hệ mới (TPP, Việt Nam-EU FTA), RCEP ít tham vọng hơn nhiều so với TPP, vốn bao gồm nhiều nội dung như quyền sở hữu trí tuệ, bảo vệ môi trường, lao động, dịch vụ tài chính, hàng rào kỹ thuật và các vấn đề pháp lý khác. Những vấn đề này được xác định rõ trong đàm phán giữa các thành viên TPP, nhưng lại không được xác định rõ giữa các thành viên RCEP. Tuy nhiên, bằng cách tiếp cận tiệm tiến theo kiểu ASEAN, cam kết về những nội dung mới có thể được đàm phán và thống nhất theo thời gian. Các nội dung quan trọng của RCEP là hợp tác kinh tế và kỹ thuật, sở hữu trí tuệ, cạnh tranh và giải quyết tranh chấp.

Hợp tác kinh tế và kỹ thuật

Hợp tác kinh tế và kỹ thuật trong RCEP hướng tới thu hẹp khoảng cách phát triển giữa các bên tham gia và tăng cường lợi ích chung của việc thực thi hiệp định RCEP. Các quy định về hợp tác kinh tế và kỹ thuật trong RCEP được xây dựng trên cơ sở các thỏa thuận hợp tác kinh tế hiện có giữa ASEAN và các đối tác FTA của ASEAN tham gia vào RCEP. Hoạt động hợp tác sẽ bao gồm thương mại điện tử và các lĩnh vực khác được các nước tham gia RCEP nhất trí. Quan trọng hơn, RCEP giúp phối hợp nỗ lực của các nước thành viên phát triển nhằm thu hẹp khoảng cách phát triển cho ASEAN.

Sở hữu trí tuệ

Về nguyên tắc, quy định về sở hữu trí tuệ trong RCEP nhằm giảm các rào cản thương mại và đầu tư liên quan đến sở hữu trí tuệ thông qua thúc đẩy hội nhập kinh tế và hợp tác trong việc tận dụng, bảo vệ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Tuy nhiên, cho tới nay, phương pháp tiếp cận đối với sở hữu trí tuệ vẫn chưa được xác định (theo Elms 2013).

Nếu cách tiếp cận của TPP theo tiêu chuẩn nước phát triển được xem xét, những vấn đề quan trọng liên quan tới sở hữu trí tuệ của Hiệp định RCEP sẽ bao gồm:

- + Những vấn đề liên quan tới internet như đường truyền internet, trách nhiệm của các ISP, hình sự hóa các hành vi vi phạm;
- + Vấn đề liên quan đến y tế cộng đồng như (i) vấn đề về ‘tiếp cận thuốc men’(mở rộng bản quyền, liên kết bản quyền, độc quyền dữ liệu); (ii) các vấn đề liên quan đến những chương trình định giá và bồi hoàn dược phẩm); và
- + Các vấn đề về bằng sáng chế, bản quyền và thương hiệu.

Cạnh tranh

Quy định về cạnh tranh tạo nền tảng cho các bên tham gia hợp tác tăng cường cạnh tranh, hiệu quả kinh tế, lợi ích của người tiêu dùng và tránh các hành vi hạn chế cạnh tranh; đồng thời ý thức rõ về sự khác biệt lớn trong năng lực và cơ chế quốc gia của các nước tham gia RCEP trong lĩnh vực cạnh tranh.

Một trong những quy định quan trọng về cạnh tranh liên quan đến doanh nghiệp nhà nước (DNNN). Thông tin liên quan chủ yếu được quy định trong quy tắc WTO về thương mại nhà nước và các Hiệp định trợ cấp và đối kháng. Điều XVII của GATT/WTO điều chỉnh thương mại nhà nước, nhưng định nghĩa "doanh nghiệp thương mại nhà nước" ("STE") còn mơ hồ, cho phép diễn giải mở.⁸ Trọng tâm của Điều XVII nằm ở những nguyên tắc về "nghĩa vụ không phân biệt đối xử", "thuần túy thương mại" và "cơ hội đầy đủ để cạnh tranh." Ngoài ra, định nghĩa về STEs và sự liên quan của định nghĩa này với DNNN không phải lúc nào cũng rõ ràng, do vậy gây bất đồng về ý nghĩa chính xác của những khái niệm này.⁹

Các vấn đề khác ít liên quan hơn đến cạnh tranh là hiệp định mua sắm chính phủ (điều khoản về tính Minh bạch trong mua sắm chính phủ).¹⁰ Mua sắm chính phủ được quy định khá khác nhau trong các hiệp định thương mại mà Mỹ tham gia, như Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), trong đó những cam kết mua sắm chính phủ là một nội dung vô cùng quan trọng. Trái lại với những FTA do Mỹ chủ trì, các hiệp định FTA ở châu Á loại bỏ nội dung về mua sắm chính phủ hoặc chỉ có một số điều khoản sơ lược về mua sắm. Ví dụ, trong các hiệp định FTA của Trung Quốc và Ấn Độ có hiệu lực từ tháng 6 năm 2011, không có quy định nào về mua sắm chính phủ, trừ một hiệp định giữa Ấn Độ với Hàn Quốc. Tuy nhiên, hiệp định này chỉ quy định về hợp tác trong mua sắm. Tương tự như vậy, Báo cáo theo dõi hội nhập kinh tế châu Á của ADB năm 2013 kết luận rằng các hiệp định thương mại của ASEAN "không giải quyết hiệu quả" vấn đề mua sắm chính phủ hay các hàng rào phi thuế quan khác.

Đáng chú ý là phần lớn các thành viên RCEP đều tham gia vào những hiệp định ngoài châu Á (chủ yếu là với Mỹ)¹¹, hoặc đang tham gia đàm phán có bao gồm nội

⁸Theo Khoản XVII, các doanh nghiệp thương mại nhà nước phải tuân thủ các nguyên tắc chung về không phân biệt đối xử. Cụ thể, một doanh nghiệp thương mại nhà nước chỉ mua và bán trên cơ sở "thuần túy thương mại" và phải "tạo cơ hội đầy đủ cho doanh nghiệp của các nước thành viên khác, phù hợp với tập quán kinh doanh, được cạnh tranh tham gia vào hoạt động mua và bán này." Đây được coi là nghĩa vụ cơ bản được quy định tại Điều XVII. Ngoài ra, các nước thành viên phải thông báo hoạt động thương mại nhà nước của họ cho GATT; được gọi là nghĩa vụ minh bạch.

⁹ Theo Xuejun XIE, "Quy định của WTO về doanh nghiệp nhà nước và hàm ý đối với cải cách doanh nghiệp nhà nước Trung Quốc".

¹⁰ Có 12 vấn đề được xác định là quan trọng đối với vấn đề minh bạch trong mua sắm chính phủ. Đó là: định nghĩa và phạm vi mua sắm chính phủ; phương thức mua sắm; công bố thông tin về quy định và thủ tục quốc gia; thông tin về các cơ hội mua sắm, thủ tục đấu thầu và thẩm định thầu; các giai đoạn thời gian; tính minh bạch của các quyết định xét duyệt thầu; minh bạch của các quyết định về trúng thầu; thủ tục đánh giá trong nước; các vấn đề khác liên quan đến tính minh bạch; bảo lưu hồ sơ về quy trình xét duyệt; công nghệ thông tin; ngôn ngữ; chống hối lộ và tham nhũng; thông tin cung cấp cho chính phủ các nước khác; thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO; và hợp tác kỹ thuật và đối xử đặc biệt và khác biệt với các nước đang phát triển (Jean Heilman Grier 2014).

¹¹ 6 thành viên đã thực hiện nghĩa vụ B trong các hiệp định ngoài châu Á khác; bốn nước (Úc, Nhật Bản, Hàn Quốc và Singapore) đều cam kết về mua sắm chính phủ với Mỹ theo GPA hoặc FTA. Hai thành viên RCEP khác (là Bru-nây và Niu Di-lân) tham gia Hiệp định Đối tác Kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (Hiệp định P4) có cam kết về mua sắm chính phủ và là tiền thân của TPP.

dung về mua sắm (Malaysia và Việt Nam trong khuôn khổ đàm phán TPP). Chỉ có bảy thành viên RCEP (Campuchia, Indonesia, Lào, Myanmar, Philippines, Thái Lan và Ấn Độ) là không tham gia bất kỳ hiệp định mua sắm chính phủ (GPA) nào.

Xu hướng tránh cam kết về mua sắm chính phủ trong các hiệp định ở châu Á dường như sẽ tiếp diễn trong hiệp định RCEP. Tại thời điểm tháng 3 năm 2014, hiệp định RCEP vẫn chưa có quy định về mua sắm chính phủ (theo Grier 2014). Tuy nhiên, cần lưu ý là nếu các thành viên RCEP không cam kết mua sắm chính phủ, họ sẽ bỏ lỡ các cơ hội quan trọng để thâm nhập thị trường của các nước thành viên khác và tăng cường hội nhập khu vực.

Giải quyết tranh chấp

RCEP có thể quy định một cơ chế giải quyết tranh chấp để tạo lập một quy trình hiệu quả và minh bạch nhằm tham vấn và giải quyết tranh chấp. Giải quyết tranh chấp có ý nghĩa vô cùng quan trọng để đảm bảo các nước thành viên tuân thủ việc thực thi cam kết sâu rộng hơn, tạo động lực thay đổi để đảm bảo việc tuân thủ xuất phát áp lực trong nước. Tuy nhiên, giải quyết tranh chấp không được thảo luận tại vòng đàm phán đầu tiên của RCEP (theo Pan 2013).

Nên nhớ rằng giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ ASEAN+1 vận dụng cơ cấu chung của cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO¹² và khả năng sẽ bao gồm ít nội dung tư pháp hơn – sự đồng thuận đi ngược với báo cáo ban bồi thẩm. Bản chất của giải quyết tranh chấp trong ASEAN+1 cơ chế là trọng tài với quy trình bảo mật và linh hoạt.

Trong những năm sắp tới, RCEP sẽ thay đổi một cách căn bản cơ cấu thông thường thành một cơ cấu phức tạp. Các biện pháp gây tranh cãi của một quốc gia thành viên có thể liên quan đến nhiều bên. Các thành viên RCEP đang ở giai đoạn quan trọng thực hiện thu hẹp khoảng cách với thông lệ quốc tế, ví dụ như cách tiếp cận theo định hướng quy tắc hơn trong giải quyết tranh chấp khu vực. Quy trình giải quyết tranh chấp minh bạch hơn có thể truyền tải nhiều thông điệp hơn tới cộng đồng doanh nghiệp về cách thức tận dụng các quy tắc RCEP và hành động một cách chiến lược và hiệu quả trong quá trình thuê ngoài và phát triển dây chuyền sản xuất.

Những vấn đề và thách thức chính

Như đã đề cập tới trong nguyên tắc chỉ đạo thứ nhất, việc dựa trên các hiệp định FTA ASEAN+1 hiện hành là một khởi đầu tốt vì các hiệp định này đã định hình những cam kết và phương thức đàm phán cơ bản. Tuy nhiên, hài hòa hóa và làm sâu rộng

¹² Theo khung khổ giải quyết tranh chấp trong WTO, có 3 loại khiếu nại: (1) Khiếu nại vi phạm; (2) khiếu nại không vi phạm; và (3) khiếu nại tình huống.

hơn các cam kết này sẽ khó khăn hơn do tính đa dạng của các hiệp định. Một thách thức khác là làm thế nào để cân bằng những cam kết sâu và đầy đủ về tự do hóa thương mại, đầu tư và hội nhập kinh tế nhưng vẫn linh hoạt, cho phép các nước thành viên bảo hộ những ngành nhạy cảm – vốn rất khác nhau giữa các nước thành viên.

Khả năng hiện thực hóa những lợi ích từ việc tham gia vào Hiệp định RCEP chủ yếu phụ thuộc vào việc giải quyết một số thách thức trong giai đoạn đàm phán. Thách thức đầu tiên là làm thế nào để vượt qua những rủi ro phát sinh từ các đối tác đàm phán có trình độ phát triển và lợi ích khác nhau. Điều khoản linh hoạt nêu trong Nguyên tắc hướng dẫn có thể giúp các thành viên RCEP phá vỡ bế tắc và bảo vệ được lợi ích quốc gia, nhưng cũng có thể hạn chế, thay đổi hoặc cản trở tiến trình đạt được tự do hóa cao hơn (Sinha và Geethanjali Nataraj 2013).

Đã có những lo ngại về việc mở cửa quá nhanh thị trường trong nước. Nhiều nước thành viên ASEAN và các đối tác (ví dụ Ấn Độ) hiện đang chịu áp lực phải giảm mạnh thuế quan. Thực tế, cắt giảm mạnh thuế quan đối với hàng hoá từ Trung Quốc từ lâu đã là mối đe dọa lớn nhất đối với các nhà đàm phán và ngành hàng, lo ngại hàng quá rẻ từ bên kia biên giới ồ ạt tràn vào trong nước. Ngoài ra, một số quốc gia như Singapore, đã áp thuế suất gần như bằng 0% với hầu hết mọi mặt hàng, và Malaysia với 90% tổng thương mại chịu thuế không đáng kể, cũng gây sức ép lên nước đối tác (ví dụ Ấn Độ) nhằm giảm rào cản. Vì vậy, một số nhà đàm phán đang xem xét những giải pháp nhằm tránh hoặc tối thiểu các chi phí dài hạn, đồng thời hiện thực hóa những lợi ích lớn hơn từ mở cửa thị trường và thực hiện điều chỉnh cơ cấu.

Trên cơ sở những nguyên tắc chỉ đạo, các nước thành viên cần đạt được một cách tiếp cận “ưu đãi chung” từ các nước thành viên. Theo đó, một thành viên nên mở cửa các sản phẩm tương tự cho mọi thành viên khác của FTA. Dựa trên hiện trạng các hiệp định FTA ASEAN+1, Fukushina (2013) đề xuất mục tiêu loại bỏ 95% thuế trong RCEP, cho phép một nước được bảo hộ 5% sản phẩm (khoảng 250 dòng thuế theo phân loại HS cấp 6 chữ số) và mở cửa phần còn lại.

Đối với Việt Nam, giả định năm 2015 (có lẽ trong nửa cuối năm) là năm cơ sở/ bắt đầu thực thi hiệp định RCEP và năm 2030 là năm mục tiêu để xóa bỏ thuế là phù hợp. Thuế suất bằng 0 vào năm 2030 được đề xuất là thuế suất ưu đãi chung. Năm 2030 cũng là năm Việt Nam đã hoàn thành việc thực thi 5 FTA ASEAN+1 (thời hạn cuối cùng loại bỏ thuế của Việt Nam là năm 2025 theo hiệp định AJCEP) (xem [Bảng 3](#)). Thuế suất cơ sở năm 2015 được xác định là mức trung bình (đối với mọi trường hợp) so với thuế suất bình quân của mỗi mặt hàng cam kết trong các FTA+1 liên quan.

[Bảng 6](#) trình bày mức thuế suất trung bình của Việt Nam đối với các ngành/ mặt hàng nhập khẩu từ 6 đối tác ASEAN theo 5 hiệp định FTA+1. Việc lựa chọn của mỗi

nhóm hàng hoàn toàn dựa trên: (i) thuế suất trung bình năm 2015 (mức thấp nhất trong các hiệp định FTA+1 và thuế suất cao (trừ thuế suất đỉnh của một vài dòng thuế) trong số các dòng thuế của từng FTA+1. Vì nhiều dòng thuế đã được loại bỏ, thuế suất từ 1% đến 10% là phổ biến và khá cao (trừ thuế suất đối với ô tô, dự kiến sẽ giảm nhiều từ năm 2018), và (2) các mặt hàng có giá trị nhập khẩu cao trong những năm gần đây. Trên thực tế, hóa chất; vật liệu và sản phẩm nhựa; vải, sợi và các loại bông; máy vi tính, sản phẩm điện tử và thiết bị ngoại vi là những sản phẩm từ lâu đã có giá trị thương mại và khối lượng giao dịch cao nhất giữa các thành viên ASEAN và nước đối tác (như Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ). Lấy Trung Quốc làm ví dụ, Việt Nam nhập khẩu từ Trung Quốc một lượng lớn tất cả 6 nhóm sản phẩm nêu trong Bảng 6. Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ Hàn Quốc là máy vi tính, hàng điện tử, thiết bị ngoại vi; hóa chất; nguyên liệu và sản phẩm nhựa. Cơ cấu nhập khẩu tương tự như vậy đối với trường hợp Nhật Bản.

Lý do của việc chọn năm 2030 là năm mục tiêu xóa bỏ thuế quan dựa trên thực tế năm 2025 là năm cuối cùng để Việt Nam hoàn thành việc thực thi hiệp định AJFTA. Như vậy, giai đoạn 5 năm (đến 2030) với tất cả các thời hạn của những hiệp định FTA+1 là khoảng thời gian hợp lý để một nước đang phát triển như Việt Nam tự do hóa hơn nữa một cách hiệu quả.

Vì các ngành/ phân ngành được chọn nằm trong số các ngành/phân ngành được bảo hộ cao nhất và được nhập khẩu nhiều nhất từ các nước ASEAN và các đối tác của Việt Nam trong những năm gần đây, việc giảm thuế từ 1% đến 10% xuống còn 0%, trong điều kiện các yếu tố khác như nhau, chắc chắn tạo ra tác động lớn nhất tới các ngành/phân ngành tương ứng. Chắc chắn là những ngành (phân ngành) này sẽ bị ảnh hưởng nhiều nhất khi thực thi các cam kết RCEP.

Bảng 6: Thuế suất trung bình của Việt Nam đối với các mặt hàng quan trọng (năm 2015)

		<i>ACFTA (2011/ 2015)</i>	<i>AKFT (2015)</i>	<i>AIFTA (2015)</i>	<i>AJFTA (2015)</i>	<i>ANZFTA (2015)</i>	<i>Thuế suất cơ sở năm 2015</i>	<i>Bãi bỏ thuế - Năm mục tiêu 2030</i>
1	Hóa chất (HS-37-38)	1,27/~0,00	0,00	2,4	1,3	0,94	0,94	0,00
2	Nguyên vật liệu và sản phẩm nhựa (HS 39)	7,70/ ~0,00	0-5	6,7	0,9	4,7	0,9	0,00
3	Vải, sợi và các loại bông (HS52, 53, 54,55)	4,79/~0,00	0,00	2,5	0,0	7,06	2,5	0,00
4	Máy tính, đồ điện tử và thiết bị	8,49/ ~0,00	0,00	6,8	2,9	5,67	2,9	0,00

	ngoại vi (HS 85)							
5	Sắt thép (HS 73)	8,38/~0,00	0,00	7,6	1,4	7,26	1,4	0,00
6	Giấy và sản phẩm giấy (HS 48)	10,17/~0,00 (chỉ đối với sản phẩm giấy)	0-5	8,7	4,8	9,3	4,8	0,00
7	Xăng dầu (HS 2709-2710)	14,69/~0,00	0-5	5	10,9	10	10	0,00

Nguồn: Tính toán của tác giả từ 5 hiệp định FTA ASEAN+1

Về mặt lý thuyết, việc đánh giá tác động của việc giảm thuế đối với sản lượng, giá trị gia tăng, đầu tư và lao động của một ngành có thể thực hiện bằng các mô hình kinh tế lượng, như sử dụng mô hình cân bằng từng phần. Tuy nhiên, do nguồn lực hạn chế, xét tới tầm quan trọng của việc hoạch định chính sách cũng như việc sử dụng mô hình cân bằng tổng thể tính toán được trong Phần IV, phần này sẽ không đánh giá định lượng các tác động. Quan trọng hơn, do thực tế là một số chỉ tiêu thống kê của Việt Nam về lao động, đầu tư không được phân loại một cách thống nhất (theo mã HS), đánh giá này có thể kém tin cậy.

Các mặt hàng nhạy cảm

Ngoài các nguyên tắc hướng dẫn (tính giản đơn, một danh mục hàng nhập khẩu nhạy cảm từ tất cả các đối tác ASEAN vào mỗi quốc gia), các mặt hàng trong danh mục nhạy cảm của Việt Nam gồm (i) các mặt hàng có trong danh mục SL của những hiệp định FTA+1 hiện hành; (ii) hiện có thuế suất cao, sản lượng lớn và sử dụng nhiều lao động.

Bảng 7: Danh mục nhạy cảm của Việt Nam (năm 2015)

MÃ HS	MÔ TẢ
7213	Sắt hoặc thép không hợp kim, dạng thanh và que, dạng cuộn cuộn không đều, được cán nóng
7210	Các sản phẩm sắt hoặc thép không hợp kim được cán phẳng, có chiều rộng từ 600mm trở lên, đã phủ, mạ hoặc tráng
7315	Xích và các bộ phận rời của xích, bằng sắt hoặc thép
6810	Các sản phẩm bằng xi măng, bằng bê tông hoặc đá nhân tạo, đã hoặc chưa được gia cố
8408	Động cơ đốt trong kiểu piston đốt cháy bằng sức nén (diesel hoặc bán diesel)

8702	Xe ô tô chở 10 người trở lên, kể cả lái xe
8711	Mô tô (kể cả công suất thấp) và xe đạp có gắn động cơ phụ trợ, có hoặc không có thùng xe; mô tô thùng
8712	Xe đạp hai bánh và xe đạp khác (kể cả xe xích lô ba bánh chở hàng), không lắp động cơ
27101112	Xăng không chì, chất lượng cao
8413	Bơm chất lỏng, có hoặc không lắp thiết bị đo lường; máy đẩy chất lỏng

*

* *

Mặc dù các FTA hiện hành có sự khác biệt lớn về phạm vi và nội dung cụ thể, một trong những trọng tâm chính của RCEP là hài hòa các quy định hiện hành và việc áp dụng các quy định này giữa các hiệp định FTA ASEAN khác nhau. Cũng giống như các hiệp định FTA thế hệ mới khác, RCEP bao gồm cả các vấn đề truyền thống như cắt giảm thuế quan cũng như vấn đề mới liên quan đến tự do hóa thương mại và đầu tư, cụ thể là hợp tác kinh tế và kỹ thuật, sở hữu trí tuệ, cạnh tranh, v.v. Những trở ngại với cắt giảm thuế quan trong khung khổ RCEP bao gồm khác biệt về mức độ cam kết loại bỏ thuế quan theo những hiệp định FTA hiện hành và thời điểm kết thúc giai đoạn chuyển đổi của các hiệp định FTA đó. Trong khi đó, rào cản phi thuế quan là nhân tố quan trọng có thể ảnh hưởng lớn đến giá trị cắt giảm và xóa bỏ thuế quan.

Vì quá trình đàm phán RCEP mới ở giai đoạn đầu, khó có thể dự báo nội dung các vấn đề quan tâm liên quan đến các yếu tố trên cũng như những bất định về cơ cấu và thành viên của RCEP. Việc hiện thực hóa các lợi ích của RCEP phụ thuộc phần lớn vào việc giải quyết một số thách thức trong giai đoạn đàm phán, bao gồm cách thức khắc phục rủi ro phát sinh từ việc các đối tác đàm phán có mức độ phát triển và lợi ích khác nhau và những lo ngại về việc mở cửa thị trường trong nước quá nhanh. Với nguyên tắc hướng dẫn này, các thành viên RCEP cần đạt được phương thức "ưu đãi chung" trong một khung thời gian hợp lý, có tính đến hiện trạng phát triển cụ thể của từng thành viên.

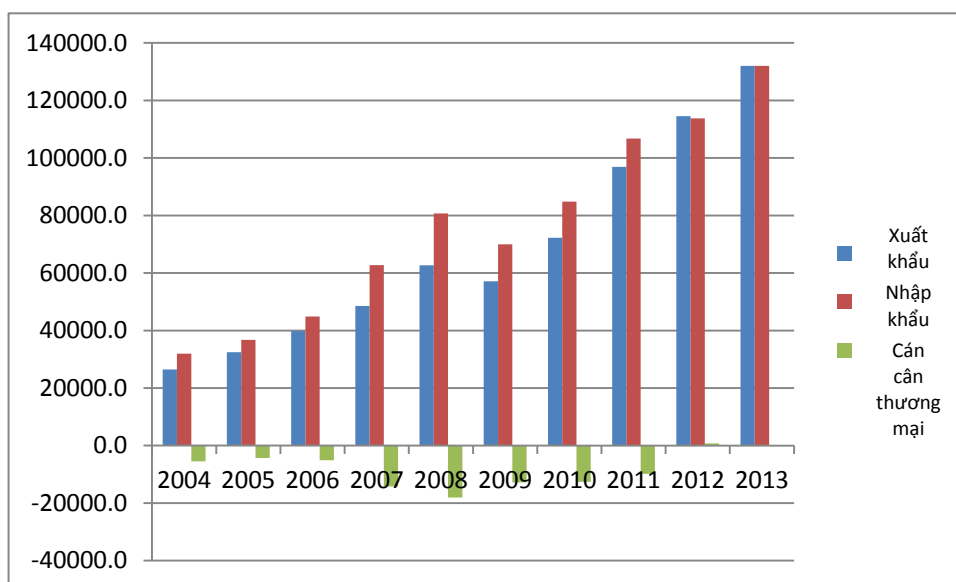
III. PHÂN TÍCH NGÀNH

Phần này trình bày những kết luận chính từ phân tích ngành về những tác động dự kiến của hiệp định RCEP, tập trung vào các ngành và những khía cạnh khác nhau của kinh tế Việt Nam. Như vừa nêu trên, phần này chỉ xem xét tác động của cam kết tiếp cận thị trường. Do phạm vi nghiên cứu hạn hẹp, phân tích ngành không bao gồm tác động của cam kết trong những khía cạnh khác như SPS, TBT, mua sắm chính phủ, quyền sở hữu trí tuệ và thuận lợi hóa thương mại.

1. Thương mại Việt Nam xét theo nước đối tác

Biểu đồ 3 cho thấy giá trị xuất nhập khẩu và cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 2004-2013. Theo đó, xuất khẩu duy trì xu hướng tăng, từ 26.5 tỷ USD năm 2004 lên 62,7 tỷ USD năm 2008, giảm xuống còn 57,1 tỷ USD năm 2009 nhưng sau đó tiếp tăng lên 114,5 tỷ USD trong 2012. Trong năm 2007 và 2008, tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu tương đối cao là 21,9% và 29,1%. Ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế dẫn đến sụt giảm 8,9% năm 2009 trước khi xuất khẩu tăng trở lại trong những năm tiếp theo. Nhìn chung, trong giai đoạn 2007-2013, xuất khẩu tăng 2,72 lần từ 48,56 tỷ USD năm 2007 lên 132,03 tỷ USD năm 2013, và đạt tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 18,67%, nhưng vẫn thấp hơn so với giai đoạn 2002-2006 (21,5%).

Biểu đồ 3: Xuất nhập khẩu và cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam, giai đoạn 2004-2013 (Tỷ USD)



Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu của Tổng cục Thống kê. Số liệu năm 2013 của Tổng cục Hải quan Việt Nam

Tỷ lệ hàng xuất khẩu/GDP cũng có xu hướng tăng lên, đạt 77% năm 2013, cao hơn so với tỷ lệ 64,3% năm 2008 và 26,2% năm 1995.¹³ Bên cạnh đó, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ so với GDP cũng tăng liên tục, đạt 63,7% năm 2005,

¹³ <http://baodientu.chinhphu.vn/Kinh-te/Do-mo-cua-nen-kinh-te-va-van-de-dat-ra/199039.vgp>, truy cập ngày 18 tháng 8 năm 2014.

72,0% năm 2010 và tăng vọt lên 83,9% năm 2013. Tốc độ tăng trưởng này tương đối cao so với các nước châu Á khác và thế giới. Vì vậy, ngay cả trong một môi trường kinh tế bất ổn, Việt Nam vẫn có thể tận dụng tối ưu tiềm năng xuất khẩu của mình. Thành tích xuất khẩu của Việt Nam một phần là nhờ việc mở rộng tăng trưởng thương mại của thế giới. Các nghiên cứu của ông Võ Trí Thành và Nguyễn Anh Dương (năm 2011) cho thấy đóng góp của tăng trưởng thương mại thế giới vào tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam đã nhảy vọt từ 53% giai đoạn 2001-2004 lên 61% giai đoạn 2004-2007. Bên cạnh đó, kết quả ước tính cho thấy xuất khẩu của Việt Nam cũng chịu tác động lớn bởi tăng trưởng kinh tế thế giới, trong đó xuất khẩu sẽ tăng 4,4% nếu GDP thế giới tăng thêm 1%.¹⁴ Hơn nữa, tự do hóa và cải thiện khả năng cạnh tranh là những động lực khác giúp Việt Nam mở rộng xuất khẩu ra thế giới.

Tương tự như xu hướng xuất khẩu, nhập khẩu của Việt Nam gần như tăng liên tục, trừ việc sụt giảm năm 2009 do khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế. Kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam tăng gấp đôi trong giai đoạn 2004-2007 từ 31,97 tỉ USD lên 62,76 tỉ USD. Nhập khẩu tăng tới 40% năm 2007 và 28,6% năm 2008 trước khi giảm 13,3% năm 2009 (69,95 tỉ USD). Sau đó, nhập khẩu phục hồi nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng 21,3% và 25,8% vào các năm 2010 và 2011. Năm 2012, nhập khẩu tăng chậm ở mức 6,6% và đạt 113,78 tỉ USD. Tuy nhiên, năm 2013, nhập khẩu lại tăng với tốc độ tương đối cao là 16,0%, và đạt 132,03 tỉ USD. Nhìn chung, trong giai đoạn 2007-2013, nhập khẩu tăng 2,1 lần với tốc độ tăng bình quân 16,67%/năm. Như vậy, nhập khẩu tăng chậm hơn so với giai đoạn 2002-2006, thời kỳ đó nhập khẩu tăng 2,8 lần và mức tăng trung bình hàng năm là 22,6%. Tỷ lệ nhập khẩu/GDP giảm từ mức cao nhất 82,8% trong năm 2008 xuống chỉ còn 76,9% trong năm 2013, thấp hơn so với xuất khẩu, nhưng vẫn cao hơn nhiều so với mức 49,6% năm 2000 và 39,2% năm 1995. Tương tự, giá trị nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ so với GDP năm 2013 đã giảm xuống còn 79,79% (so với mức cao 83,52% và 80,21% năm 2010 và 2011)¹⁵.

Đáng chú ý là, khác với xuất khẩu, nhập khẩu chỉ tăng đáng kể trong một vài năm sau khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO, sau đó tốc độ tăng trưởng chậm lại. Lý do là Việt Nam đã từng bước thích nghi với sân chơi WTO ở cả cấp hoạch định chính sách và doanh nghiệp. Chính phủ và những nhà hoạch định chính sách dần dần đưa ra nhiều biện pháp hơn để đảm bảo tính hiệu quả của nhập khẩu và có thể hạn chế nhập khẩu hiệu quả hơn mà không vi phạm quy định của WTO (CIEM, 2013). Trong khi đó, ở một mức độ nào đó, các sản phẩm của Việt Nam đã trở nên cạnh tranh hơn so với hàng nhập khẩu. Theo ước tính của ông Trương Đình Tuyền và các đồng nghiệp (năm 2011) cho thấy một số yếu tố có ảnh hưởng đến nhập khẩu trong giai đoạn 1990-2010. Một mặt, việc tăng tỷ giá hối đoái danh nghĩa của VND/USD đã làm cho hàng Việt Nam (trên thực tế) đắt hơn, do vậy thu hút nhập khẩu cao hơn. Trong khi đó, giải ngân vốn FDI cũng làm tăng nhu cầu đối với hàng nhập khẩu. Cụ thể, nếu giải ngân vốn FDI tăng 1%, khối lượng nhập khẩu tăng lên khoảng 0,3%. Tăng trưởng GDP cao cũng đi kèm với nhu cầu hàng nhập khẩu cao hơn để phục vụ tiêu

¹⁴ CIEM (2013, trang 64).

¹⁵ <http://baodientu.chinhphu.vn/Kinh-te/Do-mo-cua-nen-kinh-te-va-van-de-dat-ra/199039.vgp>, truy cập ngày 18 tháng 08 2014.

dùng và sản xuất trong nước. Nhân mạnh đến tình hình này, cắt giảm thuế theo cam kết WTO sẽ kích cầu nhập khẩu *khi không có các biện pháp hạn chế nhập khẩu*.¹⁶

Do trong những năm gần đây nhập khẩu tăng chậm hơn xuất khẩu, đặc biệt từ năm 2009, thâm hụt thương mại của Việt Nam giảm dần từ 18,03 tỉ USD năm 2008 xuống còn 12,60 tỉ USD năm 2010 và 9,84 tỉ USD năm 2011. Năm 2012, xuất khẩu thậm chí vượt nhập khẩu, dẫn đến thặng dư 0,75 tỉ USD, đây là thặng dư lần đầu tiên trong vòng 20 năm. Xu hướng này tiếp diễn vào năm 2013, trong đó tổng xuất khẩu vượt hơn nhập khẩu một chút. Điều này phần nào phản ánh tính hiệu quả của những nỗ lực của Việt Nam nhằm xúc tiến xuất khẩu. Đồng thời, sản xuất trong nước đình trệ khiến nhu cầu nhập khẩu đầu vào sản xuất giảm mạnh (như máy móc thiết bị, vật liệu cho sản xuất trong nước, v.v.). Tình hình này trái ngược với những năm mới gia nhập WTO, khi mà nhập khẩu tăng nhanh và xuất khẩu không đủ bù đắp.

1.1. Xuất khẩu

Xuất khẩu của Việt Nam sang hầu hết các thị trường có xu hướng tăng trong giai đoạn 2001-2006. Đáng chú ý, một số thị trường đạt mức tăng trưởng rất cao, như Mỹ (47,9%), Úc và Niu Di-lân (20,14%), Hàn Quốc (19,20%), Trung Quốc (17,83%), ASEAN (17,9%). Tuy nhiên, khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu năm 2007-2008 khiến cho tổng cầu toàn thế giới suy giảm đáng kể, kéo theo xuất khẩu của Việt Nam năm 2007 cũng giảm so với giai đoạn trước. Như vậy, xuất khẩu sang một số đối tác thương mại giảm mạnh giai đoạn 2008-2009 và đều tăng trưởng âm. Xuất khẩu sang Mỹ vẫn tăng, nhưng tốc độ giảm xuống còn 14,46% giai đoạn 2007-2013, thấp hơn 33,44 điểm phần trăm so với giai đoạn trước - mức giảm lớn nhất trong số các đối tác thương mại chính của Việt Nam. Trong cùng giai đoạn 2007-2013, xuất khẩu sang EU và Ấn Độ đã đạt được mức tăng trưởng dương tích cực với tỷ lệ 13,69% và 46,85%. Trong khi xuất khẩu sang thị trường EU chỉ giảm nhẹ so với giai đoạn trước là 0,17% thì thị trường Úc và Niu Di-lân chứng kiến mức tăng trưởng trung bình âm trong giai đoạn này (giảm 0,17% hàng năm), thấp hơn 20,31 điểm phần trăm so với giai đoạn 2001-2006, mức giảm lớn thứ hai chỉ sau thị trường Mỹ.

Điểm tích cực là xuất khẩu sang các thị trường chính khác vẫn tăng ấn tượng, nhất là Trung Quốc và Hàn Quốc. Từ năm 2007 đến năm 2013, xuất khẩu sang Trung Quốc và Hàn Quốc đã tăng 26,98% và 32,46%, lần lượt cao hơn 9,15 điểm phần trăm và 13,26 điểm phần trăm so với giai đoạn 2001-2006. Xuất sang Nhật Bản cũng tăng cao ở mức 14,47%, tăng 2,18 điểm phần trăm. ASEAN tiếp tục tăng nhu cầu với hàng xuất khẩu từ Việt Nam, với mức tăng 17,90%, cao hơn một chút so với giai đoạn 2001-2006. Xuất khẩu sang Trung Quốc và Hàn Quốc tăng mạnh một phần là do tác động của các hiệp định FTA ASEAN-Trung Quốc và ASEAN-Hàn Quốc. Xuất khẩu sang Ấn Độ, dù đạt mức tăng trưởng rất cao 50,89% giai đoạn 2001-2006, nhưng giá trị tuyệt đối lại không lớn, vào khoảng 159,83 triệu USD năm 2006 so với 13,5 triệu USD năm 2000. Tuy nhiên, xuất khẩu sang thị trường này duy trì được mức tăng trưởng cao, đạt 46,85% mỗi năm trong giai đoạn 2007-2013 với gần 2,35 tỉ USD năm 2013, cho dù Ấn Độ còn duy trì nhiều hạn chế ở nhiều khía cạnh của hiệp

¹⁶ CIEM (2013, trang 65).

định thương mại hàng hóa ASEAN-Ấn Độ. AANZFTA không thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam sang Úc và Niu Di-lân vì kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này giảm 0,17% trong giai đoạn 2007-2013, trái ngược hoàn toàn so với giai đoạn 2001-2006 (Bảng 8).

Bảng 8: Tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang một số đối tác thương mại, giai đoạn 2001-2013 (%)

Tăng trưởng XK	2001-2006	2007-2013	Thay đổi
	(1)	(2)	(3) = (2) – (1)
Úc & Niu Di-lân	20,14	-0,17	-20,31
ASEAN	17,79	17,90	0,12
Trung Quốc	17,83	26,98	9,15
EU25	14,47	13,69	-0,78
Ấn Độ	50,89	46,85	-4,04
Nhật Bản	12,29	14,47	2,18
Hàn Quốc	19,20	32,46	13,26
Mỹ	47,90	14,46	-33,44

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE giai đoạn 2001-2012; số liệu năm 2013 của Tổng cục thống kê.

Bảng 9 cho thấy hàng xuất khẩu Việt Nam tập trung vào một số ít thị trường. Mỹ, EU và ASEAN là ba thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, tiếp theo là Nhật Bản và Trung Quốc. Tuy nhiên, tỷ trọng xuất khẩu sang 5 quốc gia và vùng lãnh thổ này liên tục giảm trong giai đoạn 2004-2013, đạt khoảng 77% năm 2004 và 2007, và giảm nhẹ xuống còn 72,7% và 70,1% năm 2012 và 2013. Thực tế này một phần do chiến lược đa dạng hóa thị trường xuất khẩu của Việt Nam. Mặt khác, nó cũng phản ánh sự suy giảm tính cạnh tranh của Việt Nam tại các thị trường truyền thống.

Cụ thể là xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ đạt mức cao nhất là 20,82% năm 2007 trước khi giảm liên tục giảm trong những năm tiếp theo và chỉ đạt 17,18% năm 2012, mức thấp nhất trong giai đoạn 2007-2012. Tuy nhiên, thị phần Mỹ tăng trở lại lên 18,06% vào năm 2013, đứng thứ hai sau EU. Thị phần của EU25 giảm từ 18,72% năm 2007 xuống còn 15,75% trong năm 2010 trước khi tăng trở lại lên đến hơn 17,65% trong giai đoạn 2010-2012, và đạt 18,42% năm 2013. Xuất khẩu sang ASEAN, Nhật Bản và Hàn Quốc đều giảm thị phần trong giai đoạn 2008-2009 và chỉ phục hồi lại vào giai đoạn 2011-2013. Theo đó, ASEAN, Nhật Bản và Hàn Quốc lần lượt chiếm 13,95%, 10,32% và 5,01% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam năm 2013. Không như các thị trường xuất khẩu khác, sau khi Việt Nam gia nhập WTO, xuất khẩu sang Trung Quốc giảm năm 2007, nhưng vẫn tăng sau đó, thậm chí trong khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, vẫn đạt 10,02% năm 2013 thay vì 7,51% năm 2007. Điều này phản ánh thực tế là sau khi gia nhập WTO, Việt Nam đã phần nào dịch chuyển xuất khẩu sang các thị trường khác ngoài Trung Quốc. Tuy nhiên, khi suy thoái kinh tế làm giảm nhu cầu của các thị trường xuất khẩu khác, Trung Quốc vẫn là đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam, nhất là đối với một số hàng nông sản chiếm khoảng 31% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này. Sự tập trung cao của các thị trường xuất khẩu còn cho thấy nỗ lực của

Việt Nam nhằm đa dạng hóa thị trường xuất khẩu chưa tạo ra thay đổi đáng kể, vì vậy Việt Nam có khả năng dễ bị tổn thương trước những cú sốc từ bất kỳ thị trường lớn nào. Trong khi đó, xuất khẩu của Việt Nam sang Úc và Niu Di-lân, Ấn Độ và thậm chí Hàn Quốc tương đối khiêm tốn mặc dù đạt mức tăng xuất khẩu sang những thị trường này là khá cao, ngoại trừ Úc và Niu Di-lân. Đáng chú ý là, chi phí vận chuyển trong bối cảnh toàn cầu hóa đã giảm đáng kể nhưng vẫn ảnh hưởng lớn tới dòng thương mại sang nhiều nước (theo Doanh và Heo năm 2009; Trang và cộng sự năm 2011). Điều này chính là lý do giải thích cho thị phần xuất khẩu và nhập khẩu lớn của các nước láng giềng gần gũi về địa lý, như Trung Quốc và ASEAN, và thị phần giảm xuống của các nước khác như Úc và Niu Di-lân.

Bảng 9: Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam theo quốc gia và vùng lãnh thổ, giai đoạn 2004-2013 (%)

Xuất khẩu	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Úc và Niu Di-lân	7,29	8,54	9,40	7,97	7,06	4,30	3,91	2,84	2,96	2,87
ASEAN	15,28	17,70	16,09	16,70	16,49	15,34	14,35	14,09	15,22	13,95
Trung Quốc	10,95	10,01	8,14	7,51	7,74	9,46	10,72	11,98	11,21	10,02
EU25	18,84	17,08	17,91	18,72	17,36	16,46	15,75	17,03	17,65	18,42
Ấn Độ	0,30	0,30	0,35	0,37	0,62	0,73	1,37	1,60	1,56	1,78
Nhật Bản	13,37	13,38	13,16	12,54	13,51	11,10	10,70	11,45	11,41	10,32
Hàn Quốc	2,30	2,05	2,12	2,56	2,86	3,64	4,28	5,02	4,87	5,01
Mỹ	18,98	18,27	19,71	20,82	18,99	19,99	19,73	17,51	17,18	18,06

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE giai đoạn 2001-2012, số liệu năm 2013 của Tổng cục thống kê.

Bảng 10 cho thấy cường độ thương mại của Việt Nam với một số đối tác thương mại từ năm 2010 đến năm 2012, thể hiện tầm quan trọng của việc giao thương với những đối tác so với các nước còn lại trên thế giới. Giá trị lớn hơn 1 cho thấy dòng thương mại lớn hơn so với kỳ vọng. Điều này chứng tỏ Nhật Bản, ASEAN, Trung Quốc và Hàn Quốc vẫn là những khách hàng quan trọng của hàng xuất khẩu Việt Nam với chỉ số lớn hơn 1 trong suốt giai đoạn 2004-2012. Tuy nhiên, sức hấp dẫn của thị trường ASEAN liên tục giảm trong giai đoạn 2010-2012 vì chỉ số này giảm xuống chỉ còn 1,90 năm 2012 so với mức cao nhất 3.06 năm 2009, mặc dù vẫn lớn hơn 1. Nhật Bản luôn là thị trường xuất khẩu quan trọng của Việt Nam. Chỉ số cường độ thương mại của Việt Nam với Nhật Bản duy trì ở giá trị cao ở mức hơn 2 trong giai đoạn 2010-2012 với mức đỉnh lên đến 3,29 năm 2009.

Cường độ thương mại của Việt Nam với Trung Quốc và Hàn Quốc biến đổi đáng kể trong giai đoạn được báo cáo nghiên cứu. Hàn Quốc đang ngày càng hấp dẫn hơn với chỉ số trên 1 từ năm 2007 và duy trì giá trị từ 1,5-1,7 trong giai đoạn 2009-2012. Xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc ít hơn so với dự kiến trong giai đoạn

2006-2008 với chỉ số dưới 1. Sự hấp dẫn của thị trường Trung Quốc tăng từ năm 2009 với cường độ thương mại lên tới 1,42, sau đó giảm còn 1,04 năm 2010 trước khi phục hồi ở mức 1,20 và 1,34 năm 2011 và 2012. Úc và Niu Di-lân là một thị trường hứa hẹn với chỉ số cường độ thương mại lớn hơn 1. Tuy nhiên, sức hấp dẫn của thị trường này giảm dần trong những năm gần đây, tương ứng với sự sụt giảm kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này. Chỉ số cường độ thương mại của Việt Nam với Úc và Niu Di-lân là 1,91 năm 2012 so với mức đỉnh 7,63 năm 2006 nhưng sau đó liên tục giảm xuống còn 2,86 năm 2010 và 1,98 năm 2011.

Mặc dù EU25 là một trong những thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này vẫn ít hơn dự kiến với chỉ số cường độ thương mại luôn nhỏ hơn 1 trong giai đoạn 2004-2012, mặc đã có cải thiện kể từ năm 2009. Chỉ số với EU25 đạt 0.64 năm 2012 so với mức thấp nhất 0,45 năm 2009. Mặc dù có mức tăng xuất khẩu cao nhất sang Ấn Độ, thị trường này vẫn không hấp dẫn đối với Việt Nam với xuất khẩu đạt chỉ số cường độ thương mại rất thấp. Chỉ số cường độ thương mại của Việt Nam với Ấn Độ chỉ ở mức 0,5 giai đoạn 2010-2012, tăng đáng kể từ 0,19 năm 2007. Hiệu quả của các hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN-Ấn Độ và FTA Việt Nam - EU tức là khiến các thị trường này trở nên hấp dẫn hơn - còn chưa rõ.

Bảng 10: Cường độ thương mại (TI) của xuất khẩu Việt Nam với một số đối tác giai đoạn 2004-2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ÚC VÀ NIU DI-LÂN	5,66	6,52	7,63	6,31	5,33	3,10	2,86	1,98	1,91
ASEAN	2,39	2,78	2,57	2,75	2,53	3,06	2,02	1,92	1,90
TRUNG QUỐC	1,43	1,16	0,89	0,89	0,89	1,42	1,04	1,20	1,34
EU25	0,65	0,59	0,60	0,62	0,59	0,45	0,57	0,63	0,64
ẤN ĐỘ	0,24	0,27	0,26	0,19	0,28	0,44	0,54	0,59	0,55
NHẬT BẢN	2,74	2,65	2,62	2,63	2,81	3,29	2,26	2,37	2,35
HÀN QUỐC	0,97	0,79	0,84	1,03	1,09	1,71	1,50	1,70	1,52

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Các chỉ số tương đồng xuất khẩu của Việt Nam với một số đối tác thương mại được minh họa trong Bảng 11¹⁷. Mô hình xuất khẩu của Việt Nam ngày càng được phản

¹⁷Chỉ số này dựa trên so sánh giữa cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam và từng đối tác thương mại. Giá trị của chỉ số dao động từ 0 đến 100: giá trị 0 nghĩa là cơ cấu xuất khẩu hoàn toàn không giống nhau, giá trị 100 là giống nhau hoàn toàn.

ảnh trong mô hình của Trung Quốc với chỉ số tương đồng xuất khẩu tăng không ngừng, từ mức 41,78 năm 2004 lên 50,76 năm 2009 và 55,81 năm 2012. Cơ cấu xuất khẩu của Trung Quốc cũng giống Việt Nam nhất trong năm 2012. Chỉ số giữa Việt Nam và Trung Quốc đạt đỉnh 57,01 năm 2011. Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam đang ngày càng tương tự với ASEAN và Ấn Độ. Chỉ số tương đồng với ASEAN tăng vọt từ 39,32 năm 2004 đến khoảng 50 trong giai đoạn 2009-2012. Chỉ số với Ấn Độ duy trì ở mức khoảng 48 trong giai đoạn 2008-2012 với mức đỉnh 53,83 năm 2009. Mức tương đồng xuất khẩu này phần nào lý giải vì sao hàng xuất khẩu Việt Nam khó thâm nhập thị trường Ấn Độ (CIEM 2013).

Các chỉ số với EU25, Nhật Bản và Hàn Quốc tăng dần. chỉ số với Hàn Quốc và EU 25 ở mức khoảng 43 giai đoạn 2010-2012, cao hơn khoảng 10 điểm so với các năm trước. Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam khác biệt rõ nhất với Nhật Bản vì chỉ số tương đồng xuất khẩu thấp nhất trong toàn bộ khoảng thời gian nghiên cứu. Sự tăng liên tục của chỉ số này với EU 25, Nhật Bản và Hàn Quốc, xét ở một mặt nào đó, có thể do sự dịch chuyển sang Việt Nam của các công ty hướng xuất khẩu Nhật Bản và Hàn Quốc, đặc biệt trong các ngành chế tạo và lắp ráp.

Mức độ tương đồng xuất khẩu càng thấp thì thương mại giữa Việt Nam và các đối tác có thể có nhiều tiềm năng tăng trưởng. Như vậy, thông qua đo lường tính tương đồng về xuất khẩu cho thấy Việt Nam có nhiều cơ hội tiềm năng hơn để mở rộng xuất khẩu sang Nhật Bản và Hàn Quốc, hai nền kinh tế có ngành nông nghiệp được bảo hộ cao. Mặt khác, các hiệp định FTA với Ấn Độ và Trung Quốc dường như sẽ ít tác động đến xuất khẩu của Việt Nam, do tính tương đồng trong nền tảng xuất khẩu, mặc dù thương mại nội ngành đã tăng cùng với tăng trưởng trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Bảng 11: Tính tương đồng xuất khẩu giữa Việt Nam và một số đối tác thương mại, giai đoạn 2004-2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ÚC VÀ NIU DI-LÂN	31,24	29,79	28,94	29,55	29,05	28,96	27,23	27,82	27,49
ASEAN	39,32	40,60	43,66	45,39	50,00	49,98	50,04	50,82	50,51
TRUNG QUỐC	41,78	41,51	42,09	43,50	44,60	50,76	55,56	57,01	55,81
EU25	31,90	32,52	34,64	36,62	38,40	41,52	41,62	43,24	43,75
ẤN ĐỘ	41,37	41,28	45,49	45,82	47,80	53,83	47,86	47,16	48,63
NHẬT BẢN	19,91	20,63	23,02	25,15	27,81	29,32	32,21	33,07	32,74
HÀN QUỐC	25,30	25,53	28,40	30,49	34,64	34,42	39,36	43,25	43,19

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Bảng 12 xác định chỉ số hỗ trợ thương mại (TC) giữa Việt Nam và đối tác thương mại. Chỉ số này dao động từ 0 đến 100 và so sánh những thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam với nhu cầu nhập khẩu, được thể qua luồng thương mại thực tế của các quốc gia khác. Chỉ số cao là dấu hiệu của tiềm năng hình thành thương mại và nếu chỉ số này ở mức 100 cho thấy sự tương thích thuận lợi nhất. Ví dụ như Nhật Bản và

EU25 là đối tác phù hợp nhất cho các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam. Chỉ số với Nhật Bản duy trì ở mức cao hơn 50 giai đoạn 2004-2012, và đạt 51,61 vào năm 2012, nhỏ hơn mức 56,68 năm 2008 nhưng vẫn cao nhất trong số các nước và vùng lãnh thổ được nghiên cứu. Trong khi đó, chỉ số TC của EU25 liên tục tăng từ 38,27 năm 2004 đến 51,68 năm 2011 nhưng giảm nhẹ xuống còn 47,92 năm 2012. Chỉ số của ASEAN và Hàn Quốc tương đối lớn, dao động quanh mức 40 trong cùng thời kỳ. Tuy nhiên, chỉ số liên quan đến Trung Quốc dao động nhiều, tăng từ 29,64 năm 2004 lên 41,54 năm 2008, xuống còn khoảng 36 giai đoạn 2009-2010, trước khi tăng trở lại mức 38,50 và 39,59 năm 2011 và 2012. Đáng chú ý, chỉ số thương mại với Ấn Độ đã giảm đáng kể trong giai đoạn 2010-2012, từ 68,46 năm 2009 xuống chỉ còn 39,59 vào năm 2012. Trong khi đó chỉ số TC giữa Việt Nam với Úc và Ni Di-lân tăng đáng kể giai đoạn 2004-2008, từ 39,82 lên 51,11 cùng kỳ. Sau đó, chỉ số này duy trì ở mức tương đối cao và ổn định là hơn 50 giai đoạn 2009-2012, đạt đỉnh 52,10 năm 2009.

Như vậy, theo chỉ số TC, xuất khẩu của Việt Nam có nhiều khả năng nhất đáp ứng nhu cầu nhập khẩu của Nhật Bản, ASEAN, EU25, và Úc và Ni Di-lân. Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam cũng đáp ứng nhu cầu của Hàn Quốc. Ấn Độ có vẻ là đối tác kém hấp dẫn nhất đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam với chỉ số TC giảm nhiều gần đây.

Bảng 12: Chỉ số hỗ trợ thương mại giữa Việt Nam và một số đối tác, giai đoạn 2004-2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ÚC & NIU DI-LÂN	39,82	41,10	44,30	46,23	51,10	52,10	51,68	52,07	50,11
ASEAN	36,51	39,51	42,34	44,17	46,82	46,89	42,02	43,99	44,79
TRUNG QUỐC	29,64	30,89	34,18	35,59	41,54	36,37	36,97	38,50	39,59
EU25	38,27	40,09	42,24	44,50	48,06	49,15	50,61	51,68	47,92
ẤN ĐỘ	57,43	57,35	56,74	60,58	62,46	68,46	36,05	36,71	34,48
NHẬT	51,26	54,10	56,64	55,60	56,68	53,25	53,64	54,05	51,61
HÀN	43,66	46,46	47,94	46,56	47,41	43,12	41,17	42,64	41,45

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

1.2. Nhập khẩu

Nhập khẩu của Việt Nam từ các đối tác thương mại chủ chốt tăng tương đối nhanh trong giai đoạn 2001-2013, trong đó tốc độ chậm lại giai đoạn 2007-2013 so với giai đoạn 2001-2006. Đáng chú ý, mức tăng nhập khẩu từ Mỹ và Hàn Quốc là cao nhất giai đoạn 2007-2013, đạt 26,89% mỗi năm giai đoạn 2007-2013, hay cao hơn 8,78 và 12,60 điểm phần trăm so với giai đoạn trước (lần lượt là 18,10% và 14,29% mỗi năm giai đoạn 2001-2006). Nhập khẩu từ Trung Quốc cũng tăng trung bình khoảng 25,84% giai đoạn 2007- 2013, giảm 6,10 điểm phần trăm. Tốc độ tăng nhập khẩu từ EU25 và Nhật Bản lần lượt là 17,05% và 13,79% mỗi năm giai đoạn 2007- 2013, cao hơn một chút so với giai đoạn 2001-2006 là 2,22 và 1,14 điểm phần trăm.

Giống như nhập khẩu từ Trung Quốc, nhập khẩu của Việt Nam từ Úc & Niu Di-lân, ASEAN và Ấn Độ đều tăng chậm hơn ở giai đoạn 2007-2013, làm giảm đáng kể hơn 10 điểm phần trăm. Cụ thể, tốc độ tăng nhập khẩu từ Ấn Độ và Úc & Niu Di-lân đều giảm 12,03 và 16,37 điểm phần trăm, và đạt 18,46% và 7,15% mỗi năm trong giai đoạn này. Xuất khẩu của ASEAN vào Việt Nam đạt mức tăng bình quân hàng năm 7.88% giai đoạn 2007-2013, hay thấp hơn 10.98 điểm phần trăm so với giai đoạn 2001-2006.

Bảng 13: Mức tăng nhập khẩu của Việt Nam từ một số đối tác thương mại, giai đoạn 2001-2013 (%)

Tăng nhập khẩu	2001-2006	2007-2013	Thay đổi
	(1)	(2)	(3) = (2) – (1)
ÚC & NIU DI-LÂN	23,51	7,15	-16,37
ASEAN	18,86	7,88	-10,98
TRUNG QUỐC	31,94	25,84	-6,10
EU25	14,68	17,05	2,22
ẤN ĐỘ	30,48	18,46	-12,03
NHẬT BẢN	12,65	13,79	1,14
HÀN QUỐC	14,29	26,89	12,60
MỸ	18,10	26,89	8,78

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE giai đoạn 2001-2012, số liệu năm 2013 của Tổng Cục Thống kê.

Mặc dù nhập khẩu của Việt Nam từ Úc & Niu Di-lân và Ấn Độ tăng chậm lại đáng kể, nhưng tác động không nhiều do tỷ trọng nhập khẩu từ những thị trường này khá khiêm tốn so tổng nhập khẩu của Việt Nam. Tuy nhiên, nhập khẩu tăng nhanh hơn từ Hàn Quốc, Nhật Bản, EU25 và Mỹ có thể là tín hiệu thay đổi tích cực trong cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam vì những thị trường này là các nguồn công nghệ hiện đại tiềm năng. Bên cạnh đó, mức tăng nhập khẩu mạnh từ Trung Quốc và ASEAN so với các thị trường khác cũng như một tỷ trọng nhập khẩu lớn từ những nước này trong tổng lượng nhập khẩu của Việt Nam cho thấy sự phụ thuộc nặng nề của Việt Nam vào nhập khẩu từ hai đối tác này.

Trong cơ cấu nhập khẩu xét theo đối tác thương mại (Bảng 14), Trung Quốc là thị trường nhập khẩu quan trọng nhất của Việt Nam, tiếp theo là ASEAN, Nhật Bản, Hàn Quốc và EU. Năm quốc gia và khu vực kể trên chiếm khoảng 70% tổng nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2004-2013, thậm chí lên đến 75.78% trong năm 2013. Đặc biệt, tỷ trọng của Trung Quốc tăng liên tục trong giai đoạn 2004-2007 (từ 24,30% năm 2004 lên 20,25% năm 2007), giảm còn 19.79% năm 2008 và ổn định ở mức khoảng 23% giai đoạn 2009-2011, rồi lại nhảy vọt lên giai đoạn 2012-2013, đạt

mức 27,98% năm 2013. Ngược lại, tỷ trọng nhập khẩu từ ASEAN có xu hướng giảm kể từ năm 2006, từ 27,95% xuống còn 18,30% năm 2012 và 16,16% năm 2013. Tỷ trọng của Hàn Quốc trong tổng nhập khẩu của Việt Nam khá lớn và tăng dần từ 8,51% năm 2007 lên 15,68% năm 2013. Tăng nhập khẩu từ Trung Quốc cũng một phần do các công trình EPC của nhà thầu Trung Quốc thực hiện tại Việt Nam. Vì vậy, các nhà hoạch định chính sách thương mại cần quan tâm và ứng phó tốt hơn trước xu hướng nhập khẩu ngày càng tăng từ thị trường này, đồng thời cần thực hiện các biện pháp kỹ thuật nhằm đảm bảo chất lượng nhập khẩu của nhà thầu EPC (CIEM 2013).

Mặc dù là thị trường xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam, Mỹ và EU25 lại chỉ chiếm tỷ trọng khiêm tốn trong tổng nhập khẩu của Việt Nam. Tỷ trọng từ Mỹ có xu hướng tăng đạt hơn 4% kể từ năm 2009 so với khoảng 2% giai đoạn 2005-2007. Trong khi đó, tỷ trọng của EU25 duy trì vào khoảng 7%-8% trong giai đoạn này, trừ lần giảm xuống còn 6,83% năm 2008. Nhập khẩu của Việt Nam từ Ấn Độ và Úc & Niu Di-lân cũng khá khiêm tốn, một lần nữa đặt ra câu hỏi về tác động tiềm tàng của RCEP đến xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với các thị trường nói trên, nhưng cần lưu ý rằng phân tích này dựa trên thương mại trong quá khứ có thể bị bóp méo bởi nhiều hạn chế mà có thể được giải quyết trong RCEP.

Bảng 14: Tỷ trọng nhập khẩu của Việt Nam theo các nước và vùng lãnh thổ, giai đoạn 2004-2013 (%)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ÚC & NIU DI-LÂN	1,78	1,68	2,81	2,08	1,98	1,86	2,12	2,35	1,90	1,55
ASEAN	24,30	25,37	27,95	25,35	24,24	19,75	19,34	19,59	18,30	16,16
TRUNG QUỐC	14,37	16,05	16,46	20,25	19,79	23,84	23,81	23,29	25,52	27,98
EU25	8,43	7,06	7,00	8,18	6,83	8,33	7,49	7,25	7,70	7,16
ẤN ĐỘ	1,86	1,62	1,96	2,16	2,59	2,34	2,08	2,20	1,90	2,18
NHẬT BẢN	11,11	11,08	10,47	9,86	10,21	10,68	10,63	9,74	10,20	8,80
HÀN QUỐC	10,51	9,78	8,71	8,51	8,99	9,97	11,50	12,34	13,65	15,68
MỸ	3,56	2,35	2,20	2,71	3,29	4,32	4,46	4,27	4,26	3,96

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE giai đoạn 2001-2012, số liệu năm 2013 của Tổng Cục Thống kê.

Tương tự như các phân tích kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, chỉ số cường độ thương mại của một số đối tác thương mại với Việt Nam được trình bày trong Bảng 15. Kết quả cho thấy Việt Nam là một thị trường hấp dẫn với hầu hết các đối tác thương mại với chỉ số lớn hơn 1 và tương đối cao. Chỉ số này cao nhất là với Hàn Quốc - luôn luôn vượt quá 3 trong toàn bộ giai đoạn nghiên cứu, thậm chí tăng lên mức 4,33 năm 2012. Mặc dù đã giảm xuống phần nào kể từ năm 2009, chỉ số cường

độ thương mại nhập khẩu của Việt Nam từ ASEAN vẫn ở mức trên dưới 3 trong giai đoạn 2010-2012, thấp hơn so với giai đoạn 2004-2009 (đỉnh 4.67 vào năm 2006).

Bảng 15: Chỉ số cường độ thương mại của nhập khẩu Việt Nam với một số đối tác, giai đoạn 2004-2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ÚC & NIU DI-LÂN	1,65	1,47	2,50	1,86	1,55	1,39	1,43	1,45	1,21
ASEAN	4,09	4,24	4,67	4,38	4,22	3,96	2,94	3,07	2,89
TRUNG QUỐC	1,59	1,61	1,56	1,85	1,81	2,50	1,91	1,95	2,09
EU25	0,23	0,20	0,20	0,21	0,20	0,21	0,25	0,24	0,26
ẤN ĐỘ	1,93	1,58	1,84	1,89	2,11	1,91	1,39	1,41	1,40
NHẬT BẢN	1,76	1,87	1,88	1,87	2,02	2,07	1,89	1,91	2,04
HÀN QUỐC	3,79	3,53	3,11	3,16	3,46	3,62	3,60	3,94	4,33

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE

Tương tự như vậy, Trung Quốc và Nhật Bản đều có cường độ thương mại thuận lợi với Việt Nam khi các chỉ số có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 2004-2010, tương ứng từ 1,59 lên 2,09 và 1,76 lên 2,04. Ấn Độ cũng chứng tỏ tiềm năng xuất khẩu trong thương mại với Việt Nam mặc dù chỉ số đã giảm từ 2,11 năm 2008 xuống chỉ còn 1,4 trong 2009-2012.

Đáng chú ý, ngoại trừ Nhật Bản, Úc & Niu Di-lân và EU25, chỉ số cường độ thương mại của nhập khẩu Việt Nam với một số đối tác thương mại còn cao hơn chỉ số tương ứng theo chiều thương mại ngược lại. Điều này ám chỉ rằng Việt Nam dường như được lợi ròng trong thương mại với Nhật Bản, Úc & Niu Di-lân và EU25 trong khi lợi ích từ thương mại với Trung Quốc hay Hàn Quốc dường như không lớn như kỳ vọng.

Xuất khẩu của EU25 sang Việt Nam khá khiêm tốn, được phản ánh thông qua chỉ số cường độ thương mại nhập khẩu rất nhỏ của Việt Nam, chỉ khoảng 0.2 trong toàn bộ giai đoạn và không hề có chút cải thiện nào. Chỉ số tương ứng của Việt Nam với EU25 cao hơn từ 0,45 đến 0,65 trong cùng thời kỳ, cho thấy Việt Nam được lợi từ thương mại với đối tác này. Tuy nhiên, vì chỉ số nhỏ, nên lợi ích này dường như không đáng kể.

Bảng 16: Chỉ số TC xuất khẩu của một số đối tác thương mại với nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2004-2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ÚC & NIU DI-LÂN	41,54	40,26	40,58	39,41	37,64	33,66	34,38	33,76	32,48
ASEAN	47,78	50,16	52,42	53,68	57,33	60,88	57,26	60,88	62,46

TRUNG QUỐC	39,63	40,50	41,90	43,58	44,69	53,93	47,97	50,98	56,14
EU25	62,52	62,80	62,50	65,04	65,99	71,65	67,83	66,84	64,79
ẤN ĐỘ	54,92	55,90	60,78	59,93	61,71	59,50	57,92	59,48	57,09
NHẬT BẢN	48,21	48,65	49,04	53,29	54,87	60,73	58,89	58,30	60,25
HÀN QUỐC	55,23	53,97	52,82	55,35	59,39	61,34	60,40	65,84	70,11

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Chỉ số TC xuất khẩu của một số đối tác xuất khẩu thương mại với nhập khẩu của Việt Nam được trình bày trong Bảng 16. Theo đó, chỉ số TC của hầu hết các đối tác thương mại có xu hướng đi lên trong giai đoạn 2004-2012. Bên cạnh đó, nhập khẩu từ hầu hết các đối tác ngày càng đáp ứng nhu cầu của Việt Nam vì chỉ số này đạt mức cao hơn, ngoại trừ Úc & Niu Di-lân. Cụ thể, chỉ số TC của Hàn Quốc đã tăng gần như liên tục (tuy có giảm nhẹ trong năm 2010), và đạt mức cao nhất trong năm 2012 (70,11 so với mức thấp nhất 53,97 năm 2005). Chỉ số của ASEAN và Nhật Bản cũng theo xu hướng tương tự, từ khoảng 48 năm 2004 lên hơn 50 giai đoạn 2006-2008, sau đó nhảy vọt lên khoảng 60 giai đoạn 2010-2012.

Nhập khẩu từ EU25 duy trì ở mức cao trong toàn giai đoạn, lên tới 62,52 năm 2004, đạt đỉnh 71,65 năm 2009, nhưng giảm dần xuống còn 64,79 năm 2012. Mặc dù giảm dần trong 2010-2012, tính hỗ trợ của EU25 vẫn đứng thứ hai trong số các đối tác mà báo cáo nghiên cứu, chỉ sau Hàn Quốc và thậm chí còn cao hơn cả khối ASEAN, Nhật Bản và Trung Quốc. Chỉ số của Trung Quốc, mặc dù không phải là lớn nhất, nhưng tăng ấn tượng nhất (16.51 điểm), từ 39,63 năm 2004 lên 56,14 năm 2012. Ngoài EU25 và Ấn Độ, chỉ số của các đối tác khác đều có cải thiện đáng kể, như Hàn Quốc (lên 14,88 điểm), ASEAN (14,69 điểm) và Nhật Bản (12,04 điểm).

Tóm lại, các chỉ số thương mại trên giữa Việt Nam với các đối tác thương mại và ngược lại cho thấy những thị trường xuất khẩu truyền thống (như ASEAN, châu Âu, Mỹ, v.v.) cũng như thị trường nhập khẩu (như ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc, v.v.) vẫn chi phối cơ cấu thương mại của Việt Nam, mặc dù các thị trường này có tầm quan trọng khác nhau. Việt Nam duy trì vị thế là một thị trường hấp dẫn đối với hầu hết các đối tác thương mại, mặc dù độ hấp dẫn này đã phần nào giảm bớt. Đồng thời, xuất khẩu của Việt Nam cũng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của các đối tác thương mại. Tuy nhiên, Việt Nam phải đương đầu với sự cạnh tranh khốc liệt hơn của các nước có mô hình thương mại khá tương đồng, khiến cho việc cải thiện tính cạnh tranh của hàng Việt Nam trở thành một yêu cầu cấp thiết.

2. Thương mại xét theo mặt hàng

2.1 Xuất khẩu

Bảng 17 mô tả tỷ trọng trong tổng lượng xuất khẩu của Việt Nam theo hàng hóa phân loại HS giai đoạn 2004-2012. Trong các sản phẩm nông, lâm thủy sản (NLTS), rau quả (HS06-15) là hàng xuất khẩu quan trọng nhất, chiếm hơn một nửa tổng sản lượng NLTS xuất khẩu trong giai đoạn 2007-2012. Tỷ trọng của mặt hàng này tăng gần như liên tục từ 48.03% năm 2004 lên 59.92% vào năm 2012. Lưu ý là nhóm hàng này gồm một số mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam, là gạo, cà phê, tiêu, chè, và rau quả. Tỷ trọng sản phẩm động vật (HS01-05), giảm từ 41,24% xuống còn 25,10% trong cùng giai đoạn. Hàng thực phẩm (HS16-24) chiếm tỷ trọng thấp nhất mặc dù cải thiện đôi chút từ năm 2006, từ mức 10,73% năm 2004 lên 15,31% năm 2011, nhưng sau đó giảm còn 14,98% năm 2012. Điều này cho thấy hạn chế của Việt Nam trong xuất khẩu nông sản chế biến. Trong khi đó, nguyên liệu và các sản phẩm thô vẫn chiếm ưu thế trong cơ cấu xuất khẩu NLTS của Việt Nam.

Cơ cấu hàng công nghiệp xuất khẩu cũng cho thấy tỷ trọng cao của sản phẩm lắp ráp hoặc tài nguyên và nguyên liệu thô. Các mặt hàng như nhiên liệu (27), dệt may và quần áo (50-63), giày dép (64-67), và máy móc và điện (84-85) là trụ cột hàng công nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, chiếm khoảng 70% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng công nghiệp. Đặc biệt, tỷ trọng hàng dệt may được duy trì tương đối ổn định ở mức khoảng 20%. Máy móc và điện chứng kiến bước nhảy vọt lớn nhất trong nhóm hàng công nghiệp, từ chỉ khoảng 10% giai đoạn 2004-2005 lên 21,76% năm 2010 và 30,07% trong năm 2011, nhưng sau đó giảm còn 18,52% năm 2012. Tuy nhiên, có một sự chuyển dịch tích cực theo hướng sản phẩm thâm dụng vốn như xe và phụ tùng, dây cáp điện, hàng điện tử, máy tính.

Bảng 17: Cơ cấu tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng hóa, giai đoạn 2004-2012 (%)

Phân tổ HS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Sản phẩm NLTS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
01-05_Động vật	41,24	38,74	39,46	35,13	31,65	30,79	29,70	27,64	25,10
06-15_Rau	48,03	50,37	48,81	53,74	57,00	56,52	55,81	57,05	59,92
16-24_Thực phẩm	10,73	10,89	11,73	11,13	11,35	12,69	14,49	15,31	14,98
Sản phẩm công nghiệp	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
25-26_Khoáng sản	0,73	0,50	0,57	0,61	0,64	0,61	0,59	0,83	0,91
27-27_Nhiên liệu	29,83	32,46	30,40	25,91	25,32	18,92	13,78	14,07	12,07

28-38_Hóa chất	1,39	1,32	1,39	1,44	1,97	1,88	2,14	2,37	2,36
39-40_Nhựa, cao su	4,60	5,25	6,51	6,44	6,14	5,78	7,44	7,29	6,18
41-43_Da	1,62	1,63	1,42	1,70	1,76	1,84	1,91	1,80	1,74
44-49_Gỗ	2,19	2,10	2,13	2,32	2,08	2,09	2,44	2,39	2,32
50-63_Dệt may	22,90	20,61	20,43	22,15	20,33	23,17	22,98	21,43	19,30
64-67_Giày dép	13,54	12,37	11,84	10,84	10,03	9,53	9,34	8,87	8,24
68-71_Đá, kính	1,99	1,85	1,94	2,23	3,00	7,59	6,33	4,60	1,88
72-83_Kim loại	2,36	2,64	2,78	3,33	6,07	3,21	4,82	4,99	4,53
84-85_Máy móc, điện	10,44	10,63	11,63	12,57	12,68	14,61	17,66	21,76	30,07
86-89_Vận tải	1,83	1,54	1,53	1,93	2,12	1,85	2,21	2,32	2,57
90-99_Khác	6,58	7,11	7,43	8,52	7,87	8,94	8,36	7,28	7,83

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Xét theo sản phẩm, dầu thô (mã 2709) chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2008-2012 (9.22%), mặc dù tỷ trọng này giảm dần (từ 16.52% năm 2008 xuống 10.85% năm 2009 và chỉ còn 6.96% năm 2010 và 7.3-7.4% năm 2011-2012). Các sản phẩm quan trọng khác là máy điện thoại (8517), gạo (1006), giày dép có đế cao su (6403), cà phê (0901), cao su tự nhiên (4001), động vật giết xác (0306), Đồ nội thất khác và các bộ phận của chúng (9403), quần áo phụ nữ và trẻ em (6204), giày dép (6404), v.v. Đáng chú ý, tỷ trọng máy điện thoại (8517) mới tăng nhanh thời gian gần đây với mức tăng bình quân 197,5% mỗi năm giai đoạn 2008-2012. Tỷ trọng than đá; than bán, than quả bàng và nhiên liệu rắn tương tự sản xuất từ than đá (2701, 6204, 0306) đều giảm (Bảng 18).

Nhìn chung, nhờ nỗ lực của doanh nghiệp và Chính phủ cũng như tác động hội nhập, hàng xuất khẩu Việt Nam đã vượt qua khó khăn trong khủng hoảng tài chính toàn cầu và suy thoái kinh tế, duy trì tăng trưởng với hầu hết các đối tác thương mại quan trọng và các mặt hàng xuất khẩu quan trọng. Tuy nhiên, tỷ trọng hàng công nghệ cao và hàng chế tạo trong cơ cấu xuất khẩu còn khiêm tốn. Trong khi đó, nguồn cung sản phẩm có mức tăng xuất khẩu cao vẫn còn bị hạn chế bởi các yếu tố quan trọng như năng suất, diện tích đất, công suất khai thác (sản phẩm NLTS và khoáng chất) (CIEM 2013). Như vậy, Việt Nam đang phải đối mặt với một thách thức lớn nhằm duy trì lợi thế cạnh tranh của các sản phẩm thương mại chủ chốt, đặc biệt là trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt hơn từ các nước khác với mô hình xuất khẩu tương tự.

Để phân tích lợi thế so sánh của một số mặt hàng/ ngành hàng, chỉ số Lợi thế so sánh hiện hữu (RCA) đặc biệt hữu ích và thường xuyên được sử dụng trong phân tích chính sách. Khi $RCA > 1$, tỉ trọng mặt hàng đó trong xuất khẩu quốc gia lớn hơn tỉ

trọng của mặt hàng đó trong xuất khẩu thế giới, và điều đó "cho thấy" lợi thế so sánh của quốc gia về sản phẩm đó. Quan trọng hơn, chỉ số RCA tăng cũng có nghĩa là cải thiện lợi thế cạnh tranh trong xuất khẩu.

Bảng 18: Tỷ trọng hàng xuất khẩu chính của Việt Nam, giai đoạn 2008-2012 (%)

Phân tử HS	2008	2009	2010	2011	2012	Tổng cộng
2709	16,52	10,85	6,95	7,47	7,33	9,22
8517	0,27	1,04	2,86	6,89	11,49	5,62
1006	4,62	4,67	4,50	3,78	3,21	4,00
6403	3,72	3,60	3,38	3,01	2,83	3,22
0901	3,37	3,03	2,56	2,85	3,10	2,97
9403	2,94	3,05	2,95	2,33	2,32	2,63
4001	2,49	1,94	2,89	3,08	2,18	2,54
0304	2,96	2,84	2,52	2,42	2,11	2,49
8443	2,16	2,30	2,44	1,97	2,03	2,15
6204	2,37	2,39	2,17	1,91	1,85	2,08
6404	1,95	1,90	2,07	1,87	1,88	1,93
0306	2,24	2,45	2,23	1,80	1,39	1,92
6203	2,05	1,98	1,88	1,89	1,59	1,84
7113	0,61	2,25	3,78	2,58	0,28	1,79
2701	2,21	2,31	2,15	1,65	1,05	1,75

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Chỉ số RCA của tập hợp Phân loại thương mại quốc tế chuẩn (SITC) cấp 2 số với thế giới được trình bày trong Bảng 19. Theo bảng, giày dép (85) có lợi thế cạnh tranh lớn nhất với chỉ số RCA khoảng 15 trong 2010-2012. Các sản phẩm khác có lợi thế cạnh tranh lớn là cao su thô (23); cá, động vật giáp xác, động vật nhuyễn thể (03); cà phê, chè, ca cao, gia vị (07); quần áo và phụ kiện (84); v.v.

Đặc biệt, một số sản phẩm như cá, động vật giáp xác, động vật (03); giày dép (85); cà phê, chè, ca cao, gia vị và các sản phẩm liên quan (07); cao su thô (23); v.v. trở nên kém cạnh tranh khi chỉ số RCA đi xuống trong những năm qua. Chỉ số RCA của giày dép giảm từ 22,10 năm 2004 xuống còn 10,76 năm 2009, trước khi phục hồi lên khoảng 15 trong 2010-2012, nhưng vẫn giảm 7 điểm so với mức đỉnh. Trong khi đó, chỉ số RCA của cá, động vật giáp xác, động vật nhuyễn thể (03) giảm gần như liên tục trong cùng giai đoạn, và chỉ đạt 7,97 năm 2012 so với 10,22 năm 2004. Chỉ số RCA của cà phê, chè, ca cao, gia vị (07) dao động lớn theo xu hướng đi lên trong giai đoạn 2004-2007, và từ năm 2008 đi xuống tới mức thấp nhất 6,30 năm 2011. Tuy nhiên, dầu mỏ, sản phẩm dầu và nguyên liệu liên quan (33) thậm chí mất lợi thế cạnh tranh khi chỉ số giảm xuống dưới 1 từ năm 2010.

Sản phẩm dầu mỡ động vật (41), da sống, da thuộc, da lông (61), máy và thiết bị viễn thông, ghi âm và tái tạo âm thanh (76), các mặt hàng khác chưa được phân loại (89) có chuyển dịch tích cực khi chỉ số RCA của những sản phẩm này tăng và vượt 1 trong những năm gần đây. Nhìn chung, Việt Nam tận dụng tốt việc xuất khẩu hàng chế biến và/ hoặc hàng thâm dụng vốn hoặc lao động.

Bảng 19: RCA của Việt Nam so với thế giới, giai đoạn 2004-2012

<i>Phân tổ SITC 2 chữ số</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
00	0,39	0,37	0,41	0,35	0,29	0,06	0,14	0,10	0,09
01	0,19	0,15	0,13	0,15	0,13	0,10	0,08	0,07	0,07
02	0,04	0,02	0,03	0,05	0,05	0,10	0,04	0,02	0,02
03	10,22	9,91	10,49	10,10	9,99	10,57	8,51	7,89	7,97
04	3,48	5,71	4,20	2,94	3,67	4,93	3,78	2,98	3,06
05	1,73	1,72	1,76	1,80	1,94	2,16	1,94	2,11	2,07
06	0,47	0,33	0,32	0,57	0,68	0,71	0,66	0,57	0,63
07	7,66	7,80	9,48	10,60	9,15	7,32	6,30	6,55	7,06
08	0,11	0,08	0,18	0,17	0,15	0,30	0,43	0,47	0,43
09	0,01	0,59	0,59	0,66	0,60	0,72	0,50	0,49	0,51
11	0,07	0,08	0,08	0,07	0,12	0,20	0,10	0,14	0,14
12	0,44	0,22	0,19	0,29	0,30	1,03	0,43	0,31	0,31
21	0,51	0,53	0,49	0,79	0,84	0,13	0,49	0,44	0,43
22	0,34	0,28	0,13	0,15	0,05	0,18	0,08	0,03	0,02
23	4,57	4,09	5,51	5,24	3,81	9,61	5,49	4,47	5,49
24	0,74	1,07	1,19	1,77	1,76	1,71	2,55	3,70	3,84
25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
26	0,15	0,23	0,37	0,59	0,63	0,71	0,63	0,64	0,70
27	0,49	0,52	0,56	0,97	1,60	1,29	1,36	1,02	1,01
28	0,40	0,36	0,33	0,31	0,27	0,14	0,30	0,32	0,35
29	0,52	0,40	0,35	0,31	0,28	0,29	0,42	0,43	0,41
32	3,29	3,74	4,67	4,93	3,53	3,20	3,07	2,75	2,89
33	2,22	1,95	1,66	1,42	1,16	1,21	0,57	0,53	0,50
34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01
35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,00	0,00	0,00
41	0,08	0,10	0,09	0,14	0,49	1,72	1,63	1,77	1,84
42	0,10	0,08	0,05	0,13	0,11	0,16	0,06	0,14	0,14
43	0,10	0,11	0,15	0,06	0,12	0,30	0,16	0,14	0,15

51	0,12	0,11	0,09	0,09	0,11	0,10	0,13	0,11	0,11
52	0,04	0,08	0,12	0,10	0,11	0,20	0,29	0,59	0,64
53	0,03	0,05	0,05	0,06	0,07	0,11	0,11	0,12	0,13
54	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,02	0,02
55	0,36	0,29	0,27	0,27	0,33	0,36	0,30	0,33	0,33
56	0,07	0,02	0,03	0,13	0,63	0,58	0,26	0,44	0,45
57	0,04	0,09	0,20	0,19	0,18	0,20	0,14	0,16	0,17
58	0,15	0,20	0,28	0,27	0,25	0,26	0,34	0,38	0,39
59	0,28	0,33	0,42	0,39	0,34	0,62	0,38	0,52	0,53
61	0,64	0,52	0,64	1,20	2,05	1,96	2,04	2,21	2,34
62	0,86	0,71	0,86	0,60	0,56	0,94	0,88	0,72	0,72
63	0,58	0,46	0,70	0,74	0,84	0,80	0,98	0,96	0,98
64	0,15	0,01	0,21	0,25	0,31	0,39	0,42	0,40	0,41
65	1,05	1,05	1,24	1,40	1,54	2,04	2,56	2,69	2,86
66	0,66	0,59	0,70	0,71	0,66	0,69	0,69	0,68	0,73
67	0,07	0,07	0,09	0,14	0,34	0,36	0,44	0,54	0,60
68	0,07	0,08	0,10	0,14	0,22	0,14	0,18	0,21	0,24
69	0,50	0,54	0,63	0,70	0,63	0,60	0,69	0,73	0,72
71	0,33	0,34	0,38	0,35	0,38	0,40	0,57	0,60	0,60
72	0,11	0,13	0,13	0,16	0,17	0,13	0,19	0,18	0,19
73	0,07	0,10	0,15	0,14	0,17	0,08	0,14	0,14	0,13
74	0,24	0,21	0,27	0,23	0,26	0,01	0,33	0,32	0,32
75	0,19	0,35	0,58	0,73	0,91	0,01	0,96	0,99	0,99
76	0,19	0,19	0,26	0,44	0,63	0,60	1,36	2,37	2,34
77	0,48	0,48	0,44	0,43	0,44	0,50	0,50	0,64	0,65
78	0,13	0,12	0,09	0,08	0,10	0,13	0,13	0,11	0,11
79	0,02	0,02	0,09	0,30	0,20	0,21	0,30	0,29	0,29
81	0,36	0,37	0,46	0,56	0,45	0,43	0,50	0,54	0,51
82	4,88	5,69	6,09	6,54	6,50	4,55	6,28	5,47	5,38
83	5,99	5,65	5,09	4,93	5,14	3,77	4,31	4,32	4,11
84	5,53	5,19	5,74	6,33	6,54	5,63	6,28	6,38	6,72
85	22,10	20,55	20,22	19,33	19,31	10,76	15,85	15,00	15,23
87	0,12	0,11	0,17	0,16	0,20	0,15	0,23	0,26	0,25
88	0,26	0,26	0,29	0,39	0,39	1,20	0,44	0,43	0,42
89	0,64	0,65	0,74	0,83	0,88	1,60	1,83	1,13	1,15
93	0,10	0,12	0,11	0,15	0,14	0,14	0,14	0,20	0,19

96	0,01	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
97	0,01	0,02	0,13	0,34	0,45	1,51	0,07	0,05	0,05

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Bảng 20 cho thấy tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm RCA giai đoạn 2009-2012. Cụ thể, các nhóm này như sau: (i) nhóm sản phẩm có lợi thế so sánh năm 2012 ($RCA_{2009} > 1$), (ii) nhóm chưa có lợi thế so sánh năm 2012, nhưng lợi thế cạnh tranh của nhóm này đã cải thiện so với các năm trước ($RCA_{2012} < 1$ và $RCA_{2012} > RCA_{2009}$), và (iii) các nhóm không có lợi thế so sánh cả động lẫn tĩnh vào năm 2012, còn lợi thế cạnh tranh không được cải thiện so với năm trước ($RCA_{2012} < 1$ và $RCA_{2012} < RCA_{2009}$). Có thể thấy rằng các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh trong năm 2009 chiếm phần lớn trong tổng xuất khẩu, mặc dù tỉ trọng liên tục giảm từ khoảng 83,6% năm 2004 xuống còn khoảng 76,9% năm 2008. Tuy nhiên, giá trị xuất khẩu của những sản phẩm này tăng lên.

Tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm có $RCA_{2012} > 1$ tăng từ 64,38% năm 2009 lên 66,04% trong năm 2010, nhưng sau đó giảm xuống còn 62,16% năm 2012. Giai đoạn 2009-2012 giảm ròng 2.23 điểm phần trăm. Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm thuộc nhóm hai tăng đều trong giai đoạn nghiên cứu. Con số của nhóm này tăng từ 20,24% năm 2009 lên 25,64% năm 2012. Điều này ám chỉ năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu tăng dần lên, ngay cả đối với những sản phẩm không có lợi thế so sánh tĩnh. Sau cùng, các sản phẩm không có lợi thế so sánh tĩnh và động chiếm tỷ trọng ngày càng nhỏ dần, giảm xuống còn 15,04% năm 2012 so với 18,89% năm 2009.

Như minh họa trong chỉ số RCA, mặc dù tỉ trọng mặt hàng có lợi thế so sánh giảm xuống, nhiều mặt hàng trong số này đã cải thiện chỉ số RCA của mình, đó là sợi dệt, vải, phụ kiện đính kèm và sản phẩm liên quan (mã 65); máy và thiết bị viễn thông, ghi âm và tái tạo âm thanh (76); da sống, da thuộc, da lông (61); hàng may mặc và phụ kiện quần áo (84); gỗ (24); v.v. Trong khi đó, tỷ trọng của nhóm thứ hai tăng với tốc độ tương đối nhanh, cho thấy cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam có xu hướng chuyển từ mặt hàng có lợi thế cạnh tranh truyền thống (có $RCA > 1$) sang các ngành hàng xuất khẩu mới, ngay cả khi các ngành hàng này vẫn chưa có lợi thế cạnh tranh (vì chỉ số RCA nhỏ hơn 1 nhưng có xu hướng tăng lên).

Bảng 20: Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm RCA, giai đoạn 2009-2012 (%)

	2009	2010	2011	2012
$RCA_{2012} > 1$	64.38	66.04	64.71	62.16
$RCA_{2012} < 1$ and $RCA_{2012} > RCA_{2009}$	20.24	22.74	23.13	25.64
$RCA_{2012} < 1$ and $RCA_{2012} < RCA_{2009}$	18.89	14.45	15.65	15.04

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE

Nhóm tác giả cũng tính riêng chỉ số RCA cho hàng xuất khẩu Việt Nam sang các nước thành viên RCEP ([Bảng 21](#)).¹⁸ Có thể thấy rằng, nhiều hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam đã mất lợi thế so sánh trong RCEP vì các chỉ số RCA của những mặt hàng này nhỏ hơn nhiều so với con số tương ứng khi so sánh với thương mại toàn cầu ([Bảng 19](#)). Ví dụ, chỉ số RCA liên quan đến RCEP đối với Cá (không phải loài động vật biển có vú), động vật giáp xác, động vật và động vật thủy sinh không xương sống khác (mã 03) đã giảm đáng kể xuống còn 4,78 năm 2012, trong khi chỉ số này với thế giới là 7.97. Các sản phẩm khác có chỉ số RCA giảm nhiều gồm giày dép (85); hàng may mặc và phụ kiện quần áo (84); nội thất và các bộ phận; bộ đồ giường, đệm, khung đệm, nệm và các đồ dùng nội thất tương tự (82); cao su tự nhiên (bao gồm cả tổng hợp và phế liệu) (23); than đá, than cốc và than bánh (32). Trong đó, năm 2012, RCA liên quan đến RCEP đối với giày dép giảm nhiều nhất xuống 9,40 điểm so với chỉ số thế giới, tiếp theo là may mặc và phụ kiện quần áo (giảm 3,56 điểm), cá, động vật giáp xác, động vật và động vật thủy sinh không xương sống khác (giảm 3,13 điểm). Thực tế này có thể do nhiều nước thành viên RCEP có cơ cấu xuất khẩu rất giống so với Việt Nam, đặc biệt là ASEAN và Trung Quốc. Những mặt hàng kể trên cũng chiếm tỉ trọng lớn trong kim ngạch xuất khẩu của các đối tác thương mại này.

Bảng 21: RCA của Việt Nam với những nước RCEP, giai đoạn 2010-2012

Phân tổ SITC	2010	2011	2012	Phân tổ SITC	2010	2011	2012
00	0,17	0,18	0,13	56	0,83	1,08	1,12
01	0,04	0,02	0,04	57	0,17	0,23	0,38
02	0,11	0,05	0,14	58	0,45	0,48	0,44
03	6,75	5,90	4,79	59	0,68	0,88	0,87
04	11,38	7,16	6,09	61	3,64	3,80	3,01
05	3,29	3,53	3,05	62	1,32	0,93	1,16
06	0,84	0,61	0,43	63	1,11	1,10	1,13
07	6,25	7,29	6,69	64	0,86	0,77	0,75
08	1,27	1,25	1,26	65	2,75	2,61	2,14
09	0,44	0,41	0,31	66	1,34	1,26	1,41
11	0,97	0,97	0,94	67	0,55	0,62	0,51
12	2,00	1,18	0,84	68	0,20	0,27	0,22
21	0,84	0,68	0,19	69	0,51	0,52	0,49
22	1,17	0,34	0,28	71	1,17	1,18	0,97
23	2,88	2,17	2,78	72	0,22	0,21	0,22
24	4,67	5,80	4,46	73	0,19	0,18	0,12
25	0,01	0,01	0,15	74	0,61	0,56	0,44

¹⁸ Tính toán này giả định là RCEP đại diện cho một “thế giới” các nước thành viên hiệp định, theo đó, chỉ xem xét giao dịch thương mại giữa các thành viên với nhau.

26	0,33	0,36	0,49	75	0,64	0,55	0,59
27	2,50	1,80	1,09	76	1,05	1,30	2,00
28	0,27	0,28	0,28	77	0,49	0,61	0,91
29	1,11	1,01	0,80	78	0,40	0,28	0,28
32	2,19	1,86	1,07	79	0,31	0,11	0,21
33	1,87	1,68	1,56	81	1,17	1,27	1,16
34	0,02	0,02	0,02	82	4,01	3,50	2,92
35	0,00	0,00	0,00	83	2,28	2,48	2,36
41	2,88	1,80	4,22	84	2,90	3,38	3,15
42	0,07	0,12	0,20	85	6,06	6,40	5,84
43	0,11	0,09	0,13	87	0,32	0,34	0,28
51	0,23	0,16	0,14	88	0,60	0,52	0,33
52	0,46	0,63	0,72	89	0,85	0,78	0,71
53	0,17	0,17	0,13	93	0,48	0,73	0,39
54	0,16	0,11	0,09	96	0,00	0,00	0,49
55	1,06	1,05	0,89	97	0,17	0,14	0,01

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE

Ngược lại, dấu hiệu tích cực là chỉ số RCA của nhiều mặt hàng trong RCEP cao hơn so với thế giới, nhất là dầu mỡ động vật (mã 41); ngũ cốc và các chế phẩm từ ngũ cốc (04); dầu mỏ, sản phẩm dầu và nguyên liệu liên quan (33); thức ăn gia súc (không gồm ngũ cốc chưa qua xay xát) (08); rau quả (05); gỗ (24); v.v. Một vài sản phẩm này cũng là hàng xuất khẩu chủ chốt của Việt Nam. Ngũ cốc và chế phẩm ngũ cốc tăng mạnh nhất lên 7,7 năm 2010, trước khi giảm xuống còn 4,18 và 3,03 năm 2011-2012. Điều này cho thấy Việt Nam có thể được ưa chuộng khi giao dịch những sản phẩm trên với các nước thành viên RCEP hơn là với các đối tác khác trên thế giới. Vì thế, RCEP có thể dẫn đến chênh hướng thương mại đối với những sản phẩm có lợi thế so sánh ít hơn trên phương diện toàn cầu, nhưng lại tỏ ra khá cạnh tranh trong khối được hình thành bởi hiệp định này.

2.2 Nhập khẩu

Tương tự như xuất khẩu, tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế khiến nhập khẩu nhiều nhóm hàng giảm mạnh năm 2009. Giá trị nhập khẩu giảm lớn nhất là của đá và kính (HS68-71), giảm xuống 69,4%; HS41-43: 33,3%; nhiên liệu: 3,9%; động vật (HS01-05): 20,6%, v.v. Ngoại trừ rau củ (HS06-15), thực phẩm (HS16-24) và hóa chất (HS28-38) vẫn tiếp tục tăng trong thời kỳ khó khăn này. Tuy nhiên, phần lớn mặt hàng, trừ vận tải (HS86-69), đều tăng trở lại trong giai đoạn 2010-2012, khiến nhập khẩu tăng trung bình là 17,06%/năm trong giai đoạn này. Nhập khẩu rau quả (HS06-15) tăng cao nhất ở mức 26,63%/năm từ 2010 đến năm 2012, tiếp đến là máy móc và điện (24,9%/năm). Nhập khẩu giày dép (HS64-67) tăng mạnh nhất về mức tăng, từ -4,64%/năm trong giai đoạn 2005-2009 lên 16,54%/năm

giai đoạn 2010-2012. Ngược lại, mức tăng nhập khẩu thực phẩm và vận tải lại giảm hơn 14 điểm phần trăm trong giai đoạn này.

Bảng 22: Cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam theo mặt hàng, giai đoạn 2004-2012 (%)

Phân loại HS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Mặt hàng NLTS	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
01-05_Động vật	21,15	21,56	19,27	17,82	17,58	13,78	14,18	15,26	15,66
06-15_Rau quả	36,72	33,97	34,60	37,93	35,97	36,95	39,19	43,06	43,36
16-24_Thực phẩm	42,13	44,47	46,13	44,25	46,45	49,27	46,63	41,68	40,98
Sản phẩm công nghiệp	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
25-26_Khoáng sản	0,80	0,77	0,59	0,54	0,67	0,63	0,56	0,51	0,49
27-27_Nhiên liệu	13,37	15,70	16,01	14,97	16,50	11,79	10,63	12,91	11,06
28-38_Hóa chất	10,77	10,34	9,81	9,29	9,06	10,76	10,37	10,18	9,96
39-40_Nhựa, cao su	7,01	7,44	7,98	7,35	7,01	7,71	8,59	8,61	8,37
41-43_Da	2,35	2,26	1,95	1,70	1,45	1,13	1,31	1,15	1,09
44-49_Gỗ	4,02	4,01	3,94	3,57	3,24	3,48	3,53	3,21	3,05
50-63_May mặc	12,37	11,94	10,95	9,93	8,88	9,94	10,95	11,01	10,52
64-67_Giày dép	0,98	0,84	0,60	0,39	0,35	0,36	0,41	0,36	0,35
68-71_Đá, kính	2,78	3,30	5,44	3,10	4,41	1,57	2,26	3,11	1,20
72-83_Kim loại	13,97	13,91	14,17	16,01	15,71	15,38	16,15	14,08	13,33
84-85_Máy móc, điện	21,80	21,82	22,41	25,14	24,87	28,41	27,78	28,31	34,24
86-89_Vận tải	6,88	4,76	2,85	4,98	4,87	5,48	4,14	3,60	3,08
90-99_Khác	2,90	2,91	3,29	3,04	2,98	3,35	3,32	2,96	3,25

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Khác với cơ cấu xuất khẩu, nhập khẩu phụ thuộc nhiều vào nhóm hàng NLTS. Thực phẩm (HS 16-24) là mặt hàng chủ đạo dù tỷ trọng giảm nhẹ những năm gần đây (Bảng 23). Tỷ trọng của nhóm này vẫn giữ ở mức hơn 40% trong suốt giai đoạn, với mức đỉnh 49,27% năm 2009. Tỷ trọng của nhóm hàng rau củ (HS 06-15) tăng gần như liên tục, từ 36,72% năm 2004 đến khoảng 43% năm 2011-2012. Tỷ trọng hàng động vật (HS01-05) giảm trong giai đoạn 2004-2009 nhưng lại tăng trở lại giai đoạn 2010-2012, đạt mức 15,66% năm 2012. Điều này chứng tỏ mặc dù xuất khẩu một tỷ trọng khá lớn hàng NLTS chưa chế biến hoặc đã sơ chế, Việt Nam vẫn phải nhập lại mặt hàng này (đã qua chế biến) để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao về hàng nhập khẩu chất lượng cao của khách hàng.

Bảng 23: Tỷ trọng của hàng nhập khẩu chính của Việt Nam, giai đoạn 2008-2012 (%)

Phân loại HS	2008	2009	2010	2011	2012	Trung bình
2710	14,03	9,30	7,61	9,69	8,22	9,64
8517	2,37	3,60	2,84	3,03	4,67	3,37

8542	0,95	1,19	1,72	3,12	6,43	3,01
7208	3,09	3,05	2,81	2,36	2,06	2,60
7108	3,38	0,55	1,14	1,94	0,09	1,37
3004	1,02	1,49	1,37	1,31	1,44	1,33
2304	1,29	1,47	1,44	1,21	1,12	1,28
3901	1,17	1,24	1,33	1,27	1,23	1,25
7204	0,98	0,97	1,06	1,07	1,24	1,08
7207	2,04	1,48	1,28	0,55	0,25	1,02
8708	1,31	1,27	1,10	0,92	0,66	1,01
6006	0,50	0,89	1,01	1,09	1,15	0,95
3902	0,93	0,98	0,99	0,98	0,88	0,95
8443	0,98	1,11	1,07	0,77	0,72	0,90
8471	0,80	1,05	0,93	0,89	0,82	0,89

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Bảng 23 mô tả 15 mặt hàng nhập khẩu hàng đầu của Việt Nam giai đoạn 2008-2012, phản ánh rõ hơn cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam. Theo đó, mặt hàng đứng đầu là xăng và dầu tinh chế (mã 2710), máy điện thoại (8517), mạch điện tử tích hợp và vi mạch (8542), các sản phẩm sắt hoặc thép không hợp kim cán cuộn (7208). Xăng dầu tinh chế chiếm 8,22% tổng nhập khẩu của Việt Nam, ít hơn tỷ trọng 14,3% năm 2008. Cùng với mức tăng mạnh trong xuất khẩu mặt hàng HS8517, giá trị nhập khẩu của nhóm hàng này cũng tăng trong giai đoạn 2008-2012, đạt mức tăng trung bình 29,16%/năm trong giai đoạn này. Máy khâu (HS8542) cũng có mức tăng nhập khẩu cao là 75,56%/năm giai đoạn từ 2008 đến 2012. Tỷ trọng của mặt hàng này trong tổng nhập khẩu cũng tăng nhanh, tương ứng từ 0,95% lên 6,43%.

3. Nông-Lâm-Thủy sản

3.1 Mức đóng góp vào GDP

Sau 25 năm Đổi mới, ngành nông nghiệp Việt Nam đã đạt được những thành tựu đáng kể, trở thành một động lực quan trọng cho tăng trưởng kinh tế cao. Tuy nhiên, tăng trưởng nông nghiệp của đất nước còn khiêm tốn so với tăng trưởng kinh tế nói chung và tăng trưởng của các ngành năng động hơn (công nghiệp, xây dựng và dịch vụ). Do tác động của khủng hoảng tài chính toàn cầu các năm 2007-2008, tăng trưởng GDP của Việt Nam giảm từ mức 8,5% năm 2007 xuống còn 5,32% năm 2009. Sau đó, tốc độ tăng trưởng GDP tăng lên 6,78% năm 2010, rồi lại giảm xuống 5,89% năm 2011 và 5,25% năm 2012, là mức thấp nhất trong 20 năm trở lại đây. Tuy nhiên, tốc độ tăng GDP của Việt Nam phục hồi trở lại trong năm 2013, đạt 5,42%, vẫn thấp hơn so với mục tiêu đề ra là 5,5% nhưng đây là dấu hiệu tích cực cho sự phục hồi kinh tế.

Trong bối cảnh này, các ngành nông – lâm – ngư nghiệp tăng trưởng không ổn định. Trong năm 2005-2007, tốc độ tăng trưởng của các ngành nông – lâm – ngư nghiệp dao động quanh mức 4% và đạt mức cao nhất 4,69% trong năm 2008. Tuy nhiên, tỷ lệ này đã giảm xuống mức thấp nhất là 1,91% năm 2009, rồi tăng vọt lên 4,02% năm 2010 trước khi giảm liên tiếp xuống 2,68% và 2,64% trong năm 2012-2013. Tính chung, tốc độ tăng trưởng của ngành nông – lâm – ngư nghiệp giai đoạn 2006-2010 là 3,53%/năm, cao hơn không đáng kể so với mục tiêu Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2006-2010 (là 3-3.2%). Tỷ lệ này tiếp tục giảm xuống tới mức trung bình 3,16% mỗi năm trong giai đoạn 2011 -2013. Tuy nhiên, tăng trưởng của ngành này vẫn tương đối cao theo tiêu chuẩn quốc tế.¹⁹

Bảng 24 cho thấy tỷ trọng của các ngành kinh tế trong GDP Việt Nam từ năm 2001 đến năm 2013. Theo đó, đóng góp của ngành nông – lâm – ngư nghiệp vào GDP ở mức khiêm tốn so với ngành công nghiệp-xây dựng và dịch vụ. Tỷ lệ này giảm từ 23,24% năm 2001 xuống 18,89% năm 2010 trước khi tăng nhẹ lên 20,08% năm 2011. Tuy nhiên, tỷ trọng của ngành nông – lâm – ngư nghiệp trong GDP tiếp tục giảm trong 2012-2013, chỉ đạt 18,38% trong năm 2013 và đóng góp 0,48 điểm phần trăm vào tốc độ tăng trưởng GDP chung của nền kinh tế. Trong số 3 phân ngành, nông nghiệp là phân ngành quan trọng nhất với đóng góp lớn nhất vào GDP, tiếp theo là thủy sản. Tỷ trọng của lâm nghiệp rất khiêm tốn, chỉ dưới 1%. Tỷ trọng giảm dần của ngành nông – lâm – ngư nghiệp đã phản ánh phần nào sự thay đổi trong cơ cấu kinh tế Việt Nam và chuyển dịch của Chính phủ Việt Nam theo hướng đẩy nhanh công nghiệp hóa nền kinh tế, dẫn đến việc mở rộng đáng kể của ngành công nghiệp - xây dựng.

Bảng 24: GDP theo ngành kinh tế, giai đoạn 2001-2013 (% , giá hiện hành)

	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Tổng	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Nông- lâm- ngư nghiệp	23,24	18,66	20,41	19,17	18,89	20,08	19,67	18,38
Công nghiệp- xây dựng	38,13	38,51	37,08	37,39	38,23	37,90	38,63	38,31
Dịch vụ	38,63	42,83	42,51	43,44	42,88	42,02	41,70	43,31

Nguồn: Tổng cục Thống kê.

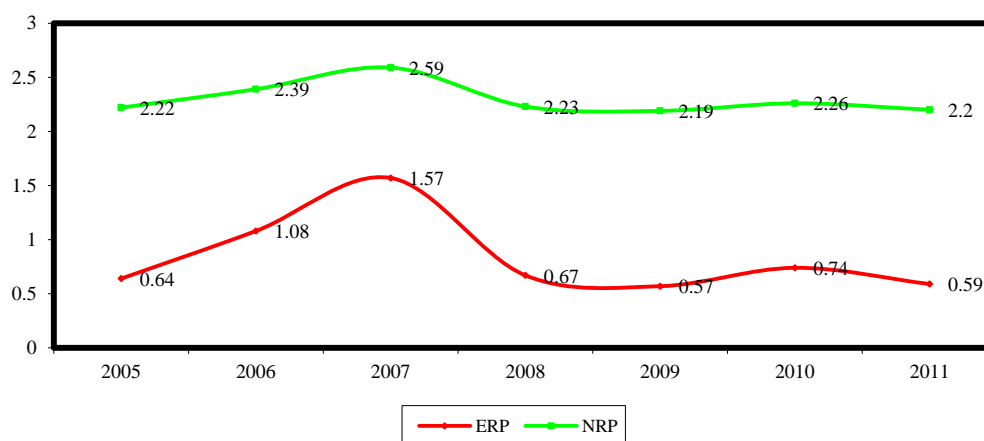
Ở một mức độ nào đó, hội nhập kinh tế quốc tế ảnh hưởng tích cực đến sự tăng trưởng của ngành nông-lâm-ngư nghiệp. Việt Nam trở thành một trong các nước xuất khẩu hàng đầu nhiều nông sản như cà phê, gạo, tiêu, điều, v.v. Việc thực thi các cam kết thương mại làm thay đổi cấu trúc bảo hộ các phân ngành trong nước đối với cả đầu vào và đầu ra. Điều này được minh chứng bằng tỷ lệ bảo hộ thực tế (ERP), trong đó ERP nhỏ hơn cho thấy phân ngành đó nhìn chung ít được bảo hộ hơn.

Trong giai đoạn 2005-2011, mức độ bảo hộ ngành nông – lâm – ngư nghiệp không đáng kể, phản ánh qua ERP (tỷ lệ bảo hộ thực tế) và NRP (tỷ lệ bảo hộ danh nghĩa)

¹⁹ CIEM (2013, trang 46).

trung bình của ngành rất thấp (Biểu đồ 4). ERP luôn nhỏ hơn NRP. Đáng lưu ý là trước khi gia nhập WTO, cả ERP và NRP của ngành nông – lâm – ngư nghiệp có xu hướng tăng, nhưng ERP tăng nhanh hơn NRP, vì vậy nên ERP tiến gần hơn tới NRP. Tuy nhiên, từ năm 2008, ERP giảm nhanh hơn NRP. Sau khi gia nhập WTO, sản phẩm NLTS nhìn chung ít được bảo hộ. Nhiều phân ngành nông – lâm – ngư nghiệp có ERP rất thấp, thậm chí âm như chăn nuôi lợn (-17,9%), sản phẩm nông nghiệp khác (-8,5%), gia cầm (-6,6%), mía đường (-2,2%) và chăn nuôi gia súc (-1,6%).

Biểu đồ 4: ERP và NRP của ngành nông – lâm – ngư nghiệp (%)



Nguồn: CIEM (2013).

Tính toán mức độ lan tỏa và số nhân nhập khẩu của một số sản phẩm phụ của ngành NLTS (Bùi Trinh, 2012) cho thấy sự phát triển của các phân ngành như chăn nuôi gia súc, lợn, gia cầm và các phân ngành chăn nuôi khác, nông sản khác và nuôi trồng thủy sản (có độ lan tỏa lớn hơn 1) giúp thúc đẩy sự phát triển của “các ngành hạ nguồn” (ngành có mức độ hoàn thành của sản phẩm cao hơn), do đó ảnh hưởng tích cực đến toàn bộ nền kinh tế mà không làm tăng đầu vào nhập khẩu (vì số nhân nhập khẩu nhỏ hơn 1) (Bảng 25). Tuy nhiên, những phân ngành này chưa nhận được sự hỗ trợ đầy đủ, phản ánh ở mức độ đầu tư khiêm tốn vào ngành nông-lâm-ngư nghiệp nói chung và các phân ngành trong đó nói riêng, điều này sẽ được thảo luận chi tiết hơn trong phần dưới.

Bảng 25: Chỉ số lan tỏa và số nhân nhập khẩu của một số phân ngành nông – lâm – ngư nghiệp

Ngành	Chỉ số lan tỏa	Số nhân nhập khẩu
Gia súc	1,149	0,724
Lợn	1,794	0,752
Gia cầm	1,616	0,748
Phân ngành chăn nuôi khác	1,591	0,747
Dịch vụ nông nghiệp và các nông sản không được phân loại	1,484	0,796
Nuôi trồng thủy sản	1,694	0,771

Nguồn: CIEM (2013)

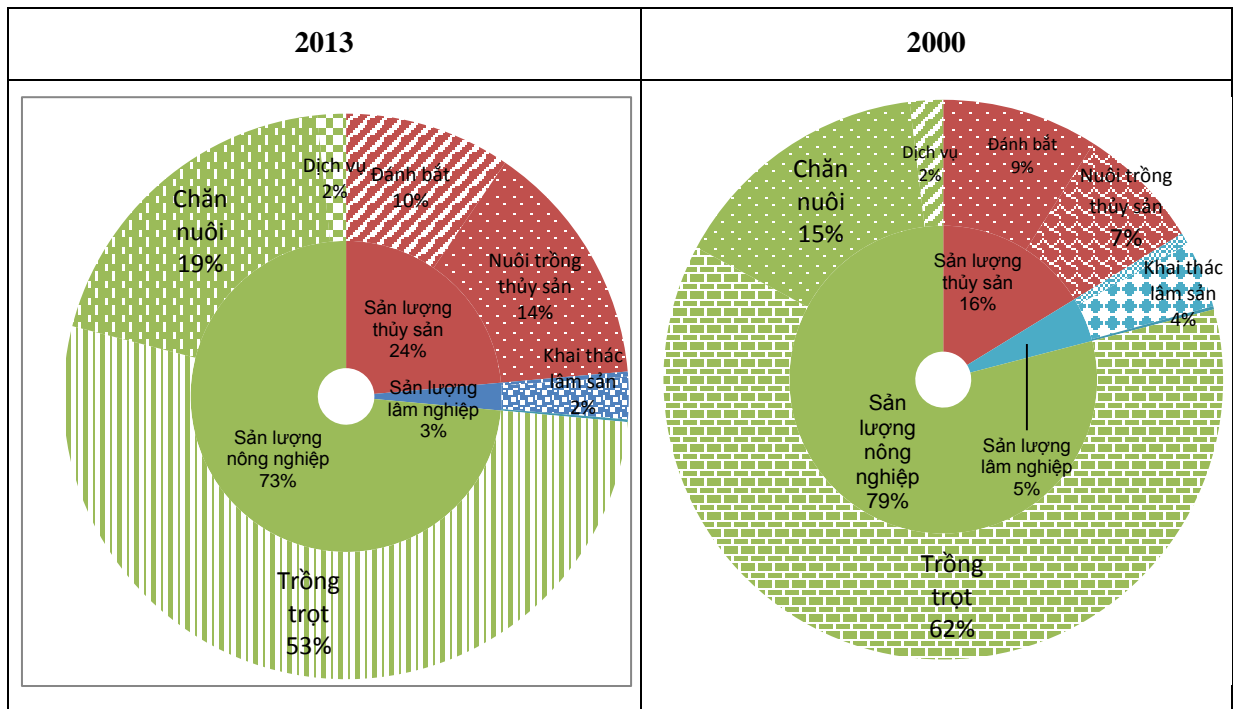
Tuy nhiên, thành tựu của ngành nông-lâm-ngư nghiệp chưa tương xứng với tiềm năng và lợi thế của ngành. Phát triển của ngành nông-lâm-ngư nghiệp còn chưa bền vững; tốc độ tăng trưởng có xu hướng giảm; năng suất và chất lượng còn thấp. Hơn nữa, kiến thức khoa học và ứng dụng công nghệ của ngành còn rất khiêm tốn. Sản xuất nông nghiệp ở quy mô nhỏ, phân tán và chưa gắn với các chương trình tiên tiến, do đó không hỗ trợ được sản xuất quy mô lớn; tổn thất sau thu hoạch còn lớn; giá trị gia tăng của ngành chế biến còn khiêm tốn. Bên cạnh đó, năng suất lao động của ngành nông-lâm-ngư nghiệp cũng rất thấp so với ngành công nghiệp-xây dựng, dịch vụ. Nông dân không có tay nghề không có đất không được đào tạo phù hợp hoặc hỗ trợ tìm việc trong các ngành phi nông nghiệp. Trong bối cảnh đó, cần có bước đột phá hoặc thay đổi về khoa học và kỹ thuật trong quy mô canh tác để thúc đẩy tăng trưởng nhanh hơn và bền vững hơn trong ngành nông-lâm-ngư nghiệp.

3.2 Tổng sản lượng và thương mại

3.2.1 Tổng sản lượng ngành nông-lâm-ngư nghiệp

Giai đoạn 2000-2013 chứng kiến không nhiều thay đổi về cơ cấu sản xuất nông nghiệp (Biểu đồ 5). Hội nhập kinh tế quốc tế giúp chuyển đổi cơ cấu ngành nông-lâm-ngư nghiệp hướng vào sản phẩm định hướng xuất khẩu như thủy sản, gạo, cà phê, cao su, tiêu, điều. Tỷ trọng của ngành thủy sản trong tổng sản phẩm ngành nông-lâm-ngư nghiệp tăng từ 16% lên 24% trong khi tỷ trọng ngành nông nghiệp giảm từ 79% xuống 73% trong cùng thời kỳ. Tỷ trọng ngành lâm nghiệp rất khiêm tốn, chỉ chiếm 3% năm 2013 so với 5% năm 2000. Theo phân ngành, sản phẩm trồng trọt – đa phần có giá trị gia tăng rất thấp - vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong sản lượng nông-lâm-ngư nghiệp (62% và 53% tổng sản lượng nông-lâm-ngư nghiệp trong năm 2000 và 2013).

Biểu đồ 5: Cơ cấu tổng sản lượng ngành nông-lâm-ngư nghiệp, giai đoạn 2000-2013 (% , giá hiện hành)



Nguồn: Tính toán từ số liệu của Tổng cục Thống kê.

Sự phát triển của sản lượng ngành cá chủ yếu do mở rộng nuôi trồng thủy sản, với mức tăng trung bình đạt 21,6%/năm trong giai đoạn 2001-2013. Tỷ trọng nuôi trồng thủy sản trong tổng sản lượng nông-lâm-ngư nghiệp tăng từ 7,2% năm 2000 lên 14,1% năm 2013. Tuy nhiên, tăng trưởng của ngành nuôi trồng thủy sản giai đoạn 2007-2013 vẫn thấp hơn so với giai đoạn 2001-2007, với mức trung bình tương ứng là 16,44%/năm và 26,21%/năm. Phân ngành lâm nghiệp chuyển từ khai thác sang trồng rừng, thông qua các chương trình đầu tư, dự án, giao đất rừng lâu dài cho hộ gia đình. Thực tế này phản ánh nỗ lực của ngành chế biến gỗ trong đổi mới sản phẩm cũng như thâm nhập thị trường, dẫn đến những cải thiện đáng kể trong xuất khẩu sản phẩm gỗ.

Phân ngành trồng trọt duy trì được sự tăng trưởng và vẫn là phân ngành nông-lâm-ngư nghiệp quan trọng nhất. Trong giai đoạn 2007-2013, tổng sản lượng trồng trọt tăng 3,67 lần và đạt mức tăng trưởng 20,39% mỗi năm, cao hơn nhiều so với mức 8,16%/năm giai đoạn 2001-2007. Tuy nhiên, tỷ trọng trồng trọt trong sản lượng nông-lâm-ngư nghiệp giảm từ 62% năm 2000 xuống chỉ còn 53% năm 2013. Mặc dù một số cây trồng (nhất là cây trồng lâu năm) đóng vai trò quan trọng trên thị trường quốc tế, nhiều sản phẩm trồng trọt khác vẫn chưa cải thiện được vị thế của mình.

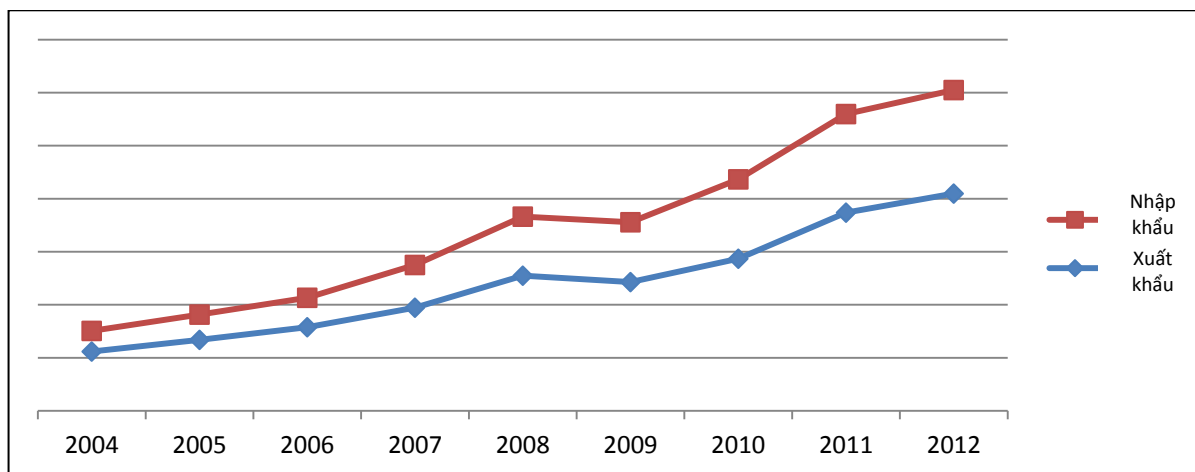
Chăn nuôi cũng thay đổi đáng kể trong cơ cấu sản lượng của ngành nông-lâm-ngư nghiệp, tăng từ 15% năm 2000 lên 19% năm 2013. Phân ngành này cũng đạt được mức tăng trưởng cao nhất so với tất cả các phân ngành nông-lâm-ngư nghiệp khác, tương ứng đạt 22,22%/năm và 12,73%/năm trong các giai đoạn 2007-2013 và 2001-2007. Xét trên khía cạnh tuyệt đối, giá trị của phân ngành tăng 7,90 lần giai đoạn 2000-2013, đứng thứ hai trong các phân ngành nông-lâm-ngư nghiệp, chỉ sau thủy

sản (12,12 lần).

3.2.2 Thương mại

Trong nhiều năm, Việt Nam là nước xuất khẩu ròng các sản phẩm NLTS. Giá trị xuất khẩu NLTS tăng nhanh từ 5,59 tỷ USD năm 2004 lên khoảng 20,49 tỷ USD giai đoạn 2004-2012. Sản phẩm xuất khẩu chính là gạo, hạt điều, cao su, cà phê hạt và thủy sản. Đặc biệt, 5 năm sau khi gia nhập WTO, mức tăng giá trị xuất khẩu gạo, tiêu và chè lần lượt là 19,8%/năm, 23,9%/năm và 11%/năm từ 2007 đến 2012, so với mức 15,4%/năm, 15,4%/năm và 7,2%/năm giai đoạn 2001 đến 2006²⁰. Giá trị nhập khẩu của ngành nông-lâm-ngư nghiệp tăng từ 1,95 tỷ USD năm 2004 lên 9,76 tỷ USD năm 2012. Xu hướng tăng gần như liên tục trong cả xuất khẩu và nhập khẩu nông sản, trừ năm 2009 có giảm nhẹ do Việt Nam phải chịu tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu. Trong giai đoạn 2010-2012, mức tăng xuất khẩu trung bình là 19,07% so với 16,78% giai đoạn 2005-2009. Mức tăng nhập khẩu trung bình tương ứng là 20,05%/năm và 23,72%/năm. Cán cân thương mại của NLTS tăng nhanh từ 3,64 tỷ USD năm 2004 lên 6,49 tỷ USD năm 2009 và 10,72 tỷ USD năm 2012. Thặng dư thương mại của ngành nông-lâm-ngư nghiệp đã giúp giảm bớt tổng thâm hụt thương mại của đất nước trong giai đoạn được nghiên cứu này, trừ năm 2012 khi Việt Nam đạt thặng dư ở mức thấp là 0.75 tỷ USD.

Bảng 26: Giá trị thương mại của ngành nông-lâm-ngư nghiệp, giai đoạn 2004-2012 (tỷ USD)



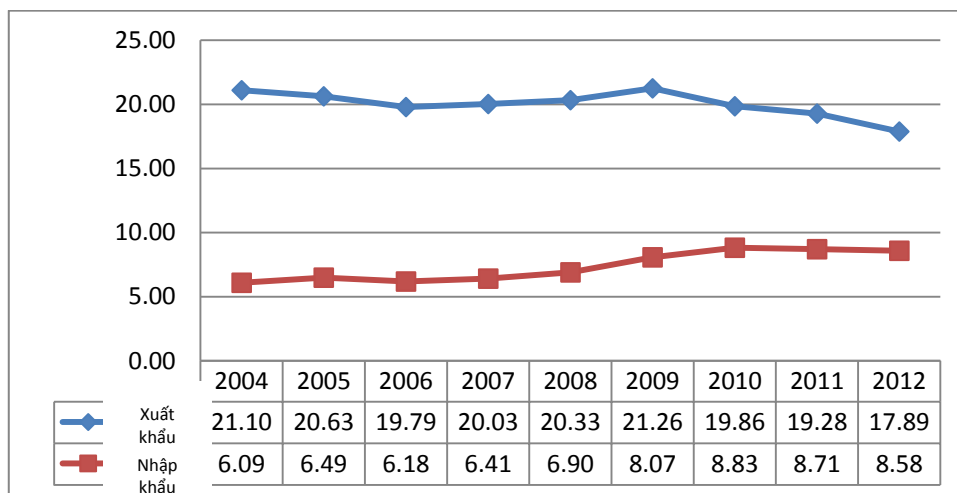
Nguồn: tính toán của tác giả từ số liệu COMTRADE (HS 2002 2 chữ số).

Biểu đồ 6 cho thấy tầm quan trọng của các sản phẩm nông nghiệp trong hoạt động thương mại của Việt Nam giai đoạn 2004-2012. Mặc dù tỷ trọng của hàng NLTS trong nhập khẩu tương đối ổn định ở mức 8% từ năm 2009, tỷ trọng xuất khẩu của nhóm mặt hàng này lại giảm trong giai đoạn này từ 21,10% năm 2004 xuống 17,89% năm 2012. Một điểm sáng là ngành nông nghiệp vẫn duy trì được thặng dư thương mại, trái ngược với thâm hụt thương mại của toàn bộ nền kinh tế nói chung. Điều này làm giảm tỷ trọng xuất khẩu NLTS, một mặt phản ánh sự chuyển hướng mô hình xuất khẩu của Việt Nam, nhưng mặt khác phản ánh thực tế là Việt Nam đang đối mặt với nhiều cạnh tranh gay gắt hơn trên thị trường NLTS cũng như nhiều rào cản hơn

²⁰ Xem thêm Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (năm 2013)

khi xuất khẩu những mặt hàng này, cụ thể là các yêu cầu liên quan đến vệ sinh, an toàn thực phẩm, môi trường, v.v.

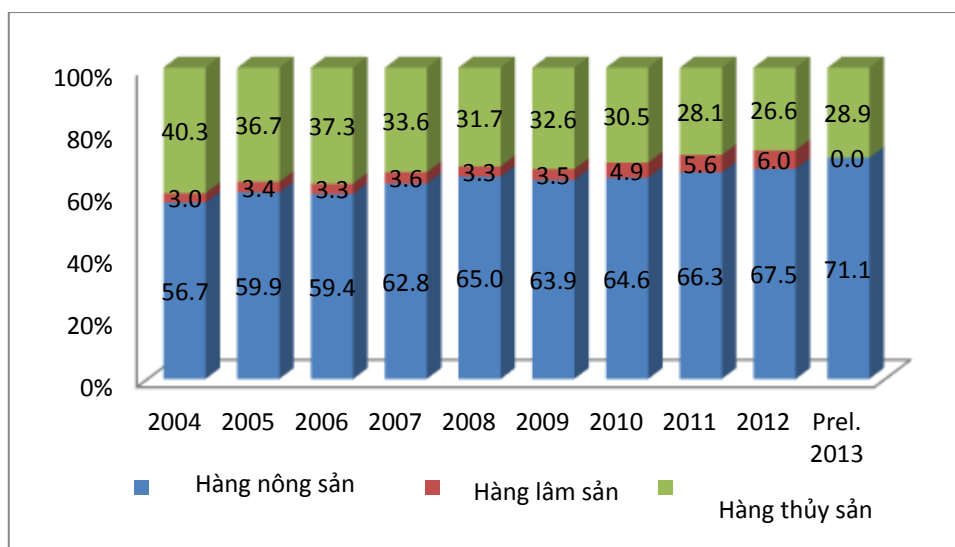
Biểu đồ 6: Tỷ trọng hàng NLTS trong tổng xuất nhập khẩu của Việt Nam, giai đoạn 2004 -2012 (%)



Nguồn: tính toán của tác giả từ dữ liệu COMTRADE (HS 2002 2 chữ số).

Nông sản Việt Nam có lợi thế so sánh và cạnh tranh cao trên thị trường quốc tế, bao gồm gạo, cà phê, tiêu, điều, lâm sản và thủy sản. Việt Nam cũng có tiềm năng lớn về xuất khẩu rau quả mặc dù có nhiều thách thức, như công nghệ thấp, quy mô nhỏ, chất lượng chưa cao v.v. Do đó, Việt Nam là một trong những nước xuất khẩu hàng đầu trong nhiều loại nông sản thô hoặc chủ chốt, chiếm đa số kim ngạch xuất khẩu NLTS (Biểu đồ 7). Tỷ trọng tăng liên tục, từ 56,7% năm 2004 lên 67,5% năm 2012. Theo số liệu năm 2013, cả nông sản và lâm sản chiếm 71,1% tổng xuất khẩu hàng NLTS Việt Nam. Tỷ trọng hàng thủy sản giảm dần, từ 40,3% năm 2000 xuống 26,6% năm 2012, nhưng lại tăng lên 28,9% năm 2013. Mặc dù có giá trị và tỷ trọng nhỏ, tỷ trọng hàng lâm sản trong tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành nông-lâm-ngư nghiệp tăng đều từ 3,0% năm 2004 lên 6,0% năm 2012. Xét mức tăng trưởng, xuất khẩu NLTS đạt mức tăng trưởng tương đối cao giai đoạn 2004-2013, trừ năm 2009 do khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu. Nhìn chung, mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của hàng NLTS trong giai đoạn 2007-2013 là 14,47%, và giá trị xuất khẩu nông lâm sản tăng ở mức 16,53%, trong khi mức tăng thủy sản là 10,4%. Ngoài ra cũng xuất khẩu một vài mặt sản phẩm chăn nuôi. Thủy sản vẫn có nhiều tiềm năng và lợi thế so sánh, nhưng khả năng cạnh tranh của ngành này trên thị trường quốc tế đã bị thu hẹp lại do cạnh tranh gay gắt hơn của các nước láng giềng cũng như những quy định nghiêm ngặt hơn về tiêu chuẩn, SPS, an toàn thực phẩm, v.v.

Biểu đồ 7: Cơ cấu xuất khẩu NLTS theo giá hiện hành, giai đoạn 2004-2013 (%)



Nguồn: Tính toán của tác giả theo số liệu của Tổng cục Thống kê

Gia tăng xuất khẩu NLTS một phần do các nhà sản xuất nông sản Việt Nam ngày càng nhận thức được tầm quan trọng của việc xây dựng thương hiệu, chất lượng và vệ sinh của hàng nông sản xuất khẩu khi nỗ lực mở rộng xuất khẩu sang các thị trường khắt khe như Mỹ, Nhật Bản và EU. Họ cũng học hỏi được nhiều kinh nghiệm trong giải quyết các vụ kiện chống bán phá giá. Các vùng chuyên canh được hình thành, đặc biệt là rau quả xuất khẩu như vải, bưởi Năm Roi, bưởi da xanh, sầu riêng hạt nhỏ, v.v. Mô hình sản xuất quy mô lớn, sử dụng các công nghệ tiên tiến và giống cây trồng có chất lượng cao và hợp vệ sinh, đã được thử nghiệm và nhân rộng hơn.

3.3 Thương mại của một số hàng nông sản

3.3.1 Cá tra/ cá basa

Cá Pangasius Việt Nam (còn được gọi là cá tra hay cá basa) là loài được chăn nuôi truyền thống tại đồng bằng sông Mê Kông. Nuôi trồng thủy sản nước ngọt bắt đầu được mở rộng vào cuối những năm 1990 và tăng nhanh trong thập niên 2000 để đáp ứng nhu cầu cao của xuất khẩu và tiêu dùng nội địa. Hiện nay, 6,000 ha được sử dụng để nuôi cá tra tại 10 tỉnh đồng bằng sông Cửu Long. Dự kiến đến năm 2020, tổng diện tích nuôi trồng cá tra sẽ mở rộng lên 13,000 ha (theo VASEP 2012). Năm 2010, sản xuất cá tra tại Việt Nam đạt 1,14 triệu tấn, tương đương khoảng 42% tổng sản lượng nuôi trồng thủy sản và 22% tổng sản lượng cá (theo FAO 2011).

Cá tra sản xuất tại Việt Nam chủ yếu để xuất khẩu mặc dù nhu cầu tiêu thụ trong nước ngày càng tăng. Kim ngạch xuất khẩu cá tra của Việt Nam tăng lên trong giai đoạn 2008-2012, trừ năm 2012 có giảm nhẹ, và đạt gần 1,8 tỷ USD trong 2 năm qua.

Việt Nam có gần 70 doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu cá tra và khoảng 95% sản lượng cá tra được xuất sang khoảng 145 quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn thế giới. Nước nhập khẩu chính cá tra của Việt Nam là EU, Mỹ, ASEAN, Mexico, Brazil, Trung Quốc và Hồng Kông. Trong đó, EU là thị trường nhập khẩu lớn nhất, chiếm 24,41% tổng kim ngạch xuất khẩu, tiếp theo là Mỹ (20,57%) và ASEAN (6,33%). Xuất khẩu cá tra chiếm khoảng 35% tổng khối lượng và 30% giá trị xuất khẩu cá của

Việt Nam. Việt Nam chiếm lĩnh thị trường xuất khẩu cá tra trên thế giới, với hơn 90% tổng lượng cá tra xuất khẩu đến từ Việt Nam. Trong khi đó, giá trị nhập khẩu cá tra gần như bằng không.

Xuất khẩu cá tra chủ yếu dưới hình thức phi lê đông lạnh (thịt được lấy từ hai bên thân cá và không có xương, chiếm khoảng 85% tổng khối lượng xuất khẩu) và cá cắt khúc đông lạnh (miếng cá cắt ngang vẫn còn xương sống, chiếm khoảng 15% tổng khối lượng xuất khẩu). Giá xuất khẩu cá tra bình quân tăng liên tục từ năm 2005 và đạt đỉnh khoảng 4,0 USD/kg năm 2009. Tuy nhiên, giá giảm nhiều vào năm 2010, trước khi lại tăng dần lên. Giá xuất khẩu cá tra vào đầu năm 2013 là khoảng 2,50 USD/kg.

Với khả năng cạnh tranh rất mạnh, sản xuất cá tra của Việt Nam là một mối quan ngại với các đối thủ cạnh tranh khác mà nhất là các nhà sản xuất cá tra ở các nước nhập khẩu như Mỹ. Do đó, Mỹ áp thuế chống bán phá giá đối với các nhà xuất khẩu cá tra của Việt Nam. Năm 2012 một số công ty xuất khẩu của Việt Nam như Docfish, Hải sản Godaco, Hải Sản An Phú đã bị áp thuế suất chống bán phá giá lần lượt là 3,87 USD/kg, 1,81 USD/kg và 1,37 USD/kg, trong khi thuế suất danh nghĩa chỉ là 0,3 USD/kg. Gia nhập RCEP có thể giúp các công ty giảm bớt áp lực này giữa các nước không phải là thành viên RCEP, đặc biệt nếu chống bán phá giá có thể áp dụng như là một phần của chính sách cạnh tranh như trong ANZCERTA.

Thuế chống bán phá giá của Mỹ, cũng như các rào cản phi thuế quan khác của những đối tác thương mại (nhất là liên quan đến quy định SPS, an toàn thực phẩm, lao động và môi trường, v.v.) gây nhiều khó khăn cho cá tra của Việt Nam. Tuy nhiên, hầu hết những nhà nuôi cá tra cũng như các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu đã nỗ lực rất nhiều để nâng cao chất lượng sản phẩm theo quy định quốc gia về an toàn thực phẩm và bảo vệ môi trường (bao gồm việc thực hiện Hệ thống phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn (HACCP). Hơn một nửa sản lượng cả nước được kiểm toán và chứng nhận theo các tiêu chuẩn bền vững quốc tế như GlobalGap, AquaGAP, BAP/GAA và ASC (mới được chứng nhận gần đây).

Nghiên cứu thực địa do IPSARD thực hiện (2013) cho thấy cá tra vẫn là sản phẩm xuất khẩu có khả năng cạnh tranh cao của Việt Nam với tỷ lệ giá trị gia tăng cao khoảng 40% (so với tỷ lệ 20% của điều hay tôm). Đối tượng trả lời cũng cho rằng cá tra của Việt Nam đối mặt với sự cạnh tranh không đáng kể của các nước xuất khẩu khác. Giá cả hợp lý và giống tốt được coi là nhân tố chính củng cố tính cạnh tranh của cá tra Việt Nam. Tuy nhiên, những thách thức về cải tiến công nghệ và thương hiệu có thể là trở ngại trong việc mở rộng xuất khẩu cá tra sang các thị trường quốc tế.

3.3.2 Điều

Sản xuất điều của Việt Nam tiếp tục tăng trong giai đoạn 2001-2007, từ khoảng 75.000 tấn lên đến mức đỉnh là hơn 300.000 tấn năm 2007. Sau đó, sản xuất ổn định trong giai đoạn 2007-2012 nhưng ở mức khá cao. Năm 2013, sản xuất giảm mạnh xuống chỉ còn hơn 200.000 tấn.

Không như sản xuất, xuất khẩu điều tăng lên từ năm 2001 và đạt đỉnh vào năm 2013 mặc dù sản xuất giảm nhiều vào năm 2013. Xuất khẩu điều năm 2013 đạt 261.0

nghìn tấn với doanh thu gần 1,7 tỷ USD, tăng 17,9% và 12,0% so với năm 2012. Giai đoạn từ 2009-2013, xuất khẩu điều tăng gần như liên tục, trừ năm 2011.

Thị trường xuất khẩu điều lớn của Việt Nam là Mỹ, Trung Quốc và Hà Lan, chiếm tương ứng 27,77%, 20,11% và 12,27% tổng giá trị xuất khẩu điều năm 2013. Xuất khẩu điều sang Mỹ đạt 81,400 tấn với doanh thu 538,1 triệu USD, tăng 34,3% về khối lượng và 32,6% về giá trị so với năm 2012. Trong khi đó, Trung Quốc là thị trường xuất khẩu điều chính của Việt Nam tại khu vực châu Á, đạt 52.200 tấn với doanh thu 300,1 triệu USD, tiếp theo là Ấn Độ và Thái Lan, tăng 29,4% và 48,7% về khối lượng. Năm 2013, hạt điều Việt Nam được xuất sang 11 thị trường của khu vực đồng Euro, trong đó Hà Lan dẫn đầu với 23,4 tấn, với kim ngạch 160,3 triệu USD. Dù tăng trưởng xuất khẩu ấn tượng, hạt điều xuất khẩu của Việt Nam còn có chất lượng và giá trị gia tăng thấp. Nghiên cứu thực địa của IPSARD (2013) cho thấy, giá trị gia tăng của hạt điều xuất khẩu chỉ ở mức 20%.

Từ một quốc gia trồng điều, Việt Nam dần chuyển thành nước chế biến điều. Hoạt động hạ nguồn này làm tăng giá trị gia tăng cho hạt điều. Tuy nhiên, sự thay đổi này khiến cho ngành điều của Việt Nam phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu trong bối cảnh cạnh tranh của các nước xuất khẩu sản phẩm điều qua chế biến khác như Brazil tăng lên. Theo Hiệp hội Điều Việt Nam (Vinacas), Việt Nam chủ yếu nhập khẩu nguyên liệu điều từ các nước châu Phi, nhất là Bờ Biển Ngà. Điều trồng trong nước hầu như có chất lượng thấp và sản lượng cũng biến động lớn do điều kiện thời tiết. Vì thế, Việt Nam thiếu nguyên liệu thô phù hợp cho sản xuất chế biến phục vụ xuất khẩu. Ngoài ra, giá nguyên liệu điều dự đoán sẽ tăng lên, có thể khiến doanh nghiệp không thể mua đủ nguyên liệu, vì tình trạng thiếu vốn là một thách thức lớn đối với doanh nghiệp trong ngành này.

Hộp 2: Chuỗi cung ứng sản phẩm động vật giáp xác ở Việt Nam

Mô tả chuỗi cung ứng

Sản phẩm sản xuất hoặc khai thác có thể trực tiếp đến với nhà chế biến ở một số vùng, và sau một số khâu chế biến, được phân phối tới người tiêu dùng cuối cùng thông qua một loạt các nhà phân phối như khách sạn, nhà hàng và các nhà bán lẻ. Diện tích nuôi trồng và khai thác thủy sản lớn nhất là đồng bằng sông Cửu Long. Tổng sản lượng thủy sản tại diện tích này đã tăng đáng kể từ hơn 1.2 triệu tấn năm 2000 lên 3.2 triệu tấn năm 2011. Trong khu vực này, Kiên Giang và Cà Mau là hai tỉnh có sản lượng thủy sản lớn nhất. Tiếp theo là khu vực miền Trung ven biển và đồng bằng sông Hồng, mặc dù tổng sản lượng thủy sản của những khu vực này chỉ gần bằng 60% sản lượng của khu vực đồng bằng sông Cửu Long.

Các khách sạn, nhà hàng và nhà bán lẻ lớn đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng tiêu thụ của sản phẩm HS03. Nhiều doanh nghiệp nước ngoài (bao gồm cả doanh nghiệp đến từ thị trường thu nhập cao lẫn thị trường truyền thống lớn của các sản phẩm Việt Nam như Nhật Bản) đã đầu tư vào ngành chế biến thực phẩm (bao gồm cả chế biến thủy sản). Trung gian đóng một vai trò trong việc đưa thủy sản thu hoạch và khai thác ra thị trường. Vai trò này rất quan trọng vì nông dân và ngư dân không đủ khả năng và phương tiện cần thiết để đưa sản phẩm của họ ra thị trường. Tuy nhiên, bên trung gian thường lấy một phần lớn trong giá thị trường, trong khi nông dân và ngư dân dường như chỉ thu về một phần nhỏ hơn. Chi phí tiếp thị được cộng vào mức giá khi tới người tiêu dùng cuối cùng. Sau cùng, một nhóm nổi lên trong chuỗi cung ứng gồm các doanh nghiệp chế biến và/ hoặc xuất khẩu thủy sản. Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) là cơ quan đầu mối đại diện

cho các doanh nghiệp này để hỗ trợ doanh nghiệp thành viên trong việc nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Cần lưu ý rằng đầu vào của thủy sản (đặc biệt là những sản phẩm thuộc chương HS03) hiện không đủ để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng ở Việt Nam (do cả tiêu dùng nội địa và sản xuất định hướng xuất khẩu). Theo đó, trong những năm gần đây, Việt Nam bắt đầu nhập khẩu sản phẩm HS03, phần lớn là chưa qua chế biến.

Nhóm cuối cùng tham gia vào chuỗi cung ứng là các cơ quan Chính phủ. Cơ quan chủ chốt ở đây gồm Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (Bộ NN & PTNT), Bộ Y tế, Bộ Công Thương, và Tổng cục Hải quan. Bộ NN & PTNT chủ trì trong các vấn đề liên quan đến nuôi trồng và khai thác thủy sản, các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật. Bộ Y tế (Cục An toàn vệ sinh thực phẩm) và Bộ NN & PTNT (Cục Chăn nuôi và Cục Thú y) quy định các vấn đề liên quan và cấp giấy chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm cho các hàng nhập khẩu. Bộ Công Thương quy định và ra chính sách liên quan đến cả xuất nhập khẩu thủy sản. Cục Xúc tiến thương mại (Vietrade) trực thuộc Bộ Công Thương cũng thực hiện nhiều hoạt động nhằm thúc đẩy xuất khẩu sản phẩm Việt Nam, trong đó có cả thủy sản. Cuối cùng, Tổng cục Hải quan quản lý thuế quan, bao gồm cả chính sách và thủ tục liên quan đến thương mại thủy sản.

Những nút thắt trong chuỗi cung ứng sản phẩm HS03

Có nhiều nút thắt kinh tế và quy định trong chuỗi cung ứng những sản phẩm HS03:

- Như đã đề cập trước đó, xuất khẩu các sản phẩm HS03 của Việt Nam đã mở rộng vượt quá năng lực sản xuất và khai thác trong nước. Theo đó, việc kiểm soát chất lượng sản phẩm HS03 ở thị trường trong nước và xuất khẩu sang thị trường nước ngoài trở thành một thách thức. Vấn đề này trở nên quan trọng hơn khi các đối tác thương mại sản phẩm HS03 của Việt Nam áp dụng quy định khắt khe hơn về an toàn, SPS và môi trường.

- Thương mại sản phẩm HS03 có thể vấp phải khó khăn trong truy xuất nguồn gốc sản phẩm tiêu thụ nội địa. Một số nhà nuôi trồng và chế biến thủy sản (bao gồm cả sản phẩm HS03) chưa nhìn nhận đúng tầm quan trọng của việc công bố và minh bạch hóa nguồn gốc sản phẩm của mình.

- Thủ tục hải quan gây ra quan ngại khác cho các thương nhân và công ty logistics trong chuỗi cung ứng sản phẩm HS03 mặc dù Việt Nam đã nỗ lực cải thiện thủ tục thông qua, bao gồm cả hải quan điện tử, kê khai hải quan, kiểm tra hàng hoá, hoàn thuế, v.v..

- Một nút thắt nữa với HS03 nằm trong các quy định không thống nhất của các nước nhập khẩu, bao gồm cả những nước trong khối ASEAN.

- Quy định về HS03 có vẻ không nhất quán trong một số trường hợp, có thể cản trở sự phát triển của chuỗi cung ứng liên quan.

- Các thương lái cũng ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng HS03. Các thương lái được tổ chức tốt với phương tiện vận chuyển và cơ sở kho bãi sẵn sàng, có khả năng tiếp cận từng nông dân/ngư dân. Họ cũng có thể truy cập thông tin về giá cả và thời gian thu hoạch có thể được cập nhật hàng giờ. Tuy nhiên, vấn đề là nông dân và ngư dân phần lớn là bị ép phải bán sản phẩm của họ cho thương lái ở giá thấp hơn mức thỏa đáng, khiến thu nhập của nông dân và ngư dân bị giảm xuống.

Các nhân tố ảnh hưởng đến những nút thắt trong chuỗi cung ứng

Thứ nhất, Việt Nam vẫn thiếu trầm trọng các quỹ phát triển cơ sở hạ tầng. Cơ sở hạ tầng liên quan không được phát triển kịp thời và đầy đủ. Mặt khác, không có kế hoạch phát triển cơ sở hạ tầng phù hợp (ví dụ, quá nhiều cảng biển được phê duyệt và xây dựng, trong khi

khoảng cách giữa các cảng biển không thích hợp) gây lãng phí nguồn lực vốn có thể được sử dụng để xây dựng các cơ sở hạ tầng khác phù hợp hơn và khiến cho hầu hết các cảng biển hoạt động không hiệu quả.

Thứ hai, Việt Nam vẫn đối mặt với những hạn chế của nguồn nhân lực, làm giảm tính hiệu quả của các khâu khác nhau trong chuỗi cung ứng, bao gồm sản xuất, phân phối bán lẻ, và xây dựng chính sách và thủ tục, v.v..

Thứ ba, Việt Nam vẫn thiếu sự phối hợp và kết nối hiệu quả giữa các cơ quan quản lý có liên quan. Phối hợp yếu kém trong nhiều khâu, bao gồm cả xây dựng, thực hiện chính sách, điều chỉnh và rà soát chính sách. Tác động của hiện trạng này – trong đó có cả tình trạng các quy định liên quan không được làm rõ, việc xây dựng kế hoạch trong nhiều lĩnh vực còn nghèo nàn (vận chuyển, thương mại và hải quan), và chậm trễ trong giải quyết các vấn đề mới phát sinh. Ngoài ra, việc thực hiện sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý liên quan còn yếu kém.

Thứ tư, có tồn tại khoảng cách khác biệt giữa SPS và tiêu chuẩn chất lượng của Việt Nam so với quy định của các đối tác thương mại khác trong khu vực ASEAN, gây ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường nước ngoài. Thực tế này phần nào được minh chứng ở mức tăng trưởng xuất khẩu HS03 của Việt Nam giảm dần sang một số thị trường truyền thống như EU25 hoặc Mỹ.

Thứ năm, việc quản lý ủy quyền đối với các cảng biển, cửa khẩu quốc tế chính được thu tóm ở một số doanh nghiệp, chủ yếu là những doanh nghiệp liên quan đến nhà nước. Điều này làm giảm sự cạnh tranh và hiệu quả trong việc cung cấp các dịch vụ cảng, thậm chí tạo ra độc quyền trong công tác vận hành cảng. Bên cạnh đó, theo nhận định của một doanh nghiệp vận tải được phỏng vấn, sự hợp tác và phối hợp giữa các văn phòng/ bộ phận của những doanh nghiệp nhà nước này cũng rất yếu hơn so với khu vực tư nhân.

Cuối cùng, năng lực của các hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam còn yếu kém trong hỗ trợ doanh nghiệp. Đối với một số hiệp hội doanh nghiệp (bao gồm cả VASEP – hiệp hội của các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản), lãnh đạo hiệp hội là người của các công ty lớn, do đó đôi khi không chăm lo cho nhu cầu của thành viên là những doanh nghiệp nhỏ hơn.

Nguồn: Võ Trí Thành và cộng sự (2013).

Các bảng sau đây trình bày về chỉ số thương mại nội ngành hiện nay (IIT) của một số nông sản với một vài đối tác thương mại. Chỉ số nhận giá trị từ 0 – nghĩa là không có thương mại nội ngành - đến 1 – nghĩa là tất cả đều là thương mại nội ngành. Bảng 27 cho thấy chỉ số IIT của sản phẩm phi lê cá và thịt cá khác (HS 0304) của Việt Nam với EU27, Mỹ và RCEP. Theo đó, chỉ số của EU27 và RCEP cao hơn nhiều so với Mỹ. Cụ thể, chỉ số với Mỹ giảm mạnh trong năm 2011-2012. Xuất khẩu của Việt Nam mã HS 0304 lớn hơn nhiều so với nhập khẩu. Cá phi lê đông lạnh (HS 030429) chiếm tỷ trọng lớn trong tổng xuất khẩu HS 0304 của Việt Nam sang cả ba đối tác này, chiếm đến 86,5% và 90% tổng giá trị xuất khẩu HS 0304 sang EU27 và Mỹ.

Nhập khẩu HS0304 từ RCEP tương đối cao hơn so với từ EU27 và Mỹ. Đáng chú ý, mặc dù Việt Nam xuất một lượng lớn cá phi lê đông lạnh (HS 030429) sang RCEP, nhóm sản phẩm này cũng chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu nhập khẩu HS 0304. Tuy nhiên tỷ lệ các loại thịt cá khác (HS 030499) thậm chí cao hơn so với HS030499. Tuy nhiên, tỷ lệ của sản phẩm thịt cá khác (HS 030499) còn cao hơn HS030499 tăng ở mức trung bình 20.3% giai đoạn 2008-2012. Điều này cho thấy rằng Việt Nam đang tăng nhập khẩu nguyên liệu từ các nước láng giềng, đặc biệt là các thành viên

RCEP như Indonesia hay Philippines, do tình trạng thiếu nguyên liệu thô cho các ngành hướng xuất khẩu.

Bảng 27: Chỉ số IIT của Việt Nam về cá phi lê và thịt cá khác (0304), giai đoạn 2008-2012

0304	2012	2011	2010	2009	2008
EU27	0,1163	0,0420	0,0372	0,0095	0,0113
MỸ	0,0033	0,0009	0,0296	0,0228	0,0153
RCEP	0,0778	0,0250	0,0338	0,0775	0,0842

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Đối với cà phê chưa qua chế biến (HS 0901), gạo (1006), chỉ số IIT của Việt Nam với EU27 và Mỹ rất gần đến mức 0 giai đoạn 2008-2012. Xuất khẩu từ Việt Nam chủ yếu là gạo, cà phê với hai đối tác thương mại này, trong khi giá trị chiều ngược lại (nhập khẩu) của những mặt hàng này rất nhỏ. Trong số các sản phẩm phụ HS0901, cà phê chưa rang (HS090111 và HS 090121) chiếm hơn 99% tổng xuất khẩu HS 0901 của Việt Nam sang hai thị trường này. Gạo đã xát toàn bộ hoặc một phần (HS 100630) là mặt hàng xuất khẩu lớn. Cơ cấu này một lần nữa phản ánh chất lượng và giá trị gia tăng thấp của hàng xuất khẩu Việt Nam (Bảng 28).

Bảng 28: Chỉ số IIT của Việt Nam về cà phê (HS 0901) và gạo (HS 1006), 2008-2012

1006	2012	2011	2010	2009	2008
EU27	0,0016	0,0015	0,0018	0,0005	0,0007
MỸ	0,0000	0,0000	0,0005	0,0000	0,7127
RCEP	0,0138	0,0044	0,0206	0,0591	0,1022
0901	2012	2011	2010	2009	2008
EU27	0,0005	0,0007	0,0005	0,0023	0,0010
MỸ	0,0025	0,0007	0,0004	0,0003	0,0000
RCEP	0,0302	0,0342	0,0212	0,0384	0,0284

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE.

3.4. Đầu tư vào ngành NLTS

3.4.1 Đầu tư nhà nước

Đầu tư nhà nước cho ngành NLTS tăng lên theo thời gian, nhưng tỉ trọng trong tổng đầu tư nhà nước có xu hướng giảm (Bảng 29). Theo đó, 26,52 nghìn tỷ đồng được đầu tư vào ngành này trong năm 2013 so với 11,55 nghìn tỷ đồng năm 2005, tương

đương 5,36% và 7,14% tổng đầu tư nhà nước. Trong khi đó con số đầu tư nhà nước vào ngành dịch vụ và công nghiệp-xây dựng cao hơn nhiều, đạt hơn 240,16 nghìn tỷ đồng và 173,83 nghìn tỷ đồng năm 2013, so với khoảng 85,88 nghìn tỷ đồng và 64,21 nghìn tỷ đồng năm 2005, tương đương với 54,52% và 39,72% tổng đầu tư nhà nước. Như vậy, đầu tư nhà nước cho ngành NLTS còn khiêm tốn cả về giá trị tuyệt đối cũng như tỷ trọng. Mức tăng trưởng đầu tư nhà nước vào ngành này cũng thấp nhất là so với hai ngành kia. Trong giai đoạn 2006-2010, mức tăng trưởng trung bình của đầu tư nhà nước vào ngành NLTS chỉ là 9,93%, trong khi mức này vào ngành công nghiệp-xây dựng và dịch vụ là 14,55% và 14,78%. Tuy nhiên, giai đoạn 2010-2013, mức đầu tư nhà nước vào ngành NLTS cao hơn so với giai đoạn trước, đạt 11,99%, cao hơn 2,06 điểm phần trăm so với giai đoạn 2006-2010 và thậm chí vượt mức tăng trưởng trung bình của tổng đầu tư nhà nước (là 11,25%). Ngược lại, mức tăng trưởng trung bình hàng năm của ngành dịch vụ và công nghiệp-xây dựng giảm còn 11,74% và 10,49%, tương ứng giảm 3.04 và 4.06 điểm phần trăm so với giai đoạn 2006-2010.

Phần lớn vốn đầu tư nhà nước vào ngành NLTS đến từ nguồn vốn đầu tư phát triển mặc dù các nguồn khác đã được huy động (Bảng 30). Năm 2000, vốn đầu tư phát triển chiếm 100% tổng đầu tư nhà nước cho ngành NLTS (2,238 tỷ đồng), và tỷ trọng giảm xuống 57,7% năm 2010 (5,064 tỷ đồng). Nguồn vốn quan trọng khác cho ngành NLTS là trái phiếu chính phủ. Tỷ trọng của nguồn này tăng từ 26,5% tổng vốn đầu tư nhà nước cho ngành NLTS năm 2005 lên 67,1% năm 2008, nhưng giảm dần còn 39,5% năm 2009 và 42,3% năm 2010. Trong các phân ngành này, thủy lợi chiếm tỷ trọng lớn nhất, tương đương 65,9% năm 2000. Tuy nhiên, tỷ lệ vốn đầu tư vào thủy lợi có xu hướng giảm từ năm 2000 (65,9%) tới năm 2008 (16,0%), nhưng lại tăng từ năm 2009 và đạt 37,5% năm 2010. Các phân ngành sử dụng vốn đầu tư lớn khác là nông nghiệp, lâm nghiệp và chương trình mục tiêu quốc gia, chiếm 7,7%, 3,6% và 3,5% tổng vốn đầu tư nhà nước vào ngành NLTS. Trong khi đó, tỷ trọng của thủy sản khá khiêm tốn so với các phân ngành khác mặc dù phân ngành này đóng vai trò quan trọng trong thương mại quốc tế của Việt Nam. Xét về giá trị tuyệt đối, vốn đầu tư nhà nước cho thủy sản chỉ là 131 tỷ đồng năm 2010, không cải thiện nhiều so với năm 2000 (108 tỷ đồng). Về tỷ trọng, con số này tương đương 1.5% tổng vốn đầu tư, thấp hơn nhiều hơn so với mức 4,8% năm 2000. Đầu tư cho hoạt động khoa học công nghệ trong ngành NLTS giảm đáng kể trong những năm gần đây, từ khoảng 258 tỷ đồng năm 2007 xuống 58 tỷ đồng năm 2010. Vốn đầu tư hạn chế trong ngành NLTS nói chung và cho mảng khoa học công nghệ của ngành này là một lý do giải thích cho sự cải thiện khiêm tốn của ngành, cả về sản lượng, chất lượng và khả năng cạnh tranh trên trường quốc tế.

Bảng 29: Cơ cấu đầu tư nhà nước theo ngành kinh tế, 2007-2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Mức tăng (%)	
Ngành								2006-2010	2010-2013
Tổng	197,99	209,03	287,53	316,29	341,56	406,52	44,50	14,37	11,25

NLTS	13,36	15,06	16,86	18,53	19,13	21,79	26,52	9,93	11,99
Công nghiệp- Xây dựng	81,64	72,30	116,64	126,63	135,55	164,96	173,83	14,55	10,49
Dịch vụ	103,00	121,67	154,03	171,12	186,88	219,76	240,16	14,78	11,74
Cơ cấu (%)									
Tổng	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		
NLTS	6,75	7,20	5,86	5,86	5,60	5,36	6,02		
Công nghiệp- Xây dựng	41,23	34,59	40,57	40,04	39,69	40,58	39,46		
Dịch vụ	52,02	58,21	53,57	54,10	54,71	54,06	54,52		

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu COMTRADE

Bảng 30: Đầu tư nhà nước vào ngành NLTS phân theo nguồn, giai đoạn 2000-2010 (%)

		2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Tổng	100	100	100,0	100,0	100	100	100
A	Vốn đầu tư phát triển	100	73,5	53,9	47,8	32,9	60,5	57,7
1	Thủy lợi	65,9	54,4	28,0	23,1	16,0	25,4	37,5
2	Nông nghiệp	9,4	6,4	5,4	4,6	3,1	5,3	7,7
3	Lâm nghiệp	11,3	3,4	8,2	5,9	3,2	3,0	3,6
4	Thủy sản	4,8	3,4	2,1	2,8	1,6	0,3	1,5
5	Khoa học công nghệ	2,5	1,2	4,5	5,2	4,4	2,3	0,7
6	Giáo dục đào tạo	1,7	1,0	2,2	2,1	1,8	1,0	0,9
7	Ngành khác	0,7	1,8	0,8	1,1	0,5	18,2	1,1
8	Chuẩn bị đầu tư	1,2	0,4	0,6	0,1	0,4	0,6	0,5
9	Các chương trình mục tiêu quốc gia	2,1	1,1	12	1,0	0,9	2,4	3,5
10	Bổ sung dự trữ quốc gia	0,4	0,4	1,0	2,0	1,0	2,0	0,7
B	Trái phiếu chính phủ	0,0	26,5	461	52,2	67,1	39,5	42,3

Nguồn: Nguyễn Mạnh Hải and Phạm Ngọc Toàn (2011).

3.4.2 Đầu tư trực tiếp nước ngoài

Việc thực hiện các cam kết hội nhập nói chung và cam kết liên quan đến đầu tư nói riêng đã cải thiện tích cực thu hút FDI vào Việt Nam, đặc biệt là sau khi gia nhập WTO. Các yếu tố tạo thuận lợi chính gồm: (i) tự do hóa thương mại dịch vụ, nhờ đó cho phép các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường dịch vụ của Việt Nam; (ii) tự do hóa thương mại hàng hóa, đòi hỏi loại bỏ dần thuế xuất nhập khẩu, nhờ vậy đầu tư có thể hướng vào các ngành được lợi từ thuế xuất nhập giảm xuống khi xuất sang các nước khác và ngược lại (tác động gián tiếp); (iii) nới lỏng các điều kiện và thủ tục cấp giấy phép, quyền kinh doanh, hoạt động của các khu kinh tế, cũng như những cam kết liên quan đến đầu tư khác, tạo thuận lợi và thúc đẩy đầu tư vào một số khu vực trước đó không có sức hấp dẫn về đầu tư.

Do đó, FDI vào Việt Nam tăng đáng kể trong giai đoạn 2007-2008, từ 12 tỷ USD năm 2006 lên 19,38 tỷ USD năm 2007 và đạt kỷ lục 71,73 tỷ USD năm 2008. Tuy nhiên, do khủng hoảng tài chính, FDI đăng ký của Việt Nam sụt giảm xuống còn 23,11 tỷ USD năm 2009, và tiếp tục giảm xuống còn 15,62 tỷ USD trong năm 2011. Tuy nhiên, nhờ môi trường chính trị ổn định và đầu tư không ngừng cải thiện, FDI đã phục hồi nhẹ lên 16,35 tỷ USD và 21,63 tỷ USD tương ứng vào các năm 2012 và 2013.

Bảng 31: FDI đăng ký* theo ngành, giai đoạn 2006-2013

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Mức tăng (%)
Tỉ USD									2007-2013
Tổng	12,00	19,38	71,73	23,11	19,89	15,62	16,35	21,63	8,77
NLTS	0,17	0,06	0,33	0,13	0,04	0,14	0,10	0,09	-9,12
Công nghiệp- Xây dựng	9,06	12,15	39,75	5,18	10,76	12,05	12,31	19,01	11,17
<i>Công nghiệp</i>	8,42	11,15	39,24	4,52	8,95	10,75	11,97	18,80	12,17
<i>Xây dựng</i>	0,64	0,99	0,50	0,65	1,82	1,31	0,35	0,21	-14,67
Dịch vụ	2,78	7,17	31,65	17,80	9,09	3,42	3,94	2,53	-1,32
Cơ cấu (%)									
Tổng	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
NLTS	1,41	0,30	0,46	0,58	0,18	0,91	0,61	0,40	
Công nghiệp- Xây dựng	75,45	62,68	55,41	22,40	54,13	77,18	75,32	87,90	
<i>Công nghiệp</i>	70,10	57,56	54,71	19,58	44,99	68,82	73,20	86,92	
<i>Xây dựng</i>	5,34	5,13	0,70	2,82	9,13	8,36	2,12	0,98	
Dịch vụ	23,14	37,02	44,12	77,02	45,69	21,91	24,07	11,70	

Lưu ý: (*) bao gồm cả vốn mới đăng ký và bổ sung của những dự án còn hiệu lực

Nguồn: Tính toán của tác giả từ cơ sở dữ liệu của Tổng cục Thống kê và Cục Đầu tư nước ngoài

Phù hợp với với bức tranh tổng thể về thu hút FDI của cả nước, FDI vào ngành NLTS cũng dao động lớn, đạt mức cao là 0,33 tỷ USD năm 2008 nhưng giảm xuống chỉ còn 0,04 tỷ USD năm 2009, và tương đối ổn định ở mức 0,1 tỷ USD kể từ năm 2009. Tuy nhiên, FDI chỉ tập trung vào một số ngành, là sản xuất (chiếm hơn 76% tổng vốn FDI đăng ký mới năm 2013) và dịch vụ (lên tới 77% năm 2009 và giảm xuống 24,07% năm 2012 và 11,7% 2013). FDI vào ngành NLTS rất khiêm tốn so với ngành công nghiệp-xây dựng và dịch vụ cả về giá trị và cơ cấu. Mặc dù vốn FDI đăng ký vào ngành NLTS đã phục hồi từ năm 2011, tỷ trọng trong tổng vốn FDI ngày càng nhỏ dần, và chỉ chiếm 0,4% tổng vốn FDI đăng ký thay cho tỷ lệ 0,91% năm 2011, và thấp hơn nhiều so với 1,14% năm 2006. Trong giai đoạn năm 2007-2011, mức tăng trưởng trung bình của vốn FDI đăng ký vào lĩnh vực NLTS thậm chí âm (-19,78%), trong khi các ngành khác đều có mức tăng trưởng dương cao (xây dựng: 16,03%, dịch vụ: 18,45%). (Bảng 31)

Ngành NLTS chưa thu hút nhiều vốn FDI có thể được giải thích một phần là do bản chất của NLTS như thường chịu tác động bất thường và không mong muốn của thời tiết, nông sản theo mùa, dễ hư hỏng, dễ bị nhiễm sâu bệnh dẫn đến suy giảm chất lượng. Một lý do quan trọng là sự kém phát triển của ngành này, công nghệ thấp, quy mô nhỏ và bản chất phân tán. Hầu hết nông dân không quen với phương thức sản xuất hàng hóa. Các vùng sản xuất không được chuyên canh hóa với cơ sở hạ tầng nghèo nàn; cơ cấu sản xuất không ổn định và thiếu tầm nhìn dài hạn. Câu chuyện được mùa thường đi liền với giá thấp đã trở nên rất phổ biến với nhiều sản phẩm NLTS, là cà phê và thủy sản, v.v. Hiện nay, sản xuất nông nghiệp cơ bản ở quy mô hộ gia đình, áp dụng phương thức sản xuất truyền thống, sử dụng công nghệ giản đơn, lao động chưa được đào tạo về các vấn đề quản lý và kỹ thuật, cũng như thiếu các dịch vụ cung ứng chuyên nghiệp. Do đầu vào chất lượng thấp, nông dân không thể nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Doanh nghiệp FDI đầu tư vào ngành NLTS cũng mất nhiều chi phí hơn để đào tạo nhân lực và đầu tư vào các công trình hạ tầng cơ sở. Các dự án trồng rừng và cây công nghiệp đối mặt với nhiều khó khăn để có đủ diện tích đất nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất hàng loạt. Các dự án FDI về nuôi trồng thủy sản đang đối mặt với những thách thức phát sinh từ chất lượng môi trường nước không ổn định. Những yếu tố đó làm cho đầu tư trong ngành NLTS ở Việt Nam thêm rủi ro và giảm lợi nhuận đi so với các ngành khác. Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt hơn trên thị trường toàn cầu và các rào cản phi thuế quan nghiêm ngặt hơn như SPS, tiêu chuẩn, quy định chất lượng và môi trường được áp dụng bởi các đối tác kinh doanh, cải tiến khoa học công nghệ là một thách thức ngày càng lớn đối với ngành NLTS vì các dự án FDI và các hiệu ứng lan tỏa của những dự án này là một trong những kênh nhanh nhất để Việt Nam có được công nghệ mới hiện đại.

3.5. Cơ hội và thách thức đến ngành NLTS

Cơ hội

RCEP có thể cải thiện tiếp cận thị trường cho các sản phẩm nông nghiệp, nhờ sự đa dạng các hương vị và thái độ nói chung của người tiêu dùng đối với các sản phẩm này. RCEP cũng sẽ cần những nỗ lực nhiều hơn để xúc tiến thương mại, có được đầu

vào rẻ và chất lượng hơn, đầu tư nhiều hơn và cạnh tranh để giải quyết những hạn chế về chất lượng. Lợi ích phi thị trường bao gồm các cơ hội để cải thiện tiêu dùng dinh dưỡng từ các sản phẩm vốn trước đó không dễ mua được tại Việt Nam.

Hội nhập thường mang lại tác động tích cực đến nền kinh tế Việt Nam. Một số mặt hàng Việt Nam có sức cạnh tranh cao đã thống trị thị trường khu vực và toàn cầu (cụ thể là gạo, cà phê, hạt tiêu và hạt điều). Các sản phẩm NLTS vẫn đóng một vai trò quan trọng trong mô hình xuất khẩu của đất nước.

Việt Nam đồng ý mở cửa thị trường đối với một số mặt hàng nông sản phù hợp với các thỏa thuận tự do thương mại, do đó cho phép nhập khẩu một số sản phẩm mà Việt Nam có khả năng cạnh tranh thấp. Với tình hình cạnh tranh gay gắt hơn từ các đối tác thương mại khu vực và quốc tế do cam kết hội nhập, các sản phẩm có lợi thế của Việt Nam dần dần cải thiện được khả năng cạnh tranh của mình, và giảm bớt sự phụ thuộc vào trợ cấp và các rào cản thương mại.

Thách thức

Những thách thức liên quan bao gồm giải quyết các vấn đề về chất lượng kém của các sản phẩm, nguồn lực để tận dụng lợi thế của thuận lợi hóa thương mại (ví dụ như cơ sở hạ tầng tại biên giới), thực hiện việc tái cơ cấu cần thiết cho phép tiếp cận thị trường lớn hơn và tăng cạnh tranh. Đó sẽ là một khó khăn lớn đối với Việt Nam do quy mô sản xuất nông nghiệp còn nhỏ. Tuy nhiên, Việt Nam đã từng đối mặt với những thách thức như vậy trong quá khứ, ví dụ như trong quá trình Đổi Mới. Một thách thức lớn có thể nhìn thấy là các hàng rào phi thuế quan (ví dụ như chống bán phá giá) - khi thuế nhập khẩu thấp – có thể gây ra một “cuộc đua tới đáy” để chia sẻ thị trường thế giới.

Sức cạnh tranh của hàng hóa nông nghiệp Việt Nam còn yếu. Chất lượng và độ an toàn của những hàng hóa này vẫn là mối quan tâm đáng kể khi nhiều NTB đã được đối tác thương mại áp dụng.

Mô hình thương mại chưa được cải thiện đáng kể vì những hàng hóa tài nguyên, sơ hoặc đã qua chế biến vẫn chiếm phần lớn kim ngạch xuất khẩu, trong khi nhập khẩu một lượng đáng kể yếu tố đầu vào cho sản xuất. Một số sản phẩm bị mất lợi thế so sánh theo thời gian nên sẽ đối mặt với nhiều khó khăn trong việc thâm nhập vào thị trường quốc tế.

Quan hệ thương mại của Việt Nam tương đối tập trung vào một số đối tác thương mại lớn cũng như các sản phẩm nhập khẩu hoặc xuất khẩu chủ đạo nên dễ bị tổn thương hơn với những thay đổi về cầu hoặc cung từ các thị trường nói trên. Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam sang một số nước và vùng lãnh thổ truyền thống đã bị thu hẹp, trong khi sang những nước khác lại đang mở ra những tiềm năng.

Các sản phẩm có lợi thế của Việt Nam khá tương tự như của các nước láng giềng. Do đó, cạnh tranh giữa các thành viên FTA dự kiến sẽ gay gắt hơn.

Đầu tư vào nông nghiệp gần đây còn thấp vì môi trường đầu tư không thuận lợi, lợi nhuận thấp và nhiều rủi ro. Hầu hết các doanh nghiệp nông nghiệp quy mô nhỏ và kém hiệu quả, do đó sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả của sản xuất nông nghiệp và xuất khẩu.

4. Ngành công nghiệp – xây dựng

4.1. Đóng góp vào GDP

Ngành công nghiệp – xây dựng thường có đóng góp lớn nhất vào tăng trưởng GDP do có quy mô lớn, hơn 40% tỷ trọng trong GDP (Bảng 32), và thường tăng trưởng nhanh nhất trong nền kinh tế. Trong giai đoạn 2007-2013, mức tăng bình quân của ngành này là 6,07%, thấp hơn đáng kể so với mức trung bình giai đoạn 2002-2006 là 10,2%, và cũng thấp hơn so với chỉ tiêu kế hoạch 5 năm 2006-2010 là 9,5-10,2%.

Mức tăng trưởng hàng năm của ngành công nghiệp – xây dựng suy giảm trong giai đoạn 2007-2013 so với giai đoạn 2002-2006. Mặc dù có mức tăng khá cao trong giai đoạn 2006-2007 (tương ứng với 7,29% và 7,36%), nhưng mức tăng này đã giảm xuống còn 4.13% năm 2008, là mức thấp nhất so với các ngành nông lâm thủy sản và ngành dịch vụ (có mức tương ứng là 4,69% và 7,55%). Ngành này từng bước lấy lại đà phát triển trong các năm 2009-2010, và đạt mức 7,17% vào năm 2010, nhưng sau đó lại rơi vào xu hướng đi xuống trong các năm tiếp theo. Mức tăng trưởng của ngành công nghiệp – xây dựng liên tục giảm xuống 6,68% năm 2011, 5,75% năm 2012 và chỉ còn 5,43% năm 2013, là mức thấp nhất kể từ 2008. Do đây là ngành đóng góp chính vào tăng trưởng của nền kinh tế, nên sự sụt giảm mức tăng của ngành cũng kéo theo sự sụt giảm tăng trưởng của các nền kinh tế (Bảng 32).

Xét theo từng phân ngành chi tiết, mức tăng trưởng của từng phân ngành thuộc ngành công nghiệp xây dựng có sự khác biệt nhau một cách đáng kể. Với vai trò xây dựng cơ sở kỹ thuật và vật chất, phân ngành xây dựng thường đạt mức tăng trưởng cao trong các giai đoạn bùng nổ kinh tế, và rơi vào trì trệ khi nền kinh tế suy thoái. Năm 2007, năm đầu tiên Việt Nam trở thành thành viên WTO, dòng vốn FDI chảy vào nền kinh tế đạt mức cao kỷ lục (tăng 93,4% so với năm 2006 sau khi loại trừ yếu tố tăng giá); đầu tư của khối tư nhân cũng tăng lên đáng kể (26,9%). Theo đó, mặc dù có nhiều khó khăn (như giá vật liệu xây dựng tăng cao, giải ngân vốn chậm), nhưng ngành xây dựng vẫn đạt được mức tăng trưởng cao (12,15% năm 2007, là mức cao nhất chỉ sau phân ngành sản xuất chế tạo công nghiệp).

Tuy vậy, vào 2008, ngành xây dựng đã bị ảnh hưởng tiêu cực bởi giá vật liệu tăng cao (xi măng, sắt thép) do các tác động từ giá quốc tế, các doanh nghiệp tư nhân khó khăn trong tiếp cận vốn, và sự sụt giảm vốn đầu tư nhà nước trước yêu cầu kiềm chế lạm phát, đồng thời thị trường bất động sản đi xuống. Lần đầu tiên trong nhiều thập kỷ, phân ngành xây dựng rơi vào tăng trưởng âm (-0,38%). Năm 2009 và 2010, nhờ có biện pháp kích thích kinh tế, đặc biệt là kích thích đầu tư và xây dựng, nên phân ngành này đã đạt được mức tăng trưởng trên 10% (tương ứng là 11.36% và 10.06%).²¹ Trong 2011, Chính phủ quyết tâm áp dụng các biện pháp duy trì ổn định kinh tế vĩ mô, đầu tư công bị cắt giảm, các doanh nghiệp tư nhân không tiếp cận được nguồn vốn khan hiếm, còn dòng vốn FDI cũng giảm xuống. Hệ quả là ngành xây dựng tăng trưởng âm ở mức -0,62% năm 2011 và sau đó phục hồi trở lại ở mức khá khiêm tốn 3,25% năm 2012 và 5,87% năm 2013, cao hơn so với mức tăng trưởng trung bình của toàn ngành công nghiệp – xây dựng (5,43%). Tuy nhiên, mức tăng

²¹ Thủ tướng ban hành Quyết định số 390/QĐ-TTg ngày 17/4/2008 về kế hoạch quản lý đầu tư xây dựng cơ bản từ ngân sách nhà nước nhằm kiểm soát lạm phát

trường của phân ngành xây dựng vẫn còn thấp hơn so với các phân ngành khác như điện, khí đốt (8,54%), cấp nước (9,10%) và công nghiệp chế tạo (7,4%), và chỉ cao hơn mức tăng trưởng của ngành khai khoáng (-0,2%).

Bảng 32: Tăng trưởng của ngành Công nghiệp – Xây dựng theo từng phân ngành, 2006-2013 (%)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nông – lâm – thủy sản	3,80	3,96	4,69	1,91	3,29	4,02	2,68	2,64
Công nghiệp – xây dựng	7,29	7,36	4,13	5,98	7,17	6,68	5,75	5,43
<i>Khai khoáng</i>	-2,00	-2,20	-3,83	7,62	2,10	2,52	4,70	-0,20
<i>Công nghiệp chế biến</i>	13,36	12,37	9,78	2,76	8,38	11,00	5,80	7,44
<i>Điện, khí đốt</i>	9,91	9,09	10,06	9,02	11,27	9,51	12,40	8,54
<i>Cấp – thoát nước, xử lý chất thải</i>	7,75	8,13	7,01	6,50	7,39	9,40	8,40	9,10
<i>Xây dựng</i>	11,05	12,15	-0,38	11,36	10,06	-0,62	3,25	5,87
Dịch vụ	8,39	8,54	7,55	6,55	7,19	6,83	5,90	6,57

Nguồn: Theo tính toán của tác giả dựa trên số liệu của TCTK.

Trong tất cả các phân ngành thuộc ngành công nghiệp – xây dựng, thì mức tăng trung bình của phân ngành điện, khí đốt và cấp nước là cao nhất trong giai đoạn 2007-2013, đạt mức 9.98%/năm, tiếp đến là công nghiệp chế biến (8,18%/năm), và cấp nước (7,99%/năm). Các phân ngành này tăng với mức cao hơn so với mức trung bình của ngành công nghiệp xây dựng (6,07%/năm) cũng như ngành dịch vụ (7,01%/năm) trong cùng thời kỳ. Ngay cả trong giai đoạn khó khăn từ 2008 tới 2010 thì 2 phân ngành này vẫn tăng trưởng đáng kể. Cụ thể, điện và khí đốt và điều hòa khí và lồng vẫn duy trì mức tăng trưởng trên 10%, và đạt 12,40% năm 2012, là mức cao nhất so với các phân ngành khác. Tuy vậy, trong 2013, mức tăng trưởng của ngành điện và khí đốt giảm nhẹ còn 8.54%, là phân ngành có mức tăng trưởng cao thứ hai sau ngành cấp nước (9,10%).

Phân ngành khai khoáng tăng trưởng âm trong giai đoạn 2006-2008. Nguyên nhân chính là do chính sách của Chính phủ tiết kiệm tài nguyên thiên nhiên và do công suất kỹ thuật của các mỏ bị hạn chế (các mỏ mới phát hiện có trữ lượng thấp hơn). Tuy nhiên, phân ngành này đạt được mức tăng trưởng dương trong giai đoạn 2009-2012 và đạt mức đỉnh là 7,62% năm 2009, là mức cao nhất trong 20 năm qua, nhưng ngay sau đó giảm xuống còn 2,10% vào năm 2010. Sau khi phục hồi trong 2 năm 2011-2012, thì ngành khai khoáng lại rơi vào tăng trưởng âm -0,20% vào năm 2013.

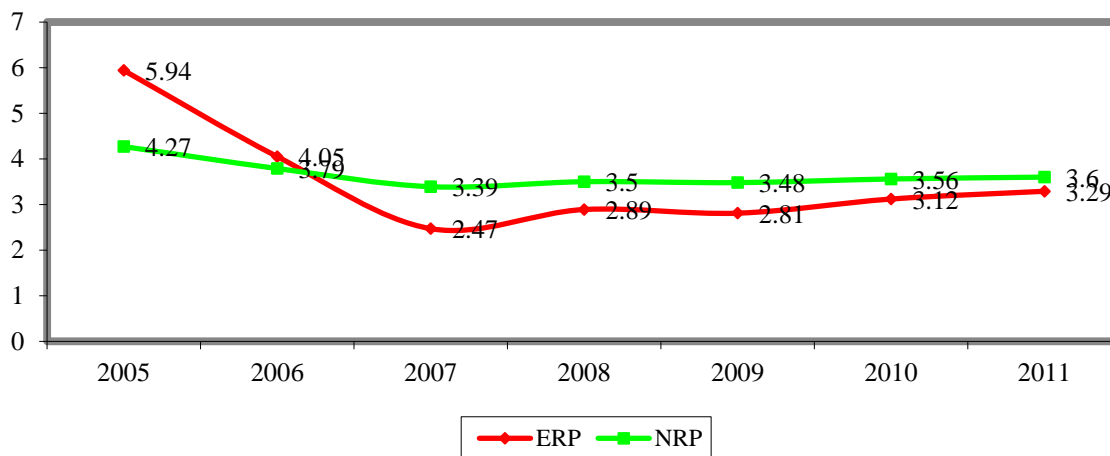
Là một trong những trụ cột quan trọng nhất của nền kinh tế, phân ngành công nghiệp chế biến đạt mức tăng trưởng tương đối cao trong giai đoạn 2002-2007, đạt mức 13.36% năm 2006 và mức 12.37% năm 2007. Vào cuối năm 2008, mức tăng trưởng của phân ngành này giảm xuống do khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu bắt đầu tác động tới nền kinh tế. Ngành công nghiệp chế biến tăng trưởng ở mức 9,78% vào năm 2008, và giảm xuống mức đáy là 2,76% năm 2009. Tuy nhiên, trong giai đoạn gần đây, mức tăng trưởng sản xuất chế tạo biến động khá lớn. Từ mức đáy, ngành đã đạt mức tăng trưởng 11,00% năm 2011, sau đó giảm xuống còn 5,80% năm 2012. Năm 2013, phân ngành sản xuất chế tạo lấy lại đà tăng trưởng với mức tăng

7,44%, là phân ngành đứng thứ 3 về mức tăng trưởng và có mức tăng cao hơn mức tăng trung bình của công nghiệp – xây dựng là 2,01 điểm phần trăm.

Sự sụt giảm đáng kể trong tốc độ tăng trưởng của phân ngành sản xuất chế tạo giai đoạn 2008-2009 cơ bản là do tác động nghiêm trọng của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, xảy ra nhanh chóng, thông qua giá cả tăng cao, tiếp nối bằng sụt giảm đầu tư (mức tăng rất thấp năm 2008) và sụt giảm xuất khẩu (năm 2009). Các phân ngành hướng về xuất khẩu gặp tình trạng cầu yếu tại các thị trường xuất khẩu và gặp nhiều rào cản hạn chế thương mại hơn. Đồng thời, hàng hóa chế tạo phục vụ thị trường trong nước cũng phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt hơn từ hàng nhập khẩu do thuế quan của nhiều hàng hóa được cắt giảm theo cam kết quốc tế. Khó khăn trong năm 2009 cũng làm bộc lộ sự yếu kém trong phân ngành sản xuất chế tạo, cụ thể như: hiệu quả sản xuất và sức cạnh tranh còn hạn chế và ít được đổi mới; sự phụ thuộc vào sản xuất và chế biến với giá trị gia tăng thấp và phụ thuộc quá mức vào nguyên liệu nhập khẩu trong điều kiện chưa có ngành công nghiệp hỗ trợ tiên tiến.

Tỷ lệ bảo hộ thực tế và danh nghĩa (ERP và NRP) cũng được tính toán đối với ngành công nghiệp trong giai đoạn 2005-2011 (**Error! Reference source not found.8**). Nhìn chung, mặc dù ERP và NRP của công nghiệp khá thấp, mức này cũng vẫn cao hơn so với tỷ lệ tương ứng của ngành nông lâm thủy sản. Đáng chú ý là ERP đã giảm mạnh trong năm 2007. Trong 5 năm trước khi gia nhập WTO, ERP cao hơn so với NRP. Tuy nhiên, kể từ 2007, ERP đã giảm xuống thấp hơn so với NRP (mặc dù không đáng kể) do đầu vào phục vụ ngành công nghiệp chịu thuế nhập khẩu cao hơn. Vì ERP phản ánh tốt hơn việc thực thi cam kết cắt giảm thuế quan và tác động liên quan, nên có thể thấy nghịch lý của Việt Nam trong ERP của ngành công nghiệp, đó là “Việt Nam càng hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới thì bảo hộ cho các ngành sản xuất trong nước càng ít hữu hiệu”.

Biểu đồ 8: ERP và NRP của ngành công nghiệp (%)



Nguồn: CIEM (2013).

4.2. Tổng sản lượng và thương mại

Tổng sản lượng

Sản lượng ngành công nghiệp đã tăng đáng kể trong giai đoạn 2007-2013. Giá trị sản lượng tăng từ mức 1,199 nghìn tỷ đồng năm 2006 lên 5,469 nghìn tỷ đồng năm 2013 (theo giá hiện hành), tương ứng tăng gấp 4.56 lần với mức tăng hàng năm đạt 24.21% - cao hơn 4,13 điểm phần trăm so với ngành nông lâm thủy sản trong cùng thời kỳ (tăng ở mức 20,08%). Mặc dù gặp khó khăn trong giai đoạn suy thoái kinh tế và khủng hoảng tài chính toàn cầu, nhưng sản lượng công nghiệp cũng như các phân ngành công nghiệp đều giữ tăng trưởng liên tục. Trong các phân ngành công nghiệp, ngành công nghiệp chế biến chiếm tới hơn 80% tổng giá trị công nghiệp, và có xu hướng ngày càng gia tăng tỷ trọng, từ mức 82,80% năm 2005 lên 84,95% năm 2007, 86,49% năm 2010 và 88,10% năm 2013. Tỷ trọng phân ngành khai khoáng thu hẹp lại và liên tục giảm xuống trong giai đoạn 2005-2013, từ 11,22% năm 2005 xuống còn 7,57% năm 2013, phù hợp với định hướng của Chính phủ kiểm soát việc khai thác khoáng sản tự nhiên. Tổng sản lượng điện, khí đốt cũng giảm xuống (từ 5,52% xuống 3,78% trong cùng thời kỳ), còn tỷ trọng ngành cấp nước và xử lý chất thải vẫn giữ ở mức khá nhỏ bé, dao động quanh mức 0,5% trong giai đoạn 2005-2013, và giữ ở mức 0,55% năm 2013 (**Error! Reference source not found.3**).

Trong phân ngành sản xuất chế tạo thì phân ngành sản phẩm cốt và hóa dầu chứng kiến sự phát triển đáng kể với tốc độ tăng trưởng 78,90% trong giai đoạn 2007-2013, và tăng gấp 58,66 lần tính theo giá trị tuyệt đối (từ mức 3,17 nghìn tỷ đồng năm 2006 lên mức 186,19 nghìn tỷ đồng năm 2013). Tổng sản lượng của phân ngành này chỉ tăng nhanh sau 2009 là năm nhà máy Dung Quất đi vào hoạt động, giúp đạt mức tăng 686% vào năm 2009 so với năm trước. Trong các năm tiếp theo, sản lượng phân ngành này tiếp tục đạt tốc độ cao ở mức 240,12% năm 2010, nhưng giảm xuống còn 12,30% năm 2011, và 17,51% năm 2013. Tuy nhiên, sản xuất cốt và hóa dầu chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng sản lượng công nghiệp với mức chưa tới 4% giai đoạn 2010-2013 (3,40% vào năm 2013). Các phân ngành khác có mức tăng trưởng đáng kể trong giai đoạn 2007-2013 gồm các hoạt động phục hồi môi trường và dịch vụ quản lý chất thải (tăng 44,43%/năm, và tăng 13,11 lần về giá trị tuyệt đối), sửa chữa và lắp đặt máy móc và thiết bị (50,92%/năm tăng về trị tuyệt đối 17,83 lần), sản phẩm máy tính, điện tử và quang học (49,64%/năm, và 16,80 lần), dịch vụ hỗ trợ khai mỏ (40,89%, 11,02 lần), khai thác quặng sắt (29,76%. 6,19 lần). Nhiều phân ngành khác cũng có mức tăng trưởng trung bình trên 20% cũng trong giai đoạn này.

Bảng 33: Cơ cấu tổng sản lượng công nghiệp theo giá hiện hành, 2005-2013 (%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TỔNG	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Khai khoáng	11,22	10,32	9,66	9,86	9,23	8,45	8,04	8,54	7,57
Công nghiệp chế biến	82,80	84,13	84,95	85,14	85,32	86,49	87,15	87,04	88,10
<i>Sản xuất chế biến thực phẩm</i>	17,85	18,13	1,99	18,84	18,19	17,87	18,15	17,45	17,29

<i>Sản xuất dệt may</i>	4,03	4,83	4,42	3,90	3,94	3,80	4,08	3,56	3.19
<i>Sản xuất quần áo</i>	3,97	4,10	4,26	4,33	4,13	4,19	4,11	3,84	3.75
<i>Sản xuất đồ da</i>	4,28	4,02	3,77	3,65	3,21	3,44	3,37	3,27	3.22
<i>Sản xuất gỗ và sản phẩm từ gỗ (không gồm đồ gỗ gia dụng)</i>	1,96	1,76	1,79	1,72	1,65	1,65	1,73	1,80	1.86
<i>Sản xuất giấy và các sản phẩm từ giấy</i>	1,88	1,87	1,91	2,02	1,83	1,88	2,01	1,93	1.85
<i>Sản xuất cốc và sản phẩm hóa dầu</i>	0,22	0,26	0,16	0,24	1,54	4,07	3,67	3,52	3.40
<i>Sản xuất hóa chất và sản phẩm từ hóa chất</i>	4,72	5,02	4,79	5,06	5,52	4,63	4,48	4,35	4.21
<i>Sản xuất các sản phẩm cao su và nhựa</i>	3,94	4,10	4,09	4,43	4,26	4,38	4,38	4,00	3.74
<i>Sản xuất các sản phẩm khoáng sản phi kim</i>	5,53	5,88	5,33	5,31	6,37	5,45	5,34	4,73	4.26
<i>Sản xuất kim loại cơ bản</i>	3,78	3,79	4,33	4,51	3,83	4,46	4,05	4,37	4.57
<i>Sản xuất các sản phẩm kim loại phức hợp (không gồm máy móc thiết bị)</i>	4,62	4,95	5,18	5,32	5,40	5,94	5,67	5,30	5.09
<i>Sản xuất máy tính, đồ điện tử và quang học</i>	3,52	3,43	3,96	3,60	3,73	3,80	5,55	9,12	12.63
<i>Sản xuất thiết bị điện</i>	3,44	3,66	4,12	3,66	3,50	3,11	3,27	3,33	3.45
<i>Sản xuất ô tô, rơ-móc</i>	2,88	2,53	2,74	2,89	2,66	2,88	2,82	2,32	1.96
<i>Sản xuất các thiết bị vận tải khác</i>	4,49	4,39	5,04	4,37	4,40	3,75	3,81	3,26	2.91
<i>Sản xuất đồ gỗ gia dụng</i>	3,40	3,71	3,67	3,42	3,22	3,16	2,83	3,01	3.16
<i>Sửa chữa và lắp đặt thiết bị và máy móc</i>	0,38	0,33	0,48	0,64	0,76	0,82	1,91	1,57	1.29

Điện, khí đốt và cung cấp hơi nước, khí điều hòa	5,52	5,06	4,90	4,54	4,92	4,47	4,28	3,88	3,78
Cấp thoát nước; xử lý chất thải và phục hồi môi trường	0,46	0,49	0,49	0,46	0,53	0,59	0,53	0,54	0,55

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của TCTK.

Sản xuất thực phẩm chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng sản lượng công nghiệp và ngành này có tốc độ tăng trưởng trung bình của toàn ngành (25,20% trong giai đoạn 2007-2013). Tỷ trọng phân ngành này dao động quanh mức 17-18% trong giai đoạn này (ngoại trừ sự sụt giảm đặc biệt trong năm 2007 chỉ còn 1,99%), và đến năm 2013, đạt mức 17,29%. Như đã đề cập ở trên, nhờ có sự gia tăng tổng sản lượng, nên phân ngành sản phẩm hóa dầu và cơ đã tăng rất ấn tượng từ mức chỉ có 0,22% tổng sản lượng công nghiệp lên mức 4,07% năm 2010. Tuy vậy, tỷ trọng của phân ngành này trong tổng sản lượng công nghiệp giảm dần trong giai đoạn 2011-2013, và chỉ đạt mức 3,22% năm 2013. Tỷ trọng của phân ngành sửa chữa và lắp đặt máy móc và thiết bị cũng tăng lên đáng kể, đạt mức 1,29% năm 2013 so với mức khiêm tốn 0,38% vào năm 2005. Các phân ngành công nghiệp khá quan trọng như ngành dệt may, quần áo, sản phẩm da, hóa chất, cao su và nhựa, sản phẩm khoáng sản phi kim loại, kim loại cơ bản, sản phẩm kim loại phức hợp cũng duy trì tỷ trọng tương đối ổn định ở mức 4-5% tổng sản lượng công nghiệp.

Phân ngành sản xuất máy tính, sản phẩm điện tử và quang học cũng đạt mức tăng trưởng ấn tượng cả về tỷ lệ cũng như giá trị tuyệt đối, đặc biệt là trong những năm gần đây. Trong giai đoạn 2010-2013, phân ngành này tăng trưởng ở mức 68,45%/năm, cao hơn nhiều so với mức tăng 26,50% trong giai đoạn 2006-2010. Tổng sản lượng của phân ngành này tăng gấp đôi năm 2012 so với năm trước đó, từ mức 205,21 nghìn tỷ đồng lên 411,02 nghìn tỷ đồng. Trong 2013, tổng sản lượng phân ngành này tiếp tục tăng với mức cao là 68,11%, và đạt giá trị 690,99 nghìn tỷ đồng. Đây là nhờ kết quả của việc gia tăng đầu tư của khối nước ngoài vào Việt Nam trong những năm gần đây.

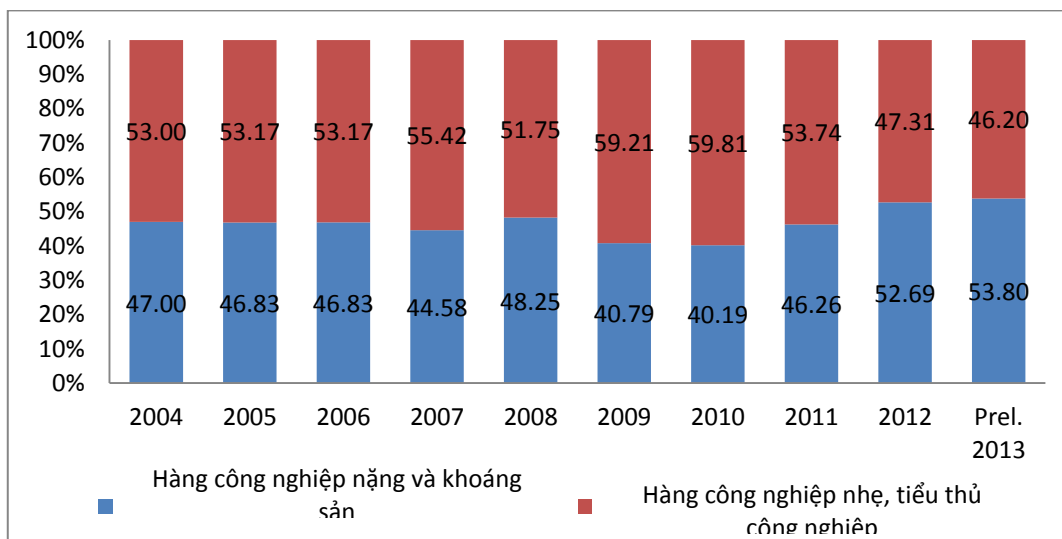
Thương mại

Sản phẩm công nghiệp chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng xuất khẩu của Việt Nam, với mức khoảng 77% trong suốt giai đoạn 2004-2011, tăng nhẹ lên mức 79,2% năm 2012 và đạt mức 82,4% năm 2013, đây là mức cao nhất trong 10 năm qua. Tổng giá trị xuất khẩu sản phẩm công nghiệp đã tăng 2,52 lần trong giai đoạn 2010-2013, từ 55,74 tỷ USD lên 108,83 tỷ USD, với mức tăng trưởng hàng năm đạt 25,98%. Con số này cao hơn so với giai đoạn 2006-2010 (17,40%/năm).

Cơ cấu xuất khẩu công nghiệp chủ yếu gồm hàng thủ công mỹ nghệ và công nghiệp nhẹ (dệt may, quần áo, đồ gỗ, đồ da và thiết bị gia dụng), với tỷ trọng luôn cao hơn 51% tổng giá trị xuất khẩu công nghiệp giai đoạn 2004-2011 (**Error! Reference source not found.**). Tỷ trọng nhóm này tăng lên 59,21% và 59,81% trong 2 năm 2009-2010. Tuy nhiên, kể từ 2012, có sự đảo chiều, trong đó các sản phẩm công nghiệp nặng (gồm hóa chất, nhựa, khai mỏ, thép, hóa dầu, máy móc, vận tải, vv.) bắt đầu chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng giá trị xuất khẩu công nghiệp. Cụ thể, sản

phẩm công nghiệp nặng đã chiếm tỷ trọng tương ứng là 52,69% và 53,80% trong tổng giá trị công nghiệp xuất khẩu 2 năm 2012 và 2013. Giá trị của nhóm này tăng khoảng 29,86%/năm trong 2 năm 2012-2013, và đạt mức 58,55 tỷ USD năm 2013. Giá trị xuất khẩu công nghiệp nhẹ và hàng thủ công mỹ nghệ chỉ tăng ở mức 11,64%/năm, đạt 50,28 tỷ USD trong cùng thời kỳ này.

Biểu đồ 9: Cơ cấu công nghiệp xuất khẩu theo giá hiện hành, 2004-2013 (%)



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của TCTK.

Trong giai đoạn 2010-2013, sản phẩm công nghiệp nặng và khoáng sản có mức xuất khẩu tăng trưởng ấn tượng 35,01%, cao hơn đáng kể so với mức 13,87% giai đoạn 2006-2010, đồng thời cũng cao hơn so với mức tăng trung bình của xuất khẩu công nghiệp (25,98%). Mức tăng trưởng xuất khẩu của công nghiệp nhẹ và thủ công mỹ nghệ giảm từ mức 20,20% xuống còn 18,40% trong cùng giai đoạn. Thực tế này cho thấy Việt Nam đang phải đối mặt với nhiều thách thức và khó khăn hơn khi xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp nhẹ truyền thống như hàng dệt may và may mặc do có sự cạnh tranh gay gắt từ các nước láng giềng, đặc biệt là Trung Quốc.

Như minh họa tại Bảng 17, xét theo hàng hóa thì tỷ trọng giày dép đã liên tục giảm xuống trong giai đoạn 2004-2011, chiếm 13,54% tổng kim ngạch xuất khẩu công nghiệp năm 2004, nhưng giảm xuống còn 9,81% năm 2012. Mặc khác, thực tế này cũng cho thấy Việt Nam đã nâng cao năng lực xuất khẩu sản phẩm công nghiệp nặng, bao gồm máy móc thiết bị, hóa chất và thiết bị vận tải. Ví dụ, Bảng 15 cho thấy máy móc và điện (HS 86-89) và khoáng sản (HS25-26) đã có sự tăng tốc ngoạn mục khi nâng mức tăng trưởng tương ứng là 24,7% và 12,3% giai đoạn 2005-2009 lên mức 62,7% và 46,7% giai đoạn 2010-2012. Hóa chất (HS 28-38), nhựa và cao su (HS 39-40) cũng tăng trưởng nhanh trên 30%/năm giai đoạn 2010-2012. Thiết bị vận tải (HS 86-89) cũng chứng kiến mức thay đổi ấn tượng trong tỷ lệ tăng trưởng với mức tăng 25,9 điểm phần trăm, từ mức 16,8%/năm giai đoạn 2005-2009 lên mức 42,70%/năm giai đoạn 2010-2012.

Trên góc độ nhập khẩu, máy móc và điện tử (HS 84-85), kim loại (72-83), dệt may và quần áo (50-63), nhiên liệu (27) và hóa chất (28-38) chiếm tỷ trọng đa số trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam. Tỷ trọng máy móc và hàng điện tử nhập

khẩu tăng đều trong giai đoạn 2004-2012, trong khi nhiên liệu giảm xuống kể từ 2007. Cơ cấu này cho thấy Việt Nam nhập chủ yếu đầu vào cho sản xuất các mặt hàng định hướng xuất khẩu như giày dép, dệt may hoặc điện tử, và hầu hết là đầu vào của các phân khúc lắp ráp và chế biến. Như đã nêu ở trên, tỷ trọng nhiên liệu nhập khẩu ngày càng nhỏ một phần là do nhà máy lọc dầu Dung Quất đã có thể đáp ứng được một phần nhu cầu xăng dầu trong nước.

Như được thể hiện trong Bảng 34, nhiên liệu là sản phẩm chính trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang ANZ (71,66% tổng kim ngạch xuất khẩu sang ANZ), còn các mặt hàng công nghiệp khác chỉ chiếm tỷ trọng khiêm tốn trong kim ngạch xuất khẩu. Tuy nhiên, do kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang ANZ cũng khá khiêm tốn, nên con số tỷ trọng tuy đáng kể đó vẫn không tương xứng và không so sánh được với giá trị thương mại với các đối tác thương mại khác như ASEAN hay Trung Quốc. Nhiên liệu chiếm 32,77% và 29,19% trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang ASEAN và China (29,19%). Nhóm hàng này cũng chiếm tỷ trọng đáng kể trong kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật Bản và Hàn Quốc (20,92% và 26,28%).

Bảng 34: Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam phân theo thị trường và hàng hóa, 2008-2012 (%)

Phân loại HS 2007	ANZ	ASEAN	CHN	EU27	IND	JPN	KOR
Xuất khẩu							
Sản phẩm công nghiệp	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
25-26_Khoáng sản	0,35	0,98	2,06	0,06	3,65	0,33	0,80
27-27_Nhiên liệu	71,66	32,77	29,19	0,24	5,10	20,92	26,28
28-38_Hóa chất	0,47	5,66	1,26	0,68	8,13	2,91	2,14
39-40_Nhựa Cao su	1,85	6,65	22,18	5,58	11,88	5,12	4,49
41-43_Da	0,60	0,94	1,42	3,51	1,05	1,13	1,18
44-49_Gỗ	1,29	1,37	6,03	1,41	2,86	3,59	3,22
50-63_Dệt may	2,29	5,61	8,13	20,73	4,86	17,98	30,81
64-67_Giày dép	2,53	1,26	2,89	22,82	1,87	2,89	4,09
68-71_Đá/kính	3,12	2,82	0,81	2,19	0,86	1,91	0,95
72-83_Kim loại	1,36	12,40	1,66	3,82	9,26	3,23	5,94
84-85_Máy móc	9,43	22,56	17,51	27,84	48,62	27,62	10,13
86-89_Vận tải	0,64	3,73	0,75	2,28	1,20	3,68	4,80
90-99_Khác	4,42	3,25	6,11	8,85	0,66	8,70	5,17
Nhập khẩu							
Sản phẩm công nghiệp	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
25-26_Khoáng sản	1,42	1,00	0,53	0,13	2,39	0,14	0,06
27-27_Nhiên liệu	6,62	31,64	8,13	0,33	2,02	1,42	10,22
28-38_Hóa chất	6,86	9,47	10,26	21,06	32,66	5,54	6,14
39-40_Nhựa Cao su	0,97	10,68	3,66	3,99	8,96	10,16	10,12
41-43_Da	3,15	0,66	0,54	1,93	4,64	0,16	1,28

44-49_Gỗ	8,15	5,96	1,59	2,10	1,35	1,66	1,18
50-63_Dệt may	2,69	3,56	13,78	2,99	15,15	6,65	14,60
64-67_Giày dép	0,02	0,09	0,74	0,10	0,04	0,02	0,36
68-71_Đá/kính	15,05	0,96	1,40	2,10	0,84	1,45	0,60
72-83_Kim loại	48,41	8,99	12,90	8,71	14,81	21,86	17,29
84-85_Máy móc	5,52	21,36	40,64	37,16	13,65	40,76	30,94
86-89_Vận tải	0,11	4,05	2,22	13,79	2,69	5,25	4,95
90-99_Khác	1,02	1,58	3,62	5,61	0,81	4,92	2,25

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Dệt may và quần áo (HS50-63), giày dép (HS 64-67) và máy móc (HS 84-85) là những mặt hàng quan trọng nhất trong cơ cấu xuất khẩu sang thị trường Châu Âu, chiếm tỷ trọng tương ứng là 20,73%, 22,82% và 27,84% trong kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này. Dệt may và quần áo chiếm tỷ trọng lớn nhất trong kim ngạch xuất khẩu sang Hàn Quốc (30,81%). Trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc, nếu không tính nhiên liệu, thì các mặt hàng quan trọng nhất phải kể đến nhựa và cao su (HS 39-40) và máy móc và đồ điện (HS 84-85) (17,51%). Khác với các đối tác thương mại khác, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang ASEAN có tỷ trọng lớn là kim loại (HS 72-83) chiếm 12,40% tổng kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này, chỉ đứng sau nhiên liệu và máy móc và đồ điện tử (22,56%).

Xét chiều nhập khẩu, cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam từ ASEAN có tỷ trọng chủ yếu là nhiên liệu (31.64%), máy móc và đồ điện tử (21.36%) và nhựa và cao su (10.68%). Máy móc và đồ điện tử cũng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong kim ngạch nhập khẩu từ các thị trường như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc và EU, lên tới 40.76% tổng kim ngạch nhập khẩu từ Nhật Bản, 30.94% từ Hàn Quốc, 40.64% từ Trung Quốc và 37.16% từ EU27. Điều này cho thấy Việt Nam phụ thuộc chủ yếu vào đầu vào nhập khẩu từ các thị trường này để phục vụ sản xuất trong nước. Việt Nam cũng nhập khẩu đáng kể kim loại (HS 72-83) từ Nhật Bản (chiếm 21.86% tổng kim ngạch nhập khẩu từ Nhật Bản), Hàn Quốc (17.29%) và Trung Quốc (12.90%). Ngoài ra, hóa chất (HS 28-38) cũng là mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ EU27 (chiếm 21.06% tổng kim ngạch nhập khẩu từ EU27), Trung Quốc (10.26%), và đặc biệt là từ Ấn Độ (32.66%). Mặc dù Việt Nam có lợi thế trong xuất khẩu một số sản phẩm như nhựa và cao su (HS 39-40), đặc biệt là cao su tự nhiên, nhưng nhóm mặt hàng này vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch nhập khẩu từ Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc (khoảng trên 10%).

Tương tự như hàng nông nghiệp, chỉ số IIT cũng được tính toán cho các hàng xuất khẩu quan trọng của Việt Nam. Bảng 35 thể hiện thương mại qua lại giữa Việt Nam với EU27, Mỹ và các nước thuộc RCEP đối với các mặt hàng như nhiên liệu (HS 27) và các phân nhóm như dầu thô (HS 2709) và các sản phẩm tinh chế (HS 2710). Chỉ số IIT của Việt Nam với EU27 và Mỹ xấp xỉ bằng không, cho thấy thương mại qua lại giữa Việt Nam với EU và với Mỹ khá hạn chế, và có thể coi là chỉ có thương mại một chiều với các sản phẩm này. Thực tế là thương mại nhiên liệu giữa Việt Nam với EU27 và Mỹ đi theo 2 chiều hướng đối nghịch nhau. Với EU27, Việt Nam chủ yếu nhập khẩu xăng dầu tinh chế, trong đó nhập khẩu thuộc nhóm HS2710 tăng 35.7%/năm trong giai đoạn 2008-2012. Còn xuất khẩu của Việt Nam sang EU27 với

các mặt hàng này khá nhỏ. Còn với Mỹ, Việt Nam chủ yếu xuất khẩu dầu thô và cơ cấu xuất khẩu khá tập trung vào dầu thô (HS 2709), chiếm tới gần 99% tổng kim ngạch xuất khẩu nhiên liệu của Việt Nam sang thị trường này.

Bảng 35: Chỉ số IIT của Việt Nam với mặt hàng nhiên liệu, 2008-2012

27	2008	2009	2010	2011	2012
EU27	0,0009	0,3162	0,0043	0,1687	0,0031
Mỹ	0,0000	0,0001	0,0002	0,0001	0,0002
RCEP	0,0277	0,0533	0,1152	0,1386	0,1408
2710	2008	2009	2010	2011	2012
EU27	0,0000	0,0152	0,0047	0,0003	0,0003
Mỹ	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
RCEP	0,0489	0,1025	0,1127	0,1263	0,1349
2709	2008	2009	2010	2011	2012
EU27	-	0,1429	-	0,0000	-
Mỹ	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
RCEP	0,0000	0,0000	0,1226	0,1607	0,1323

Nguồn: Tính toán của tác giả sử dụng cơ sở dữ liệu COMTRADE.

Chỉ số IIT của Việt Nam với các nước thành viên RCEP cao hơn so với các chỉ số tương ứng trong quan hệ với EU27 và Mỹ, và có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 2008-2012. Chỉ số này tăng liên tục từ mức 0,03 năm 2008 lên mức 0,14 năm 2012. Cơ cấu xuất nhập khẩu của Việt Nam với các nước thành viên RCEP có sự hiện diện của hầu hết các phân nhóm thuộc HS27, trong đó Việt Nam chủ yếu xuất khẩu dầu thô và nhập khẩu các sản phẩm tinh chế. Tuy nhiên, tỷ trọng HS 2709 và HS 2710 cao hơn đáng kể so với các phân nhóm khác.

Giày dép là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ chốt của Việt Nam sang EU27 và Mỹ. Chỉ số IIT với mặt hàng này của Việt Nam với EU27 và Mỹ gần bằng không trong suốt giai đoạn 2008-2012, theo đó Việt Nam chủ yếu xuất khẩu sang các thị trường này trong khi không nhập khẩu các mặt hàng này. Phần lớn nguyên liệu đầu vào phục vụ ngành này chủ yếu được nhập khẩu từ Trung Quốc và các nước RCEP khác. Vì vậy, chỉ số IIT đối với ngành giày dép của Việt Nam với các nước RCEP cao hơn rất nhiều chỉ số tương ứng của Việt Nam với EU27 và Mỹ, giá trị các chỉ số này cũng khá ổn định trong giai đoạn 2008-2012.

Bảng 36: Chỉ số IIT của Việt Nam đối với mặt hàng giày dép (HS 6403), 2008-2012

6403	2008	2009	2010	2011	2012
EU27	0,0003	0,0007	0,0007	0,0015	0,0023
Mỹ	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0002
RCEP	0,0389	0,0594	0,0571	0,0442	0,0475

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên CSDL COMTRADE.

Trong các nhóm sản phẩm được xem xét, điện thoại (mã 8517) là phân nhóm sản phẩm có chỉ số IIT cao nhất trong quan hệ giữa Việt Nam với EU27, với Mỹ và với RCEP. Điều này cho thấy thực tế là Việt Nam nhập khẩu đầu vào từ các đối tác thương mại và xuất khẩu thành phẩm lắp ráp trở lại thị trường của nước đối tác. Chỉ số trong quan hệ với RCEP cao hơn tương đối so với chỉ số trong quan hệ với EU27 và Mỹ. Đặc điểm này phù hợp với việc mở rộng đầu tư của RCEP vào ngành công nghiệp lắp ráp của Việt Nam. Một lượng lớn phụ tùng thay thế được nhập khẩu từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, ASEAN, Mỹ và EU để phục vụ cho công nghiệp lắp ráp của Việt Nam. Các sản phẩm này cũng chiếm một tỷ trọng đáng kể trong xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật Bản, Hàn Quốc và EU.

Bảng 37: Chỉ số thương mại nội ngành (IIT) của Việt Nam đối với phân tổ điện thoại (8517), 2008-2012

8517	2008	2009	2010	2011	2012
EU27	0,0478	0,0729	0,0844	0,0370	0,0228
Mỹ	0,1479	0,1021	0,2107	0,1748	0,1055
RCEP	0,1209	0,3303	0,6155	0,5126	0,3104

Nguồn: Tính toán của tác giả từ CSDL COMTRADE.

4.3. Đầu tư

4.3.1 Đầu tư nhà nước

Như minh họa tại Bảng 29 ở trên, ngành công nghiệp xây dựng chiếm tỷ trọng lớn đầu tư vốn nhà nước. Tỷ trọng ngành trong tổng đầu tư vốn nhà nước lớn thứ hai sau ngành dịch vụ, dao động ở mức 40% tổng đầu tư nhà nước trong giai đoạn 2005-2013, tuy có sụt giảm xuống 34,59% năm 2008. Tổng đầu tư từ ngân sách nhà nước cho ngành công nghiệp - xây dựng tăng từ 64,21 nghìn tỷ đồng năm 2005 lên 81,64 nghìn tỷ đồng năm 2007, giảm xuống 72,30 nghìn tỷ đồng năm 2008, nhưng phát triển theo xu hướng tăng lên kể từ năm 2009, và đạt 173,83 nghìn tỷ năm 2012. Nhìn chung, mức đầu tư này có tốc độ tăng trưởng là 14,55% trong giai đoạn 2006-2010, nhưng có giảm xuống 10,49% trong giai đoạn 2010-2013, một phần do chính sách của Chính phủ cắt giảm đầu tư công nhằm kiểm soát lạm phát và thâm hụt ngân sách.

Bảng 38: Đầu tư nhà nước vào ngành công nghiệp – xây dựng, 2007-2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Tốc độ tăng (%)	
								2006-2010	2010-2013
Ngàn tỷ đồng									
Tổng	197,99	209,03	287,53	316,29	341,56	406,52	440,50	14,37	11,25
Công nghiệp – xây dựng	81,64	72,30	116,64	126,63	135,55	164,96	173,83	14,55	10,49
Khai khoáng	15,23	16,29	19,27	20,59	21,48	24,31	22,33	8,61	3,76
Công nghiệp chế tạo	24,10	12,28	24,75	30,11	33,40	48,99	50,45	17,37	19,48
Điện, khí,	26,06	26,25	48,17	47,46	49,58	55,38	55,59	15,00	3,65

cung ứng điều hòa khí và chất lỏng									
Cấp, thoát nước, quản lý chất thải và hoạt động phục hồi môi trường	7,28	7,51	11,16	12,21	12,81	12,63	15,46	12,85	8,50
Xây dựng	8,98	9,97	13,30	16,26	18,27	23,66	30,00	19,06	22,55
Cơ cấu (%)									
Công nghiệp – xây dựng	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		
Khai khoáng	18,65	22,53	16,52	16,26	15,85	14,74	12,85		
Công nghiệp chế tạo	29,52	16,99	21,22	23,78	24,64	29,69	29,02		
Điện, khí, cung ứng điều hòa khí và chất lỏng	31,92	36,31	41,30	37,48	36,58	33,57	31,98		
Cấp, thoát nước, quản lý chất thải và hoạt động phục hồi môi trường	8,92	10,39	9,56	9,64	9,45	7,65	8,89		
Xây dựng	10,99	13,78	11,40	12,84	13,48	14,34	17,26		

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của TCTK

Trong giai đoạn 2006-2010, đầu tư của nhà nước vào các phân ngành đều có tốc độ tăng cao, đặc biệt là vào phân ngành xây dựng (19.06%), công nghiệp chế biến (17.37%), điện – khí (15.00%). Tuy nhiên, trong giai đoạn gần đây từ 2010-2013, vốn đầu tư nhà nước vào ngành công nghiệp – xây dựng đã giảm đi đáng kể do tình hình chung. Vì vậy, tốc độ tăng đầu tư vốn nhà nước vào điện – khí có mức giảm cao nhất với 11,35 điểm phần trăm và chỉ đạt mức 3,65%. Trong khi đó, tốc độ tăng trưởng đầu tư đối với ngành khai khoáng giảm từ mức 8.61% xuống còn 3.76% (giảm 4.85 điểm phần trăm, là mức giảm cao thứ hai), cấp nước giảm từ 12,85% xuống 8,50% (mức giảm lớn thứ 3). Có điểm tích cực đó là đầu tư nhà nước vào sản xuất chế tạo tăng lên với mức khá cao là 19,48%, cao hơn 2,11 điểm phần trăm so với giai đoạn trước, trở thành nguồn quan trọng củng cố tình hình kinh tế. Phân ngành xây dựng cũng có mức tăng trưởng ấn tượng là 22,55% trong giai đoạn 2010-2013 so với mức tăng 19,06%/năm trong giai đoạn 2006-2010, cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trung bình của toàn ngành công nghiệp – xây dựng cũng như trong tổng thể các lĩnh vực đầu tư vốn nhà nước trong cả 2 thời kỳ.

Mặc dù chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng giá trị xuất khẩu hàng công nghiệp, nhưng tỷ trọng của phân ngành chế biến và khai khoáng trong tổng số đầu tư vốn nhà nước vẫn thấp hơn so với đầu tư giành cho điện khí. Cụ thể hơn, tỷ trọng của ngành điện khí là 31.98% năm 2013 (55,59 nghìn tỷ đồng) trong khi tỷ trọng của ngành chế biến

và khai khoáng lần lượt là 19,02% (50,45 nghìn tỷ đồng) và 12,85% (22,33 nghìn tỷ đồng). Tỷ trọng của ngành khai khoáng rơi vào xu hướng giảm trong giai đoạn 2005-2013, đạt mức 21,22% năm 2005, mức cao nhất đạt được là 22,53% năm 2008, và liên tục giảm kể từ năm 2008 xuống còn 14,74% năm 2012 và giảm tiếp còn 12,85% năm 2013. Sau khi giảm đáng kể từ mức khá cao là 29.52% năm 2007 xuống chỉ còn 16.99% năm 2008, tỷ lệ vốn đầu tư nhà nước vào phân ngành công nghiệp chế biến liên tục tăng lên kể từ 2009, và đạt mức trên 29% trong các năm 2012-2013. Như đã nêu ở trên, vốn đầu tư nhà nước vào phân ngành xây dựng tăng khá trong giai đoạn 2010-2013 trong tương quan so sánh với giai đoạn 2006-2010. Theo đó, vốn đầu tư nhà nước vào ngành xây dựng liên tục tăng lên trong giai đoạn 2005-2013, từ mức chỉ có 10.58% trong tổng vốn đầu tư nhà nước năm 2005 (6.80 nghìn tỷ đồng) lên mức 12.84% năm 2010 (16.26 nghìn tỷ đồng) và 17.26% năm 2013 (30.00 nghìn tỷ đồng). Giá trị đầu tư tăng gấp 4.41 lần trong giai đoạn này, đạt mức tăng 20.40%/năm.

4.3.2 Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

Ngành công nghiệp – xây dựng là ngành tiếp nhận nhiều vốn FDI nhất trong nền kinh tế. Như thể hiện tại [Bảng 31](#) ở trên, tỷ trọng của ngành này giảm từ 75.45% năm 2006 xuống mức thấp nhất là 22.40% năm 2009. Tuy nhiên, sau đó ngành này liên tục gia tăng tỷ trọng trong tổng FDI, lên mức 77,18% năm 2011 và 87,90% năm 2013. So sánh với tổng FDI toàn quốc, thì FDI vào ngành công nghiệp xây dựng đã tăng 4,39 lần, từ mức 9,06 tỷ USD năm 2006 lên mức cao nhất là 39,75 tỷ USD vào năm 2008, một phần là do việc Việt Nam gia nhập WTO và thực hiện các cam kết hội nhập. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu năm 2009 đã làm giảm đáng kể vốn FDI vào Việt Nam nói chung và vào ngành công nghiệp – xây dựng nói riêng. Kết quả là FDI vào ngành này đã giảm xuống -86,98% năm 2009, chỉ đạt mức 5,18 tỷ USD. Đáng mừng là vốn FDI tiếp tục tăng trở lại trong giai đoạn 2010-2013, đạt mức 19,01 tỷ đôla Mỹ năm 2013, dù rằng con số này vẫn còn thấp hơn rất nhiều so với năm 2008. Trong giai đoạn 2010-2013, FDI vào ngành công nghiệp xây dựng tăng với tốc độ rất ấn tượng là 40,51%/năm, cao hơn nhiều so với giai đoạn 2007-2009 (chỉ đạt mức tăng 11,66%). Xét tổng thể, tốc độ tăng trung bình đối với ngành công nghiệp xây dựng cao hơn so với tốc độ tăng chung trên bình diện cả nền kinh tế, vốn chỉ đạt mức tương ứng là 9,98% và 10,25% trong từng giai đoạn.

Huy động vốn FDI vào các phân ngành thuộc ngành công nghiệp xây dựng cũng biến động mạnh qua thời gian. Mức tăng trưởng ấn tượng FDI vào ngành trong giai đoạn 2010-2013 chủ yếu là nhờ vốn FDI tăng mạnh vào 3 phân ngành chế biến; điện khí; cấp thoát nước với các mức tăng tương ứng là 43,37%, 85.73% và 40.30%. Trong khi đó, FDI vào ngành khai khoáng và xây dựng giảm mạnh, với mức tăng trưởng âm tương ứng từng phân ngành là 33,26% và 24,57%. Các con số đối với 2 phân ngành này còn lớn hơn so với số liệu tương ứng trong giai đoạn 2007-2009, với các mức tương ứng là -8,11% và -14,67%.

Bảng 39: Vốn FDI đăng ký vào ngành công nghiệp – xây dựng, 2006-2013

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Tốc độ tăng	
									2007-	2010-

									2009	2013
Tỷ USD										
Tổng	12,00	19,38	71,73	23,11	19,89	15,62	16,35	21,63	10,25	9,98
Công nghiệp – xây dựng	9,06	12,15	39,75	5,18	10,76	12,05	12,31	19,01	11,66	40,51
<i>Công nghiệp</i>	<i>8,42</i>	<i>11,15</i>	<i>39,24</i>	<i>4,52</i>	<i>8,95</i>	<i>10,75</i>	<i>11,97</i>	<i>18,80</i>	<i>12,17</i>	<i>42,78</i>
Khai khoáng	0,14	0,26	0,19	0,40	0,01	0,10	0,17	0,08	-8,11	-33,26
Công nghiệp chế biến	8,27	10,88	38,94	3,94	5,98	7,80	11,70	16,64	10,50	43,37
Điện, khí, cung ứng điều hòa khí và chất lỏng	0,00	0,01	0,09	0,17	2,95	2,53	0,10	2,03		85,73
Cấp, thoát nước, quản lý chất thải và hoạt động phục hồi môi trường	0,00	0,00	0,02	0,01	0,01	0,32	0,00	0,05		40,30
<i>Xây dựng</i>	<i>0,64</i>	<i>0,99</i>	<i>0,50</i>	<i>0,65</i>	<i>1,82</i>	<i>1,31</i>	<i>0,35</i>	<i>0,21</i>	<i>-14,67</i>	<i>-24,57</i>
Cơ cấu (%)										
Công nghiệp – xây dựng	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
<i>Công nghiệp</i>	<i>92,92</i>	<i>91,82</i>	<i>98,73</i>	<i>87,39</i>	<i>83,13</i>	<i>89,17</i>	<i>97,19</i>	<i>98,89</i>	<i>92,92</i>	
Khai khoáng	1,59	2,16	0,48	7,77	0,05	0,82	1,36	0,42	1,59	
Công nghiệp chế biến	91,32	89,58	97,97	76,07	55,55	64,69	95,04	87,51	91,32	
Điện, khí, cung ứng điều hòa khí và chất lỏng	0,00	0,08	0,22	3,30	27,43	20,97	0,79	10,69	0,00	
Cấp, thoát nước, quản lý chất thải và hoạt động phục hồi môi trường	0,00	0,00	0,06	0,26	0,09	2,68	0,00	0,27	0,00	
<i>Xây dựng</i>	<i>7,08</i>	<i>8,18</i>	<i>1,27</i>	<i>12,61</i>	<i>16,87</i>	<i>10,83</i>	<i>2,81</i>	<i>1,11</i>	<i>7,08</i>	

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên CSDL của TCTK và Cục Đầu tư Nước ngoài.

Ghi chú: (*) gồm cả vốn đăng ký mới và vốn bổ sung các dự án còn hiệu lực.

Do vốn FDI vào các phân ngành điện khí và cấp thoát nước khá nhỏ, nên tốc độ tăng không cao. Trên thực tế, FDI vào phân ngành nước chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng FDI vào ngành công nghiệp xây dựng, chỉ ở mức 0,3% trong giai đoạn được nghiên cứu (trừ năm 2011), và chỉ ở mức 0,5 tỷ USD năm 2013. Tỷ trọng của phân ngành điện, khí đốt, mặc dù cao hơn nhưng biến động rất lớn, tăng vọt từ mức dưới 1% giai đoạn 2006-2008 lên 27,43% năm 2010, nhưng lại giảm xuống còn 0,79% năm 2012 trước khi tăng trở lại mức 10,69% năm 2013. Về giá trị tuyệt đối,

FDI vào phân ngành này cũng rất nhỏ, chỉ dưới 0,2 tỷ USD, trừ thời điểm tăng đột biến trong các năm 2010, 2011 và 2013.

Trong khi đó, phân ngành sản xuất chế tạo chiếm vị trí dẫn đầu trong huy động vốn FDI. Tỷ trọng FDI cho phân ngành này tăng hơn 90% trong giai đoạn 2006-2008, giảm xuống mức 55,55% năm 2010 nhưng tăng trở lại lên mức 95,04% và 87,51% năm 2012-2013. Theo đó, FDI vào ngành sản xuất chế tạo giảm từ mức cao nhất là 38,94 tỷ USD năm 2008 xuống chỉ còn 3,94 tỷ USD năm 2009, nhưng sau đó lại liên tục tăng lên 1,98 lần và đạt 7,80 tỷ USD vào năm 2011, sau đó tăng hơn hai lần lên 16,64 tỷ USD năm 2013. Sau giai đoạn bùng nổ 2010-2011, FDI vào ngành xây dựng giảm xuống đáng kể, từ 1,82 tỷ USD năm 2010 xuống còn 0,35 tỷ USD và 0,21 tỷ USD trong các năm 2012 và 2013. Tỷ trọng của phân ngành này trong tổng vốn FDI vào ngành công nghiệp – xây dựng theo đó cũng giảm từ mức trên 10% năm 2010-2011 xuống chỉ còn 1,11% năm 2013.

Số liệu FDI thu hút vào ngành công nghiệp xây dựng cho thấy dòng FDI tập trung vào một số phân ngành nhất định, trong khi các ngành trọng tâm thu hút vốn nước ngoài như công nghệ cao, công nghệ sạch và cơ sở hạ tầng thì chưa thu hút được như kỳ vọng. Bên cạnh đó, FDI đi vào một số ngành lĩnh vực có tốc độ tăng cao nhưng có thể tạo ra các tác động tiêu cực – ví dụ như bất động sản, khai khoáng, các ngành sử dụng công nghệ lạc hậu. Nguyên nhân chủ yếu là do các ngành này sử dụng nhiều đất đai, tài nguyên thiên nhiên và năng lượng vì vậy có thể gây ô nhiễm môi trường và phát sinh nguy cơ đối với an ninh quốc gia và cộng đồng.

Một điểm đáng lưu ý nữa đó là dòng vốn FDI dường như chưa tạo ra tác động lan tỏa tích cực tới sản xuất công nghiệp của Việt Nam. Theo điều tra của Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên hiệp quốc (UNIDO 2012) đối với gần 1,500 doanh nghiệp Việt Nam, thì việc chuyển giao công nghệ và kiến thức đi theo FDI cho nền kinh tế Việt Nam là hết sức hạn chế nếu xét trên bình diện ngành. Hiện nay, các doanh nghiệp FDI chủ yếu dựa vào nguyên vật liệu và bán thành phẩm nhập khẩu để phục vụ sản xuất, trong khi mối liên kết về chuỗi cung ứng phục vụ sản xuất trong nước chưa được định hình. Nhiều doanh nghiệp FDI sản xuất hàng hóa xuất khẩu nhưng mối liên kết với các doanh nghiệp trong nước yếu hoặc gần như không có, vì vậy dẫn đến hệ quả là một số sản phẩm xuất khẩu có giá trị gia tăng thấp (Nguyen 2013).

Một phần nguyên nhân là do hệ thống quy định pháp lý và chính sách thu hút FDI chưa thực sự hữu hiệu, còn thiếu nhất quán và chưa đầy đủ, chưa khuyến khích được dòng FDI hướng vào các ngành trọng tâm. Ưu đãi đầu tư cho các ngành công nghệ cao và công nghiệp phụ trợ chưa đủ hấp dẫn. Ngoài ra, Việt Nam chưa có chính sách đầy đủ để thu hút các công ty đa quốc gia hoặc các doanh nghiệp FDI có công nghệ cao. Việc thực hiện mô hình hợp tác công tư (PPP) vẫn còn ở giai đoạn thí điểm, FDI thu hút vào cơ sở hạ tầng còn rất hạn chế.

Ngoài ra, các nhân tố giúp thu hút đầu tư và tăng cường hiệu quả vẫn chậm được giải quyết và chưa được đảm bảo, cụ thể như thiếu nguồn lao động chất lượng cao, thiếu cơ sở hạ tầng, ngành công nghiệp hỗ trợ chậm phát triển. Hệ quả là nhiều công ty đa quốc gia hoặc doanh nghiệp FDI công nghệ cao đã không đầu tư mới hoặc mở rộng đầu tư ở Việt Nam.

4.4. Thương mại đối với một số mặt hàng

4.2.1 Chế biến gỗ²²

Ngành chế biến gỗ của Việt Nam phát triển mạnh trong những năm gần đây, với tổng sản lượng của ngành năm 2012 trị giá khoảng 199,570 tỷ đồng, tăng gấp đôi so với năm 2008. Ngành này có tốc độ tăng trưởng cao trong giai đoạn 2008-2012 với kim ngạch xuất khẩu tăng hàng năm là 20% trong giai đoạn 5 năm 2008-2012 (ngoại trừ năm 2009 chịu tác động tiêu cực của khủng hoảng toàn cầu).

Kim ngạch xuất khẩu của sản phẩm gỗ của Việt Nam tăng từ mức 2,829 triệu đôla Mỹ (năm 2008) lên 3,955 triệu USD (năm 2011) và 4,670 triệu USD (năm 2012). Ước tính giá trị xuất khẩu của ngành này đạt trên 5,37 tỷ USD năm 2013, với mức tăng khoảng 15% năm 2012. Với kết quả này, tỷ trọng ngành chế biến gỗ trên thị trường thế giới năm 2011 là 3,2%, đứng đầu Đông Nam Á, đứng thứ 2 Châu Á và đứng thứ 6 trên thế giới về giá trị xuất khẩu sản phẩm gỗ (sau Trung Quốc 31,3%; Ý 9,1%; Đức 9,4%; Ba Lan 6,8%; và Mỹ 3,4%)²³. Điểm hấp dẫn của sản phẩm gỗ của Việt Nam là giá thành sản xuất thấp và có chất lượng liên tục được nâng cao. Tuy nhiên, tồn tại thực tế là tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm gỗ sang thị trường EU liên tục giảm xuống, từ mức 29,35% năm 2008 xuống còn 18,7% năm 2011. Nguyên nhân chính là bởi: tác động của suy giảm kinh tế toàn cầu làm thu hẹp nhu cầu đối với sản phẩm gỗ; EU cũng áp dụng các biện pháp bảo hộ thương mại ngày càng tinh vi hơn; năng lực của các doanh nghiệp trong nước trong đảm bảo nguồn nguyên liệu gỗ đầu vào ngày càng suy yếu trước các đối thủ cạnh tranh là các doanh nghiệp Trung Quốc, Malaysia, Indonesia và Thái Lan.

Kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này của Việt Nam cũng tăng từ 151 triệu USD (năm 2000) lên 1,3 tỷ USD năm 2011, và 1,36 tỷ USD năm 2012. Kim ngạch nhập khẩu gỗ của Việt Nam năm 2013 là 1,68 tỷ USD, tăng khoảng 24% so với 2012. Theo Bộ NN&PTNT, Việt Nam nhập khẩu khoảng 4 triệu m³ gỗ hàng năm và ít nhất 80% số gỗ nhập khẩu này được xuất khẩu dưới dạng thành phẩm, chủ yếu là dưới dạng đồ gỗ. Gỗ nguyên liệu nhập khẩu chủ yếu từ khoảng 20 nước, trong đó các thị trường chính gồm Trung Quốc, Mỹ, Malaysia, Thái Lan, Niu Dilân và Lào.

Sản phẩm gỗ xuất khẩu từ Việt Nam có thể phân thành 4 nhóm sản phẩm chính, gồm: (i) các sản phẩm gỗ sử dụng ngoài trời; (ii) các sản phẩm gỗ sử dụng trong nhà; (iii) sản phẩm mỹ thuật bằng gỗ; và (iv) các đồ dùng bằng gỗ. Phần lớn các sản phẩm gỗ sử dụng ngoài trời đều dành cho xuất khẩu, còn sản phẩm sử dụng trong nhà chủ yếu được mua bán tại thị trường trong nước. Các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu tập trung vào 2 vùng: bờ biển Nam Trung Bộ (phần lớn ở Quy Nhơn), và miền Đông Nam Bộ (phần lớn ở TP. HCM). Ngoài ra, một tỷ lệ các nhà sản xuất xuất khẩu đặt trụ sở tại cao nguyên miền Trung. Theo kết quả khảo sát doanh nghiệp 2012, khu vực DNNN chiếm 3,5% tổng số doanh nghiệp trong ngành; 85,7% là doanh nghiệp tư nhân, còn lại 10,7% là doanh nghiệp FDI. Đầu tư nước ngoài trong ngành này chủ

²² Theo hệ thống phân loại HS, các sản phẩm của ngành chế biến gỗ gồm Gỗ và các sản phẩm từ gỗ, than hoa từ gỗ (Chương 44) và Đồ Gỗ (Chương 94). Báo cáo này dựa trên hệ thống phân loại HS, theo đó ngành chế biến gỗ nêu tại báo cáo này gồm 2 nhóm sản phẩm, cụ thể là: (i) gỗ và sản phẩm bằng gỗ; và (ii) đồ gỗ. Các sản phẩm này có thể gọi chung là “sản phẩm gỗ”

²³ Trích của tác giả Nguyễn Minh Thao (2013).

yếu là từ châu Á (đặc biệt là Đài Loan, Singapore, Malaysia và Trung Quốc) cũng như từ Đan Mạch, Na Uy, Thụy Điển và Pháp. Ngoài ra, còn có hàng trăm ngành doanh nghiệp vừa và nhỏ sản xuất sản phẩm gỗ nhưng không đăng ký chính thức. Tỷ trọng các doanh nghiệp sản xuất phục vụ xuất khẩu khoảng 15%.

Với ưu điểm ổn định kinh tế vĩ mô, chi phí lao động thấp, tay nghề cao, lực lượng lao động có khả năng thích nghi cao, đồng thời là thành viên WTO, Việt Nam đã trở thành đối tác hấp dẫn của nhiều nhà nhập khẩu sản phẩm gỗ. Việt Nam có nguồn lao động dồi dào với chi phí rẻ. Nhiều doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực chế biến gỗ đã đầu tư vào Việt Nam trên cơ sở các ưu điểm nêu trên. Các điểm lợi thế này giúp giữ giá thành sản phẩm thấp cho khách hàng, tăng cường được sức cạnh tranh của sản phẩm gỗ của Việt Nam. Ngoài ra, với lực lượng lao động kỹ năng tốt, các doanh nghiệp Việt Nam có thể hoàn thành các đơn đặt hàng có yêu cầu cao về mặt thiết kế mà không làm gia tăng chi phí. Lợi thế về chi phí và lao động, cùng với sự ổn định chính trị xã hội của Việt Nam cũng như vị trí địa lý thuận lợi đã giúp Việt Nam tăng cường sức cạnh tranh trong lĩnh vực chế biến gỗ.

Mặc dù kim ngạch xuất khẩu tăng, nhưng ngành chế biến gỗ cũng gặp phải nhiều thách thức, đặc biệt là sự phụ thuộc vào nguyên liệu gỗ nhập khẩu. Nguyên liệu nhập khẩu (gồm gỗ thô và phụ kiện) chiếm tới 30-40% cơ cấu giá trị sản phẩm gỗ²⁴. Trong giai đoạn 2007-2010, kim ngạch nhập khẩu gỗ thô chiếm tới 80% tổng giá trị gỗ được chế biến ở Việt Nam. Điều này cho thấy thực tế là sản phẩm gỗ của Việt Nam có tỷ trọng cao trong giá trị xuất khẩu, nhưng Việt Nam vẫn là nước nhập khẩu thuần về nguyên liệu gỗ.

4.2.2 Ngành ô tô, xe máy

Việt Nam có thị trường ô tô khá nhỏ, ổn định ở mức 100.000 – 120.000 chiếc một năm²⁵. Trong điều kiện được bảo hộ bởi hàng rào thuế cao, ngành sản xuất ô tô trong nước đáp ứng được khoảng 60-70% thị trường nội địa. Xe 5 chỗ và xe tải là hai thị phần đoạn chủ yếu trên thị trường ô tô của Việt Nam, với tỷ trọng sản xuất trong nước trong năm 2012 lần lượt là 33,9% và 31,2%. Mật độ xe ô tô còn tương đối thấp ở Việt Nam, đặc biệt là nếu so sánh với các nước láng giềng. Theo số liệu 2011, cứ 1000 người ở Việt Nam thì có 19 xe ô tô, so với 379 xe ở Malaysia, 173 xe ở Thái Lan, 84 xe ở Indonesia, và 34 xe ở Philippines (OICA, 2011).

Ngành ô tô Việt Nam chủ yếu thực hiện công đoạn lắp ráp và nhập khẩu phần lớn đầu vào. Hiện con số các doanh nghiệp sản xuất ô tô ở Việt Nam khá lớn là 50, trong đó có 18 doanh nghiệp thành viên Hiệp hội Các nhà sản xuất Ô tô Việt Nam (VAMA) nắm vị trí thống lĩnh thị trường, hầu hết các doanh nghiệp này đều không hoạt động hết công suất. Đến nay, ngành ô tô trong nước gặp phải các hạn chế về quy mô thị trường nhỏ, có nhiều nhà sản xuất, chính sách thay đổi thường xuyên và ngành công nghiệp phụ trợ chưa phát triển.

Chi phí sản xuất ô tô trong nước khá cao, vì đầu vào nhập khẩu chiếm hàm lượng lớn, làm cho giá ô tô sản xuất tại Việt Nam cao hơn ở các nước ASEAN khác, từ 2,400

²⁴ Nguồn: Hiệp hội Sản phẩm Gỗ và Lâm nghiệp Việt Nam (Vietforest)

²⁵ Thị trường Việt Nam chỉ bằng một nửa thị trường Philippines, 1/5 thị trường Malaysia, 1/10 thị trường Indonesia và 1/24 thị trường Thái Lan

đôla Mỹ tới 12.000 USD, tùy theo chủng loại xe. Hàm lượng nội địa cũng rất khác nhau tùy theo chủng loại xe và nhà sản xuất, chỉ đạt 10-20% đối với xe chở người, trên 30% đối với xe tải, và hơn 40% đối với xe khách. Hầu hết đầu vào đều được nhập khẩu. Thép cán phẳng được nhập khẩu và dập ở Việt Nam. Máy móc được nhập khẩu và lắp ráp hoàn toàn. Các đầu vào cơ bản trong nước cho sản xuất chỉ gồm bóng đèn và các phụ tùng giá trị thấp như lốp, ắc-quy, chấn bùm, ghế, gương – kính.

Mặc dù còn ở giai đoạn phát triển thấp, nhưng ngành ô tô Việt Nam cũng có thể xuất khẩu linh kiện ô tô sang các nước khác, chủ yếu là các doanh nghiệp FDI thực hiện thông qua mạng lưới các công ty mẹ, ví dụ như Toyota Việt Nam xuất khẩu linh kiện sang các nhà máy Toyota ở các nước khác, Robert Bosch Việt Nam xuất khẩu đai an toàn và phụ tùng ô tô thay thế sang EU, Sumiden Việt Nam, Denso Việt Nam xuất khẩu linh kiện ô tô sang Nhật Bản và Mỹ.

Chính phủ Việt Nam coi ngành ô tô là ngành có tầm quan trọng chiến lược trong nền kinh tế cần được bảo hộ và khuyến khích phát triển, theo đó ngành này được bảo hộ bởi hàng rào thuế quan cao ngay cả trong các hiệp định thương mại tự do. Tuy vậy, sự thiếu nhất quán và thiếu ổn định trong chính sách, đặc biệt là sự thay đổi thường xuyên trong quy định về thuế và phí áp dụng đối với ô tô đã tạo ra nhiều tác động tiêu cực đối với sự phát triển của ngành này. Chính phủ Việt Nam cũng nắm rõ việc yêu cầu thực thi AFTA/CEPT, và đang phối hợp với các doanh nghiệp sản xuất ô tô để điều chỉnh lại Quy hoạch tổng thể phát triển ngành ô tô đến năm 2020 và tầm nhìn đến 2030. Quy hoạch tổng thể tập trung vào khuyến khích xe tải nhỏ ở các vùng nông thôn, xe khách nhỏ phục vụ vận chuyển hành khách trong phạm vi ngắn và trung và xe khách dưới 9 chỗ ngồi. Quy hoạch tổng thể dự kiến sẽ được hoàn thiện và trình Chính phủ phê duyệt đầu năm 2014.

Việt Nam là thị trường xe máy lớn nhất và cũng là nơi sản xuất nhiều nhất xe máy trên thế giới. Các ngành công nghiệp hỗ trợ cho ngành xe máy cũng rất phát triển, theo đó các doanh nghiệp sản xuất xe máy sử dụng khoảng 70%-90% hàm lượng nội địa, mặc dù là hầu hết các nhà cung ứng là doanh nghiệp FDI. Thị trường trong nước gần đây tăng trưởng với mức thấp hơn, nhưng hàng năm vẫn có khoảng 3 triệu xe máy mới được đăng ký. Ngành này đã bắt đầu xuất khẩu xe máy và phụ tùng xe máy sang các nước khác, ví dụ như Piaggio hàng năm xuất khẩu khoảng 30.000 chiếc sang các nước ASEAN, Honda Việt Nam xuất khẩu sang Nhật Bản, EU, và SYM xuất khẩu sang thị trường ASEAN.

Trong 2018, ngành ô tô Việt Nam được dự báo sẽ chịu ảnh hưởng đáng kể do mức thuế ô tô nhập khẩu từ các nước ASEAN sẽ được xóa bỏ theo cam kết trong AFTA/CEPT. Nếu năng lực cạnh tranh trong nước của ngành ô tô không được cải thiện đáng kể, thì các doanh nghiệp sản xuất ô tô nước ngoài sẽ dừng sản xuất ở trong nước vì nhập khẩu ô tô từ nước ngoài sẽ hiệu quả hơn về mặt tài chính. Vì vậy, trong những năm tới, ngành ô tô sẽ đối mặt với sức ép cạnh tranh cao hơn từ các nước ASEAN do thực hiện cam kết hội nhập. Bên cạnh đó, ngành công nghiệp phụ trợ chưa phát triển, nguồn nhân lực còn thiếu, đặc biệt là đối với lực lượng kỹ sư cơ khí và cán bộ quản lý trung cấp đều là những vấn đề cần cân nhắc. Ngoài ra, sự thay đổi thường xuyên về thuế và các chính sách liên quan khác cũng làm cho các nhà sản xuất ô tô gặp khó khăn hơn trong lập kế hoạch sản xuất dài hạn.

4.2.3 Ngành giày dép

Việt Nam là một trong 5 nước sản xuất giày dép hàng đầu thế giới. Tốc độ tăng sản lượng giày dép của Việt Nam là 13,52%/năm trong giai đoạn 2006-2010, và 10,5%/năm trong giai đoạn 2008-2012. Đặc biệt, trong giai đoạn 2007-2012, sản lượng các loại giày và dép tăng từ 673 triệu đôi lên 850 triệu đôi (trong đó, số giày và dép bằng da là 220,8 triệu đôi); lượng da thô tiêu thụ tăng từ 113 triệu feet vuông (tương đương 10,17 triệu m²) lên 312 triệu feet vuông (28,8 triệu m²); lượng túi và túi xách tay đạt trung bình 80 triệu chiếc/năm.

Ngành giày dép là một trong những ngành xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam. Trong 2012, tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành này đạt 8,764 tỷ USD, tăng 10,9% so với năm 2011. Mặt hàng này cũng chiếm 10,5% tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành công nghiệp chế biến và 7,6% tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia. Thị trường xuất khẩu chính của giày dép Việt Nam là EU, Mỹ, Nhật Bản và Trung Quốc. Năm 2012, xuất khẩu sang EU đạt khoảng 3,084 tỷ USD (chiếm 42,47%); sang Mỹ đạt 2,24 tỷ USD (30,9%), Nhật Bản: 328 triệu USD (4,52%); và Trung Quốc: 301 triệu USD (4,15%). Xuất khẩu giày dép sang Cuba, Úc, Ả-rập Xê-út, Peru, Niu Dilân và Colombia có giá trị nhỏ không đáng kể về quy mô, nhưng có mức tăng trưởng rất cao. Các sản phẩm chủ đạo xuất khẩu của ngành giày dép Việt Nam chủ yếu vẫn là các loại giày thể thao. Ngoài ra, ngành này hiện đang tập trung cho sản xuất xuất khẩu vali túi xách nhằm tăng giá trị của ngành.

Tuy nhiên, tại thị trường trong nước, ngành này phải đối mặt với cạnh tranh cao từ Trung Quốc, và sản xuất trong nước chỉ có thể đáp ứng được khoảng một nửa nhu cầu tiêu dùng nội địa. Chỉ có một số thương hiệu phổ biến của Việt Nam như Biti's, Bitas, Thượng Đình, Thái Bình, và Vina Giày là có thể duy trì được sức cạnh tranh trên thị trường trong nước.

Ngành này cũng phải đối mặt với thách thức lớn nhiều khó khăn, đó là các yêu cầu khắt khe về chất lượng, hàng rào kỹ thuật, sở hữu trong nước, tỷ lệ nội địa hóa do các đối tác thương mại đặt ra. Ngành giày dép cũng phụ thuộc nặng nề vào nguyên vật liệu nhập khẩu từ Trung Quốc trong khi đó ngành công nghiệp hỗ trợ chưa phát triển đầy đủ. Lợi thế cạnh tranh của ngành chủ yếu nằm ở giá nhân công rẻ nhưng lợi thế này đang dần giảm sút do năng suất lao động thấp.

4.5. Chuỗi cung ứng đối với một số sản phẩm điện tử

Điện thoại thông minh, TV màn hình phẳng, máy tính xách tay và máy in đang là những sản phẩm tiêu dùng có giá trị bán hàng lớn nhất trên khắp thế giới. Các nhà sản xuất các sản phẩm này chủ yếu đặt trụ sở tại Mỹ và các thành viên của RCEP như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan và Việt Nam. Ba nước cuối trong danh sách trên đang cạnh tranh để trở thành điểm đầu tư các nhà máy lắp ráp và ra thành phẩm trong chuỗi cung ứng. Ban đầu, trong chuỗi cung ứng này, Việt Nam mới dừng ở khâu thực hiện lắp ráp các linh kiện phụ tùng nhập khẩu để tạo nên thành phẩm, mặc dù đã hình thành nên hệ thống các ưu đãi miễn giảm thuế và ưu đãi về đất đai (Kakuli và Schipper 2011). Vì vậy, sản xuất các mặt hàng này ở Việt Nam tạo nên giá trị gia tăng thấp, các công việc chủ yếu đòi hỏi kỹ năng thấp, lương thấp. Tuy nhiên, vai trò của Việt Nam trong chuỗi cung ứng và mạng lưới sản xuất của

ngành này có thể được cải thiện đáng kể nếu như trở thành một trong các nền kinh tế RCEP và tham gia chủ động hơn vào chuỗi cung ứng các sản phẩm điện tử.

Các doanh nghiệp điện tử đa quốc gia rất tích cực đầu tư vào cơ sở sản xuất ở Việt Nam trong thời gian gần đây, nâng tầm quan trọng của Việt Nam trong chuỗi cung ứng sản phẩm điện tử tiêu dùng. Một trong những lý do cơ bản đó là các doanh nghiệp điện tử đa quốc gia đang hướng tới giảm phụ thuộc vào Trung Quốc, nơi mà chi phí lao động và tình trạng vi phạm bản quyền đang gia tăng. Các nhân tố cơ bản khác để các nhà phân phối và cung ứng cân nhắc lại việc đặt địa điểm sản xuất và lắp ráp tại các nước như Việt Nam, đó là môi trường quản lý và kinh doanh thuận lợi, điều kiện lao động, khả năng mở rộng quy mô; sự gắn kết với các thị trường tiêu dùng cuối cùng (Wood và Tetlow 2013). Lý do khác nữa đó là vấn đề thiên tai đã từng xảy ra ở nhiều nước thuộc RCEP trước đây gây ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng trong thập kỷ vừa qua. Ví dụ như sóng thần ở Nhật Bản hay ngập lụt ở Thái Lan năm 2011 đã gây gián đoạn hoạt động của chuỗi cung ứng làm giảm sản lượng trong ngắn hạn. Chính vì vậy, các doanh nghiệp điện tử ngày càng lo ngại về mô hình tập trung sản xuất trong một khu vực địa lý, muốn đa dạng hóa địa điểm đặt nhà máy sản xuất; trong số các địa điểm đưa vào danh mục lựa chọn thì Việt Nam là một trong những địa điểm hàng đầu.

Vai trò của Việt Nam trong chuỗi cung ứng sản phẩm điện tử đó là lắp ráp điện thoại thông minh, TV màn hình phẳng, máy tính xách tay và máy in kèm theo các linh kiện phụ tùng. Tại thời điểm 2011 giá trị xuất khẩu hàng điện tử tương đương 11,2% GDP của Việt Nam. Tỷ trọng hàng điện tử xuất - nhập của Việt Nam trong tổng giá trị xuất - nhập khẩu mặt hàng này của thế giới năm 2011 tương ứng là 0,5% và 0,6%. Đáng lưu ý là, tỷ trọng xuất khẩu như vậy là khá cao nếu so sánh với các đối tác FTA+1 của Việt Nam như Úc (0,1%), Niu-Di-lân (0,04%) và nhiều nước thành viên ASEAN-6 khác (Philippines (0,6%) và Indonesia (0,5%)) (Wood và Tetlow 2013, tr. 7). Ngoài ra, Việt Nam là nước duy nhất đạt được tốc độ tăng trưởng rất cao đối với ngành này. Cụ thể, xuất khẩu hàng năm tăng gần 2 lần kể từ 2006, giúp đuổi kịp và vượt cả Indonesia và Canada năm 2011 (Wood và Tetlow 2013, tr. 8).

Điện thoại thông minh

Linh kiện điện thoại thông minh, ngoại trừ những linh kiện đòi hỏi công nghệ cao, đều được sản xuất ở nhiều nước thuộc RCEP do có ưu thế lao động chi phí thấp. Ví dụ, các doanh nghiệp Nhật Bản duy trì các cơ sở sản xuất đối với các linh kiện đơn giản như mô-tơ và ốp, vỏ ở Việt Nam. Tuy nhiên, hầu hết các linh kiện điện thoại thông minh khác đều được sản xuất ở Hàn Quốc vì nước này có lợi thế sản xuất các linh kiện có giá trị gia tăng cao, ví dụ như bộ nhớ và màn hình LCD. Trên thực tế, Việt Nam là nơi sản xuất các bước đơn giản, cụ thể như bo mạch, chip IC và cuộn cảm ([Bảng 40](#)). Về lắp ráp thành phẩm, do điện thoại di động là sản phẩm sử dụng khá nhiều lao động, nên lắp ráp thành phẩm ở nước ngoài đã trở thành xu hướng chung được các nhà sản xuất lựa chọn, trong đó Việt Nam đang trở thành địa điểm hấp dẫn. Đặc biệt khi chi phí lao động tại các nơi khác tăng lên, ví dụ như Trung Quốc chẳng hạn, thì sức ép cạnh tranh đòi hỏi các hoạt động lắp ráp phải được điều chỉnh chuyển từ Trung Quốc sang các khu vực có chi phí thấp hơn như Việt Nam. Đặc biệt, Samsung – nhà sản xuất hàng đầu điện thoại thông minh – đã quyết định

xây dựng năng lực sản xuất chủ yếu của mình tại Việt Nam, dẫn tới hệ quả là tỷ trọng sản phẩm sản xuất tại Việt Nam tăng lên trong khi tại Trung Quốc lại giảm đi.

Bảng 40: Hiện trạng nơi đặt nhà máy sản xuất và lắp ráp điện thoại thông minh tại các nước thành viên RCEP

<i>Bước sản xuất</i>	<i>Địa điểm chính</i>
Tấm nền LCD	Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Singapore
Bo mạch	Nhật Bản, Trung Quốc, Hàn Quốc, Thái Lan, Singapore, Malaysia, Việt Nam , Ấn Độ,
Chíp IC	Thái Lan, Malaysia, Philippines, Indonesia, Singapore, Việt Nam , Trung Quốc, Nhật Bản,
Tụ	Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Thái Lan, Malaysia, Philippines, Indonesia, Singapore
Cuộn cảm	Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Thái Lan, Malaysia, Philippines, Việt Nam
Khung vỏ máy, phụ kiện và các bộ phận điện cơ (micro, pin - ắc quy)	Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc, Nhật Bản, Malaysia
Linh kiện trung gian (module máy ảnh)	Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc, Nhật Bản, Malaysia
Lắp ráp thành phẩm	Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc, Nhật Bản, Malaysia

Nguồn: Wood và Tetlow (2013).

Liên quan tới mức độ công nghệ và giá trị gia tăng, sự tham gia của Việt Nam vào hoạt động sản xuất điện thoại thông minh thường có hàm lượng R&D thấp, cũng như có mức độ sản xuất thấp đối với các bộ phận giá trị gia tăng cao và trung bình; chủ yếu là sản xuất các bộ phận linh kiện giá trị gia tăng thấp và tập trung vào lắp ráp thành phẩm.

Máy tính xách tay

Đối với máy tính xách tay, cả thành viên phát triển và đang phát triển trong nhóm RCEP đều tham gia vào sản xuất linh kiện, ví dụ như Trung Quốc và Thái Lan, và công đoạn lắp ráp thành phẩm chủ yếu tập trung ở Trung Quốc. Bảng 41 cho thấy, các nhà sản xuất Mỹ và Nhật Bản vẫn chiếm vị trí thống lĩnh đối với một số linh kiện có giá trị cao như bộ vi xử lý, ổ cứng, còn Đài Loan (Trung Quốc) và Hàn Quốc thường cạnh tranh sản xuất các linh kiện có giá trị trung bình hoặc giá trị thấp. Tuy nhiên, cũng cần lưu ý là Việt Nam hiện đang tham gia vào sản xuất các bộ phận có giá trị cao, đứng sau Mỹ, Trung Quốc và Malaysia (cụ thể là Bộ vi xử lý của Intel). Ngoài ra, Việt Nam không đóng vai trò nào trong lắp ráp thành phẩm máy tính xách tay.

Bảng 41: Chuỗi cung ứng máy tính xách tay phân theo vị trí đặt nhà máy

<i>Hoạt động</i>	<i>Nhà xuất</i>	<i>sản</i>	<i>Linh kiện</i>	<i>Nền kinh tế</i>
Sản xuất linh kiện giá trị cao	Intel		Bộ vi xử lý	Mỹ, Trung Quốc, Malaysia, Việt Nam
	Hitachi		Ổ cứng	Thái Lan
Sản xuất linh kiện giá trị trung bình	Simplo		Pin -Ắc quy	Đài Loan (Trung Quốc), Trung Quốc
Sản xuất linh kiện giá trị thấp	Elpida		DRAM	Đài Loan (Trung Quốc), Nhật Bản
Lắp ráp thành phẩm	Nội bộ Lenovo		Máy tính xách tay thành phẩm	Trung Quốc, Nhật Bản

Nguồn: Wood và Tetlow (2013).

Về mức độ công nghệ và giá trị gia tăng trong sản xuất máy tính xách tay, mức độ tham gia của Việt Nam hiện nay khá thấp, xét theo từng bước của chuỗi cung ứng nêu trên.

TV màn hình phẳng

Bảng 42 cho thấy, hoạt động sản xuất TV màn hình phẳng được tiến hành ở nhiều nền kinh tế thành viên RCEP. Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc có xu hướng sản xuất các linh kiện cơ bản của các mô-đun hiển thị, còn hoạt động lắp ráp TV thành phẩm được thực hiện chủ yếu ở Trung Quốc, nhưng đối với sản phẩm giành cho thị trường Mỹ thì một số bước lắp ráp được tiến hành tại Mexico nhằm tạo điều kiện hưởng miễn thuế đối với TV màn hình phẳng dù không có hàm lượng Bắc Mỹ. Việt Nam đang tham gia nhiều khâu sản xuất, bao gồm các linh kiện như nguồn điện, chip IC, bộ kết nối, cuộn cảm và lắp ráp thành phẩm (4 trong 10 bước). Như vậy, nếu so với chuỗi cung ứng điện thoại thông minh, thì các cơ sở sản xuất TV màn hình phẳng của Việt Nam tham gia vào nhiều khâu hơn, đặc biệt là cả khâu lắp ráp thành phẩm.

Bảng 42: Các địa điểm sản xuất linh kiện và lắp ráp đối với TV màn hình phẳng tại các nước thành viên RCEP

<i>Khâu sản xuất</i>	<i>Địa điểm chính</i>
Màn hình tinh thể lỏng	Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc
Nguồn điện	Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia, Singapore, Thái Lan, Việt Nam
Chip IC	Thái Lan, Malaysia, Philippines, Indonesia, Singapore, Việt Nam , Đài Loan, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản
Tụ	Thailand, Malaysia, Philippines, Indonesia, Singapore
Điện trở	Thailand, Malaysia, Philippines, Indonesia, Singapore
Bộ kết nối	Thailand, Malaysia, Philippines, Việt Nam

Cuộn cảm	Malaysia, Philippines, Việt Nam
Rơ le	Philippines
Khung, vỏ và các bộ phận điện cơ	China, India, Indonesia, Japan, South Korea, Malaysia, Thailand,
Linh kiện trung gian (mô-đun tinh thể lỏng, thiết bị xử lý hình ảnh, thiết bị dò tín hiệu)	Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia, Singapore, Thái Lan
Lắp ráp thành phẩm	Trung Quốc, Ấn Độ, Indonesia, Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia, Thái Lan, Việt Nam

Nguồn: Wood & Tetlow (2013).

Liên quan đến mức độ công nghệ và giá trị gia tăng trong sản xuất TV màn hình phẳng, Việt Nam đạt mức độ cao trong lắp ráp thành phẩm TV LCD.

Máy in

Máy in được sản xuất tại nhiều nền kinh tế RCEP, như Philippines, Ấn Độ, Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan và Việt Nam, các nước này đều tập trung chuyên môn hóa vào công đoạn riêng trong quá trình sản xuất máy in. Philippines, là nơi Canon đặt 3/9 trong tâm nghiên cứu và phát triển của mình, tập trung vào xây dựng các phần mềm và ứng dụng máy in. Ấn Độ tập trung vào xử lý ảnh số và các phần mềm khác. Các phòng nghiên cứu ở Trung Quốc tập trung vào xây dựng ngôn ngữ Trung Quốc, công nghệ xử lý ảnh và ứng dụng liên quan đến Internet. Ở mức độ ban đầu, Việt Nam đang là nơi thực hiện lắp ráp thành phẩm của sản phẩm máy in trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Cũng đáng lưu ý là theo công ty nghiên cứu thị trường IT IDC, thì Việt Nam hiện là một trong những thị trường máy in la-de có tốc độ tăng trưởng cao nhất trong khu vực. Cụ thể, IDC dự báo mức tăng trưởng gộp hàng năm (CAGR) là 7% cho mọi loại máy in ở Việt Nam trong giai đoạn 2009 tới 2014. Ngoài ra, Việt Nam là thị trường đặc thù trong các nước RCEP, bởi lẽ thị trường này bị chiếm lĩnh bởi máy in la-de chứ không phải là máy inkjet.

Tuy nhiên, các công ty đa quốc gia sản xuất máy in đang tăng cường đầu tư vào cơ sở sản xuất ở Việt Nam. Các doanh nghiệp sản xuất có quy mô lớn nhất thế giới về máy in la-de đều có mặt (80% sản lượng toàn cầu của Canon) (Quế Võ, Tỉnh Bắc Ninh), hai nhà máy sản xuất máy in ink-jet ở Tiên Du (Tỉnh Bắc Ninh) và Khu Công nghiệp Thăng Long (Hà Nội), và Công ty Fuji Xerox Hải Phòng. Các doanh nghiệp này đóng vai trò là trung tâm sản xuất của ASEAN. Các cơ sở sản xuất này tham gia sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm tân tiến nhất bao gồm các thiết bị đa chức năng màu số và máy in đèn đi-ốt cỡ nhỏ (LED). Các doanh nghiệp này cũng sản xuất các linh kiện quan trọng cho các loại thiết bị này như bảng mạch đầu nối, trống in. Nhìn chung, vị thế Việt Nam trong chuỗi cung ứng máy in ở khu vực đã được củng cố không chỉ dừng ở mức lắp ráp thành phẩm mà còn đi vào sản xuất một số linh kiện quan trọng. Tuy vậy, Trung Quốc mới thực sự được coi là trung tâm trong RCEP (trừ Nhật Bản) về mức độ tham gia sâu vào các công đoạn của chuỗi cung ứng sản xuất máy in, từ khâu R&D, mua sắm đầu vào, sản xuất, bán hàng và marketing, đảm bảo

cho nước này thu được giá trị gia tăng cao nhất trong RCEP (trừ Nhật Bản) (Bảng 43).

Ngoài ra, Việt Nam cũng là nơi có sự hiện diện của Công ty TNHH Canon Singapore Pte. Ltd., có chức năng giám sát hoạt động bán hàng và marketing ở Việt Nam. Với thực trạng này, Việt Nam đang có vị thế tương đương như Thái Lan về mức độ tham gia vào chuỗi cung ứng sản xuất máy in Canon (sản xuất, bán hàng và marketing máy in) (Bảng 8); tuy nhiên, khả năng duy trì vị thế của Việt Nam đối với hoạt động sản xuất máy in của Canon ngày càng được tăng cường và đã vượt Thái Lan vì Canon chọn Việt Nam đặt nhà máy máy in la-de lớn nhất thế giới của mình cộng với 2 nhà sản xuất máy in ink-jet nữa.

4.6. Cơ hội và thách thức

Cơ hội

RCEP dự kiến sẽ đem lại cơ hội mới cho các doanh nghiệp Việt Nam trong nhiều ngành, lĩnh vực công nghiệp. Cùng với các cơ hội cụ thể giành cho các doanh nghiệp trong nước trong từng ngành, lĩnh vực cụ thể, thì hiệp định RCEP cũng sẽ đem lại các lợi ích “chung”, đặc biệt là từ cắt giảm và xóa bỏ thuế quan, qua đó: (i) tạo điều kiện tiếp cận dễ dàng hơn với các thị trường đầu tư và xuất khẩu của ASEAN và các nước đối tác (gồm cả nước phát triển và đang phát triển) với sự đa dạng về nhu cầu hàng hóa và dịch vụ; (ii) mở cửa nhập khẩu hàng hóa giá rẻ (đặc biệt là đầu vào cho sản xuất (thép từ Trung Quốc, sản phẩm nhựa từ Hàn Quốc và Nhật Bản) và nhập khẩu máy móc thiết bị các công nghệ hiện đại phù hợp); (3) Tham gia chuỗi giá trị và mạng lưới sản xuất ở khu vực và nâng cao hoạt động hợp tác kỹ thuật cũng như vị thế trong giải quyết tranh chấp; và (4) Giảm chi phí giao dịch so với trường hợp các FTA chồng lấn nhau (hiệu ứng “bát mỳ Ý”), đặc biệt là chi phí liên quan đến RoO, và được hưởng môi trường kinh doanh thân thiện hơn nhờ có sự hài hòa hóa các quy trình thủ tục trong các FTA ASEAN.

Bảng 43: Vị trí các thành viên RCEP trong chuỗi giá trị máy in của Canon

Thành viên RCEP	R & D	Mua sắm	Sản phẩm/Nhà sản xuất	Bán hàng và Marketing
Trung Quốc	Cơ sở R&D	+ Hai trung tâm mua sắm (Hong Công, Trung Quốc), nguồn cung ứng các vật liệu chất lượng cao, linh kiện và sản phẩm phân phối cho các cơ sở sản xuất của Canon trên khắp thế giới.	+ Ống mực in, ống mực in tái chế, LBPs (Canon Dalian Business Machines, Inc.) + Sản xuất và bán máy in (Công ty TNHH Canon Finetech Industries Development Co., Ltd.) + Máy in kỹ thuật số, thiết bị ngoại vi, phụ tùng thay thế (Canon Finetech (Tô Châu) Business Machines Inc.)	Canon Trung Quốc (Trụ sở chính) phục vụ khu vực Bắc Á
Thái Lan	Không	Không	+ Máy in phun bong bóng (Canon Hi-Tech (Thailand) Ltd)	Công ty con của Canon Singapore Pte. Ltd.
Việt Nam	Không	Không	+ Máy in mực phun (nhà máy Tiên Sơn và Thăng Long) + Máy in la-de (nhà máy Quế Võ) (Cả 3 nhà máy đều thuộc Canon Việt Nam Co. Ltd.)	Công ty con của Canon Singapore Pte. Ltd.
Singapore	Không	Không	Không	Canon Singapore (Trụ sở chính) phục vụ khu vực Nam và Đông Nam Á, giám sát bán hàng nội địa và khu vực cũng như hoạt động marketing ở Singapore.
Philippines	Cơ sở R&D	Không	Không	Không
Ấn Độ	Cơ sở R&D	Không	Không	Công ty con của Canon Singapore Pte. Ltd.
Malaysia	Không	Không	Không	Công ty con của Canon Singapore Pte. Ltd.

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ website của Canon tại các nước thành viên và từ nhiều nguồn khác.

Thách thức

Do có nhiều bất lợi và năng lực hạn chế, các doanh nghiệp trong nước sẽ phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt từ đối thủ thuộc các nền nước thành viên RCEP. Ngoài ra, các doanh nghiệp Việt Nam cũng sẽ phải xử lý vấn đề có các yêu cầu khắt khe hơn

(các vấn đề WTO +) (nhưng còn ít khắt khe hơn nhiều so với TPP). Hòa nhập các FTA hiện hữu có thể gây ra một số lo ngại nếu Việt Nam không đạt được mục tiêu nâng cao năng lực thể chế và kỹ thuật của mình.

Các thách thức cụ thể với từng ngành

Sắt và thép

Theo các cơ hội đã nêu ở trên, việc thực hiện RCEP sẽ tạo ra cơ hội mới thâm nhập thị trường và tăng cường hợp tác kinh doanh, đặc biệt là liên doanh liên kết với các thành viên RCEP Việt Trung (Việt Nam – Trung Quốc), Posvina (Việt Nam – Hàn Quốc), Vina Kyoeri (Việt Nam - Nhật Bản), Vinaasteel (Việt Nam- Úc).

Tuy nhiên, các doanh nghiệp trong nước sẽ đối mặt với các thách thức lớn vì luôn có vị thế yếu hơn, đặc biệt là trong tương quan với các sản phẩm giá rẻ từ Trung Quốc. Đáng chú ý, là các doanh nghiệp trong nước phải nhập khẩu hầu hết các đầu vào cho sản xuất (sơn, xăng dầu diesel, phế liệu/phôi vốn đều là các mặt hàng chịu thuế đáng kể). Phần lớn các nhà máy thép đều có quy mô nhỏ, trang bị công nghệ lạc hậu, phương pháp vận hành theo kiểu cũ, đặc biệt là nhiều điểm thiếu đồng bộ trong quy trình sản xuất (Kawabata 2001).

Ngành nhựa

Lợi ích đan xen với thách thức trong ngành này do các doanh nghiệp trong nước nhập khẩu khoảng 80-90% nguyên liệu đầu vào phục vụ sản xuất (2,1 tỷ USD/năm) có rủi ro biến động giá cao (chủ yếu là gắn với giá dầu và tỷ giá). Hầu hết các doanh nghiệp đều là tổ chức theo mô hình gia đình quản lý và có quy mô nhỏ, nguồn lực con người hạn chế, công nghệ lạc hậu.

Điện tử

Việc mở cửa thị trường trong nước sẽ tạo sức ép cạnh tranh lớn hơn đối với các doanh nghiệp trong nước (chiếm 10% doanh nghiệp trong ngành điện tử) trước sự xuất hiện của nhiều đối thủ cạnh tranh mạnh từ RCEP (ví dụ: Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc và Thái Lan). Mặc dù tốc độ tăng xuất khẩu khá cao, nhưng khả năng cạnh tranh của ngành điện tử Việt Nam khá thấp so với các nước ASEAN và các đối tác FTA. Thách thức là làm sao phát triển được ngành công nghiệp phụ trợ và nâng cao nền tảng công nghệ. Một thách thức khác là, kể từ 2015, khi hàng rào thuế quan trong các nước thành viên ASEAN (AFTA) được gỡ bỏ, Việt Nam sẽ phải đối mặt với tình huống nhiều doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào khâu sản xuất phụ tùng, linh kiện công nghệ cao sẽ rút khỏi Việt Nam và chuyển sang nước khác, như Thái Lan và Malaysia, nơi có ngành công nghiệp phụ trợ phát triển hơn.

Ngành giấy

Ngành giấy gần đây gặp phải nhiều khó khăn. Trong giai đoạn 2006-2011, nhiều nhà máy giấy hoạt động kém hiệu quả và đã ảnh hưởng tiêu cực tới môi trường, làm cho kế hoạch phát triển bị trì trệ. Trong khung khổ RCEP, ngành giấy của Việt Nam sẽ

phải đối mặt với thách thức lớn do phần lớn các doanh nghiệp trong nước còn thiếu nguyên liệu, thiếu vốn và công nghệ. Một trong những thách thức lớn đó là, trong điều kiện hạn chế về vốn, làm thế nào để có thể nâng cao được hiệu quả sản xuất và năng lực xử lý nước thải cũng như đào tạo nguồn nhân lực.

5. Ngành dịch vụ²⁶

Ở Việt Nam, các ngành dịch vụ phát triển mạnh kể từ sau tiến hành Đổi Mới từ năm 1986 và ngày càng đạt được nhiều kết quả đáng kể trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Đến nay, Việt Nam đã từng bước tự do hóa ngành dịch vụ phù hợp với các lộ trình trong các FTA như AFAS (Hiệp định khung về Dịch vụ ASEAN), ACTIS (Hiệp định Thương mại Dịch vụ dưới Hiệp định khung về Hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN và Trung Quốc) và AKTIS (Hiệp định về Thương mại Dịch vụ trong Hiệp định dưới Hiệp định khung về Hợp tác kinh tế toàn diện giữa chính phủ các nước thành viên ASEAN và Hàn Quốc). Hiện tại, Việt Nam đang đàm phán với Liên minh Châu Âu (EU) để hình thành nên một FTA có yêu cầu thực chất khá cao về tự do hóa dịch vụ.²⁷ Trong bối cảnh này, 4 vòng đàm phán trong khung khổ RCEP đã được tiến hành với 7 nhóm công tác về thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, hợp tác kinh tế và kỹ thuật, quyền sở hữu trí tuệ, chính sách cạnh tranh và giải quyết tranh chấp (Bộ Thương mại Trung Quốc, 2014). Nhiều kết quả đã đạt được từ quá trình đàm phán cam kết mở cửa thị trường, cắt giảm thuế quan, quy tắc xuất xứ, thủ tục hải quan, thuận lợi hóa thương mại và hình thành các quy tắc và cơ chế liên quan. Tuy nhiên, cho đến nay lĩnh vực đàm phán dịch vụ chỉ đạt được các kết quả hết sức hạn chế.

5.1 Các đặc điểm của 4 ngành dịch vụ

Tổng quan ngành dịch vụ Việt Nam

Trong thập kỷ qua, ngành dịch vụ đã đạt được tốc độ tăng trưởng cao và trở thành nhân tố thúc đẩy cho tăng trưởng kinh tế nói chung của Việt Nam. Trong khủng hoảng toàn cầu, GDP của khu vực dịch vụ vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng cao và thậm chí đạt cao hơn so với ngành công nghiệp chế tạo trong các năm 2008, 2009, 2011 và 2012, là giai đoạn khó khăn không chỉ đối với Việt Nam mà đối với toàn bộ nền kinh tế thế giới. Đây là những bằng chứng quan trọng thể hiện lợi thế và thế mạnh của ngành dịch vụ trong các thời kỳ suy thoái kinh tế và vai trò của khu vực dịch vụ là động lực chính cho phát triển kinh tế ở Việt Nam (Nguyễn Hồng Sơn và Vũ Thanh Hương, 2013).

Tỷ trọng của ngành dịch vụ trong GDP của Việt Nam không thay đổi đáng kể từ năm 2000 và ổn định ở mức khoảng 37-38% các năm 2011 và 2012, đây là mức thấp hơn nhiều so với nhiều nước trên thế giới. Điều này cũng cho thấy quá trình chuyển đổi kinh tế ở Việt Nam sang nền kinh tế dịch vụ vẫn còn diễn ra khá chậm chạp. Cơ cấu ngành dịch vụ của Việt Nam vẫn mang tỷ trọng lớn các ngành truyền thống và các dịch vụ phục vụ tiêu dùng cuối cùng (CIEM, 2013).

²⁶ Báo cáo của Dự án EU-MUTRAP về Đánh giá tác động của FTA EU - Việt Nam đối với nền kinh tế Việt Nam đã phân tích ngành dịch vụ khá sâu sắc – là nguồn tham khảo chuyên sâu.

²⁷ Đề có thông tin chi tiết, xem thêm Báo cáo của Dự án EU-MUTRAP về Đánh giá tác động của FTA EU - Việt Nam đối với nền kinh tế Việt Nam.

Số lượng doanh nghiệp dịch vụ tăng đáng kể từ 35.826 lên 247.545 trong giai đoạn 2002-2011. Trong cả giai đoạn trước và sau khi Việt Nam gia nhập WTO, tốc độ tăng trưởng của các doanh nghiệp dịch vụ đều cao hơn so với mức bình quân. Tỷ trọng các doanh nghiệp trong ngành dịch vụ cũng không ngừng tăng lên mang tính xu hướng, ngoại trừ năm 2008, và đến năm 2011 đã đạt tỷ trọng 64%. Điều này cho thấy tính chất phổ biến và vai trò ngày càng quan trọng của các doanh nghiệp dịch vụ trong nền kinh tế Việt Nam (Nguyễn Hồng Sơn và Vũ Thanh Hương, 2013).

Dịch vụ cũng là ngành tạo ra nhiều việc làm ở Việt Nam. Do các doanh nghiệp dịch vụ có thể khởi nghiệp với số vốn nhỏ, nên ngành dịch vụ có thể mạnh về tạo ra nhiều cơ hội cho lao động với số vốn nhỏ nhất, bao gồm cả công việc tự làm chủ đồng thời cũng có hiệu suất cao về kinh tế. Năm 2012, tổng số lao động làm việc trong ngành dịch vụ là 16,3 triệu lao động, chiếm 31,4% tổng số việc làm. Con số tương ứng vào thời điểm Quý III/2013 là khoảng 16,9 triệu, tương đương 32%. Phần dưới đây sẽ xem xét mức đóng góp vào GDP, số lượng doanh nghiệp và việc làm ở trong 4 ngành dịch vụ được đưa vào phạm vi nghiên cứu.

*Khu vực dịch vụ phân phối*²⁸

Mức đóng góp vào GDP, số doanh nghiệp và việc làm

Khu vực phân phối ở Việt Nam²⁹ đóng vai trò kinh tế quan trọng. Là thị trường 90 triệu dân với tốc độ tăng thực tế và tiềm năng ở mức cao, có sự ổn định chính trị và cơ cấu dân số trẻ đi cùng với nhu cầu tiêu dùng tăng nhanh, nên thị trường phân phối ở Việt Nam có sức hấp dẫn cao đối với cả nhà đầu tư nước ngoài cũng như các nhà đầu tư trong nước.

Thương mại bán buôn và bán lẻ là ngành dịch vụ lớn nhất ở Việt Nam xét từ góc độ đóng góp vào GDP. Năm 2012, ngành bán buôn bán lẻ³⁰ đóng góp 423.919 tỷ đồng vào GDP, chiếm 13,1% GDP và 31,3% tổng giá trị ngành dịch vụ trong GDP. Năm 2013, tỷ trọng ngành này trong GDP giảm xuống trong tổng giá trị ngành dịch vụ (31%) nhưng lại tăng lên trong GDP chung (13,4%) (TCTK, 2013c). Ngành phân phối hiện vẫn là ngành dịch vụ lớn nhất ở Việt Nam.

Ngành này bao gồm 128.968 doanh nghiệp trong năm 2011, phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ, chiếm tương ứng khoảng 33,4% tổng số doanh nghiệp và 52% doanh nghiệp dịch vụ. Năm 2012, theo điều tra của GSO, thì số doanh nghiệp phân phối đã tăng lên đáng kể và đạt 143.531.

Cho tới Quý III/2013, ngành phân phối sử dụng khoảng 6,6 triệu lao động, chiếm khoảng 12,6% tổng số lao động của nền kinh tế và 39,4% số lao động trong ngành dịch vụ (TCTK, 2013a). Tuy nhiên, tiền lương hàng tháng của ngành thuộc loại thấp nhất trong các ngành dịch vụ, ở mức 3.774.000 đồng/lao động và chỉ cao hơn đối với nhóm lao động giúp việc gia đình mà thôi. Điều này phần nào cũng phản ánh năng suất lao động khá thấp, có lẽ là do mức độ đào tạo chưa cao đối với lao động trong

²⁸ Theo phân loại của Phân loại Sản phẩm Trung tâm của LHQ được sử dụng trong GATS (Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ), thì ngành dịch vụ phân phối bao gồm 4 phân ngành dịch vụ chính gồm: đại lý hoa hồng, thương mại bán buôn, thương mại bán lẻ và nhượng quyền

²⁹ Theo số liệu thống kê của TCTK Việt Nam thì số liệu dịch vụ phân phối bao gồm bán buôn, bán lẻ và sửa chữa ô tô - xe máy .

³⁰ Theo số liệu thống kê của TCTK Việt Nam thì dịch vụ bán buôn, bán lẻ bao gồm cả sửa chữa ô tô - xe máy ..

ngành phân phối.

Các phân ngành phân phối

Theo điều tra do một số công ty đa quốc gia thực hiện, thị trường bán lẻ Việt Nam tăng trưởng với mức 23%, đây là tỷ lệ tăng cao nhất trong các nước Châu Á (Minh Ngân, 2014). Ngành phân phối bán lẻ ở Việt Nam được thống trị bởi các cửa hàng gia đình quy mô nhỏ và thị trường tổ chức theo kiểu truyền thống, trải dài trên cả nước và được coi là mô hình phổ biến ở các vùng nông thôn. Đến cuối năm 2012, Việt Nam có 8.547 chợ truyền thống, 659 siêu thị và 115 trung tâm thương mại (TCTK, 2012).

Gần đây, thị trường bán lẻ Việt Nam đã nhanh chóng bắt kịp với thị trường toàn cầu, phát triển từ hình thức thị trường đơn giản, thô sơ trở thành khu vực kinh tế quan trọng. *Ngành bán lẻ hiện đại* ví dụ như cửa hàng tiện lợi, siêu thị và trung tâm mua sắm đang ngày càng trở nên phổ biến ở Việt Nam mặc dù thị phần của các hình thức hiện đại này còn khá nhỏ, mới chỉ đạt 20% vào đầu năm 2014. Số lượng siêu thị tăng trưởng với tốc độ 20% trong vòng 5 năm sau khi gia nhập WTO, trong khi số trung tâm mua sắm tăng lên với mức 72% (WTO, 2013).

Hiện nay, dịch vụ phân phối qua các kênh thương mại điện tử, TV điện tử, điện thoại di động đang tăng nhanh, nhờ sự phát triển mạnh mẽ về số lượng phương tiện máy tính cá nhân, số người dùng Internet và phương tiện thông tin truyền thông. Kênh phân phối này có lợi thế là chi phí thấp và giúp giao hàng nhanh, và do đó được coi là có tiềm năng lớn ở Việt Nam giúp thúc đẩy dịch vụ phân phối theo Mode 1 trong tương lai.

Nhượng quyền ở Việt Nam phát triển mạnh trong các lĩnh vực của hàng ăn nhanh, bán lẻ, giáo dục và bất động sản. Cùng với dịch vụ nhượng quyền, còn có sự phát triển và hình thành nhanh chóng các tổ chức đại lý và văn phòng đại diện nước ngoài tham gia vào dịch vụ phân phối qua đó đã giúp tạo điều kiện cho các thương hiệu nổi tiếng toàn cầu xuất hiện trên thị trường Việt Nam.

Dịch vụ tài chính³¹

Mức đóng góp vào GDP, số doanh nghiệp và việc làm

Dịch vụ tài chính³² là ngành dịch vụ lớn thứ 3 xét về cơ cấu đóng góp trong GDP, đứng sau ngành phân phối và bất động sản năm 2012, nhưng là ngành đứng thứ 2 năm 2013. Ngành này đóng góp 12,76% trong cơ cấu GDP của các ngành dịch vụ và 5,53% trong GDP 2013.

Năm 2012, theo kết quả Điều tra doanh nghiệp của TCTK, dịch vụ tài chính bao gồm 2.830 doanh nghiệp, trong đó có 1.171 doanh nghiệp nhà nước, 1.639 doanh nghiệp tư nhân và 20 doanh nghiệp nước ngoài. Phân ngành dịch vụ tài chính ngân hàng chứng khoán và tài chính khác có số doanh nghiệp là 2.099, còn phân ngành bảo hiểm chỉ có 179 doanh nghiệp. Tuy nhiên, phân ngành bảo hiểm có số lượng doanh

³¹ Theo phân loại CPC của LHQ được sử dụng trong GATS, thì dịch vụ tài chính gồm 3 phân ngành: bảo hiểm và dịch vụ liên quan đến bảo hiểm, dịch vụ ngân hàng và tài chính khác, và các dịch vụ khác.

³² Theo số liệu của TCTK Việt Nam, số liệu dịch vụ tài chính bao gồm bảo hiểm, tái bảo hiểm, quy hưu trí; các hoạt động tài chính và dịch vụ tài chính khác.

nghiệp tăng gần gấp 2 lần trong giai đoạn 2008-2012, còn số lượng tổ chức tài chính khác thay đổi không nhiều. Ngoài ra, kể từ sau khi gia nhập WTO, sự xuất hiện của các doanh nghiệp nước ngoài trong ngành bảo hiểm cũng gia tăng. Giai đoạn 2007-2013, có 8 giấy phép phi nhân thọ, 9 giấy phép nhân thọ và 4 giấy phép môi giới được cấp thêm.

Khu vực dịch vụ tài chính sử dụng khoảng 314.000 lao động năm 2012, 319.000 năm 2013 và chiếm tỷ lệ lao động 0,6% của nền kinh tế và 1,9% lực lượng lao động trong ngành dịch vụ nói chung trong 2 năm 2012-2013 (TCTK, 2014a; TCTK, 2013b). Hầu hết người làm việc trong ngành dịch vụ tài chính đều có tuổi đời trẻ và được đào tạo tốt. Tiền lương hàng tháng của người lao động trong ngành dịch vụ tài chính là 6.855.000 đồng, xếp thứ 3 trong tất cả các ngành dịch vụ, đứng sau lương của các tổ chức quốc tế và doanh nghiệp bất động sản theo số liệu 2012.

Các phân ngành thuộc dịch vụ tài chính

Kết quả hoạt động của ngành dịch vụ tài chính bị ảnh hưởng đáng kể bởi khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2009. Tổng doanh thu 2009 giảm 32% so với năm 2008. Tuy nhiên, ngành này đã phục hồi đáng kể trong 2010 và tăng gấp đôi năm 2011. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngành đi xuống đôi chút trong 2012 do suy giảm kinh tế. Cũng cần lưu ý là doanh thu tăng trưởng trong 2010 và 2011 còn chịu tác động đáng kể của lạm phát, ở mức 12% năm 2010 và 18,12% năm 2011.

Trong các phân ngành dịch vụ tài chính, lĩnh vực bảo hiểm chịu ảnh hưởng đáng kể của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, đặc biệt là bảo hiểm phi nhân thọ gắn với các hoạt động xây dựng và vận tải. Doanh thu của lĩnh vực bảo hiểm giảm 3 lần trong giai đoạn 2008-2009 và khoảng 10% trong các năm 2011-2012. Trong phân ngành này, tổng doanh thu bao gồm doanh thu phí bảo hiểm và thu nhập từ hoạt động đầu tư. Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ cao hơn so với phí từ bảo hiểm nhân thọ, trong cả 2 năm 2011-2012. Về hoạt động đầu tư, tổng doanh thu từ đầu tư của ngành bảo hiểm năm 2012 giảm 10,7% so với năm 2011, đạt 9.321 tỷ đồng, trong đó 7.576 tỷ đồng là từ mảng nhân thọ và 1.745 tỷ đồng từ phi nhân thọ. Năm 2012, hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ đóng góp 1,9% trong cơ cấu GDP, còn hoạt động nhân thọ và đầu tư của ngành bảo hiểm đóng góp lần lượt là 0,69% và 0,39%, (Bộ Tài chính, 2013).

Tổng lợi nhuận của ngành ngân hàng năm 2012 là 28.600 tỷ đồng, giảm gần 50% so với năm 2011. Lợi nhuận của các ngân hàng lớn như Vietcombank, Vietinbank và BIDV cũng giảm xuống. Các ngân hàng thương mại tư nhân cũng chịu ảnh hưởng của suy giảm kinh tế ở mức độ cao hơn so với các ngân hàng nhà nước và ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài.

Là nước đang phát triển, nên dịch vụ tài chính ở Việt Nam là ngành đầy hứa hẹn với tốc độ tăng trưởng cao trong tương lai. Tuy nhiên, có một số hạn chế cơ bản đối với sự phát triển của ngành này ở Việt Nam trong tương lai, bao gồm cả các bất ổn về kinh tế vĩ mô, các rào cản về quy định quản lý và tỷ lệ nợ xấu cao. Những hạn chế này cần được giải quyết để các ngân hàng và tổ chức tín dụng ở Việt Nam được tái cấu trúc và sẵn sàng hơn trong cuộc cạnh tranh với nước ngoài trong bối cảnh có hiệp định RCEP hoặc các thỏa thuận thương mại khác.

*Dịch vụ chuyên nghiệp*³³

Mức đóng góp vào GDP, số doanh nghiệp và việc làm

Dịch vụ chuyên nghiệp đóng vai trò quan trọng trong vận hành các chức năng của nền kinh tế hiện đại ở Việt Nam do đây là ngành sử dụng nhiều lao động chất lượng cao, có giá trị gia tăng cao và được cung cấp qua nhiều phương thức khác nhau. Tuy vậy, ngành này hiện còn có quy mô nhỏ bé ở Việt Nam. Ngành này đóng góp ở mức khiêm tốn 1.29% và 1.34% vào GDP các năm 2012-2013, tương đương 41.974 và 48.044 tỷ đồng.

Trong năm 2012, số các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp³⁴ ở Việt Nam tăng lên 28.781, trong đó phân ngành thiết kế kỹ thuật có 13.228 doanh nghiệp, và ngành quảng cáo – nghiên cứu thị trường có 6.779 doanh nghiệp là 2 phân ngành đứng đầu về số lượng doanh nghiệp. Một đặc điểm đáng chú ý của ngành dịch vụ chuyên nghiệp đó là có rất ít các doanh nghiệp nhà nước. Năm 2012, số lượng DNNN trong khu vực này là 2.063, chiếm 7% trong khi số lượng các doanh nghiệp thuộc các thành phần khác chiếm tới 93% với 26.762 doanh nghiệp. Các doanh nghiệp nhỏ và vừa là loại hình phổ biến trong ngành dịch vụ chuyên nghiệp, nhưng gần đây ngành này cũng chứng kiến sự xuất hiện gia tăng của các doanh nghiệp đa quốc gia quy mô lớn, đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ kế toán kiểm toán và dịch vụ pháp lý.

Số lượng lao động sử dụng trong ngành dịch vụ chuyên nghiệp tăng qua các năm với tổng số là 258.600 người, tính tại thời điểm Quý III/2013, tương đương 0,5% tổng số lao động nói chung và 1,53% lao động trong ngành dịch vụ nói riêng. Như vậy, số lượng việc làm trong ngành này còn khá thấp. Tuy nhiên, ngành này đóng vai trò quan trọng tạo nguồn lao động chất lượng cao cho xã hội với 75,9% lao động đã qua đào tạo, xếp thứ 2 sau dịch vụ tài chính (TCTK, 2013a; GSO, 2013d) đồng thời là ngành hỗ trợ cho các ngành kinh doanh khác.

Các phân ngành dịch vụ chuyên nghiệp

Theo kết quả điều tra của TCTK năm 2012, tổng doanh thu của ngành này năm 2012 tăng mạnh và đạt 136.231 tỷ đồng, so với mức 95.103 tỷ đồng năm 2011. Phân ngành thiết kế kỹ thuật đạt tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh thu ngành là 53%, tiếp theo là phân ngành quảng cáo và nghiên cứu thị trường (26%). Dịch vụ chuyên nghiệp phục vụ hoạt động của khối văn phòng trụ sở chính và dịch vụ tư vấn quản lý đứng thứ 3 với tỷ trọng 7% và phân ngành luật, kế toán kiểm toán đứng thứ 4 với tỷ trọng 5% trong tổng doanh thu ngành dịch vụ nghề nghiệp. Dịch vụ thú y và R&D đạt doanh thu thấp nhất trong các phân ngành thuộc ngành dịch vụ nghề nghiệp năm 2012.

*Dịch vụ thông tin liên lạc*³⁵

³³ Theo phân loại CPC của LHQ sử dụng trong GATS, dịch vụ chuyên nghiệp được định nghĩa bao gồm 11 phân ngành: dịch vụ pháp lý; kế toán, kiểm toán và ghi sổ; dịch vụ tư vấn thuế; dịch vụ thiết kế; dịch vụ kỹ thuật; dịch vụ kỹ thuật tổng hợp; dịch vụ thiết kế cảnh quan và quy hoạch đô thị; dịch vụ y tế và nha khoa; dịch vụ thú y; dịch vụ y tá, chăm sóc cá nhân, vật lý trị liệu và phục vụ người khuyết tật.

³⁴ Theo số liệu TCTK Việt Nam, dịch vụ chuyên nghiệp thuộc nhóm dịch vụ "Các hoạt động chuyên nghiệp, khoa học và công nghệ". Xem thêm Quyết định Số 10/2007/QĐ-TTg ngày 23/1/2007 của TTCP về Phân loại Ngành Việt Nam 2007.

³⁵ Theo phân loại CPC của LHQ được sử dụng trong GATS, thì ngành dịch vụ liên lạc được định nghĩa bao gồm 4 phân ngành chính: Dịch vụ bưu điện, chuyên phát, viễn thông và nghe nhìn

Mức đóng góp vào GDP, số doanh nghiệp và việc làm

Dịch vụ thông tin liên lạc ở Việt Nam chiếm khoảng 0,78% trong cơ cấu GDP năm 2012, đạt mức giá trị là 27.588 tỷ đồng. Tỷ trọng trong GDP của ngành này gần như không thay đổi trong 2013.

Khu vực dịch vụ thông tin liên lạc³⁶ có 2.427 doanh nghiệp tính tại thời điểm 2011, chiếm khoảng 0,6% tổng số doanh nghiệp nói chung và chiếm gần 1% số doanh nghiệp dịch vụ nói riêng. Năm 2012, số doanh nghiệp tăng nhẹ lên 2.583 doanh nghiệp. Trong số này, phân ngành viễn thông chiếm tới 51,3%, tiếp theo là phân ngành sản xuất phim ảnh với tỷ trọng 27,8% số doanh nghiệp. Dịch vụ phân phối phim ảnh và chuyển phát có số doanh nghiệp thấp nhất, chỉ chiếm tỷ trọng doanh nghiệp tương ứng là 16,8% và 4,1%. Hầu hết các doanh nghiệp hoạt động trong ngành liên lạc là doanh nghiệp quy mô nhỏ thuộc khối tư nhân. 74,7% các doanh nghiệp này chỉ sử dụng dưới 10 lao động và 97% doanh nghiệp thuộc khối tư nhân theo số liệu 2012 (Trần, 2014). Tính tại thời điểm Quý III/2013, ngành này sử dụng 248.400 lao động, gia tăng tỷ trọng lao động sử dụng của ngành so với lao động trong toàn nền kinh tế cũng như trong toàn ngành dịch vụ tăng lên tương ứng đạt mức 0,47% và 1,9%.

Các phân ngành dịch vụ thông tin liên lạc

Phân ngành viễn thông là phân ngành có vai trò quan trọng nhất nếu xét về quy mô doanh thu. Năm 2012, phân ngành này có doanh thu chiếm tới 86% tổng doanh thu toàn ngành, kế tiếp là phân ngành chuyển phát với doanh thu chiếm 9% toàn ngành. Hai phân ngành sản xuất và phân phối phim ảnh đóng góp khoảng 2,2%/1 phân ngành vào trong tổng doanh thu toàn ngành.

³⁶ Trong báo cáo này, dịch vụ liên lạc gồm dịch vụ chuyển phát, sản xuất phim ảnh, phân phối phim ảnh và viễn thông.

Bảng 44: Đóng góp vào cơ cấu GDP của 4 ngành dịch vụ theo giá hiện hành các năm 2012-2013

Ngành	2012		2013 (ước tính)	
	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Dịch vụ phân phối	423.919	13,06	481.344	13,43
Dịch vụ tài chính	173.867	5,36	198.107	5,53
Dịch vụ chuyên nghiệp	41.974	1,29	48.044	1,34
Dịch vụ thông tin liên lạc	25.474	0,78	27.588	0,77

Nguồn: (TCTK, 2013c).

Bảng 45: Tỷ trọng lao động đối với 4 ngành dịch vụ

Ngành	Lao động năm 2012				Lao động thời điểm Q3/2013			Doanh nghiệp năm 2011			Số doanh nghiệp năm 2012
	Số lượng ('000)	% tổng lao động toàn nền kinh tế	% lao động ngành dịch vụ	Tiền lương tháng ('000 VND)	Số lượng ('000)	% tổng lao động toàn nền kinh tế	% lao động ngành dịch vụ	Số lượng	% doanh nghiệp	% doanh nghiệp dịch vụ	
Dịch vụ phân phối	6.400	12,3	39,1	3.774	6.600	12,6	39,4	128.968	33,4	52,0	143.531
Dịch vụ tài chính	314.2	0,6	1,9	6.855	319.4	0,6	1,9	2.059	0,5	0,8	2.830
Dịch vụ chuyên nghiệp	250.0	0,48	1,53	5.814	258.6	0,5	1,53	27.778	7,2	11,2	28.781
Dịch vụ thông tin liên lạc	209.7	0,41	1,29	5.880	248.4	0,47	1,47	2.427	0,6	1	2.583

Nguồn: TCTK (2013d), TCTK (2013b), TCTK (2013a), TCTK (2014a), TCTK (2014b).

5.2 Mô hình kinh doanh và Thương mại dịch vụ

5.2.1 Các bên tham gia thị trường

Dịch vụ phân phối

Việt Nam được coi là thị trường phân phối có nhiều tiềm năng dựa trên quy mô dân số, cơ cấu dân số trẻ, nhu cầu tiêu dùng cao, tăng trưởng kinh tế ổn định và có sức hút về đầu tư. Năm năm sau khi gia nhập WTO, thị trường phân phối Việt Nam đã phát triển mạnh với sự xuất hiện của các nhà cung ứng toàn cầu và chứng kiến sự mở rộng mạnh mẽ của các nhà phân phối trong nước. Đến nay, kênh phân phối ở Việt Nam được hình thành trên cơ sở tồn tại đan xen của các doanh nghiệp nhà nước kinh doanh xuất nhập khẩu; các nhà phân phối bán lẻ - bán buôn từ đủ các thành phần nhà nước, tư nhân và nước ngoài; các nhà phân phối, đại lý độc lập và các cửa hàng bán lẻ của người Việt Nam.

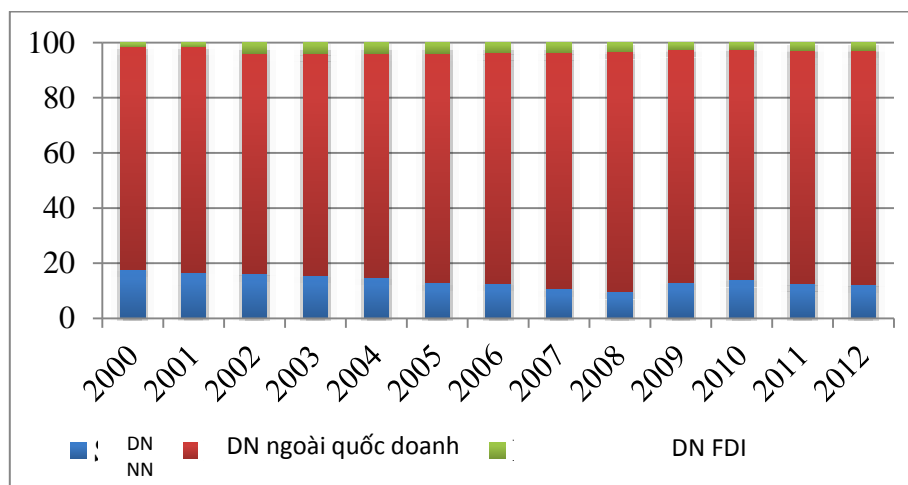
DNNN đóng vai trò quan trọng trong phân phối các mặt hàng và dịch vụ thiết yếu như xăng dầu, phân bón, xi măng, sắt thép, mặc dù là tỷ trọng của khu vực DNNN trong doanh số phân phối bán lẻ hàng hóa và dịch vụ³⁷ ngày càng giảm xuống (**Biểu đồ 10**).

Các doanh nghiệp không thuộc nhà nước là các chủ thể chính trên thị trường phân phối Việt Nam (**Biểu đồ 10**), trong đó các hộ gia đình bán lẻ hoạt động dưới hình thức các cửa hàng truyền thống là nhiều và phổ biến nhất. Khu vực hộ kinh doanh chiếm tỷ trọng cao nhất trong doanh số bán lẻ là 50,3%, sau đó là khu vực doanh nghiệp tư nhân với mức 35,3% (Bộ Công thương, 2013; Xuân Lan, 2013). Hai lý do quan trọng nhất tạo nên tỷ trọng lớn của khu vực hộ gia đình trong tổng doanh số bán lẻ đó là bởi người tiêu dùng Việt Nam có thói quen mua sắm tại các cửa hàng truyền thống và khu vực hộ gia đình là loại hình kinh doanh phổ biến nhất trên toàn quốc.

Sau khi tiến hành mở cửa thị trường, Việt Nam đã thu hút được nhiều nhà phân phối nước ngoài, đặc biệt là các nhà phân phối đến từ khu vực Châu Á, EU và Mỹ. Đáng chú ý là các nhà phân phối bán lẻ Châu Á thường tập trung nhiều hơn vào phân đoạn siêu thị và trung tâm thương mại cộng với nhượng quyền, còn các nhà phân phối EU thường quan tâm hơn tới nhượng quyền trong lĩnh vực quần áo, dệt may, mỹ phẩm và giáo dục (Vũ Thanh Hương, 2014).

³⁷ Theo số liệu của TCTK, doanh số bán lẻ hàng hóa dịch vụ bao gồm doanh thu từ bán lẻ, nhà nghỉ - khách sạn, ăn uống và du lịch.

Biểu đồ 10: Doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ theo giá hiện hành phân theo loại hình sở hữu ở Việt Nam năm 2012



Nguồn: (TCTK, 2013d)

Với các nhà phân phối thuộc khối RCEP, thì các tên tuổi của Hàn Quốc như Lotte, Diamond Plaza và E-Mart, của Nhật Bản như Seiyu, Zen Plaza, Aeon, của Malaysia như Parkson, của Hong Kong như Dairy Farm, và Thái Lan như CP đều là những tên tuổi lớn trong thị trường bán lẻ ở (Đại học Thương mại Việt Nam và Ủy ban Kinh tế Quốc hội, 2010). Năm 2014 cũng chứng kiến sự xuất hiện và mở rộng của nhiều nhà bán lẻ hàng đầu thuộc RCEP trên địa bàn Việt Nam. Nhà bán lẻ hàng đầu của Nhật Bản là Aeon đã mở trung tâm thương mại ở TP Hồ Chí Minh, và dự kiến sẽ mở 20 trung tâm mua sắm ở Việt Nam từ nay đến 2020. Nhà phân phối hàng đầu của Hàn Quốc là Lotte đã khai trương trung tâm thương mại thứ 7 của mình ở Hà Nội và lên kế hoạch hình thành 60 trung tâm thương mại ở Việt Nam từ nay đến 2020. Tos Chirathivat, là nhà bán lẻ hàng đầu của Thái Lan đã thành lập Trung tâm Bách hóa Robinsons đầu tiên ở Hà Nội. Số lượng các doanh nghiệp kinh doanh phân phối từ RCEP tăng lên trong những năm gần đây một phần là vì quá trình tự do hóa dịch vụ phân phối trong khung khổ WTO và AFAS, cũng như một phần là do sự phục hồi của khu vực dịch vụ sau khủng hoảng toàn cầu. Theo đó, nếu RCEP kết thúc đàm phán với mức độ tự do hóa cao hơn so với GATS, thì các nhà phân phối của Việt Nam sẽ phải đối mặt với cạnh tranh gia tăng từ phía các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trên chính thị trường trong nước, đặc biệt là từ các nhà bán lẻ lớn mạnh ở khu vực Châu Á từ các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan và Malaysia là các đối tác có thể tận dụng lợi thế từ tự do hóa cả thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ trong nội khối. Đến nay thì cạnh tranh từ các nhà phân phối Úc, Niu-Di-lân hay Ấn Độ chưa cao.

Các nhà phân phối RCEP cũng tham gia vào phân ngành nhượng quyền ở Việt Nam, trong đó tập trung vào phân đoạn các cửa hàng ăn uống. Trong số các doanh nghiệp kinh doanh nhượng quyền nhà hàng ăn uống Châu Á, thì các doanh nghiệp của Singapore và Hàn Quốc là các doanh nghiệp hàng đầu với các thương hiệu như Manhata Fish Market Franchise Pte., Ltd (Singapore), Brotzeit In't Pte Ltd (Singapore), Breadtalk Pte Ltd (Singapore), Wedo Co Limited (Hàn Quốc), and Caffè

Bene Co., Ltd (Hàn Quốc). Ngoài ra còn có một số doanh nghiệp nhượng quyền nhà hàng ăn uống đến từ Malaysia, Nhật Bản, và Úc.

Có một vài nhà phân phối thuộc RCEP tham gia vào dịch vụ giáo dục như Adam Khoo Learning Centre Pte. Co., Ltd. (Singapore), McD APMEA FRANCHISING PTE., LTD (Singapore), Kinderland Educare Services Pte Ltd (Singapore), Cherie Hearts Child Development Pte Ltd (Singapore), International Etonhouse private Co., (Singapore), Akademi Sempoa & Mental - Aritmetik Ucmas SDN.BHD Company (Malaysia), and Karrox Technologies Limited (Ấn Độ). Đến nay, các nhà phân phối thuộc RCEP chưa đẩy mạnh hoạt động nhượng quyền trong lĩnh vực dệt may, may mặc và giày dép. Có lẽ nguyên nhân chính là vì các nhà phân phối Châu Á đã có các siêu thị và trung tâm thương mại vững mạnh có chức năng phân phối các sản phẩm như dệt may, may mặc và giày dép.

Phân phân tích trên đây cho thấy sự xuất hiện ngày càng nhiều của các nhà phân phối nước ngoài trên thị trường Việt Nam, bao gồm cả các nhà phân phối thuộc RCEP. Tuy nhiên, các nhà phân phối nước ngoài hiện chưa thể vượt qua được các doanh nghiệp phân phối trong nước. Trên thực tế, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phải cạnh tranh hết sức vất vả với các thương hiệu trong nước và trong năm 2012 đã có 10 nhà bán lẻ trong nước được xếp vào nhóm 500 nhà bán lẻ lớn nhất trong khu vực Châu Á. Theo TCTK (2013d), tính đến cuối năm 2012, có khoảng 12,2% doanh số bán lẻ hàng hóa dịch vụ do các DNNN thực hiện. Con số tương ứng của khu vực tư nhân và FDI lần lượt là 84,9% và 2,9%. Tỷ trọng của khu vực FDI trong ngành này thậm chí còn giảm từ mức 3,7% năm 2007 (là thời điểm Việt Nam gia nhập WTO) xuống còn 2,9% năm 2012 (Biểu đồ 6). Theo số liệu ước tính sơ bộ của TCTK (2014c), thì trong năm 2013, khối DNNN, tư nhân và FDI đóng góp lần lượt là 10,2%, 86,7% và 3,1% trong tổng doanh số bán lẻ. Có ý kiến cho rằng siêu thị trong nước và các cửa hàng quy mô nhỏ ở mức độ nào đó hoạt động hiệu quả hơn so với doanh nghiệp phân phối nước ngoài và vượt về thị phần. Nhưng ở chiều ngược lại, các nhà bán lẻ nước ngoài cũng có lợi thế từ góc độ các trung tâm thương mại. Theo đó, có thể thấy rằng sự gia nhập thị trường và phát triển của các nhà bán lẻ nước ngoài chưa tạo ra sức ép đáng kể đối với các nhà phân phối trong nước. Lĩnh vực bán lẻ hiện nay chủ yếu do các nhà phân phối trong nước nắm quyền thống lĩnh.

Mặc dù lĩnh vực phân phối có sự phát triển vượt bậc và từng bước hình thành hệ thống bán lẻ hiện đại, nhưng khu vực phân phối ở Việt Nam vẫn tồn tại năng suất lao động và năng lực cạnh tranh thấp. Hệ thống bán lẻ hiện đại chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng giá trị bán lẻ ở Việt Nam bằng một nửa so với các nước trong khu vực do người tiêu dùng có thói quen mua hàng hóa tại các chợ truyền thống là nơi chủng loại hàng hóa khá hạn chế nhưng giá thấp. Cơ sở hạ tầng của ngành phân phối còn chưa phát triển, sự hợp tác giữa các nhà phân phối bán lẻ còn yếu, khung khổ chính sách còn chưa đầy đủ (Bộ Kế hoạch Đầu tư, 2012). Ngoài ra, nguồn nhân lực của ngành được đào tạo ở mức thấp. Các nhà phân phối trong nước cũng phải đối mặt với nhiều khó khăn đáng kể trong việc tìm kiếm địa điểm kinh doanh vì chi phí giải phóng mặt bằng thường rất cao. Vì vậy, trong bối cảnh kinh tế thế giới từng bước phục hồi sau khủng hoảng tài chính, đồng thời đang diễn ra đàm phán RCEP cũng như FTA Việt Nam - EU FTA, thì các nhà phân phối trong nước cần chuẩn bị sẵn sàng hơn nữa trước khả năng sức ép cạnh tranh sẽ tăng cao trong tương lai gần.

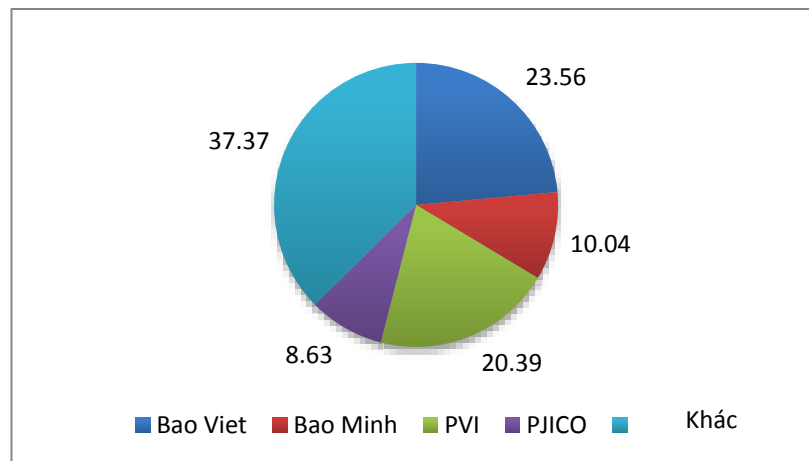
Dịch vụ tài chính

Thị trường bảo hiểm Việt Nam đã đạt được các kết quả đáng kể, xét cả trên mặt định lượng và định tính, mặc dù thị trường còn nhỏ so với các nước Châu Á khác. Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, thị trường này đã phát triển nhanh chóng từ cơ sở ban đầu rất hạn chế, chủ yếu là do sự xuất hiện của các doanh nghiệp nước ngoài, đã giúp thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước trở nên cạnh tranh hơn.

Vào cuối 2011, có 29 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, trong đó có 4 doanh nghiệp thuộc nhà nước, 15 doanh nghiệp cổ phần và trách nhiệm hữu hạn, và 10 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Năm 2011 có 14 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ hoạt động ở Việt Nam. Đến cuối năm 2012, có tổng số 57 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm và 32 văn phòng đại diện của doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài (Bộ Tài chính, 2013). Hệ thống bảo hiểm ở Việt Nam đã giúp nâng cao môi trường kinh doanh và tăng niềm tin của các nhà đầu tư khi thực hiện đầu tư ở Việt Nam.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam có mức độ tập trung khá cao. Năm 2012, phí bảo hiểm tập trung ở 4 doanh nghiệp phi nhân thọ lớn nhất đó là Bảo Việt, PVI – Bảo hiểm Dầu khí, Bảo Minh và PJIC với 64,59% thị phần toàn thị trường năm 2012 (Biểu đồ 11). Trong các doanh nghiệp này, Bảo Việt là lớn nhất, với 23,56% thị phần 2012. *Tất cả các doanh nghiệp hàng đầu đều là DNNN. Như vậy, các doanh nghiệp bảo hiểm của nhà nước là những doanh nghiệp lớn nhất trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chỉ nắm được 11,4% tổng doanh thu phí bảo hiểm trên thị trường phi nhân thọ.*

Biểu đồ 11: Thị phần doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ 2012

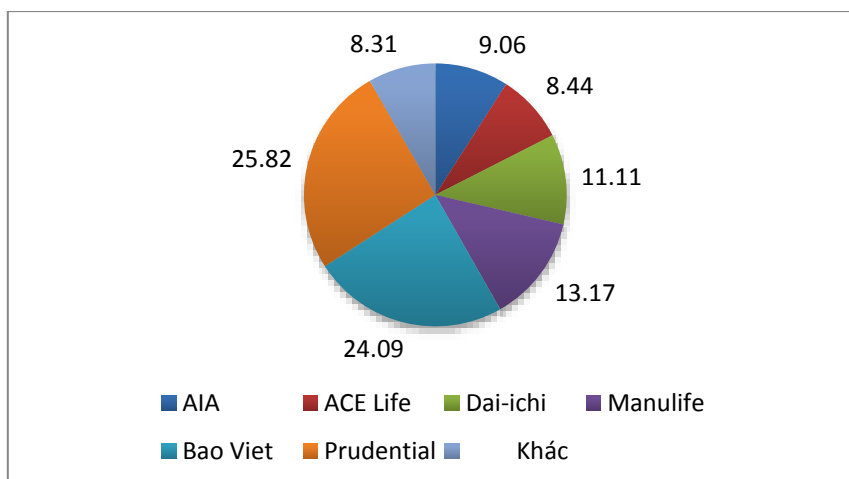


Nguồn: Bộ Tài chính (2013).

Khác với bảo hiểm phi nhân thọ, lĩnh vực nhân thọ có sự hiện diện của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài với vai trò quan trọng. Năm doanh nghiệp nước ngoài (Prudential, Manulife, ACE life, Dai-ichi, và AIA) chiếm tới 67,6% thị phần phí bảo hiểm. Trong số 5 doanh nghiệp lớn nhất này, chỉ có Dai-ichi là doanh nghiệp từ RCEP (từ Nhật Bản, Biểu đồ 12). Trong số 19 văn phòng đại diện của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, thì có tới 7 văn phòng của doanh nghiệp Nhật Bản, 6 văn phòng của doanh nghiệp Hàn Quốc, 1 văn phòng của doanh nghiệp Úc. Còn trong 10 VPĐD nhân thọ thì có 1 từ Nhật Bản, 1 văn phòng của Hàn Quốc.

Số liệu về thị phần cho thấy cạnh tranh từ các doanh nghiệp bảo hiểm RCEP còn khá hạn chế ở Việt Nam. Trong tương lai, nếu trong đàm phán RCEP mà Việt Nam đưa ra cam kết tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia cao hơn đối với các doanh nghiệp bảo hiểm RCEP, thì có thể tạo ra cạnh tranh cao hơn từ Hàn Quốc, đặc biệt là từ khu vực bảo hiểm phi nhân thọ.

Biểu đồ 12: Thị phần phí bảo hiểm nhân thọ năm 2012



Nguồn: Bộ Tài chính (2013).

Vào cuối năm 2013, khu vực ngân hàng của Việt Nam có 103 ngân hàng và nhiều tổ chức tín dụng, gồm 5 ngân hàng thương mại nhà nước trong đó nhà nước nắm cổ phần chi phối, 2 ngân hàng chính sách của nhà nước, 34 ngân hàng thương mại cổ phần, 4 ngân hàng liên doanh, 5 ngân hàng 100% vốn đầu tư nước ngoài và 53 chi nhánh ngân hàng nước ngoài (chưa tính 4 chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang thực hiện thủ tục chấm dứt hoạt động).

Trong lĩnh vực ngân hàng, 4 ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước (Vietcombank, Vietinbank, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, và BIDV) mặc dù đã thu hẹp thị phần nhưng vẫn đóng vai trò quan trọng trong cung cấp dịch vụ tín dụng ngân hàng. Đến cuối năm 2012, thị phần của 4 ngân hàng lớn nhất này đã giảm dần xuống, chiếm 48% tổng mức cho vay trong nước (65% năm 2009), mức huy động vốn chiếm 45% (62% năm 2009), và chiếm 40% tổng giá trị tài sản của ngành (58% năm 2009). 35 ngân hàng cổ phần tư nhân và một số công ty tài chính nắm giữ 49% tổng tài sản của ngành.

Các ngân hàng nước ngoài có hiện diện đáng kể ở Việt Nam với 53 ngân hàng nước ngoài hoạt động dưới hình thức chi nhánh và 5 ngân hàng hoạt động với tư cách là ngân hàng con 100% vốn nước ngoài và 4 liên doanh. Tuy nhiên, các ngân hàng nước ngoài đóng vai trò khá hạn chế trên thị trường, chỉ nắm giữ 11% tổng tài sản của khu vực ngân hàng, theo số liệu năm 2011. Trong 4 ngân hàng liên doanh, có 3 ngân hàng là của đối tác liên doanh từ RCEP. Cụ thể, VID Public Bank là ngân hàng liên doanh giữa BIDV và Public Bank Berhad của Malaysia, Vinasiam Bank là liên doanh của 3 cổ đông có danh tiếng là Ngân hàng NN&PTNT của Việt Nam, Siam Commercial Bank của Thái Lan và Charoen Pokphand Group (CP Group) của Thái Lan. Trong 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài ở Việt Nam, có 3 ngân hàng thuộc khối RCEP. Shinhan của Hàn Quốc, ANZ của Úc và 1 ngân hàng của Malaysia. Đàm phán RCEP

tạo ra kỳ vọng là có thể có thêm các ngân hàng nước ngoài từ khối RCEP sẽ đầu tư vào Việt Nam, tăng thêm yếu tố cạnh tranh trên thị trường trong nước.

Dịch vụ chuyên nghiệp

Theo điều tra của TCTK tiến hành năm 2012, số lượng DNNN hoạt động trong ngành dịch vụ chuyên nghiệp chỉ chiếm khoảng 7% còn lại là khu vực tư nhân. Trên thực tế, dịch vụ chuyên nghiệp bao gồm 11 phân ngành phức tạp và gắn liền với sự dịch chuyển của lao động có kỹ năng. Báo cáo này chỉ tập trung vào 2 phân ngành, đó là kiểm toán kế toán và pháp lý.

Dịch vụ pháp lý

Dịch vụ pháp lý phát triển nhanh chóng ở Việt Nam trong những năm gần đây với phạm vi hoạt động ngày càng đa dạng và chất lượng không ngừng được cải thiện. Dịch vụ pháp lý đóng vai trò là dịch vụ hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động dân sự. Hình thức và hoạt động của dịch vụ pháp lý cũng ngày càng được mở rộng.

Theo Liên đoàn Luật sư Việt Nam (VBF), năm 2012, có 62 hiệp hội luật sư hoạt động ở 63 tỉnh thành phố trên toàn quốc với số hội viên gồm 7,476 luật sư và 3,467 luật sư thực tập làm việc tại 2,817 tổ chức hành nghề luật, với 2,047 văn phòng luật sư và 770 công ty luật, trong đó khoảng 10 công ty chuyên sâu về các hoạt động kinh doanh liên quan tới nước ngoài, thương mại và đầu tư. Ngoài ra, có 123 luật sư hoạt động với tư cách cá nhân tại thời điểm năm 2012. Chất lượng luật sư Việt Nam được nhìn nhận là ngày càng được nâng cao, đáp ứng các yêu cầu nghề nghiệp. Số lượng và tính đa dạng của các vụ kiện và khách hàng được phục vụ bởi các luật sư Việt Nam cũng không ngừng tăng lên. Phạm vi hành nghề luật được mở rộng với ngày càng nhiều số khách hàng nước ngoài sử dụng dịch vụ này. Số liệu sơ bộ cho thấy cùng với số lượng dịch vụ cung cấp cho xã hội không ngừng tăng lên, các luật sư Việt Nam cũng đóng góp đáng kể vào thu ngân sách hàng năm, lên tới hàng trăm tỷ đồng qua thực hiện nghĩa vụ thuế (Liên đoàn Luật sư Việt Nam, 2013b).

Ở Việt Nam, dịch vụ pháp lý thường được thực hiện bởi cá nhân chuyên nghiệp hoặc các công ty nhỏ. Tuy nhiên, trong hơn một thập kỷ qua, ngành này đã chứng kiến sự gia tăng đáng kể về các công ty luật đa quốc gia có quy mô lớn với mạng lưới quốc tế rộng khắp như Mayer Brown JSM, Audier & Partners, Freshfields Bruckhaus Deringer, và Baker & McKenzie. Tính đến tháng 7/2012, có 56 tổ chức hành nghề luật nước ngoài với hơn 200 luật sư nước ngoài hoạt động ở Việt Nam (Liên đoàn Luật sư Việt Nam, 2013a). Hầu hết các công ty này không thuộc khối RCEP. *Hầu hết các công ty luật nước ngoài ở Việt Nam là các công ty EU và Mỹ, có thể nói điều này thể hiện mối quan tâm của các nước này với lĩnh vực kinh doanh ở Việt Nam.*

Kế toán, kiểm toán, kế toán ghi sổ và tư vấn thuế

Trong nhiều năm qua, Việt Nam đã đạt được tiến bộ đáng kể trong việc phát triển nghề nghiệp kế toán. Theo Hiệp hội Kế toán viên công chức - VACPA (2013), tính đến tháng hai năm 2013, có 155 công ty kế toán đã thực hiện đăng ký kinh doanh trong đó có 4 công ty 100% vốn nước ngoài (Ernst & Young, PwC, KPMG, and Grant Thornton), 5 công ty có vốn đầu tư nước ngoài (E Jung, Mazars, HSK, Immanuel, S&S), 145 công ty trách nhiệm hữu hạn và một công ty hợp danh (CPA Australia –

Việt Nam). Mười công ty kế toán hàng đầu về doanh thu ở Việt Nam gồm KPMG, Ernst and Young, Delloite, PwC, AASC, A&C, Grant Thornton Việt Nam, AISC, BDO và Mazars. Trong đó chỉ có 3 công ty là công ty Việt Nam. *Như vậy, thị trường trong nước dịch vụ kế toán kiểm toán chủ yếu do các công ty nước ngoài thống lĩnh, đặc biệt là nhóm “bốn công ty lớn” gồm PWC, Deloitte, Ernst & Young và KPMG.*

Kế toán viên ở Việt Nam hiện vẫn còn thiếu cả về số số lượng và chất lượng nếu so với nhu cầu. Đến cuối năm 2012, có 10.070 người lao động làm trong ngành này, tăng 7% so với năm 2011, bao gồm 8.836 kế toán viên (1.582 kế toán viên công chứng, và 7.973 chưa phải kế toán viên công chứng). Số lượng kế toán viên nước ngoài vẫn còn ít với 32 người có cả chứng chỉ công chứng cả trong và ngoài nước, 2 người chỉ có chứng chỉ công chứng Việt Nam và 25 người chỉ có chứng chỉ công chứng nước ngoài.

Dịch vụ thông tin liên lạc

Trên thị trường dịch vụ thông tin liên lạc, DNNN nắm vị trí thống lĩnh và giữ cổ phần ở hầu hết các phân ngành của ngành này (Bảng 46). Ngoài ra, mặc dù Việt Nam đã tự do hóa dịch vụ thông tin liên lạc theo cam kết trong GATS, AFAS và các FTA khác cùng với ASEAN, nhưng thị trường dịch vụ thông tin liên lạc ở Việt Nam vẫn chưa chịu ảnh hưởng nhiều từ cạnh tranh với nước ngoài. Nguyên nhân chủ yếu là do ngành dịch vụ thông tin liên lạc đòi hỏi đầu tư lớn vào cơ sở hạ tầng và cần khoảng thời gian dài để hoàn vốn. Ngoài ra, tác động tiêu cực từ khủng hoảng toàn cầu đã tác động tới các quyết định đầu tư mở rộng ra bên ngoài của các tập đoàn cung cấp dịch vụ thông tin liên lạc quốc tế.

Xem xét các doanh nghiệp thống lĩnh thị trường dịch vụ thông tin liên lạc, có thể thấy vai trò rõ nét của các doanh nghiệp trong nước. *Trong phân ngành chuyển phát*, năm 2012, có 79 đơn vị hoạt động bưu điện được cấp phép, trong đó Bưu điện Việt Nam VNPost nắm giữ thị phần lớn nhất 37% (xét theo doanh thu), tiếp sau là DHL-VNPT, VTP, TNT-Vietrans và PT-EMS. Một công ty bưu điện Mỹ, UPS, nắm được thị phần tương đối cao ở mức 6.12% (Bộ Thông tin Truyền thông, 2013). *Trong dịch vụ phát thanh truyền hình (phân ngành phân phối phim ảnh)*, 5 doanh nghiệp lớn nhất thị trường cung cấp dịch vụ truyền hình cáp là SCTV, VTCab, VNPT, HTVC, và BTS. VSTV, VTC và AVG cũng là các doanh nghiệp phát thanh truyền hình kỹ thuật số qua vệ tinh ở Việt Nam. *Liên quan tới phân ngành viễn thông*, hiện tại 5 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ điện thoại cố định lớn nhất lần lượt là VNPT (75,54%), Viettel (22,96%), SPT (1,21%), FPT Telecom (0,23%), và VTC (0,06%). Trên thị trường dịch vụ điện thoại di động và dịch vụ di động 3G, Viettel là doanh nghiệp hàng đầu với thị phần tương ứng là 44,05% và 34,73% còn với dịch vụ Internet băng thông rộng, thì VNPT đứng đầu (Bộ Thông tin Truyền thông, 2013).

Bảng 46: Sở hữu nhà nước đối với dịch vụ thông tin liên lạc năm 2012

Phân ngành	Cổ phần (triệu đồng)	Cổ phần nhà nước và Chính quyền TƯ	
		Giá trị (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Dịch vụ chuyển phát	1.123.688	572.059	50,91
Sản xuất phim ảnh	2.849.129	864.015	30,33
Phân phối phim ảnh	2.104.142	1.444.798	68,66
Viễn thông	125.231.325	109.841.599	87,71
Tổng số	131.308.284	112.722.472	85,85

Nguồn: Trần Minh Tuấn (2014)

5.2.2 Mô hình thương mại dịch vụ ở Việt Nam

Tổng thương mại dịch vụ ở Việt Nam

Năm 2013, xuất khẩu dịch vụ tăng với tốc độ 9,15% và đạt mức 10.5 tỷ USD trong khi nhập khẩu dịch vụ chỉ tăng 5,43% và đạt 13,2 tỷ USD. Những thay đổi này giúp giảm thâm hụt thương mại dịch vụ của Việt Nam trong năm 2013 so với 2012 ([Bảng 47](#)). Hầu hết kim ngạch xuất khẩu dịch vụ là từ dịch vụ du lịch, đây là ngành dịch vụ xuất khẩu lớn nhất và cũng là ngành duy nhất có thặng dư thương mại cao trong giai đoạn 2011-2013. Vận tải là ngành dịch vụ xuất khẩu lớn thứ hai nhưng phải chịu mức thâm hụt lớn.

FDI trong lĩnh vực dịch vụ là thông tin quan trọng phản ánh thương mại dịch vụ thông qua Mode 3. FDI vào dịch vụ nói chung ở Việt Nam tương đối nhỏ nếu xét về quy mô và vốn đăng ký. Năm 2013, có 496 dự án FDI vào lĩnh vực dịch vụ với số vốn đăng ký 2,3 tỷ USD, tương đương 42,2% tổng số dự án FDI nhưng tỷ trọng vốn chỉ chiếm hơn 11% of tổng số vốn đăng ký. Đến 11/2013, tổng số có gần 34% dự án FDI với 34,8% tổng số vốn đăng ký đi vào khu vực dịch vụ ở Việt Nam. Tuy nhiên, cần lưu ý là các con số này gắn liền với thực tế vốn FDI đăng ký vào lĩnh vực bất động sản ở mức cao, đặc biệt là trước khủng hoảng tài chính toàn cầu.

Thương mại dịch vụ phân phối

Mô hình nhập khẩu

Số liệu thương mại của Việt Nam cũng như số liệu thế giới (bao gồm cả cơ sở dữ liệu dịch vụ WTO) đều không có số liệu riêng về ngành phân phối của Việt Nam mà đưa số liệu thương mại của ngành này gộp trong nhóm “dịch vụ khác”, tức là gộp cùng với dịch vụ khách sạn, nhà hàng, phân phối, khoa học công nghệ, giáo dục, y tế, văn hóa và thể thao. Năm 2013 kim ngạch nhập khẩu của “dịch vụ khác” là 980 triệu USD, tương đương 7,4% tổng kim ngạch nhập khẩu dịch vụ (TCTK, 2013d). *Điều này cho thấy Việt Nam nhập khẩu dịch vụ thuộc 6 phân ngành nêu trên thuộc nhóm “dịch vụ khác”, bao gồm cả dịch vụ phân phối ở mức khá thấp.*

Ngoài ra, số lượng dự án và vốn đăng ký FDI trong ngành dịch vụ phân phối ở Việt Nam năm 2012 đạt mức 220 dự án với 772,8 triệu USD, chiếm 17,2% tổng số dự án FDI nhưng chỉ chiếm 5% tổng vốn đăng ký (TCTK, 2013) ([Bảng 48](#)). *Kết quả là, nhập khẩu dịch vụ phân phối theo Mode 3 đạt mức khá thấp mặc dù có tăng nhẹ trong năm 2012 về số lượng dự án cũng như vốn đăng ký FDI so với năm 2011 (tương ứng là 14% và 3%). Năm 2013, tỷ trọng của lĩnh vực này xét về số dự án và vốn đăng ký FDI lần lượt giảm xuống còn 15% và 2%.*

Mô hình xuất khẩu

Trái ngược với sự phát triển mạnh và sinh động của cả hai khối doanh nghiệp phân phối trong và ngoài nước trên thị trường trong nước, các nhà phân phối Việt Nam chưa thể thâm nhập thành công vào các thị trường nước ngoài, kể cả thị trường thuộc các nước RCEP. Hầu hết các doanh nghiệp bán lẻ có quy mô lớn của Việt Nam đều sử dụng chiến lược là tập trung vào mạng lưới bán lẻ, phục vụ khách hàng trong nước và hướng tới mục tiêu trở thành nhà phân phối hàng đầu trên thị trường trong nước. Vì vậy, nhìn chung, các doanh nghiệp bán lẻ của Việt Nam chưa tập trung vào xây dựng

các siêu thị và trung tâm thương mại ở nước ngoài.

Về nhượng quyền, có một số doanh nghiệp Việt Nam thực hiện nhượng quyền về phân phối hàng hóa và dịch vụ ở nước ngoài. Công ty Thương mại và Dịch vụ Duc Trieu thực hiện nhượng quyền phân phối sản phẩm giấy và túi T&T ở nước ngoài, còn Công ty TNHH Vu Giang thực hiện nhượng quyền với Cửa hàng đồ uống Cà phê Bobby và nhà hàng Phở 24 (Bộ Công thương, 2014).

Năm 2012, kim ngạch xuất khẩu của nhóm “dịch vụ khác” bao gồm dịch vụ phân phối đạt 282 triệu USD, chỉ chiếm 2,7% tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ chung. *Tỷ trọng khá thấp như vậy phản ánh thực tế là 6 ngành dịch vụ bao gồm dịch vụ phân phối chưa tham gia tích cực và đáng kể vào xuất khẩu. Ngoài ra, xuất khẩu dịch vụ phân phối theo Mode 3 cũng còn rất thấp xét từ góc độ vốn đăng ký cũng như quy mô dự án (Bảng 48).*

Bảng 47: Xuất nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam giai đoạn 2010-2013 (triệu USD)

Ngành	Xuất khẩu			Nhập khẩu			Cán cân		
	2011	2012	2013 (ước)	2011	2012	2013 (ước)	2011	2012	2013 (ước)
Vận tải	2.227	2.070	2.190	8.226	8.715	9.120	-5.999	-6.645	-6.930
Bưu chính và viễn thông	145	138	150	67	57	48	78	81	102
Viễn thông	134	126	-	61	52	-	73	74	-
Du lịch	5.710	6.850	7.530	1.710	1.856	2.050	4.000	4.994	5.480
Dịch vụ tài chính	289	214	228	784	757	817	-495	-543	-589
- Ngân hàng & tài chính khác	208	150	160	217	175	190	-9	-25	-30
- Bảo hiểm	81	64	68	567	582	627	-486	-518	-559
Dịch vụ nhà nước	110	110	120	152	167	185	-42	-57	-65
Dịch vụ khác	210	238	282	920	968	980	-710	-730	-698
Tổng số	8.691	9.620	10.500	11.859	12.520	13.200	-3.168	-2.900	-2.700

Nguồn: TCTK (2013d), TCTK (2013c), Cơ sở dữ liệu WTO về thương mại dịch vụ

Bảng 48: FDI vào lĩnh vực dịch vụ giai đoạn 2010-2013

Ngành	2012		11/2013		Lũy kế đến 11/2013	
	Số dự án	Vốn đăng ký (triệu USD)	Số dự án	Vốn đăng ký (triệu USD)	Số dự án	Vốn đăng ký (triệu USD)
Phân phối	220	772,8	176	415,32	1.067	3.314,56
Dịch vụ nghề nghiệp, khoa học và công nghệ	180	98,8	158	412,26	1488	890,75
Tài chính, ngân hàng và bảo hiểm	1	0,1	1	0,80	77	1.322,45
Thông tin và truyền thông	99	416,9	82	54,10	903	2.240,66
Bất động sản	13	1.979,9	20	884,01	405	48.728
Tổng dịch vụ	601	3.832,5	496	2.300	5.298	79.804
Tổng số	1.287	16.348	1.175	20.815,66	15.600	229.233,37

Thương mại dịch vụ tài chính

Thương mại dịch vụ tài chính chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng thương mại dịch vụ của Việt Nam. Dịch vụ tài chính xuất khẩu chỉ chiếm 2% và nhập khẩu chiếm 8,9%. Ngành này có mức thâm hụt tương đối lớn. Dịch vụ tài chính ngân hàng là lĩnh vực chính tham gia thương mại.

Theo số liệu từ cơ sở dữ liệu GTAP 8 năm 2007, EU là nơi cung ứng chủ yếu dịch vụ tài chính ngân hàng cho Việt Nam, còn Mỹ là nơi cung ứng lớn nhất đối với dịch vụ bảo hiểm. EU cũng là thị trường chính nhập khẩu dịch vụ tài chính ngân hàng và bảo hiểm từ Việt Nam. Các thành viên RCEP cũng tham gia rất hạn chế vào thương mại dịch vụ tài chính ngân hàng và bảo hiểm với Việt Nam mặc dù các nước này có khoảng cách gần hơn nhiều và còn có các FTA về dịch vụ với Việt Nam.

Nhập khẩu dịch vụ tài chính theo Mode 3 được thể hiện qua dòng vốn FDI đi vào khu vực này ở Việt Nam. Trong 2 năm gần nhất, 2012-2013, chỉ có duy nhất 1 dự án FDI đầu tư vào lĩnh vực này trong mỗi năm với số vốn đăng ký khá ít ỏi là 100.000 USD năm 2012 và 800.000 USD năm 2013 (Bảng 48). Điều này có một phần nguyên nhân từ khủng hoảng toàn cầu nhưng cũng cho thấy các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chưa thấy khu vực này ở Việt Nam thực sự hấp dẫn. Tuy vậy, các nhà đầu tư nước ngoài đã bắt đầu tìm kiếm cơ hội đầu tư gián tiếp thông qua mua cổ phiếu ngân hàng thương mại ở Việt Nam.

Về xuất khẩu dịch vụ dưới Mode 3 của Việt Nam ra nước ngoài, hiện có một số ngân hàng Việt Nam như BIDV, MB, và Sacombank đã mở văn phòng đại diện và chi nhánh tại các nước láng giềng như Lào, Căm-pu-chia, Myanmar và China, là những nơi có yêu cầu mà các ngân hàng Việt Nam có thể đáp ứng được trong khi năng lực và nhu cầu đối với dịch vụ của ngân hàng ở mức hợp lý và có thể sinh lời. Ngoài ra, từ 9/2011, ngân hàng Vietinbank đã mở chi nhánh đầu tiên ở Đức. Tính đến cuối 2012, Việt Nam có 28 dự án ở nước ngoài với tổng giá trị đầu tư 538,12 triệu USD, chiếm 4% tổng số vốn đăng ký đầu tư ra nước ngoài.

Thương mại dịch vụ chuyên nghiệp

Cơ sở dữ liệu quốc tế cũng như của Việt Nam không có số liệu về dịch vụ nghề nghiệp, nhưng dịch vụ này được coi là một thành tố trong “dịch vụ khác” trong Bảng 2. Dịch vụ nghề nghiệp được cung cấp theo nhiều mode khác nhau, *tuy rằng mode 3 vẫn là mode phổ biến được áp dụng trong dịch vụ pháp lý và kế toán kiểm toán ở Việt Nam*. Sở dĩ có thực tế này là vì trong những năm gần đây, ngày càng có nhiều công ty quốc tế hàng đầu, đặc biệt là các công ty hoạt động trong lĩnh vực pháp lý và kế toán kiểm toán, thành lập công ty con ở Việt Nam để cung cấp dịch vụ nghề nghiệp. Tính đến tháng 7/2012, có 56 tổ chức hành nghề luật với hơn 200 luật sư nước ngoài ở Việt Nam (Liên đoàn Luật sư Việt Nam, 2013a). Trên thị trường dịch vụ kiểm toán kế toán, cả bốn công ty hàng đầu thế giới là KPMG, Ernst and Young, Deloitte, và PwC đều đã thành lập hiện diện thương mại ở Việt Nam. Năm 2012, có 180 dự án FDI đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ nghề nghiệp với vốn đăng ký chiếm 98,8%, chiếm gần 14% tổng số dự án FDI và 0,6% tổng số vốn đăng ký vào Việt Nam. Năm 2013, mặc dù số các dự án FDI vào ngành này giảm xuống, nhưng tỷ trọng vốn đăng ký của các dự án FDI vào ngành lại tăng lên gần 2%.

Năm 2012, số các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài vào dịch vụ nghề nghiệp là 63,

chiếm tới 8,8% tổng số dự án FDI. Tuy nhiên, vốn đăng ký của các dự án vào ngành này chỉ đạt 38,7 triệu USD, chỉ tương ứng với tỷ trọng 0,3% tổng vốn đầu tư vào Việt Nam. *Kết quả này phần nào cũng phản ánh thực trạng xuất khẩu của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ nghề nghiệp dưới Mode 3 cũng rất hạn chế.*

Thương mại dịch vụ thông tin liên lạc

Bảng 47 thể hiện dịch vụ thông tin liên lạc là một trong hai ngành dịch vụ Việt Nam có thặng dư thương mại trong giai đoạn 2010-2013. *Trong các ngành dịch vụ của Việt Nam, dịch vụ viễn thông có thể coi là ngành đạt được thành công nhất định trong thâm nhập thị trường quốc tế, đặc biệt là ở các nước Châu Á.* Viettel và VNPT là hai doanh nghiệp trong nước hàng đầu cung cấp dịch vụ viễn thông ra nước ngoài. Viettel đã đầu tư vào một số nước như Lào, Căm-pu-chia, Đông Timo, Mô-dăm-bích và Haiti. VNPT cũng cung cấp dịch vụ thông tin liên lạc tại Lào, Căm-pu-chia, Trung Quốc, Hồng Kông, Singapore, Séc và Mỹ. Hiện tại, VNPT đã xây dựng được một hệ thống cơ sở hạ tầng viễn thông quốc tế hiện đại và ổn định, sử dụng nhiều phương pháp an toàn và hiệu quả trong truyền số liệu như cáp quang ngầm dưới biển, các quang trên bộ và vệ tinh, cho phép kết nối trực tiếp với hơn 240 quốc gia, trung tâm kinh tế tài chính trên toàn thế giới. Trong tương lai gần, VNPT có kế hoạch xây dựng chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương và trở thành một trung tâm khu vực cung cấp dịch vụ viễn thông (VNPT, 2014).

Tính đến cuối năm 2013, dịch vụ thông tin liên lạc đã thực hiện 37 dự án đầu tư ra nước ngoài với số vốn là 923,9 triệu USD, chiếm khoảng 5% số lượng dự án và 7,2% tổng vốn đăng ký đầu tư ra nước ngoài. Dịch vụ thông tin liên lạc được xếp thứ 2 sau dịch vụ giải trí, nghệ thuật xét về giá trị vốn đăng ký. *Đây là bằng chứng giúp góp phần nhận định là các nhà cung cấp dịch vụ thông tin liên lạc trong nước đang thực hiện các hoạt động lớn và tương đối thành công đầu tư ra nước ngoài.*

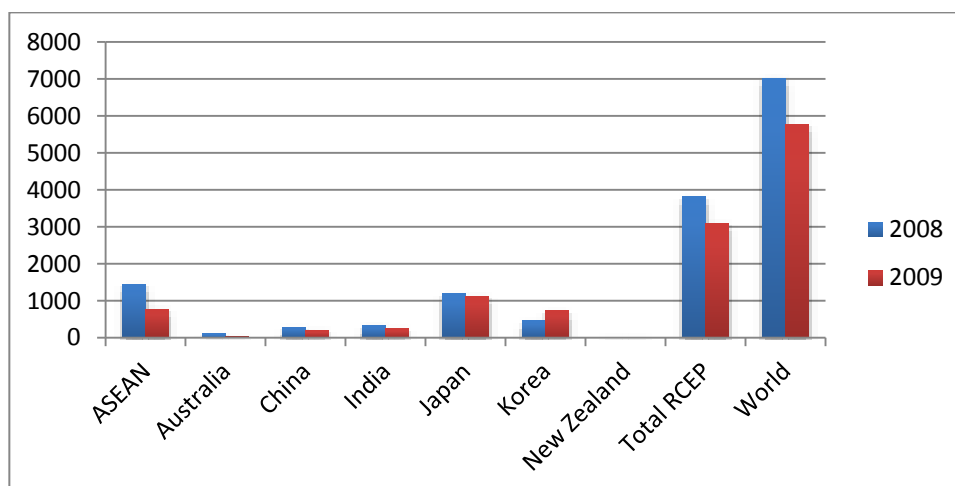
5.3. Thương mại dịch vụ của Việt Nam với các nước RCEP

5.3.1 Xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam sang các nước RCEP

Biểu đồ 13 cho thấy các nước RCEP đóng vai trò quan trọng trong xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam. Năm 2008 và 2009, xuất khẩu dịch vụ sang các nước RCEP chiếm tới 54% và 53% tổng xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam. Trong các nước RCEP, thị trường ASEAN chiếm tỷ trọng cao là 38% và 25% trong RCEP trong các năm 2008 và 2009, tiếp đến là thị trường Nhật Bản và Hàn Quốc. Niu-Di Lân là thị trường xuất khẩu nhỏ nhất của Việt Nam với tỷ trọng 0,34% trên tổng giá trị xuất khẩu sang thị trường RCEP.

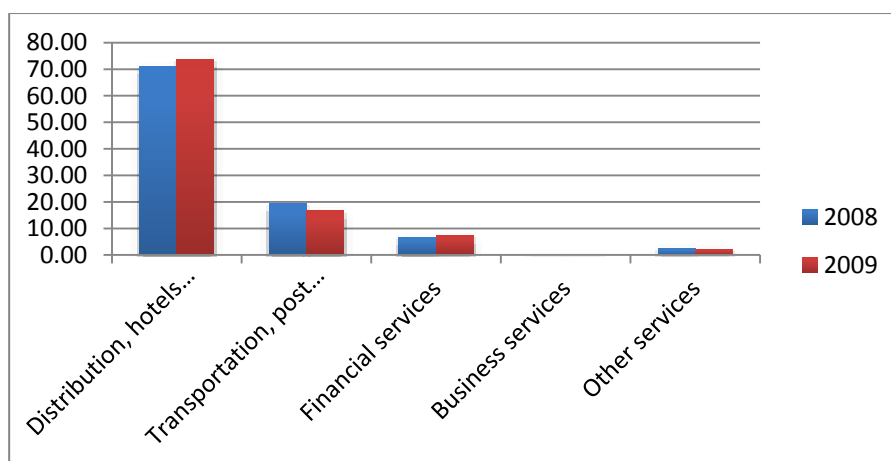
Phân phối, khách sạn và nhà hàng là những dịch vụ xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang các nước RCEP, chiếm hơn 70% trong cả hai năm. Vận tải, bưu điện và viễn thông là nhóm ngành xuất khẩu dịch vụ lớn thứ hai. Ngành chiếm tỷ trọng thấp nhất trong kim ngạch xuất khẩu dịch vụ là dịch vụ kinh doanh.

Biểu đồ 13: Xuất khẩu dịch vụ sang các nước RCEP và với toàn thế giới năm 2008-2009 (triệu USD)



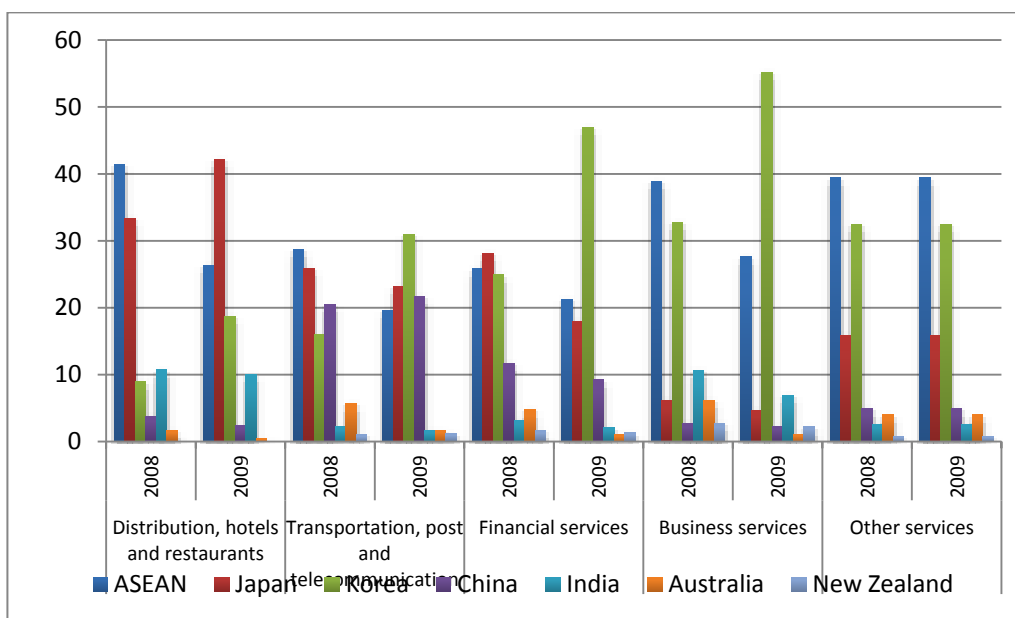
Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở CSDL của WTO-OECD.

Biểu đồ 14: Xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam sang các nước RCEP theo từng ngành, các năm 2008-2009 (%)



Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở CSDL của WTO-OECD.

Biểu đồ 15: Thị phần của các nước RCEP trong tổng giá trị xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam theo từng ngành dịch vụ năm 2008 - 2009 (%)



Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở CSDL WTO-OECD

Biểu đồ 15 cho thấy thị phần của mỗi nước thuộc RCEP trong tổng giá trị xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam phân theo từng ngành dịch vụ. Bảng 49 mô tả thị phần xuất khẩu của Việt Nam trong mỗi ngành dịch vụ tại mỗi nước RCEP. Trên cơ sở các bảng và hình trên, có thể rút ra các kết luận dưới đây.

Dịch vụ phân phối – khách sạn – ăn uống, thường gắn liền với dịch vụ du lịch và nhượng quyền, là ngành dịch vụ xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam tại mọi nước thuộc RCEP, ngoại trừ Trung Quốc và Niu Di-lân (Bảng 49). Trong ngành này, ASEAN và Nhật Bản là những thị trường lớn nhất tiếp nhận xuất khẩu của Việt Nam (Biểu đồ 15).

Dịch vụ vận tải – bưu điện – viễn thông, có thị trường nhập khẩu lớn nhất trong RCEP từ Việt Nam là ASEAN, Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc (Biểu đồ 15). Năm 2009, Trung Quốc nhập khẩu tới 58% dịch vụ này trên tổng giá trị nhập khẩu dịch vụ từ Việt Nam (Bảng 49).

Nước nhập khẩu dịch vụ tài chính lớn nhất từ Việt Nam là Hàn Quốc, Nhật Bản và ASEAN trong các năm 2008 và 2009. Tuy vậy, tại từng thị trường RCEP, bao gồm cả Hàn Quốc, Nhật Bản và ASEAN, tỷ trọng nhập khẩu dịch vụ tài chính từ Việt Nam đều rất nhỏ.

Bảng 49: Thị phần của Việt Nam với mỗi ngành tại từng nước RCEP năm 2008-2009 (%)

Đối tác	Năm	Phân phối, khách sạn, nhà hàng ăn uống	Vận tải, bưu điện và viễn thông	Dịch vụ tài chính	Dịch vụ kinh doanh	Dịch vụ khác	Tổng
ASEAN	2008	77,9	14,7	4,6	0,3	2,5	100,0
	2009	77,6	13,0	6,3	0,3	2,8	100,0

Nhật Bản	2008	76,4	16,2	6,1	0,1	1,2	100,0
	2009	85,1	10,6	3,6	0,0	0,6	100,0
Ấn Độ	2008	91,1	5,2	2,6	0,4	0,8	100,0
	2009	93,1	3,4	2,0	0,2	1,3	100,0
Trung Quốc	2008	35,7	52,3	10,3	0,1	1,5	100,0
	2009	28,7	58,3	10,9	0,1	2,0	100,0
Hàn Quốc	2008	52,8	25,9	14,0	0,8	6,6	100,0
	2009	58,5	21,8	14,6	0,7	4,4	100,0
Niu – Di-lân	2008	3,1	56,6	32,6	2,3	5,4	100,0
	2009	2,8	59,4	28,3	1,9	7,5	100,0
Úc	2008	43,7	40,3	11,7	0,7	3,6	100,0
	2009	43,2	41,8	10,8	0,5	3,8	100,0

Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở dữ liệu của WTO-OECD

Tại tất cả các nước RCEP, thị phần dịch vụ kinh doanh đạt rất thấp, nằm trong khoảng từ 0,1% đến 0,8% trong năm 2008-2009 (Bảng 50). Với dịch vụ kinh doanh, thị trường xuất khẩu nhỏ nhất của Việt Nam là Úc và Niu-di-lân, là các thị trường được coi là có nguồn lao động chất lượng cao, và Trung Quốc, nơi có nguồn lực lao động khá dồi dào.

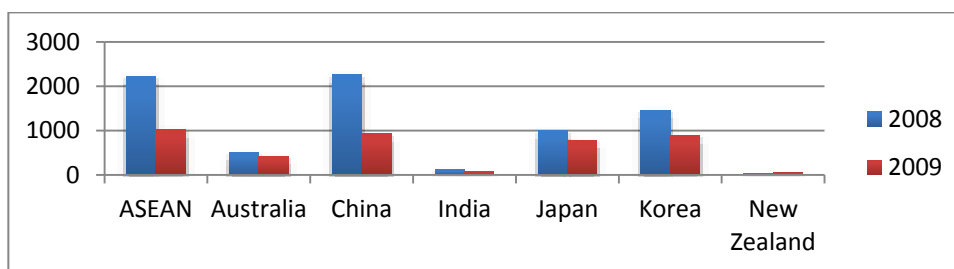
Đáng chú ý là, mặc dù Úc vẫn là nước nhập khẩu khá ít dịch vụ từ Việt Nam, nhưng triển vọng cung cấp dịch vụ phân phối sang Úc vẫn có. Năm 2008- 2009, Úc có tỷ trọng dịch vụ phân phối nhập khẩu cao nhất từ Việt Nam so với các ngành khác (Bảng 49). Ngoài ra, cũng có số lượng tương đối người Việt Nam sống và học tập tại Úc, giúp nước này trở thành thị trường hấp dẫn cho nhiều hàng hóa và dịch vụ của Việt Nam.

5.3.2 Nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam từ các nước RCEP

Trong số các nước RCEP, Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất từ Trung Quốc, tiếp sau là các nước ASEAN, còn Niu-di-lân và Ấn Độ là hai nước xuất khẩu nhỏ nhất sang Việt Nam.

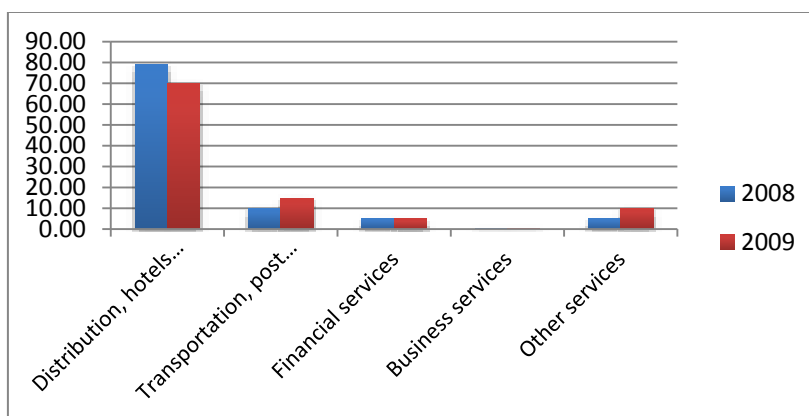
Điểm thú vị là cơ cấu nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam từ các nước RCEP có tính tương đồng rất cao với cơ cấu xuất khẩu sang các nước này. Nguyên nhân có lẽ vì Việt Nam có kim ngạch thương mại dịch vụ với các nước ASEAN với tỷ trọng lớn (53% tổng kim ngạch xuất khẩu và 50% tổng kim ngạch nhập khẩu), đồng thời Việt Nam và các nước RCEP, đặc biệt là ASEAN, Ấn Độ và Trung Quốc có rất nhiều nét tương đồng về nguồn lực. Chính sự tương đồng này đã tạo ra thương mại dịch vụ nội ngành. Trong các ngành dịch vụ, thì ngành phân phối, khách sạn, nhà hàng ăn uống là những ngành Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất từ các nước RCEP, tiếp theo là vận tải, bưu điện và viễn thông (Biểu đồ 17).

Biểu đồ 16: Nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam từ các nước RCEP năm 2008-2009 (triệu USD)



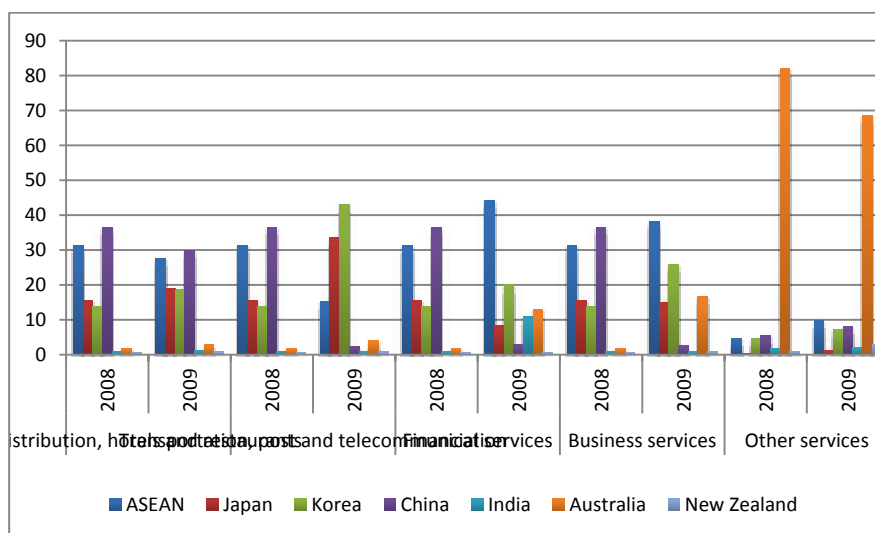
Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở dữ liệu WTO-OECD

Biểu đồ 17: Nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam từ RCEP theo ngành năm 2008-2009 (%)



Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở dữ liệu WTO-OECD

Biểu đồ 18: Thị phần của các nước RCEP trên tổng nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam năm 2008-2009 (%)



Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở dữ liệu WTO-OECD

Bảng 50: Thị phần nhập khẩu của Việt Nam đối với từng ngành dịch vụ từ từng nước RCEP năm 2008- 2009 (%)

	<i>Phân phối, khách sạn, nhà hàng ăn uống</i>	<i>Vận tải, bưu điện và viễn thông</i>	<i>Dịch vụ tài chính</i>	<i>Dịch vụ kinh doanh</i>	<i>Dịch vụ khác</i>
ASEAN	84,70	6,20	7,69	0,57	0,84
	77,81	9,05	8,69	0,45	3,99
Nhật Bản	93,50	4,05	2,03	0,26	0,16
	70,65	26,40	2,16	0,23	0,56
Hàn Quốc	56,59	34,86	6,81	0,48	1,26
	61,79	29,85	4,55	0,35	3,46
Trung Quốc	97,01	1,09	0,92	0,04	0,95
	94,10	1,61	0,62	0,03	3,64
Ấn Độ	40,99	10,14	42,29	0,35	6,24
	46,92	7,48	32,70	0,15	12,76
Úc	21,73	7,25	7,27	0,37	63,38
	19,53	5,86	6,22	0,47	67,92
Niu-di-lân	76,94	11,29	2,35	0,24	9,18
	57,17	12,61	2,61	0,22	27,39

Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở dữ liệu WTO-OECD

Trên cơ sở Biểu đồ 18 thể hiện thị phần của mỗi nước RCEP trong cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam theo từng ngành, kết hợp với Bảng 50 mô tả thị phần nhập khẩu của Việt Nam theo từng ngành từ từng nước RCEP, có thể rút ra một số kết luận dưới đây.

Dịch vụ phân phối – khách sạn – nhà hàng ăn uống là những ngành dịch vụ nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam từ các nước RCEP, ngoại trừ Úc (Bảng 50). Trong ngành này, Trung Quốc, ASEAN, Hàn Quốc và Nhật Bản là các thị trường xuất khẩu nhiều nhất vào Việt Nam (Biểu đồ 18).

Với *dịch vụ vận tải – bưu điện – viễn thông*, thị trường RCEP có xuất khẩu lớn nhất vào Việt Nam là Hàn Quốc và ASEAN. Trong các nước ASEAN, thì nước cung cấp dịch vụ vận tải mạnh nhất và lớn nhất là Singapore, với thặng dư thương mại từ 6,3 - 7,0 tỷ USD/năm trong giai đoạn 2011-2013. Lưu ý là hiện nay, mặc dù Việt Nam không nhập khẩu nhiều dịch vụ viễn thông từ Ấn Độ, là nước có thế mạnh trong cung cấp dịch vụ này và có thặng dư thương mại là 920 triệu USD năm 2013, *nhưng Ấn Độ có tiềm năng trở thành đối thủ cạnh tranh mạnh của Việt Nam nếu đàm phán RCEP đem lại mức độ mở cửa thị trường cao hơn nữa.*

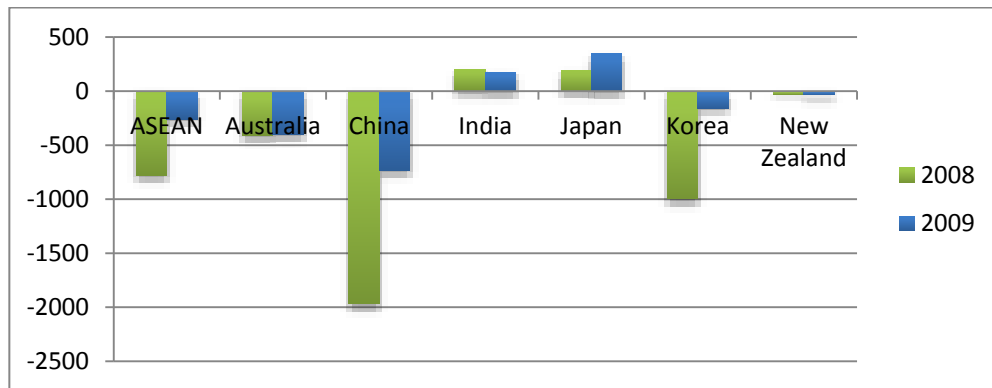
Thị trường xuất khẩu dịch vụ tài chính sang Việt Nam năm 2009 là ASEAN, Hàn Quốc, Úc và Ấn Độ. Trên thực tế, Úc là một trong những nhà cung cấp dịch vụ tài chính trong RCEP có thặng dư thương mại khoảng 1 tỷ USD năm 2013. Hàn Quốc đạt thặng dư 2,5 tỷ USD. Singapore hiện là nước xuất khẩu lớn nhất trong ngành này với thặng dư thương mại từ 10,0 tới 11,0 tỷ USD/năm trong giai đoạn 2011-2013. *Do đó, có thể xảy ra cạnh tranh gia tăng trong các ngành này nếu đàm phán RCEP đi đến kết*

thức.

Tại các nước RCEP, thị phần dịch vụ kinh doanh rất thấp trong cả 2 năm 2008 và 2009 (Bảng 50). Với dịch vụ này, Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất là từ ASEAN, Hàn Quốc và Úc.

Do tính tương đồng trong cơ cấu xuất khẩu và nhập khẩu của Việt Nam với các nước RCEP, nên cũng cần xem xét cán cân thương mại để ước tính các tác động có thể có đối với các ngành dịch vụ trong bối cảnh hiệp định RCEP.

Biểu đồ 19: Cán cân thương mại dịch vụ của Việt Nam với các nước RCEP 2008-2009 (%)



Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở CSDL WTO-OECD

Việt Nam hiện đang chịu thâm hụt thương mại với hầu hết các nước RCEP, ngoại trừ Ấn Độ và Nhật Bản. Việt Nam có thâm hụt thương mại dịch vụ lớn nhất với Trung Quốc, Úc và các nước ASEAN. Xem xét sâu hơn quan hệ thương mại giữa Việt Nam - Ấn Độ và Việt Nam - Nhật Bản, có thể thấy rằng Việt Nam đạt được thặng dư thương mại chủ yếu là nhờ dịch vụ phân phối.

5.4. Cơ hội và thách thức

Cơ hội

Nhìn chung cơ hội đối với ngành dịch vụ từ RCEP cũng tương tự như đối với ngành nông nghiệp – mức độ tiếp cận thị trường tốt hơn phụ thuộc vào chất lượng dịch vụ, mức độ tạo thuận lợi thương mại (ví dụ như trong dịch vụ hải quan), các đầu vào có chi phí rẻ hơn/chất lượng tốt hơn (một khía cạnh quan trọng của dịch vụ đó là gắn liền với thương mại hàng hóa và có thể làm cản trở thương mại), đầu tư nhiều hơn và cạnh tranh gia tăng sẽ giúp giải quyết các vấn đề hạn chế này. Dịch vụ cũng đóng vai trò căn bản để đạt được các mục tiêu xã hội của chính phủ, ví dụ như giáo dục và y tế.

Nói chung, *RCEP sẽ mở ra cơ hội lớn đối với Việt Nam trong xuất khẩu các dịch vụ phân phối, khách sạn và nhà hàng ăn uống sang các nước RCEP, đặc biệt là sang ASEAN và Nhật Bản.* Đây là những ngành xuất khẩu của Việt Nam sang các nước RCEP. Ngoài ra, đây cũng là các ngành mà nước RCEP có tỷ trọng nhập khẩu từ Việt Nam là cao nhất.

Việt Nam cũng có cơ hội lớn trong xuất khẩu dịch vụ thông tin liên lạc sang các nước RCEP, đặc biệt là sang ASEAN và Trung Quốc, đây là ngành Việt Nam khá thành công trong xuất khẩu sang các nước RCEP. Trong tương lai, việc mở rộng cung cấp dịch vụ thông tin liên lạc sang Lào, Myanmar và Căm-pu-chia sẽ là điểm nhấn. Tiếp

theo, các nhà cung ứng dịch vụ thông tin liên lạc của Việt Nam có thể cân nhắc củng cố và khai thác khu vực Châu Á – Thái Bình Dương, đặc biệt là đối với dịch vụ viễn thông. RCEP cũng sẽ giúp thu hút thêm đầu tư nước ngoài vào ngành liên lạc, góp phần thúc đẩy toàn nền kinh tế phát triển do ngành liên lạc được phân loại là ngành dịch vụ hỗ trợ sản xuất.

Cuối cùng, đáng lưu ý là ngoài các thách thức, thì RCEP cũng như các FTA khác sẽ đem lại cơ hội và lợi ích cho ngành dịch vụ nói riêng và nền kinh tế nói chung. Người tiêu dùng sẽ có lợi hơn với nhiều lựa chọn hơn, với giá cả rẻ hơn và dịch vụ được cung cấp hiệu quả hơn. Các nhà cung cấp dịch vụ trong nước sẽ có cơ hội học hỏi kinh nghiệm quản lý hiện đại và thực tiễn kinh doanh tốt từ các nhà phân phối RCEP. Các doanh nghiệp trong nước cũng sẽ có động cơ để tái cấu trúc nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như sức cạnh tranh của mình. Số lượng công ăn việc làm cũng có thể tăng lên sẽ là cơ hội cho Việt Nam khi các nhà cung cấp dịch vụ RCEP quyết định tăng cường hoạt động của mình ở Việt Nam.

Thách thức

Thách thức trong lĩnh vực dịch vụ cũng có nhiều góc độ khác nhau, ví dụ tỷ trọng tương đối cao của các DNNN trong một số ngành dịch vụ, hay cơ sở hạ tầng kém phát triển và chất lượng nguồn lực con người còn thấp. Điểm đáng lo ngại nhất là các nhà cung cấp dịch vụ có nhìn nhận rằng tương lai tốt đẹp nhất của họ là đạt được mục tiêu thống lĩnh thị trường trong nước nhờ có sự hỗ trợ của hàng rào bảo hộ (ví dụ như: bởi các biện pháp như kiểm tra nhu cầu kinh tế - ENT) chứ không phải là để trở thành một phần trong “chiếc bánh” hội nhập rộng lớn hơn cùng với các nhà cung cấp dịch vụ quốc tế trên thị trường khu vực được mở cửa với mức độ cao.

Cơ hội thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ chuyên nghiệp sang các nước RCEP khá hạn chế vì có sự chênh lệch đáng kể về nguồn nhân lực giữa Việt Nam với các nước RCEP, đặc biệt là khi so sánh với ASEAN-6, Nhật Bản, Hàn Quốc, Úc và Niu-di-lân. Hạn chế chủ yếu đối với dịch vụ chuyên nghiệp của Việt Nam chính là chất lượng, số lượng còn hạn chế và năng lực ngoại ngữ ở trình độ thấp, trong khi yêu cầu về ngoại ngữ là tối cần thiết để gia nhập thị trường lao động quốc tế. Vì vậy, tiềm năng tăng xuất khẩu dịch vụ chuyên nghiệp của Việt Nam là khá hạn chế. *Ngược lại, cạnh tranh trên thị trường trong nước trong ngành này sẽ gia tăng đáng kể*, đặc biệt là sau năm 2015 với hàng loạt Thỏa thuận Công nhận lẫn nhau (MRAs) sẽ đi vào thực hiện trong khung khổ Công đồng Kinh tế ASEAN. Việt Nam cần phải chuẩn bị sẵn sàng trước quá trình dịch chuyển lao động giữa các nước ASEAN bằng cách tăng cường các chương trình đào tạo giáo dục và tập trung vào các lĩnh vực ưu tiên trong ASEAN như kế toán, kỹ thuật, thiết kế, nha khoa.

Dịch vụ ngân hàng là ngành Việt Nam có thể sẽ phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt từ các nước RCEP, đặc biệt là từ Singapore, Nhật Bản, Hàn Quốc và Úc nếu đàm phán RCEP đem lại kết quả mở cửa tự do hóa thị trường trong ngành này cao hơn và phù hợp với phương thức của gói cam kết dịch vụ tài chính trong ASEAN (hiện nay Việt Nam nhập khẩu dịch vụ tài chính với kim ngạch tương đối nhỏ từ các nước RCEP). Hiện tại, yếu điểm chính của dịch vụ tài chính của Việt Nam là chất lượng dịch vụ, thương hiệu và uy tín, kinh nghiệm và trình độ quản lý, áp dụng công nghệ tại các tổ chức tài chính đều còn hạn chế. Hầu hết các tổ chức tài chính Việt Nam chưa gây dựng được tên tuổi bên ngoài Việt Nam. Chất lượng dịch vụ và công tác quản lý

rủi ro còn thấp hơn nhiều so với chuẩn mực quốc tế. Tuy nhiên, nếu RCEP mở ra cơ hội tự do hóa hơn nữa thị trường dịch vụ tài chính, Việt Nam sẽ phải chấp nhận sức ép cạnh tranh trong khi tiến hành phát triển thị trường tài chính của mình, nâng cao năng lực cạnh tranh của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính trong nước, khuyến khích dòng vốn FDI đầu tư vào ngành và phải tiến hành các điều chỉnh thể chế trong nước đối với hệ thống ngân hàng. *Với ngành dịch vụ bảo hiểm*, đến nay cạnh tranh từ các nước RCEP còn khá hạn chế ở Việt Nam. Tuy nhiên, nếu đàm phán RCEP mở ra điều kiện mở cửa tiếp cận thị trường hơn nữa và đảm bảo đối xử quốc gia với các doanh nghiệp bảo hiểm từ các nước RCEP, đặc biệt là trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, thì khả năng sẽ gia tăng cạnh tranh đáng kể từ phía các doanh nghiệp của Hàn Quốc và Nhật Bản.

Một thách thức nữa đó là khả năng gia tăng nhập khẩu với ngành vận tải. Mặc dù ngành vận tải là ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn của Việt Nam, nhưng ngành này vẫn tạo ra thâm hụt thương mại do còn thiếu hệ thống cơ sở hạ tầng và dịch vụ liên quan. Nếu Việt Nam và các nước RCEP đi đến thống nhất mở cửa hơn nữa thị trường vận tải, đặc biệt là vận tải biển, thì sẽ tạo ra thách thức đáng kể đối với Việt Nam từ sức ép cạnh tranh từ các nước lân cận, đặc biệt là Singapore, là trung tâm vận tải quốc tế được nhiều nước sử dụng, kể cả các nước thuộc RCEP.

RCEP có thể mở ra cơ hội cho các ngành dịch vụ phân phối, khách sạn và nhà hàng ăn uống cũng như dịch vụ thông tin liên lạc gia tăng xuất khẩu, và nhiều khả năng sẽ tạo điều kiện làm cho cạnh tranh trong nước gia tăng, tạo điều kiện nâng cao dịch vụ trong nước để đạt yêu cầu tận dụng được cơ hội xuất khẩu. Đối với dịch vụ thông tin liên lạc và viễn thông, cạnh tranh có thể gia tăng từ phía Ấn Độ. Đối với dịch vụ phân phối, cạnh tranh sẽ gia tăng từ chính các doanh nghiệp bản lẻ ở Việt Nam thông qua quá trình mở rộng phù hợp với yêu cầu về kiểm tra nhu cầu kinh tế ENT³⁸ và từ các nhà phân phối mới, đặc biệt là từ Hàn Quốc và Nhật Bản. Một số doanh nghiệp phân phối có quy mô lớn của Thái Lan hiện đang chuẩn bị tham gia vào ngành dịch vụ phân phối ở Việt Nam. Như vậy, trong bối cảnh kinh tế toàn cầu đang phục hồi sau khủng hoảng tài chính và đàm phán RCEP đang diễn ra, các nhà phân phối trong nước phải chuẩn bị sẵn sàng hơn để đối mặt với sức ép cạnh tranh gia tăng từ các doanh nghiệp RCEP trong tương lai gần để tạo ra mối liên hệ hợp tác giữa doanh nghiệp trong nước hoặc phải sáp nhập để tránh mất thị phần.

*

* *

Hội nhập kinh tế quốc tế được coi là định hướng đặc biệt quan trọng trong quá trình đổi mới ở Việt Nam. Đại hội Đảng Toàn quốc lần thứ 11 của Đảng Cộng sản Việt Nam đã nhấn mạnh “hội nhập chủ động vào nền kinh tế thế giới” nhằm tận dụng tối đa nguồn lực bên ngoài phục vụ phát triển nhanh và bền vững, giúp đẩy nhanh quá trình chuyển đổi và tái cơ cấu kinh tế với định hướng nâng cao năng lực cạnh tranh. Việc thực hiện chính sách này đã và đang đạt được nhiều kết quả đáng kể trong những năm qua.

³⁸ Các nhà phân phối có vốn đầu tư nước ngoài được miễn áp dụng cơ chế kiểm tra nhu cầu kinh tế nếu họ thành lập cơ sở bán lẻ với diện tích dưới 500m² trong các khu vực giành riêng cho hoạt động thương mại hàng hóa và đã hoàn thiện xây dựng cơ sở hạ tầng.

Tương tự các cam kết hội nhập trong các FTA khác, RCEP dự kiến sẽ đem lại các cơ hội cho Việt Nam thông qua: (i) tạo điều kiện tiếp cận dễ dàng hơn với các thị trường đầu tư và xuất khẩu của ASEAN và các nước đối tác (cả nước đang phát triển và nước phát triển) với các nhu cầu đa dạng về hàng hóa và dịch vụ; (ii) mở cửa đối với hàng nhập khẩu có giá cả thấp hơn (đặc biệt là hàng hóa là đầu vào cho sản xuất (thép từ Trung Quốc, sản phẩm nhựa từ Hàn Quốc và Nhật Bản) và nhập khẩu máy móc thiết bị phù hợp với công nghệ hiện đại); (3) tham gia vào chuỗi giá trị và mạng lưới sản xuất khu vực và nâng cao hợp tác kỹ thuật cũng như vị thế khi giải quyết tranh chấp; và (4) Cắt giảm chi phí giao dịch và được hưởng môi trường kinh doanh thân thiện nhờ quá trình hài hòa hóa các quy tắc hiện hành của các FTA khác nhau.

Thực tế là, một môi trường thương mại đầu tư minh bạch hơn, tự do hơn sẽ tạo ra con đường để Việt Nam sử dụng hiệu quả hơn lợi thế so sánh của mình (chi phí lao động rẻ tương đối, dồi dào tài nguyên thiên nhiên), và thúc đẩy xuất khẩu. Tính chất bổ khuyết lẫn nhau trong cơ cấu thương mại với các đối tác khu vực cũng sẽ được nâng cao. Một số sản phẩm xuất khẩu chủ chốt của Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì được năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế, dù phải đối mặt với mức độ cạnh tranh khốc liệt hơn từ các nước láng giềng hay yêu cầu kỹ thuật cao hơn của các đối tác nhập khẩu. Như vậy, Việt Nam sẽ có sự dịch chuyển tích cực hơn sang sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng có hàm lượng vốn cao và đòi hỏi công nghệ ở trình độ cao hơn. FDI đóng vai trò quan trọng thúc đẩy quá trình Việt Nam tham gia vào mạng lưới sản xuất toàn cầu và khu vực. Ở mức độ nhất định, sự gia tăng nhập khẩu có nguyên nhân từ gia tăng xuất khẩu, giúp nâng cao cán cân thương mại.

Tuy nhiên, quá trình hội nhập và thực thi các cam kết FTA cũng làm bộc lộ những yếu điểm và tạo ra các cơ hội nhiều hơn cho nền kinh tế. Thương mại hàng hóa của Việt Nam thường tập trung nhiều vào một số đối tác hoặc một số mặt hàng nhất định, khiến cho xuất khẩu có khả năng biến động cao khi có thay đổi nhu cầu tại các thị trường hoặc với các sản phẩm này. Vấn đề càng trở nên thách thức hơn khi cơ cấu thương mại của Việt Nam có độ tương đồng khá cao với các nước láng giềng còn về chất lượng và hàm lượng giá trị gia tăng của hầu hết các sản phẩm đều còn khá thấp và còn phụ thuộc nhiều vào đầu vào nhập khẩu phục vụ cho sản xuất trong nước. Trong khi đó, thương mại dịch vụ còn hết sức hạn chế mặc dù đang từng bước được cải thiện.

Trong bối cảnh hội nhập sâu hơn thông qua đàm phán thêm các FTA, gồm cả RCEP, thì Việt Nam cần phải tận dụng được các cơ hội và vượt qua thách thức để thúc đẩy thương mại và đầu tư, tập trung vào nhập khẩu các công nghệ tiên tiến phục vụ tái cấu trúc kinh tế, chuyển đổi mô hình tăng trưởng, bao gồm công nghệ sạch, và từng bước trở thành nền kinh tế xanh, kinh tế tri thức. Cụ thể hóa mong muốn này đòi hỏi nỗ lực thực hiện các biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các sản phẩm trong nước, của doanh nghiệp và của toàn nền kinh tế, và hội nhập sâu vào chuỗi giá trị năng động của khu vực RCEP.

IV. ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG TỔNG THỂ

Phần này sẽ tiến hành đánh giá tác động của việc gia tăng tự do hóa thương mại đối với nền kinh tế Việt Nam. Phần lớn nội dung của phần này tập trung vào phân tích quá trình hội nhập sâu hơn của khung khổ ASEAN +1 và chọn cách tiếp cận trong đó 6 đối tác của ASEAN (Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Ấn Độ, Úc và Niu-di-lân) không tham gia vào các thỏa thuận với nhau.³⁹ Một số bài phân tích, như báo cáo của Petri và cộng sự (2011), ERIA (2012) và Fukunaga và Isono (2013) đã xem xét RCEP là khung khổ chung yêu cầu tất cả các nước cắt giảm hàng rào thuế quan với tất cả các thành viên khác. Thỏa thuận này sẽ đặt ra yêu cầu cắt giảm thuế quan đối với thương mại giữa các nền kinh tế lớn như Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc. Nhóm tác giả nhìn nhận cấu trúc này khó khả thi trong tương lai gần, mà chỉ dùng để làm cơ sở so sánh, theo đó chúng tôi có đưa ra kết quả khái quát của kịch bản này ở cuối của phần phân tích này.

Như đã nêu ở trên, phần phân tích này chỉ xem xét tác động của các cam kết mở cửa thị trường. Phân tích này không xem xét các tác động của các cam kết về Quy tắc xuất xứ, SPS, TBT, mua sắm chính phủ, IPR và thuận lợi hóa thương mại. Các nội dung này hiện vẫn đang được đàm phán theo từng bước theo cách tiếp cận của ASEAN nên cũng khó có thể dự báo được kết quả cũng như thời điểm kết thúc. Vì vậy, đưa thêm các nội dung này sẽ dẫn tới việc phải đưa ra các giả định không hoàn toàn thực tế.

Đàm phán gặp phải nhiều trở ngại nhất định. RCEP là một FTA trong đó ASEAN đứng ở vị trí trung tâm, vì vậy rất khó có thể nhìn thấy được lợi ích của các nền kinh tế có quy mô lớn hơn khi phải thực hiện cải cách theo tiến trình và theo điều kiện phù hợp hơn với các nền kinh tế nhỏ có trình độ phát triển kinh tế khá khác biệt. Nhóm các nước lớn hơn phải đưa ra nhân nhượng nhất định nên thỏa thuận cuối cùng nhiều khả năng sẽ có phạm vi không rộng và sâu như những FTA song phương. Bản thân WTO cũng là ví dụ điển hình về mức độ khó khăn khi đàm phán tiến tới đồng thuận trong bối cảnh có nhiều đối tác có trình độ khác nhau.

Một khó khăn đối với các tác giả trong quá trình chuẩn bị phân tích chính là việc dự đoán kết quả đàm phán. Có thể xác định kết quả dự kiến thông qua nghiên cứu các FTA trước đây. Các thành viên ASEAN đã có tới 6 hiệp định khu vực và nhiều hiệp định song phương. Biểu thuế nhiều khi không đồng nhất giữa các thành viên. Điều này dẫn tới khó khăn trong dự đoán kết quả có thể đạt được.

Đối với các nhà đàm phán, cũng rất khó để xây dựng được biểu thuế chung được áp dụng với tất cả các nước thành viên. Phần II cũng đã nhấn mạnh sự cần thiết phải có đồng thuận, nhưng điều này rất khó thực hiện. Đối với Việt Nam, các ngoại lệ không tham gia cắt giảm chủ yếu tương đồng trong các FTA ASEAN-Trung Quốc, ASEAN-Hàn Quốc và ASEAN-Nhật Bản, nhưng các ngoại lệ trong ASEAN-Úc-Niu-di-lân và ASEAN-Ấn Độ lại có nhiều khác biệt đáng kể.

1. Sự cần thiết áp dụng phương pháp tiếp cận mô hình CGE

Mặc dù cần nắm được tác động chi tiết đối với từng ngành, lĩnh vực, nhưng nếu chỉ phân tích cân bằng từng phần thì không giúp đưa ra được cái nhìn tổng thể của toàn bộ

³⁹ Một số nước này có hiệp định song phương với nhau, trong khi nhiều thành viên khác tham gia đàm phán Hiệp định Xuyên Thái Bình Dương TPP. Tuy nhiên, Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc không có FTA song phương với nhau, ngoại trừ các FTA ba bên.

nền kinh tế vốn gắn liền với các dòng lưu chuyển nguồn lực (vốn, lao động, công nghệ) trong nội ngành cũng như giữa các ngành và thường gắn liền với sự thay đổi trong hành vi của hộ gia đình và doanh nghiệp. Bởi vậy, các mô hình cân bằng tổng thể tính toán được (CGE) là phương tiện giúp bổ sung năng lực phân tích nhằm nắm bắt được các tác động qua lại trong toàn bộ nền kinh tế bằng cách gắn kết các ngành thông qua bảng cân đối liên ngành và gắn kết các nền kinh tế với nhau qua dòng luân chuyển thương mại. Các mô hình này cũng xem xét được việc sử dụng các nhân tố sản xuất như vốn, lao động và đất đai. Kết quả cân bằng tổng thể thường thấp hơn so với kết quả của các mô hình cân bằng từng phần vì không thể xảy ra tình huống mọi ngành đều có thể mở rộng nhanh chóng cùng một lúc được. Một ngành chỉ có thể mở rộng trước điều kiện cơ hội xuất khẩu gia tăng và sẽ phải thu hút các nguồn lực từ ngành khác chuyển sang, qua đó là giảm dần sản lượng của ngành khác. Điều này có thể thấy rõ trong kết quả được trình bày ở dưới đây. Ví dụ như, sự mở rộng của ngành dệt và may mặc sẽ thúc đẩy sự chuyển dịch nguồn lực từ các ngành khác trước đây vẫn cạnh tranh thu hút vốn và lao động với các ngành dệt và may.

Thông qua phân tích các mức thuế suất được cắt giảm đối với từng ngành, hoặc đối với từng dòng thuế, có thể ước tính khá chính xác tác động đối với giá cả, sản lượng, mức tiêu dùng và xuất khẩu, nhập khẩu đối với mỗi ngành. Nhưng nếu chỉ xem xét đến thuế quan thì chưa đủ. Vì nhiều doanh nghiệp bán sản phẩm của mình cho các doanh nghiệp khác với vai trò là hàng hóa trung gian, nên giá cả giảm xuống sẽ đem lại lợi ích cho các ngành hạ nguồn. Ví dụ như, xóa bỏ thuế quan đối với sản phẩm dệt sẽ giúp ngành may mặc của một nước trở nên cạnh tranh hơn. Như vậy, chính quan hệ tương tác này đòi hỏi phải cân nhắc tới nhiều yếu tố khi đánh giá một biện pháp điều chỉnh chính sách. Trường hợp có nhiều biến số liên quan được đưa vào đánh giá, thì mô hình tính toán cần phải tính được các mối quan hệ tác động qua lại như trên. Các mô hình thương mại thường đưa ra các con số tính toán về tác động của các điều chỉnh trong chính sách thương mại đối với nhiều biến số kinh tế, như xuất khẩu, nhập khẩu, thu thuế XNK, sản lượng, việc làm, tiền lương và thu nhập quốc dân. Các mô hình này có thể mạnh trong việc giúp hiểu rõ sự tương tác giữa các lực lượng kinh tế, và cho phép so sánh các tác động có thể so sánh được của các chính sách khác nhau. Các mô hình này có thể giúp nêu bật được các kết quả bất ngờ hoặc không mang tính trực quan, qua đó giúp các cơ quan xây dựng chính sách có thể lựa chọn được các biện pháp chính sách phù hợp và các biện pháp thực hiện hỗ trợ kèm theo.

Một đặc điểm quan trọng thứ hai của các mô hình cân bằng tổng thể đó về ước lượng tác động thuế. Một sắc thuế đánh vào sản xuất sẽ tác động dây chuyền lên toàn bộ quá trình luân chuyển của hàng hóa và một phần được người tiêu dùng gánh, có thể nói tác động này ngược với tác động của yếu tố tăng năng suất lao động giúp làm giảm chi phí đối với người sản xuất và phần nào giảm bớt giá hàng hóa đối với người tiêu dùng. Cơ chế truyền dẫn về chi phí này cho thấy thuế đánh vào hàng nhập khẩu không khác gì thuế đánh vào xuất khẩu, đặc biệt là nếu thuế nhập khẩu được áp dụng đối với các hàng hóa trung gian phục vụ sản xuất xuất khẩu. Ví dụ như thuế nhập khẩu đánh vào hàng dệt may sẽ làm tăng chi phí sản xuất hàng may mặc.⁴⁰

⁴⁰ Nội dung này liên quan tới lý thuyết về điều kiện đối xứng của, trong đó khẳng định rằng nếu cân cân thương mại không thay đổi thì thuế nhập khẩu tương đương với thuế xuất khẩu.

Sự thay đổi sản lượng của từng ngành được chi phối bởi nhiều yếu tố:

- (i) Mức độ tham vọng của dự kiến chính sách cải cách (mức độ cam kết tự do hóa);
- (ii) Sự thay đổi về nhu cầu đối với hàng hóa; và
- (iii) Cơ cấu chi phí, quyết định khả năng chuyển dịch nguồn lực từ hoạt động này sang hoạt động khác.

2. Các tính chất của mô hình và số liệu sử dụng

Trong phần này, mô hình CGE của Dự án Phân tích Thương mại toàn cầu (GTAP) sẽ được dùng để mô hình hóa tác động của các kịch bản khác nhau của Hiệp định RCEP đối với nền kinh tế Việt Nam. Mô hình GTAP chuẩn tắc là mô hình nhiều khu vực, nhiều ngành, cân bằng tổng thể tính toán được, với giả định cạnh tranh hoàn hảo và tỷ suất sinh lời là hằng số không đổi theo quy mô. Để biết thêm chi tiết có thể tham khảo mô hình GTAP trên trang điện tử về nội dung này.⁴¹

Mô hình này có cơ sở dữ liệu (CSDL) riêng, bao gồm các dòng luân chuyển giữa các ngành, luân chuyển thương mại, các tham số và biến chính sách ví dụ như thuế nhập khẩu. Phiên bản CSDL sử dụng trong mô hình để lập báo cáo này là phiên bản GTAP 8.1, bao gồm đầy đủ thông tin thương mại song phương, các mối liên kết về giao thông và bảo hộ. CSDL này bao gồm khu vực (trong đó cả 6 đối tác thương mại trong các FTA của ASEAN được coi là các khu vực riêng biệt) với 57 ngành lĩnh vực của GTAP. Phân nhóm/cộng gộp khu vực và hàng hóa có thể điều chỉnh để phù hợp với yêu cầu của người sử dụng mô hình.

CSDL cập nhật nhất của GTAP là năm 2007. Các tham số hành vi, xác định cách ứng xử của người tiêu dùng và nhà sản xuất đối với biến đổi của giá cả, được lấy từ các nghiên cứu chứ không phải là kết quả của phép toán mô hình kinh tế lượng.⁴² Dữ liệu đầu vào – đầu ra được lấy từ tài khoản quốc gia của các nước được phân tích trong mô hình. Số liệu thuế nhập khẩu là mức áp dụng tại thời điểm 2012, nhưng lộ trình giảm thuế được lập trên cơ sở nhiều FTA khác nhau có khung thời gian tới tận 2025 cũng được đưa vào mô hình. Thuế suất ưu đãi đặc biệt cũng được phản ánh vào cơ sở dữ liệu thuế. Thuế suất được tính gia quyền trên cơ sở sử dụng thương mại làm trọng số.⁴³

Nền kinh tế Việt Nam và các nước khác đã tăng trưởng đáng kể so với số liệu cơ sở năm 2007. GDP thực tế đã tăng 34% kể từ 2007 (IMF 2013). Để phản ánh được tăng trưởng thực tế này, CSDL sử dụng số liệu dự báo với khung thời gian cho 2015, 2020, và 2025 thông qua điều chỉnh tốc độ tăng đất đai, lao động, vốn và năng suất lao động để mô phỏng con đường tăng trưởng của GDP từ 2007 đến 2025. Nền kinh tế Việt Nam được dự báo tăng lên khoảng 103% tính đến năm 2020 và 165% vào 2025 (IMF 2013). Thay đổi sản lượng là do thay đổi trong nhân tố sản xuất - vốn, lao động, đất

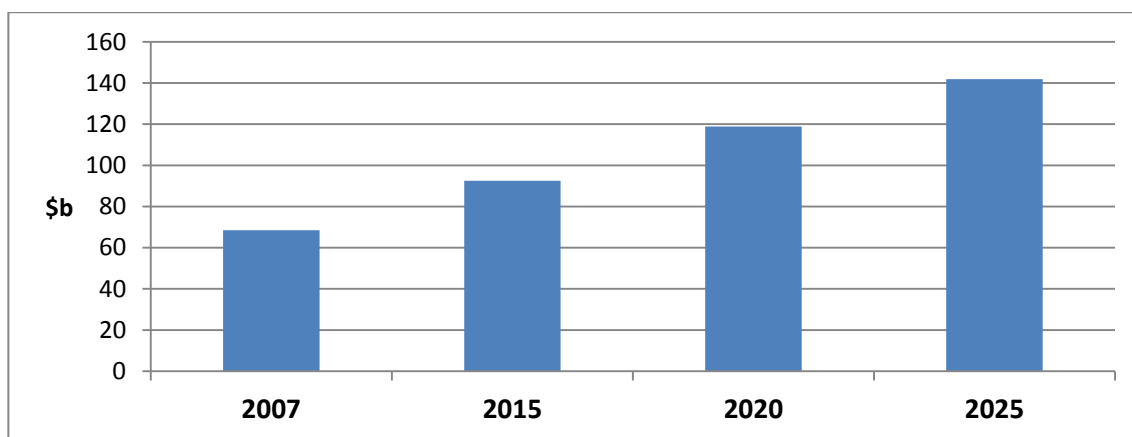
⁴¹ www.gtap.org

⁴² Nếu so với mức tăng trưởng mà Việt Nam và các nền kinh tế khác đã trải qua giai đoạn kể từ 2004, thì các thay đổi ước tính với các giá trị có vẻ thấp hơn thực tế. Tuy nhiên, hầu hết các biến số được phản ánh dưới dạng mức biến đổi theo phần trăm, nên cơ bản không chịu ảnh hưởng trong điều kiện nền kinh tế phát triển.

⁴³ Thuế bình quân gia quyền có hạn chế bởi gặp phải vấn đề nội sinh. Trong tình huống đặc biệt, các dòng thuế rất cao thường có tác dụng ngăn chặn thương mại nên không có kim ngạch. Vì vậy thuế nhập khẩu bình quân gia quyền thường có xu hướng kéo mức thuế thực tế xuống thấp. Tuy vậy, thuế nhập khẩu tính theo bình quân giản đơn cũng có thể có kết quả không phản ánh đúng thực tế.

đai và tài nguyên thiên nhiên - và năng suất lao động. Vốn được dự báo tăng trưởng theo tốc độ tăng của GDP, thực chất GDP chính là nhân tố quyết định vốn. Dân số 85 triệu người năm 2007 dự kiến sẽ tăng lên 100 triệu vào năm 2025.⁴⁴ Lực lượng lao động, tương ứng với một tỷ lệ dân số nằm trong độ tuổi làm việc, dự báo sẽ tăng từ 49 triệu năm 2007 lên 60 triệu năm 2025 (ILO 2013). Diện tích đất có thể sử dụng được ở Việt Nam dự kiến sẽ giảm khoảng 0.6%/năm thể hiện xu hướng đô thị hóa, yêu cầu xây dựng đường xá và cơ sở hạ tầng (NIAPP 2010). Nhân tố sản xuất còn lại là năng suất lao động. Đây là nhân tố khó đo lường và phản ánh một số các biến số không quan sát được. Để dự báo Kịch bản cơ sở cho tới năm 2025, chúng tôi sử dụng dự báo về vốn, lao động, đất đai và tài nguyên cho tới năm 2025.⁴⁵ Tiếp đó, nhóm tác giả sử dụng mô hình để tìm ra mức tăng năng suất lao động nhằm tạo ra GDP mục tiêu trong từng năm, với mức tăng các nhân tố sản xuất cho trước. Sau đó, nhóm tác giả sử dụng kết quả về thay đổi năng suất lao động để đưa trở lại mô hình và giải hệ phương trình thông thường để xác định mức tăng sản lượng. Cách làm này được áp dụng với mọi nước, vì tăng trưởng ở các nước chính là cơ sở tạo ra nhu cầu đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Đường cơ sở không chỉ dự báo GDP, mà còn đưa ra ước tính về mức tăng trưởng sản lượng và thương mại của từng ngành. Ví dụ như so với 2007, xuất khẩu dự kiến tăng 51% vào năm 2015, 89% vào 2020 và 129% vào 2025.

Biểu đồ 20: Dự báo thay đổi trong GDP của Việt Nam



Nguồn: CSDL và kết quả dự báo GTAP.

3. Các kịch bản

Như đã lưu ý ở trên, phần này chỉ tập trung vào tác động của hàng rào thuế quan trong RCEP đối với nền kinh tế Việt Nam. Tác động của cam kết trên các lĩnh vực khác như IPR, mua sắm chính phủ, doanh nghiệp nhà nước, v.v. không thuộc phạm vi đánh giá tác động định lượng này.

Trên cơ sở nội dung trình bày ở Phần II, xét về phạm vi số dòng thuế (vốn có thể bao gồm nhiều dòng thuế đỉnh nếu đi vào chi tiết), thì FTA ASEAN-Úc-Niu-Di-Lân là FTA có phạm vi rộng nhất với khoảng 95% số dòng thuế được xóa bỏ thuế quan (Kimura 2012). ASEAN-Ấn Độ là FTA có phạm vi xóa bỏ thuế quan thấp nhất ở mức 77%. Một số hiệp định song phương còn có phạm vi xóa bỏ cao hơn nữa như FTA gần

⁴⁴ Vào đầu năm 2014, số thực tế đã vượt 90 million.

⁴⁵ Nhóm tác giả đặt năng suất lao động là biến nội sinh và giải phương trình trong mô hình bằng cách thay đổi giá trị cho tới khi đạt được mức GDP mục tiêu. Sau đó chúng tôi sử dụng kết quả tìm được đưa trở lại mô hình giá trị năng suất lao động là biến ngoại sinh.

đây giữ Malaysia-Úc với mức 98%, và sẽ đạt 99% vào năm 2017 (Adams và cộng sự 2013). Các FTA song phương này không chỉ đưa vào phạm vi xóa bỏ thuế đối với các mặt hàng nhạy cảm như ô tô hay gạo mà còn đặt ra các cam kết dịch vụ cao hơn so với cam kết trong Hiệp định khung về Thương mại dịch vụ ASEAN (AFAS). Đây chính là cơ sở để hình thành kịch bản RCEP có mức độ tự do hóa hơn so với FTA ASEAN-Úc-Niu-Di-Lân trong đó áp dụng quy tắc cắt giảm đơn giản hơn (tăng đáng kể tỷ lệ dòng thuế được áp dụng nguyên tắc ngang bằng – hiện đã chiếm 2/3 số dòng thuế trong các ASEAN+1, sử dụng chung Quy tắc xuất xứ RoO (Gupta 2014)) với Quy tắc xuất xứ có tính tự do hóa cao hơn (xóa bỏ quy định áp dụng với các mặt hàng có thuế ràng buộc MFN thấp và mở rộng phạm vi áp dụng cách tính cộng gộp đa chiều và cơ chế cho phép chế biến bên ngoài với quy tắc xác định hàm lượng ít chặt chẽ hơn (Gupta 2014)). Tương tự, việc loại bỏ thông qua mô hình áp dụng với nhóm nhạy cảm, v.v. cần phản ánh “cách tiếp cận ngoại lệ”, vì như tại báo cáo của Gupta (2014) có nêu “đàm phán tự do hóa gắn với thiết lập quan hệ đối tác, chứ không gắn với bảo hộ”. Như nêu tại nghiên cứu của Scollay và Trewin (2006), các nội dung ngoại lệ không dựa trên quá trình xác định hợp lý, thường giống nhau bất kể với đối tác này, nhằm bảo hộ những ngành thực chất có lợi thế so sánh, làm gián đoạn các công đoạn chế biến có mức độ thành phẩm cao hơn ví dụ như đóng gói và gắn mác chè, và bảo hộ những ngành chẳng có tiềm năng có lợi thế so sánh.

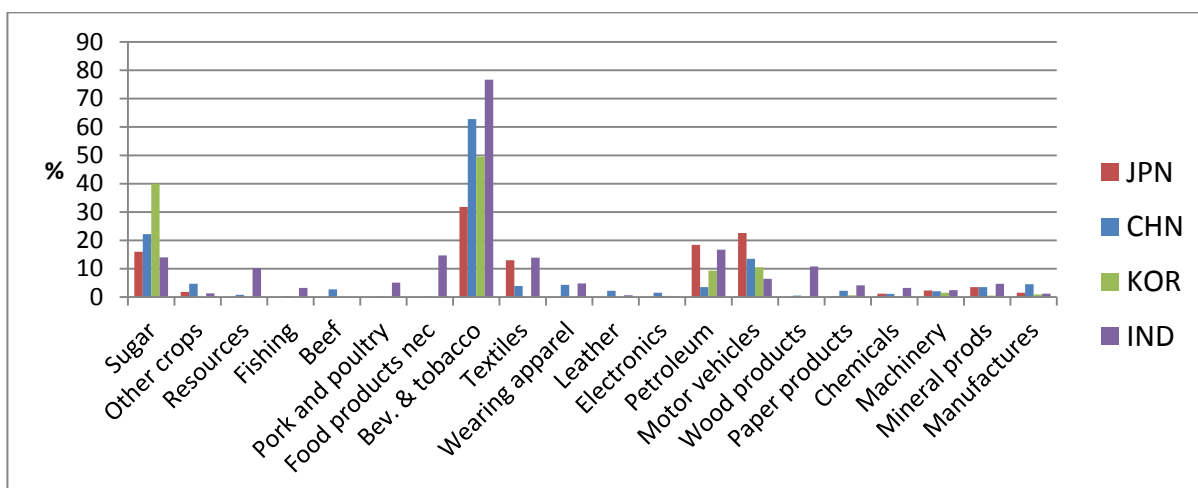
Theo kịch bản kém tích cực thì có thể lấy mẫu FTA của Ấn Độ và Nhật Bản là các FTA có mức độ tự do hóa ở mức thấp thứ nhì trong các FTA ASEAN+1) trong đó không đặt ra phạm vi xóa bỏ thuế quan rộng, hoặc lấy mẫu FTA với Trung Quốc trong đó mỗi nước ASEAN có một biểu cam kết riêng. Đây có thể nói là những mẫu FTA có phạm vi và mức độ tự do hóa ít nhất trong các FTA ASEAN+1, đối với cả hàng hóa, dịch vụ và đầu tư.

Năm 2012, mức bình quân thuế MFN áp dụng của Việt Nam khá thấp, ở mức 10%, mặc dù thuế đối với các mặt hàng nông nghiệp cao hơn nhiều, bình quân 17%. Mức cao nhất là 135%, áp dụng với một số sản phẩm rượu và thuốc lá. Thuế áp dụng với một số sản phẩm dệt may (100%) và ô tô (85%) cũng rất cao.

Thuế ưu đãi đặc biệt thấp hơn, và có lộ trình giảm xuống thấp hơn theo quá trình thực thi các FTA. Thuế nhập khẩu dự kiến đối với hàng hóa từ 4 đối tác thương mại chính cho đến năm 2020 được trình bày tại Biểu đồ 21. Tất cả các FTA của Việt Nam đều có mức độ cắt giảm nhiều hơn vào cuối lộ trình, nhiều dòng thuế được xóa bỏ sau thời gian dài hơn 10 năm. Do vậy, đến 2020 vẫn còn một số dòng thuế cao đối với đồ uống (rượu) và thuốc lá, sản phẩm gia cầm, quả và hạt, sắt và thép, ô tô và máy móc. Chính những sản phẩm này được bảo hộ trong cả 4 hiệp định, mặc dù có những điều chỉnh khác nhau nhất định. Thuế nhập khẩu với hàng hóa từ Ấn Độ cũng có mức cao hơn vì hiệp định này không đạt mức độ tự do hóa cao lắm và hiệp định này có hiệu lực gần đây hơn.

Ngoại trừ trường hợp Ấn Độ, thuế nhập khẩu của Việt Nam có xu hướng cao hơn đối với thuế nhập khẩu đánh vào hàng xuất của Việt Nam. Đối với hàng xuất khẩu, thuế nhập khẩu trung bình đối với hàng xuất sang Nhật Bản và Trung Quốc khá thấp nhưng vẫn có các dòng thuế đỉnh như thuế nhập khẩu gạo của Nhật Bản, với một số mức thuế cao tới mức thương mại không thể thực hiện được.

Biểu đồ 21: Thuế nhập khẩu song phương đối với hàng hóa nhập vào Việt Nam theo xuất xứ nhập khẩu cho tới 2020



Nguồn: CSDL và kết quả dự báo GTAP. Thuế nhập khẩu áp dụng tính bình quân gia quyền theo kim ngạch thương mại.

Ghi chú: JPN: Nhật Bản; CHN: Trung Quốc; KOR: Hàn Quốc; IND: Ấn Độ.

Hiệp định RCEP hiện vẫn đang được đàm phán, nhưng cắt giảm thuế dự kiến và các dòng được ngoại lệ được lập kịch bản trên cơ sở các hiệp định hiện có. Sau khi đưa thay đổi thuế quan ở cấp độ dòng thuế 6 số cũng như mức tính gộp áp dụng vào 30 ngành lĩnh vực, kết quả chạy mô phỏng được so sánh với Kịch bản cơ sở trong các năm 2020 và 2025. Tác động từ xóa bỏ hàng rào thương mại đối với sản lượng, thương mại, tiền lương và phúc lợi xã hội ở Việt Nam và các nước đối tác được xác định dựa trên đó.

Các kịch bản được xếp theo mức độ tự do hóa dự kiến được gán tên như sau:

- (i) Hạn chế;
- (ii) Tham vọng; và
- (iii) Tự do hoàn toàn.

Kịch bản Hạn chế là áp dụng mức tự do hóa cao nhất trong các FTA hiện hành vào mọi nước RCEP. Đối với các nước ASEAN, sẽ là áp dụng mức độ cam kết trong FTA ASEAN – Úc-Niu-Di-Lân. Với Việt Nam, kịch bản này tương ứng với 71 sản phẩm cấp độ HS 6 số còn không bị ràng buộc thuế quan và 49 mặt hàng khác không phải điều chỉnh thuế. Phụ lục bảng 2 nêu các mức độ cam kết phân theo từng chương. Ngoài ra, còn 71 mặt hàng khác không phải điều chỉnh thuế trong 10 năm. Kịch bản Tham vọng chỉ miễn trừ các sản phẩm trong danh mục loại trừ. Kịch bản Tự do hoàn toàn sẽ xóa bỏ toàn bộ thuế giữa các nước thành viên. Biểu thuế của mỗi nước được áp dụng chung 1 biểu với tất cả các nước thành viên khác.

Các kịch bản này cũng bao hàm cả trường hợp cắt giảm một phần chi phí thương mại gắn với dịch vụ. Các mức cắt giảm chi phí này được liệt kê trong Bảng 51 ở dưới đây.

Dịch vụ

Trong Kịch bản cơ sở, có nhiều biện pháp hạn chế đối với tự do hóa dịch vụ.

Bảng 51: Hạn chế với dịch vụ tại ASEAN* và đối tác ASEAN+6 theo mode và theo ngành

ASEAN	Chung	Tài chính	Viễn thông	Bán lẻ	Chuyên nghiệp
Chung	43.3	34.8	37.5	37.5	65.8
Mode1	33.9	38.7			27.8
Mode 2					
Mode 3	42	34.8	37.5	37.5	60.8
Mode 4	79				79.2
Úc					
Chung	20.2	36.4	25	0	31
Mode1	16.4	9.7			16.7
Mode 2					
Mode 3	18.8	43.5	25	0	15
Mode 4	50				50
Trung Quốc					
Chung	36.3	34.8	50	25	66
Mode 1	39.2	71.8			0
Mode 2					
Mode 3	37.3	31.5	50	25	70
Mode 4	75				75
Ấn Độ					
Chung	65.7	48.1	50	75	87.5
Mode 1	70.8	52.2			100
Mode 2					
Mode 3	69.3	50	50	75	100
Mode 4	70				70
Nhật Bản					
Chung	23.4	1.9	25	25	56
Mode 1	36.6	19.4			66.7
Mode 2					
Mode 3	23.4	0	25	25	50
Mode 4	60				60
Hàn Quốc					
Chung	23.1	2.3	50	0	66
Mode 1	27.1	22.6			33.3
Mode 2					
Mode 3	21.3	0	50	0	60
Mode 4	75				75
Niu Di-lân					
Chung	11	3.6	37.5	0	27

Mode 1	7.9	12.9			0
Mode 2					
Mode 3	7.4	0	37.5	0	10
Mode 4	50				50

Nguồn: NHTG - World Bank (2014) CSDL Các hạn chế Thương mại dịch vụ - Services Trade Restrictions Database (STRI) tại thời điểm 8/4.

Ghi chú:

(1) ASEAN nêu tại đây là mức trung bình của Cam-pu-chia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Thái Lan và Việt Nam, các thành viên ASEAN nêu tại báo cáo World Bank (2014), CSDL Các hạn chế Thương mại dịch vụ dựa trên nghiên cứu của Hoekman (1995). Cách tiếp cận của Hoekman lần đầu tiên được áp dụng với cam kết trong GATS với 3 phân nhóm lớn là Mở cửa hoàn toàn, Có hạn chế đáng kể và Đóng cửa hoàn toàn. Trong STRI, cách tiếp cận được áp dụng với chính sách thương mại dịch vụ với các hạn chế được xác định trên cơ sở các thông tin công cộng sẵn có về chính sách đối với các nước OECD (ví dụ như: các báo cáo của WTO về các quy định đã được thực hiện), và từ các báo cáo điều tra của các văn phòng luật tại các nước đang phát triển về thông tin đối với các biện pháp pháp luật cũng như các thông tin về tình hình thực thi quy định. Phương pháp này không phụ thuộc vào hiện trạng thông tin về các chỉ số đo lường kết quả hoạt động của lĩnh vực dịch vụ vốn còn hạn chế qua đó suy luận ra mức độ hạn chế thông qua so sánh với kết quả hoạt động tối ưu (dựa trên giả định rằng các biện pháp hạn chế đều tác động tới kết quả hoạt động của ngành dịch vụ (xem thêm nghiên cứu Bosworth et al 1997, về tác động của giá cả)).

(2) Mode 1 là thương mại qua biên giới; Mode 3 là hiện diện thương mại; và Mode 4 là dịch chuyển thể nhân. Mode không được nêu ở đây, ít có ý nghĩa hơn, là Mode 2 tiêu dùng ở nước ngoài. Mỗi mode trong mỗi ngành được tính điểm theo 5 mức độ nhạy cảm trong đó 0 (Mở cửa hoàn toàn); 25 (Mở cửa với một số hạn chế nhỏ); 50 (Có các hạn chế cơ bản); 75 (Đóng cửa với một số ít cơ hội tham gia và hoạt động); hoặc 100 (Đóng cửa hoàn toàn), và các điểm số này được cộng gộp thành điểm của ngành, theo mode hoặc theo chỉ số khu vực sử dụng các trọng số cụ thể (ví dụ: tầm quan trọng tương đối của phương thức cung cấp đối với ngành dịch vụ cụ thể, và với ngành thì tính theo tỷ trọng giá trị gia tăng để ra mức trung bình của các nước công nghiệp).

Do các thước đo phản ánh mức độ hạn chế thương mại dịch vụ này đều dựa trên cơ sở các hạn chế biện pháp thực tế áp dụng (tương tự như thuế áp dụng đối với hàng hóa), đã bao hàm các tác động từ việc thực thi FTA cộng với nỗ lực tự do hóa tự nguyện, nên có thể phản ánh được tác động của FTA xen lẫn với tác động từ tự do hóa tự nguyện, nên cơ bản sẽ phản ánh mức độ ít hạn chế hơn so với các thước đo được sử dụng trong phương pháp tương tự khi so sánh các cam kết của FTA và cam kết trong GATS.

Từ bảng trên, có thể thấy rõ một số điểm như sau:

- Nhìn chung trên bình diện mọi ngành, mọi mode, ASEAN có mức độ hạn chế hơn so với các nước +6 ngoại trừ Ấn Độ, dù rằng Trung Quốc chỉ chênh có 6 điểm về mức độ hạn chế ;

- Đối với tất cả các ngành và theo từng mode, quan hệ so sánh ở trên cũng đúng với mode 3;
- Với mode 4, ASEAN là nhóm có mức độ hạn chế cao nhất; Mode 4 chịu hạn chế cao hơn các mode khác riêng trường hợp Ấn Độ chỉ chênh lệch chút ít đối với mode 1, và cả mode 1 và mode 3 đối với dịch vụ chuyên nghiệp, và Nhật Bản đối với mode với dịch vụ nghề nghiệp.
- ASEAN có mức độ hạn chế hơn so với Úc, Hàn Quốc và Niu-Di-lân nhưng ít hạn chế hơn so với Trung Quốc, Ấn Độ và Nhật Bản đối với mode 1;
- Xét theo ngành, đối với dịch vụ tài chính ASEAN có mức độ hạn chế cao hơn so với Nhật Bản, Hàn Quốc và Niu-Di-lân, ngang bằng với mức độ hạn chế của Trung Quốc và ít hạn chế hơn so với Úc và Ấn Độ, trong đó mode 1 là yếu tố chính làm Úc có mức độ hạn chế cao còn mode 3 của Nhật Bản, Hàn Quốc và Niu-Di-lân là yếu tố căn bản giúp các nước này có số điểm của thị trường gần như mở cửa hoàn toàn;
- Với dịch vụ viễn thông, chỉ tính theo mode 3, ASEAN có mức độ hạn chế hơn so với Úc và Nhật Bản, tương đương với Niu-Di-Lân và ít hạn chế hơn so với Trung Quốc, Ấn Độ và Hàn Quốc;
- Dịch vụ bán lẻ, cũng chỉ được tính theo mode 3, thì ASEAN hạn chế hơn so với tất cả các đối tác +6, ngoại trừ Ấn Độ, trong đó Úc, Hàn Quốc và Niu-Di-Lân là 3 nước mở cửa hoàn toàn;
- Với dịch vụ nghề nghiệp, ASEAN hạn chế hơn so với Úc, Nhật Bản và Niu-Di-Lân và ít hạn chế hơn so với Trung Quốc, Ấn Độ và Hàn Quốc. Dịch vụ nghề nghiệp là dịch vụ có mức độ hạn chế nhất ở các nước +6, trừ Úc (Tài chính) và Niu-Di-Lân (Viễn thông), và chủ yếu là đối với mode 4 ngoại trừ Ấn Độ (modes 1 và 3) và Nhật Bản (mode 1);
- Kết quả của nhóm ASEAN đạt mức trung bình xét trên mọi mode và ngành ngoại trừ ngành viễn thông, nhưng nhóm +6 có kết quả khác nhau đáng kể, không chỉ xét về mức độ phát triển mà còn về mức độ hạn chế đối với các ngành và mode.

Như đã đề cập tại bảng trên, mức độ hạn chế thương mại dịch vụ thể hiện qua các cam kết trong các FTA được áp dụng phương pháp nêu trên là ở bước đầu tại các nghiên cứu (Hoekman (1995), và PECC (1995)). Nghiên cứu của Fukunaga và Isono (2013), xem xét việc phát triển các FTA ASEAN+1 tiến tới hình thành nên RCEP, đã phân tích AFAS và các FTA ASEAN+1 với phương pháp này (tuy rằng cách chấm điểm có thang điểm khác trong đó 1 tương ứng với tự do hóa hoàn toàn, 0,5 tự do hạn chế (có ràng buộc) và 0 tương ứng không ràng buộc hoặc chính phủ không cam kết tự do hóa – như vậy điểm số càng cao thì tương ứng với mức độ mở cửa càng cao). Trong bảng này “Tổng số” có nghĩa là điểm số bình quân giản đơn dựa theo chỉ số của Hoekman được xây dựng 155 phân ngành, và sự khác biệt có tính chất “WTO+” giữa các cam kết FTA và cam kết GATS, có nghĩa tương đương với “cam kết bổ sung” trong WTO.

Bảng 52: Các cam kết WTO+ trong AFAS và các FTA ASEAN+1

	AFAS(5)		AFAS(7)		AANZFTA		ACFTA		AKFTA	
	Total	WTO+	Total	WTO+	Total	WTO+	Total	WTO+	Total	WTO+
Brunei	0,17	0,15	0,23	0,20	0,18	0,15	0,05	0,02	0,08	0,06
Cămpuchia	0,40	0,03	0,41	0,04	0,51	0,14	0,38	0,01	0,38	0,01
Indonesia	0,18	0,12	0,36	0,30	0,29	0,22	0,09	0,03	0,18	0,11
Lào	0,09	NA	0,34	NA	0,24	NA	0,02	NA	0,07	NA
Malaysia	0,22	0,12	0,34	0,24	0,31	0,21	0,11	0,01	0,20	0,10
Myanmar	0,20	0,18	0,36	0,33	0,26	0,23	0,04	0,01	0,06	0,03
Philippines	0,22	0,12	0,33	0,23	0,26	0,17	0,11	0,02	0,17	0,08
Singapore	0,28	0,17	0,39	0,28	0,44	0,33	0,30	0,19	0,33	0,22
Thái Lan	0,30	0,07	0,50	0,26	0,36	0,12	0,25	0,02	NA	NA
Việt Nam	0,30	0,04	0,38	0,11	0,46	0,19	0,34	0,07	0,32	0,05
ASEAN	0,24	0,11	0,36	0,22	0,33	0,20	0,17	0,04	0,20	0,08
Úc					0,52	0,18				
Niu-Dilân					0,51	0,26				
Trung Quốc							0,28	0,04		
Hàn Quốc									0,31	0,09

Nguồn: Fukunaga và Isono (2013)

Ghi chú: AFAS (5) và (7) là số ghi chú các hiệp định cam kết dịch vụ qua các lần đàm phán liên tục và thường xuyên với mức độ ngày càng sâu hơn trong ASEAN.

Có sự thay đổi đáng kể giữa AFAS 5 và 7 theo đó ASEAN đang ở mức thấp hơn so với AANZFTA chuyển sang ở mức cao hơn một chút, đem lại lợi ích cho các bên tham gia nếu đàm phán đạt được kết quả cao hơn hoặc bằng AFAS 7. AFAS và AANZFTA có mức độ các cam kết WTO+ cao nhất, có nghĩa đây là những FTA đã tiến được tới nhiều cam kết cao hơn so với GATS. Nếu tính tất cả các nước đối tác có cam kết tự do hóa cao hơn so với AFAS 5, chỉ có Úc và Niu-Di-lân có mức cam kết cao hơn, đem lại lợi ích cho ASEAN khi đàm phán với các đối tác này. ACFTA và AKFTA có ít cam kết cao hơn GATS đối với cả 2 bên tham gia. Tình huống tương tự cũng xảy ra với đầu tư, trong đó mức độ linh hoạt cao hơn được dành cho đầu tư trong ASEAN so với các đối tác trong ACFTA và AKFTA. Quy định thực tế có mức độ tự do hóa cao hơn so với cam kết trong các hiệp định, tạo ra khả năng tự do hóa cao hơn khi đưa vào cam kết trong RCEP.

Nghiên cứu của Ishido (2011) với bảng tính toán trên còn đưa ra bảng chỉ số Hoekman về các cam kết trong các FTA của ASEAN tính theo từng thành viên ASEAN và các nước đối tác +6 có liên quan trong từng ngành dịch vụ. Không có hạn chế (và ràng buộc) nhận giá trị 1, Hạn chế nhưng được ràng buộc có giá trị 0,5 và Không cam kết thì nhận giá trị 0 tương tự như nghiên cứu của Fukunaga và Isono (2013) theo đó giá trị càng cao thì có mức độ tự do hóa càng cao.

Bảng 53: Chỉ số Hoekman (mức độ cam kết) đối với AFAS, AANZFTA, ACFTA & AKFTA theo khối ASEAN/đối tác và ngành

FTA	Chuyên nghiệp	Viễn thông	Phân phối	Tài chính
-----	---------------	------------	-----------	-----------

AFAS	0.39	0.46	0.40	0
AANZFTA-ASEAN	0.32	0.27	0.15	0.24
-Úc	0.61	0	0.58	0.13
-Niu-Di-lân	0.55	0	0.45	0.15
ACFTA-ASEAN	0.17	0.15	0.17	0.18
-Trung Quốc	0	0	0	0
AKFTA-ASEAN	0.30	0.30	0.28	0.33
Hàn Quốc	0.45	0.5	0.39	0.16

Nguồn: Ishido (2011)

AFAS có mức độ cam kết cao nhất trong các FTA này ngoại trừ dịch vụ tài. Cam kết của ASEAN trong các FTA khác nhau cũng có mức độ cam kết hết sức khác nhau, ngoại trừ với ACFTA đối với dịch vụ chuyên nghiệp.

Bảng 54: Cắt giảm chi phí thương mại dịch vụ theo từng kịch bản

	2020	2025
	%	%
Hạn chế	10	20
Tham vọng	20	30
Tự do hoàn toàn	30	30

Nguồn: Tính toán của tác giả.

Mỗi kịch bản gắn với mức độ tự do hóa dịch vụ cụ thể được nêu trong Bảng 54. Mức độ tự do hóa dự kiến sẽ tăng dần theo tiến độ thực. Khác với thương mại hàng hóa, các cản trở đối với lĩnh vực thương mại dịch vụ chủ yếu là các quy định quản lý chứ không phải là thuế, vì vậy không phải lúc nào cũng có thể mô hình hóa tự do hóa dịch vụ như mô hình hóa dựa trên xóa bỏ thuế quan. Để làm được điều này cần tiến hành phân phối lại khoản thu từ thuế (mà trên thực tế đã không thu). Phương pháp áp dụng ở đây gắn liền với vấn đề tăng năng suất lao động trong thương mại song phương giữa Việt Nam và các nước đối tác. Điều này cho thấy cắt giảm chi phí thương mại của Việt Nam sẽ đem lại lợi ích cho các thành viên RCEP, nhưng không đem lại lợi ích cho các nước khác. Điều này giả định là nếu dịch vụ vận tải ven biển được mở cho các nhà cung cấp dịch vụ thuộc bên thứ ba, thì chỉ các thành viên RCEP mới có thể cung cấp các dịch vụ này.

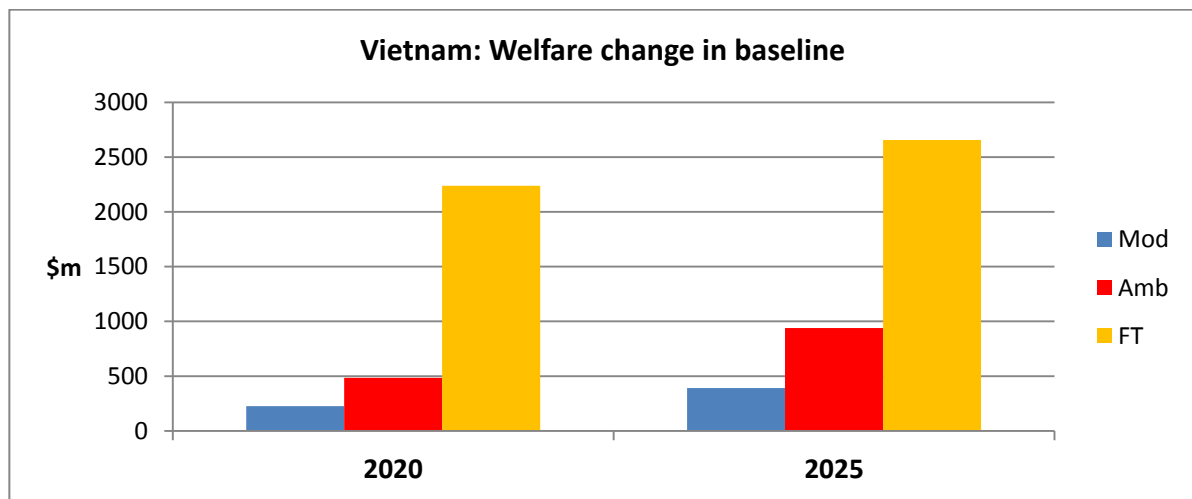
4. Kết quả chạy mô hình

4.1. Đánh giá tác động kinh tế vĩ mô

Phúc lợi xã hội

Kết quả chạy mô hình cho thấy lợi ích đối với Việt Nam phụ thuộc rất nhiều vào mức độ mở cửa. Trong kịch bản Hạn chế với ASEAN ở trung tâm và các thỏa thuận nhiều bên, được coi là nhiều khả năng xảy ra, thì lợi ích xã hội đạt được ước tính vào năm 2020 sẽ là 227 triệu USD so với Kịch bản cơ sở, trong khi kịch bản mở cửa Tham vọng sẽ đem lại thêm lợi ích là 485 triệu USD. Tuy vậy, dù có kịch bản mở cửa Tham vọng chẳng nữa thì cũng chưa thu hoạch được đầy đủ lợi ích do còn nhiều phạm vi được ngoại lệ không phải tự do hóa. Với kịch bản Tự do hoàn toàn, xóa bỏ toàn bộ thuế quan, và đạt được mức độ cải thiện về dịch vụ là 30%, thì có thể thu được lợi ích tương đương 2.239 triệu USD. Điều này được thể hiện trong Biểu đồ 22.

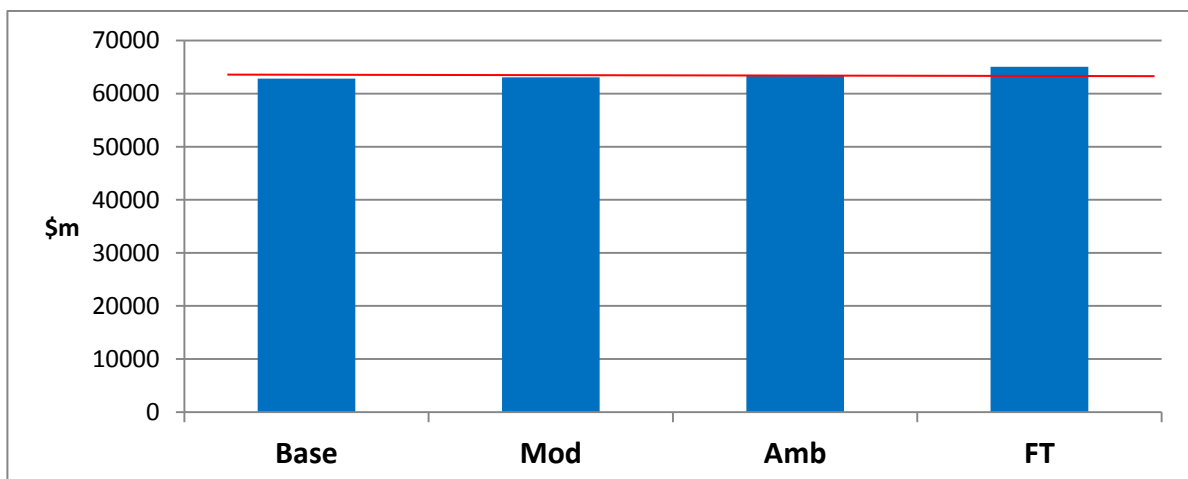
Biểu đồ 22: Thay đổi về phúc lợi so với đường cơ sở vào năm 2020



Nguồn: Kết quả mô phỏng GTAP.

Các lợi ích này cũng cần được xem xét trong tổng thể. Xem lại Biểu đồ 20 có thể thấy nền kinh tế tăng trưởng đáng kể trong giai đoạn thực hiện. Biểu đồ 23 cũng cho thấy các tác động tăng thêm của RCEP đối với sự thay đổi phúc lợi kể từ năm 2007 là rất nhỏ.

Biểu đồ 23: Thay đổi phúc lợi năm 2020 so với năm 2007



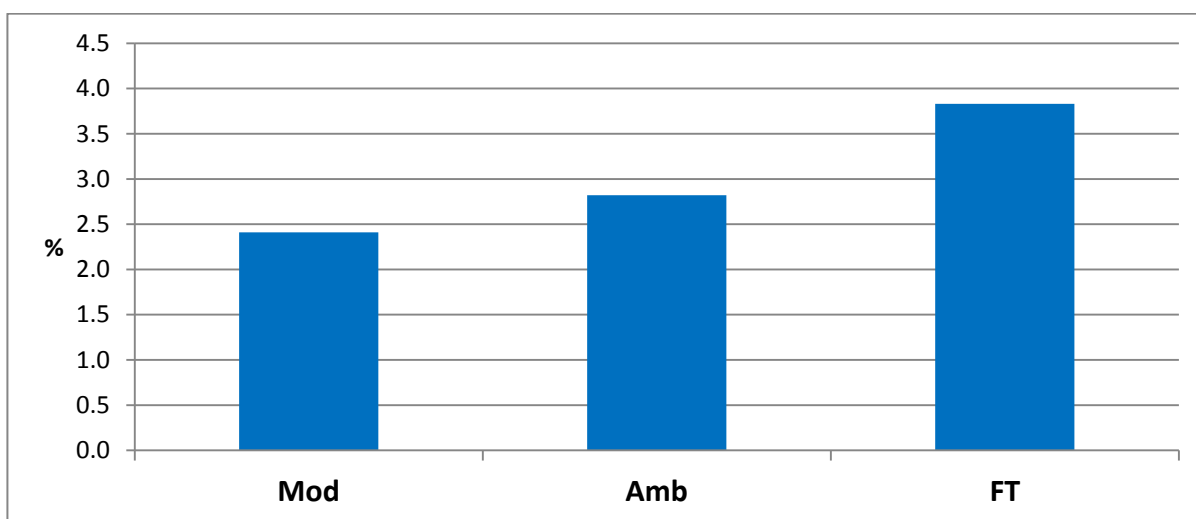
Nguồn: Kết quả mô phỏng GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Xuất khẩu

Tác động bổ sung đối với thương mại từ hiệp định RCEP cũng rất nhỏ. Thay đổi tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam được thể hiện trong Biểu đồ 24. Mức thay đổi bổ sung nằm trong khoảng từ 2,4% đến 3,9%. Dự kiến xuất khẩu sẽ tăng lên khoảng 40% năm 2020 so với năm 2015 và cũng khoảng như vậy cho tới năm 2025. Xét về số tuyệt đối, giá trị xuất khẩu tăng lên nhiều nhất là xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản và Trung Quốc, chứ không phải là Hàn Quốc hay Ấn Độ. Tuy nhiên, xuất khẩu sang Mỹ và Châu Âu cũng tăng đáng kể. Điều này cho thấy việc xóa bỏ thuế quan đối với đầu vào nhập khẩu là nguyên liệu sẽ giúp xuất khẩu tăng tính cạnh tranh. (Nội dung phân tích cơ cấu xuất khẩu sẽ được nêu ở phần sau)

Biểu đồ 24: Thay đổi về xuất khẩu năm 2020



Nguồn: Kết quả mô phỏng GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Nhập khẩu

Tác động với nhập khẩu cũng tương tự, mặc dù có mức độ cao hơn chút ít, nằm trong khoảng từ 3,7% đến 5,6%. Nhập khẩu tăng lên chủ yếu là từ đối tác Trung Quốc và Nhật Bản, nghĩa là từ các nước lớn nhất trong nhóm +6, tiếp đến là từ Ấn Độ. Nhập khẩu từ Úc và Hàn Quốc giảm xuống, còn nhập khẩu từ Niu-Di-lân chỉ tăng lên chút ít. Như vậy, có sự chuyển hướng thương mại đáng kể. Giá trị nhập khẩu tăng lên từ RCEP là 5,2 tỷ USD năm 2020, nhưng tổng giá trị nhập khẩu chỉ tăng lên là 2,4 tỷ USD, như vậy đã có một phần nhập khẩu từ nguồn khác bị thay thế bởi nhập khẩu từ RCEP.

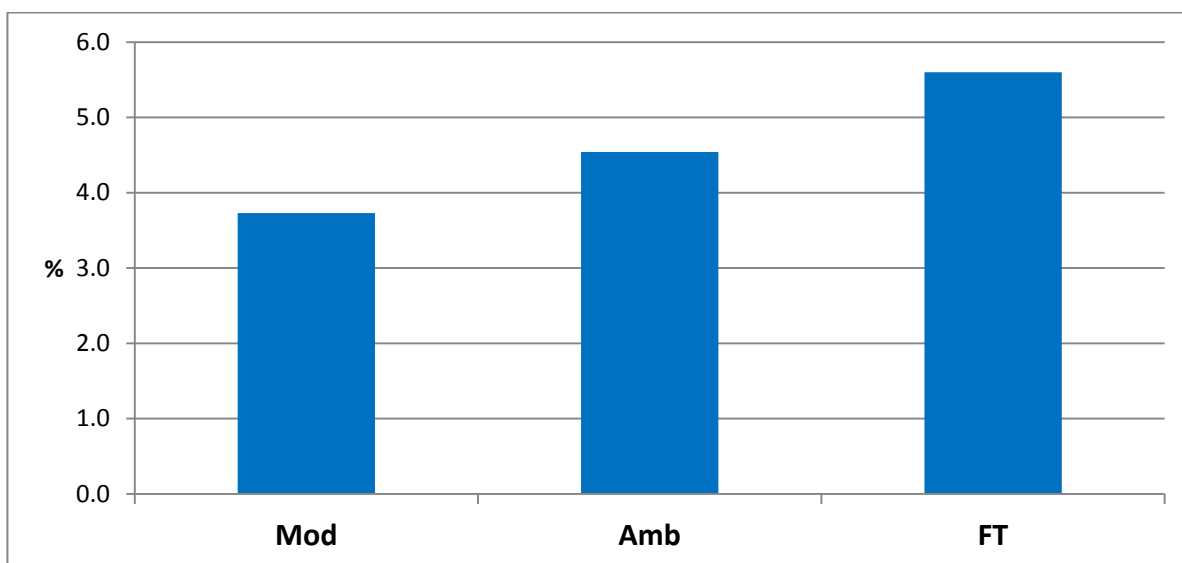
Một vấn đề nữa đó là thu từ thuế nhập khẩu của Việt Nam giảm xuống khoảng 1,5 tỷ USD. Chi tiết về sự thay thế nhập khẩu được nêu tại bảng Phụ lục A3. Đáng tiếc là sự sụt giảm thuế nhập khẩu không đem lại lợi ích cho người tiêu dùng, vì Việt Nam không còn nhập khẩu từ các nước có chi phí thấp nữa.

Cán cân thương mại

Khi thuế quan giảm xuống, nhập khẩu sẽ tăng. Tuy vậy điều này không phải lúc nào cũng dẫn đến thâm hụt thương mại. Nhân tố quyết định chính là xuất khẩu. Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu. Trước tiên, giá một số mặt hàng nhập khẩu giảm xuống giúp giảm chi phí sản xuất hàng xuất khẩu, làm tăng năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu. Thứ hai, nếu chính sách tạo điều kiện hỗ trợ, thì tỷ giá sẽ điều chỉnh để hài hòa lại mức nhập khẩu và xuất khẩu. Việt Nam không áp dụng chế độ tỷ giá thả nổi, nên sự điều chỉnh này sẽ diễn ra đối với tiền lương vào việc làm.⁴⁶ Thứ ba, các đối tác FTA cũng cắt giảm thuế quan, nên cũng sẽ gia tăng nhập khẩu từ các nước này. Theo đó một phần nhu cầu gia tăng này sẽ được hàng xuất khẩu của Việt Nam đáp ứng. Mức độ cắt giảm thuế quan cũng như khởi điểm của dòng thương mại sẽ quyết định một nước đạt được thặng dư hay thâm hụt thương mại. Xét về tổng thể trên toàn cầu, tổng thặng dư và tổng thâm hụt luôn bằng nhau.

Thông thường thì Việt Nam phát sinh thâm hụt thương mại, tương tự như các nước đang phát triển khác. Theo kịch bản Hạn chế, mức tăng nhập khẩu (3,7%) cao hơn so với mức tăng xuất khẩu (2,4%) và như vậy thâm hụt thương mại sẽ gia tăng.

Biểu đồ 25: Thay đổi về nhập khẩu năm 2020



Nguồn: Kết quả mô phỏng GTAP.

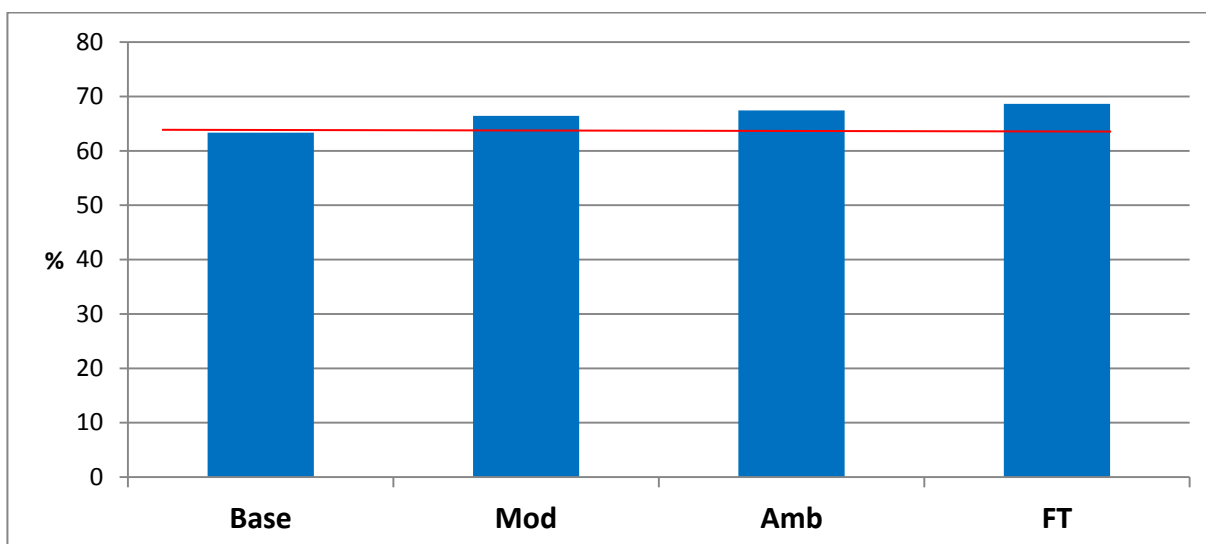
Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Tiền lương thực tế

Nhu cầu gia tăng đối với hàng hóa sử dụng nhiều lao động sau khi tiến hành tự do hóa thương mại sẽ làm tăng tiền lương và việc làm đối với lao động không có kỹ năng. Những thay đổi về tiền lương thực tế được thể hiện trong Biểu đồ 26. Tiền lương thực tế tăng lên khi nền kinh tế được mở rộng, và kịch bản Hạn chế của hiệp định RCEP sẽ giúp tăng thêm 3%. Kịch bản Tự do hoàn toàn sẽ tăng tiền lương thực tế 5% so với mức tăng trong kịch bản đường cơ sở.

⁴⁶Hiện Việt Nam áp dụng chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý, theo đó tiền đồng được gắn với đồng USD.

Biểu đồ 26: Thay đổi tiền lương thực tế năm 2020



Nguồn: Kết quả mô phỏng GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Nói tóm lại, kết quả vĩ mô từ chạy mô phỏng mô hình cho thấy Việt Nam sẽ đạt được lợi ích dương khi tự do hóa chiều sâu trên cơ sở trung tâm khu vực và các hiệp định hiện nay. Các lợi ích ước tính từ RCEP tương đối nhỏ, tuy nhiên cũng đủ quan trọng để tiến hành đàm phán hiệp định này.

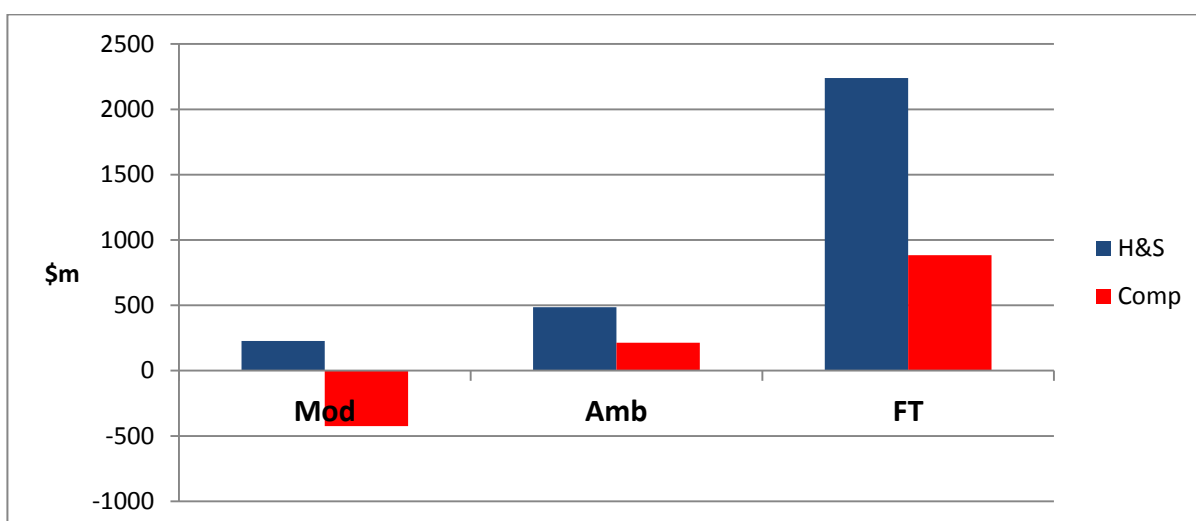
Tuy vậy, cũng có 2 vấn đề cần lưu ý. Thứ nhất đó là có thể xảy ra chuyên hướng thương mại nên RCEP xóa bỏ các rào cản thương mại giữa các thành viên +6, đặc biệt là giữa Nhật Bản và Trung Quốc. Thứ hai, đó là vấn đề điều chỉnh cơ cấu của một số ngành, ví dụ như ngành đường, sẽ phải chịu sức ép lớn từ cạnh tranh. Phần tiếp theo sẽ phân tích vấn đề thứ nhất.

Hiệp định RCEP với phạm vi toàn diện

Nếu trường hợp RCEP có phạm vi toàn diện, thì cắt giảm thuế sẽ tác động tới thương mại giữa các nước +6 với nhau, gồm các nước Úc, Niu Di-lân, Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản và Hàn Quốc. Đây là điểm khác biệt quan trọng vì nếu trường hợp này xảy ra, sẽ dẫn tới sự chuyển hướng thương mại với Việt Nam khi Nhật Bản và Hàn Quốc mở cửa thị trường của mình cho Trung Quốc. Nếu tác động chuyển hướng thương mại lớn hơn so với tác động thúc đẩy tăng thương mại thì xét tổng thể sẽ đem lại kết quả tiêu cực với Việt Nam. Điều này có xảy ra hay không phụ thuộc vào từng kịch bản cắt giảm thuế quan cụ thể, và kết quả mô hình cho thấy Việt Nam sẽ giảm phúc lợi xã hội chung nếu thực hiện kịch bản Hạn chế nhưng có thể thu được lợi ích nhất định theo kịch bản Tham vọng (Biểu đồ 27). Sờ dĩ có kết quả như vậy vì kịch bản Tham vọng giả định rằng Nhật Bản và Hàn Quốc sẽ mở cửa thị trường nông sản, dệt may và quần áo vốn khá đóng cửa của mình. Trong kịch bản mở cửa Hạn chế, Trung Quốc đạt được lợi ích tương ứng với mức mở cửa mà ASEAN đã có với Nhật Bản và Hàn Quốc.

Biểu đồ 27 dưới đây trình bày các mức độ đạt được phúc lợi xã hội gia tăng nếu so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020.

Biểu đồ 27: Thay đổi phúc lợi so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020: hiệp định toàn diện thay vì mô hình hiệp định ASEAN ở trung tâm



Nguồn: Kết quả mô phỏng GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Vấn đề đối với Việt Nam chính là sự cạnh tranh từ phía Trung Quốc khi tiếp cận thị trường Nhật Bản và Hàn Quốc. Hiện Việt Nam đang có mức tiếp cận ưu đãi hơn so với Trung Quốc do ASEAN có các FTA với các nước này, chưa kể là còn đang diễn ra quá trình đàm phán FTA song phương Việt Nam – Hàn Quốc. Mức chênh lệch này sẽ không còn nữa nếu đạt được một hiệp định RCEP toàn diện. Xuất khẩu của Việt Nam chỉ tăng 2,3% so với mức 3,8% nếu theo mô hình hiệp định ASEAN ở trung tâm. So sánh 2 kịch bản với nhau, thì xuất khẩu của Việt Nam sang Nhật Bản và Hàn Quốc sẽ giảm đi và tăng lên với các đối tác truyền thống như Mỹ và EU, còn xuất khẩu của Trung Quốc sẽ tăng lên 10% chứ không phải chỉ ở mức 1%.

Nhật Bản và Hàn Quốc sẽ thu được lợi ích từ kịch bản kết thúc đàm phán hiệp định nêu trên, bao gồm cả việc tự do hóa ngành nông sản của mình. Trung Quốc sẽ thu được lợi ích nhờ cơ hội tiếp cận thị trường được cải thiện.

4.2. Đánh giá tác động ngành

Các cơ quan chính sách đôi lúc không sẵn sàng xóa bỏ thuế quan vì có thể dẫn đến giảm sản lượng và việc làm ở một số ngành lĩnh vực nhất định, đặc biệt là nếu những ngành này được tập trung ở một số địa bàn hoặc nhóm lợi ích cụ thể. Ngành được bảo hộ nhiều nhất ở Việt Nam là nông nghiệp, dệt may và ô tô xe máy. Phần này tập trung đánh giá tác động của RCEP đối với thương mại và sản lượng của từng ngành.

Trước khi xem xét các kết quả, cần lưu ý 3 điểm sau đây. Thứ nhất, các ngành lĩnh vực được định nghĩa riêng trong nghiên cứu này. Nếu chúng ta chia 5.000 sản phẩm thành 30 ngành, thì chắc chắn giữa các ngành hàng sẽ có sự khác biệt càng đáng kể, nếu mức độ mở rộng hay thu hẹp sản lượng càng lớn. Một số ngành ví dụ như ngành rượu vang, có thể thu hẹp. Điều này không được chỉ rõ ở đây.

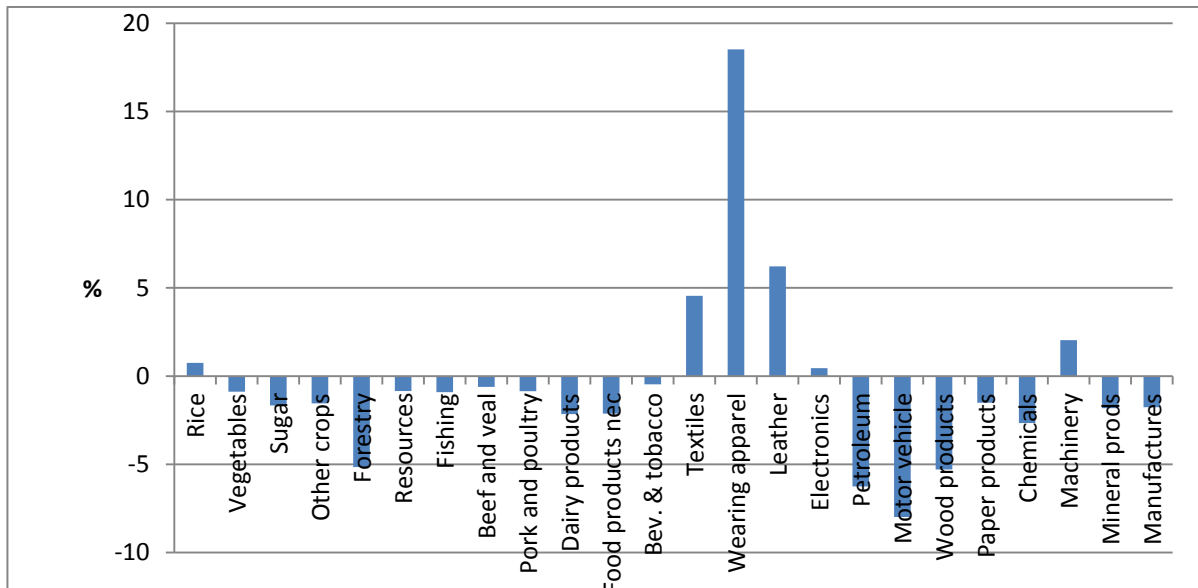
Điểm thứ hai đó là sự thay đổi của ngành diễn ra trong bối cảnh nền kinh tế có mức tăng trưởng chung. Ví dụ như, ngành lúa gạo dự kiến tăng sản lượng 75% nếu so năm

2020 với năm 2007, và 113% nếu tính đến 2025. Với mức mở rộng như vậy, sự suy giảm 5 hoặc 10% là hoàn toàn có thể giải quyết được. Sức ép điều chỉnh cũng rất khác nhau vì không liên quan tới tình trạng thất nghiệp hay phải ghi giảm vốn đầu tư.

Điểm cân nhắc cuối cùng, đó là các hạn chế của phương pháp phân tích cân bằng tổng thể. Vì mỗi ngành đều sử dụng vốn, lao động và có thể là cả đất đai, và các nhân tố sản xuất này là hữu hạn về nguồn cung, nên việc mở rộng của một ngành đòi hỏi sự sụt giảm/thu hẹp của một hoặc nhiều ngành khác. Tuân theo điểm đáng lưu ý thứ nhất về tăng trưởng tổng thể, thì các ngành sẽ cạnh tranh với nhau để thu hút các nhân tố sản xuất này.

Thay đổi về sản lượng khá nhỏ. Biểu đồ 28 cho thấy thay đổi sản lượng hàng hóa trong từng ngành lĩnh vực trong tương quan so sánh với dự báo cơ sở vào năm 2020 theo kịch bản Hạn chế và mô hình hiệp định ASEAN là trung tâm. Xét về số phần trăm, thì ngành có mở rộng lớn nhất là dệt may, may mặc (quần áo) và đồ da (giày dép). Những thay đổi này cũng có giá trị tuyệt đối khá lớn, vì đây là các ngành lớn ở Việt Nam. Ngoài ngành dệt may, thay đổi sản lượng khá nhỏ, dưới 5%, đối với các ngành lĩnh vực khác. Hầu hết các ngành đều có sự thu hẹp để giải phóng nguồn lực cho các ngành được mở rộng. Điều này xảy ra với ngành nông nghiệp, theo đó sản lượng lúa gạo chiếm tỷ trọng đáng kể trong thu hẹp sản lượng nông nghiệp vì lúa gạo là ngành lớn nhất trong nhóm này.

Biểu đồ 28: Thay đổi sản lượng so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020: Kịch bản hạn chế



Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Thay đổi về sản lượng một phần được quyết định bởi thay đổi về kim ngạch xuất khẩu, và xuất nhập khẩu bị chi phối bởi thuế nhập khẩu của Việt Nam và các đối tác thương mại. Mức thay đổi kim ngạch xuất nhập khẩu theo cả 3 kịch bản được nêu tại các bảng Phụ lục A5 và A6. Tương đồng với những thay đổi ở cấp vĩ mô, những thay đổi ở cấp độ ngành được phản ánh qua các đặc điểm cơ bản nhất như tăng trưởng thương mại tiếp tục diễn ra, những thay đổi bổ sung không cao từ hiệp định RCEP. Đối với nhập khẩu, RCEP sẽ đem lại tác động tích cực với hầu hết các ngành, còn đối

với xuất khẩu RCEP lại có tác động tiêu cực với nhiều ngành, đặc biệt là với hầu hết các ngành nông nghiệp ngoại trừ lúa gạo. Kết quả này được thể hiện trong Biểu đồ 28.

Tiếp theo, chúng ta sẽ đi sâu hơn vào ngành nông nghiệp và dịch vụ theo 3 kịch bản.

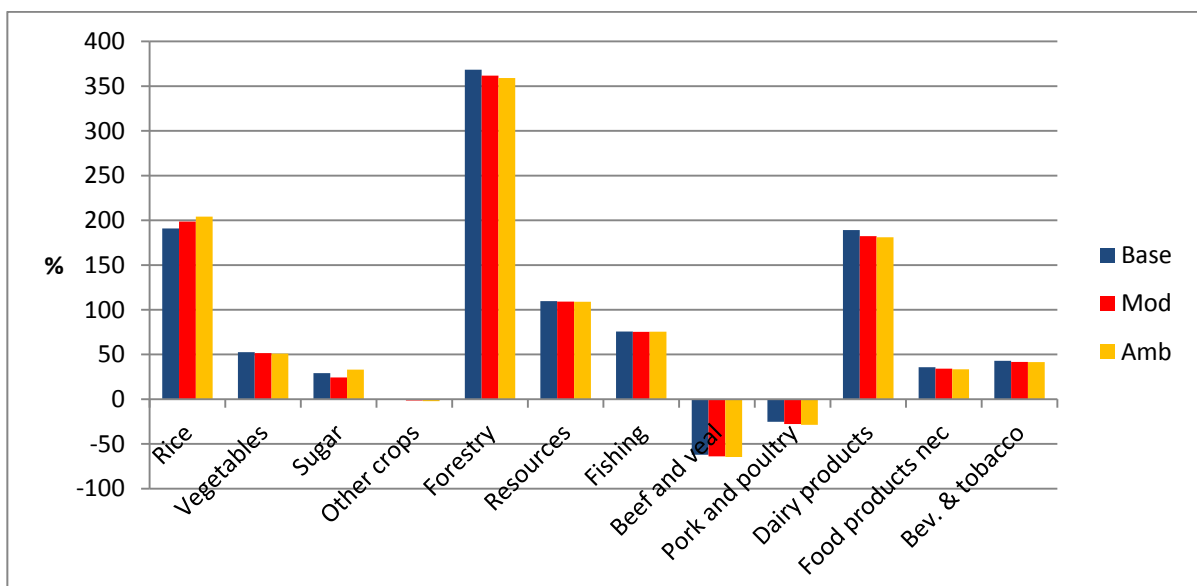
Nông nghiệp

Đối với ngành nông nghiệp, tác động ước tính chủ yếu gắn liền với hai dòng thuế cơ bản đó là thuế nhập khẩu gạo của Nhật Bản và thuế nhập khẩu sắn của Hàn Quốc. Theo kịch bản Tự do hoàn toàn, các dòng thuế này được xóa bỏ thuế quan. Từ trước đến nay Nhật Bản chưa mở cửa thị trường gạo của mình, vì vậy mức thuế nhập khẩu gạo cao tới mức thương mại không thể diễn ra được. Mặc dù người Nhật quen sử dụng giống gạo Japonica hơn so với giống gạo Indica nhiệt đới được trồng phổ biến ở Việt Nam, nhưng xóa bỏ thuế quan cũng tạo ra cơ hội tiếp cận thị trường đáng kể. Việt Nam xuất khẩu sắn sang Hàn Quốc sẽ phải chịu mức thuế nhập khẩu với thuế suất ngoài hạn ngạch là 887%. Nếu mức thuế này được xóa bỏ thì Việt Nam có thể xuất khẩu nhiều hơn, nhưng sẽ phải điều chỉnh sản lượng các loại nông sản khác để có đất sử dụng trồng sắn. Sắn là mặt hàng thuộc nhóm ‘Rau, hoa quả và hạt’. Biểu đồ 29 thể hiện xuất khẩu gia tăng với các sản phẩm như lúa gạo, rau quả, lâm nghiệp và sản phẩm sữa ... Một số sản phẩm sẽ suy giảm xuất khẩu, trong đó mức suy giảm xuất khẩu cao hơn theo các kịch bản có mức độ tự do hóa cao hơn. Tuy nhiên, kịch bản Hạn chế có vẻ là kịch bản có khả năng xảy ra cao nhất.

Về lợi ích bảo hộ, sản phẩm tươi sống (thịt và sữa) hiện đang được bảo hộ ở mức cao, dù rằng một số sản phẩm đã có lộ trình xóa bỏ thuế quan trong các FTA hiện có. Tự do hóa đối với các sản phẩm này sẽ làm phát sinh chi phí với Việt Nam. Cụ thể, nền kinh tế sẽ có thể chứng kiến tình trạng thu hẹp xuất khẩu thịt bò và bê, thịt lợn và thịt gà.

Một ngành hàng nhạy cảm khác đó là rượu và thuốc lá. Thuế nhập khẩu rất cao. Có quan điểm cho rằng thuế cao sẽ không khuyến khích tiêu dùng và có tác dụng đảm bảo sức khỏe, nhưng quan điểm này không đúng vững khi thuế đối với sản xuất trong nước vẫn thấp. Chính sách hợp lý hơn đó là xóa bỏ thuế và áp dụng thuế đối với tiêu dùng nói chung.

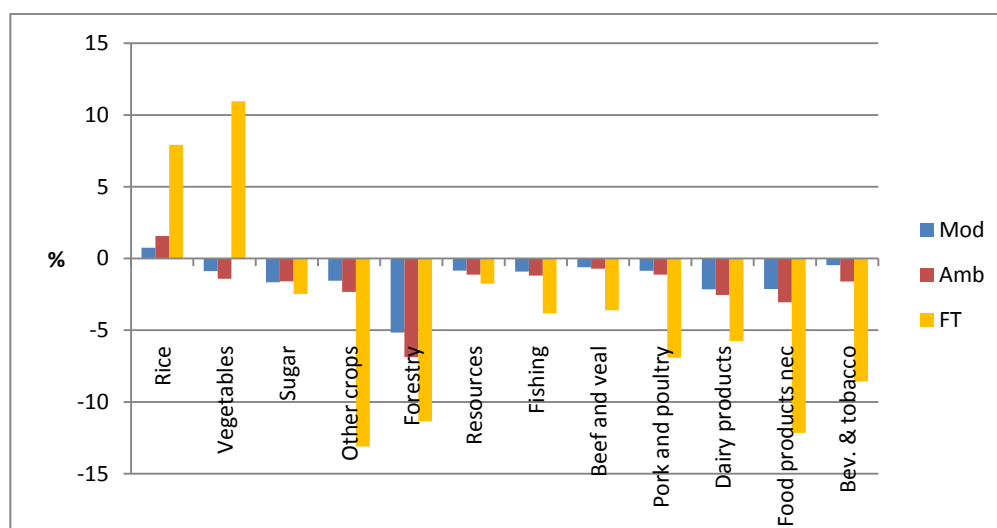
Biểu đồ 29: Thay đổi về xuất khẩu nông sản so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020



Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Biểu đồ 30: Nông nghiệp: Thay đổi về sản lượng từ Kịch bản cơ sở năm 2020



Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

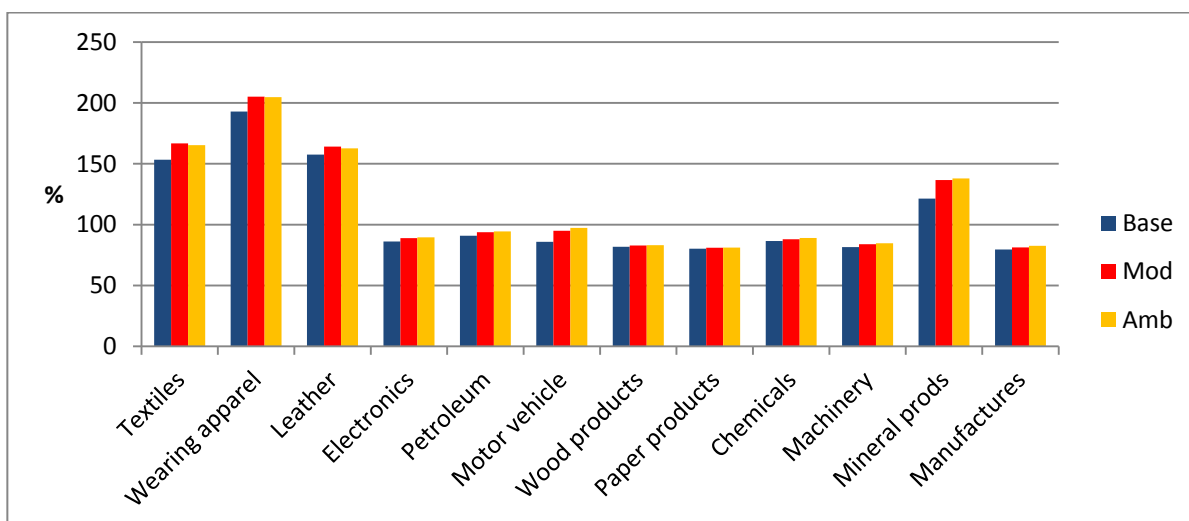
Thay đổi về sản lượng nông nghiệp được thể hiện trong Biểu đồ 30. Khác với Biểu đồ trước, Biểu đồ này cho thấy những thay đổi so với dự báo cơ sở vào năm 2020, không tính gộp mức tăng trưởng từ 2007. Qua đó sẽ nêu bật được tác động tiêu cực của RCEP khi so sánh với dự báo cơ sở. Kịch bản Tự do hoàn toàn cũng cho thấy các thay đổi nhiều hơn so với các kịch bản khác, qua đó nhấn mạnh tầm quan trọng của các ngoại lệ không phải tự do hóa.

Công nghiệp

Ngành công nghiệp cũng khá nhạy cảm, đặc biệt là ô tô xe máy và linh kiện phụ tùng. Thay đổi về nhập khẩu hàng công nghiệp của Việt Nam được thể hiện tại **Error! Reference source not found.** Trong trường hợp này, RCEP có tác động làm gia tăng nhập khẩu. Những thay đổi này xuất phát từ việc cắt giảm thuế nhập khẩu, đồng thời gia tăng xuất khẩu hàng quần áo cũng làm gia tăng nhập khẩu hàng dệt may làm đầu vào phục vụ sản xuất xuất khẩu.

Xét trên phương diện xuất khẩu, hàng dệt may, quần áo và khoáng sản đều có thay đổi lớn. Thị trường có tiềm năng lớn bao gồm thị trường dệt may của Hàn Quốc, thị trường quần áo của Nhật Bản.

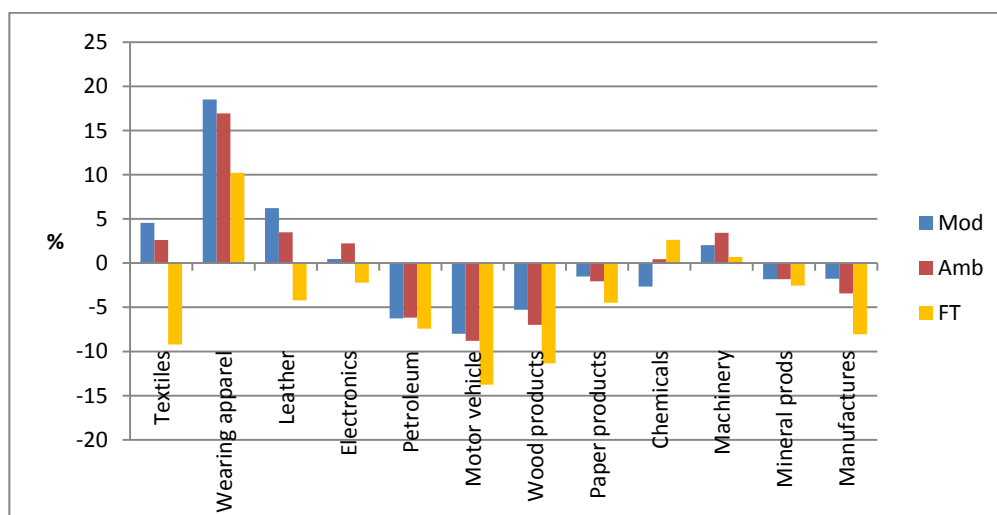
Biểu đồ 31: Thay đổi về nhập khẩu hàng công nghiệp vào năm 2020



Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Biểu đồ 32: Thay đổi sản lượng ngành công nghiệp so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020



Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Tác động đối với sản lượng không lớn so với tác động đối với thương mại (Biểu đồ 32). Sản lượng của hầu hết các sản phẩm đều tăng mạnh kể cả không có hiệp định RCEP, đó là nhờ cam kết giảm thuế đã có và mở rộng thị trường nước ngoài. Để đáp ứng yêu cầu mở rộng kinh tế này, các nhân tố sản xuất sẽ dịch chuyển từ các ngành khác sang. Ngành điển hình nhất là ngành ô tô sẽ thu hẹp đáng kể so với dự báo cơ sở, nếu các dòng thuế cao bị xóa bỏ. Các sản phẩm chế tạo khác và khoáng sản cũng sẽ điều chỉnh thu hẹp lại một cách tương đối.

Dịch vụ

Dịch vụ chiếm khoảng 1/3 GDP, dù rằng đóng góp vào thương mại chỉ ở mức khiêm tốn là 10%. Trong mô hình GTAP, dịch vụ được phân thành 6 ngành cơ bản - vận tải, liên lạc, thương mại bán lẻ, tài chính và bảo hiểm, các dịch vụ kinh doanh khác và dịch vụ khác. Nhóm ngành “dịch vụ khác” chiếm tỷ trọng lớn nhất đối với Việt Nam, trong đó gồm cả dịch vụ chính phủ, lớn thứ hai là ngành thương mại bán lẻ và bán buôn.⁴⁷

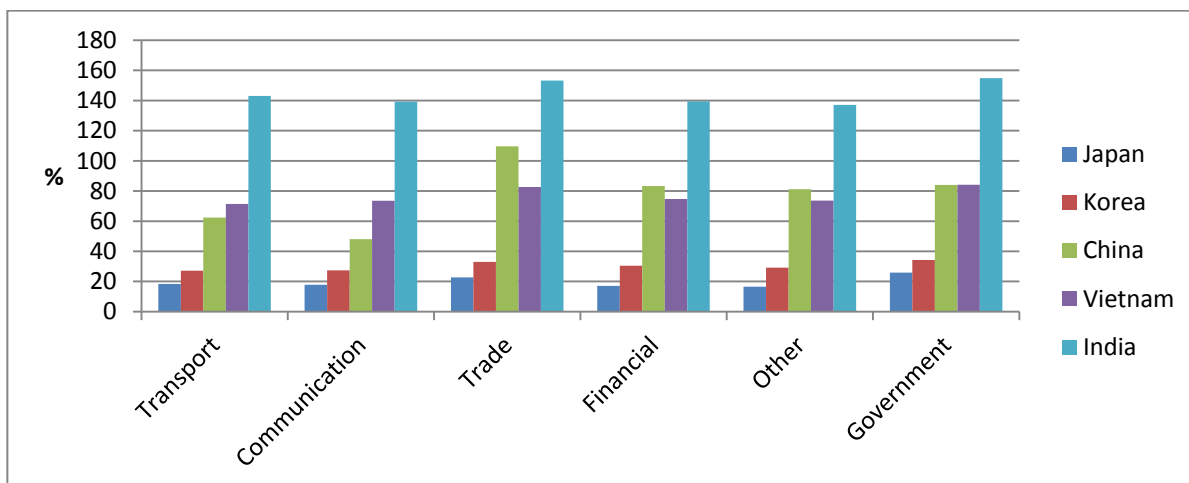
Chi phí thương mại có sự chênh lệch rất lớn giữa các quốc gia (**Error! Reference source not found.**). Nhật Bản và Hàn Quốc là các nước có thị trường dịch vụ tương đối tự do, còn Trung Quốc và Ấn Độ còn áp dụng nhiều hạn chế. Ngoài ra, còn có sự khác nhau đáng kể giữa các ngành dịch vụ khác nhau. Như ở Việt Nam, dịch vụ vận tải ven biển bị hạn chế rất đáng kể, trong khi vận tải hàng không thì tự do hóa hơn nhiều. Tuy vậy, xu hướng chung là các nước phát triển thường có mức độ hạn chế và rào cản ít hơn trên hầu hết các ngành.

Chi phí thương mại được đề cập trong báo cáo này, là khái niệm nêu tại nghiên cứu của Lee và Itakura (2013), được tính toán trên cơ sở mô hình lực hấp dẫn. Mô hình này ước tính quy mô thương mại song phương dự kiến dựa trên tổng thu nhập quốc dân và khoảng cách thực tế giữa các quốc gia, cũng như các nhân tố khác như có đường biên giới chung, ngôn ngữ chung hoặc các yếu tố khác. Trường hợp quy mô thương mại thực tế thấp hơn so với quy mô thương mại dự kiến, thì mô hình giả định rằng mức chênh lệch là do các rào cản cản trở thương mại. Mức chênh lệch này được chuyển đổi thành mức thuế nhập khẩu tương đương, và đưa vào mô hình. Như đã đề cập ở trên, việc xóa bỏ chi phí thương mại cũng được đưa vào mô hình với vai trò là nhân tố cải thiện năng suất lao động song phương, nên thu từ thuế nhập khẩu không bị xóa bỏ.

Tương tự như thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ cũng gặp phải cạnh tranh và hiện tượng chuyển hướng thương mại, cũng như phải xử lý vấn đề hạn chế về nguồn lực theo đó một ngành chỉ có thể phát triển mở rộng khi một hoặc nhiều ngành khác phải thu hẹp để dịch chuyển vốn và lao động sang ngành mở rộng.

Biểu đồ 33: Chi phí thương mại dịch vụ

⁴⁷ Như với hàng hóa, việc phân loại đôi khi rất cảm tính, do vậy khi coi một ngành là lớn nhất chưa chắc đã chính xác.

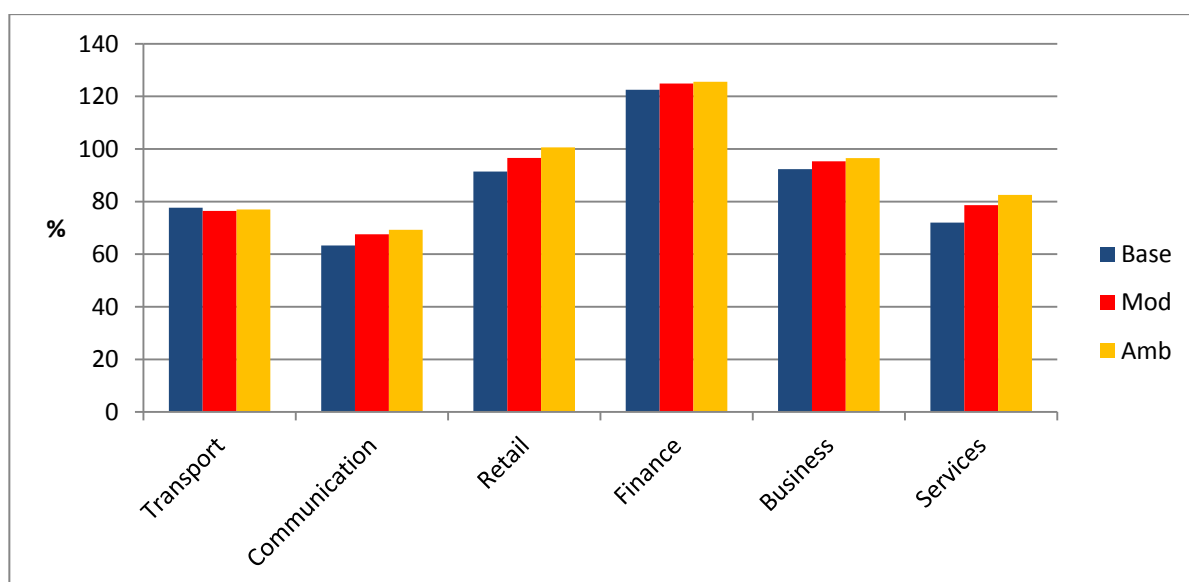


Nguồn: Lee và Itukara (2013)

Cắt giảm chi phí thương mại ở đây dùng chung khái niệm chi phí thương mại gắn với 6 ngành dịch vụ. Ví dụ, kịch bản Hạn chế sẽ giúp cắt giảm được 10% chi phí thương mại vào năm 2020. Kết quả được thể hiện ở Biểu đồ 34. Tác động có tính chất tuyến tính vì mức độ tự do hóa càng cao thì mức độ cắt giảm chi phí thương mại cũng càng cao, cụ thể 3 kịch bản sẽ tương ứng với 3 mức cắt giảm chi phí thương mại là 10%, 20% và 30%.

Thay đổi về sản lượng là do thay đổi về xuất nhập khẩu dịch vụ. Đối với Việt Nam thì nhập khẩu đối với hầu hết các ngành dịch vụ đều sẽ tăng lên, trừ dịch vụ vận tải (**Error! Reference source not found.**). Dịch vụ vận tải cũng gia tăng xuất khẩu và thương mại, nhưng kéo theo là sự thu hẹp một số ngành khác (Biểu đồ 35).

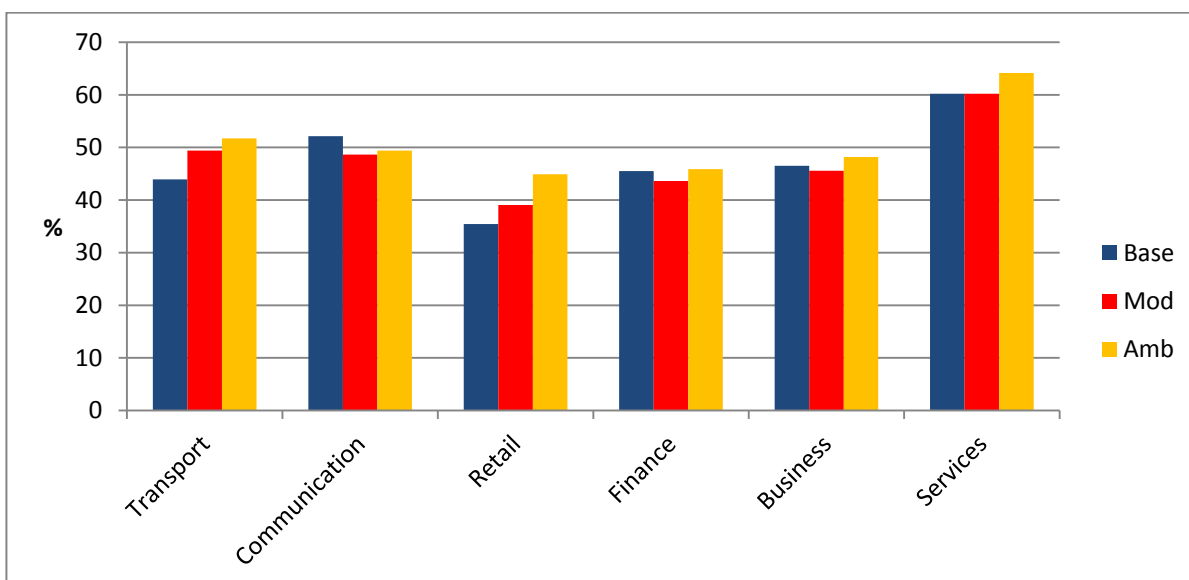
Biểu đồ 34: Thay đổi nhập khẩu dịch vụ so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020



Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Biểu đồ 35: Thay đổi về xuất khẩu dịch vụ so với Kịch bản cơ sở năm 2020



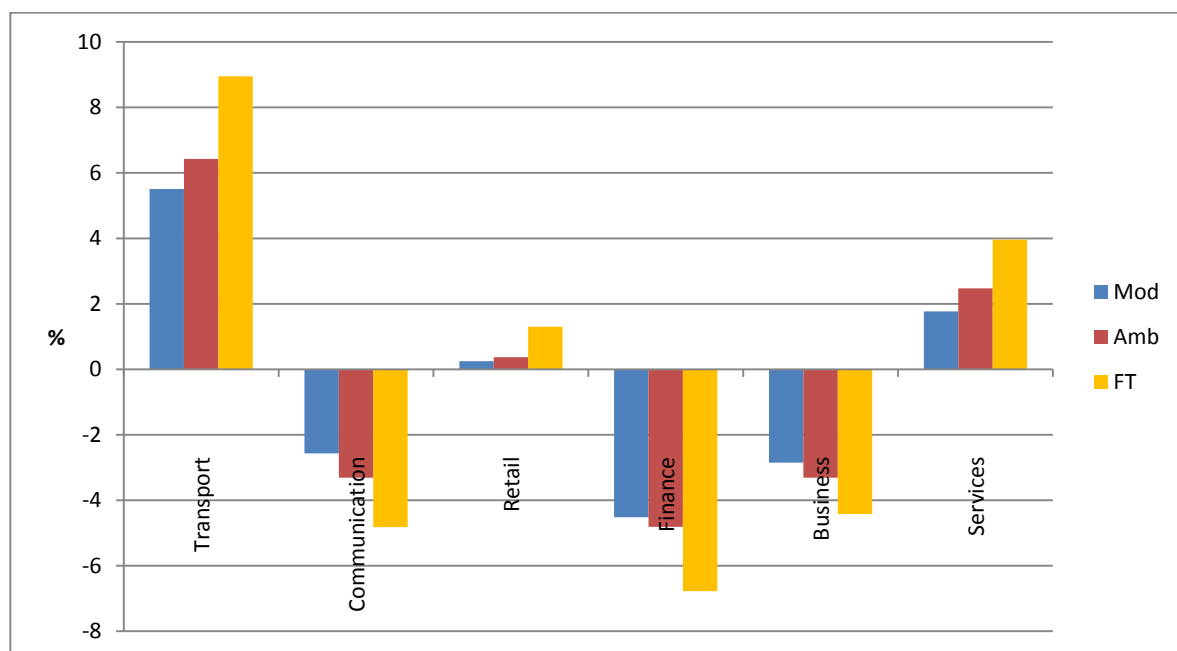
Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Thay đổi về sản lượng các ngành dịch vụ cơ bản đều ở mức dưới 5% (**Error! Reference source not found.**). Ngành có tỷ lệ phần trăm thay đổi lớn nhất là ngành vận tải, nhưng nguyên nhân chủ yếu là do thay đổi chính sách ở các nước khác chứ không phải ở Việt Nam. Nhật Bản và Hàn Quốc là các nước có chi phí thương mại thấp nhưng thị trường tiềm năng lớn. Tuy nhiên, ngành vận tải có quy mô tương đối nhỏ hơn nhiều so với “Dịch vụ khác”, và thay đổi ở đây thể hiện tác động lớn nhất về giá trị tuyệt đối.

Xét từ góc độ tác động tiêu cực, kết quả chạy mô hình cho thấy có sự thu hẹp sản lượng ngành liên lạc, tài chính và bảo hiểm và dịch vụ kinh doanh so với Kịch bản cơ sở. Kết quả này cho thấy sẽ có sự cắt giảm chi phí thương mại ở Việt Nam trong các ngành này, nhưng không có sự cải thiện ở các thị trường các nước đối tác.

Biểu đồ 36: Dịch vụ: Thay đổi sản lượng so với Kịch bản cơ sở vào năm 2020



Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Ghi chú: Base: Kịch bản cơ sở; Mod: Kịch bản Hạn chế; Amb: Kịch bản Tham vọng; FT: Kịch bản Tự do hoàn toàn.

Ước tính tác động từ tự do hóa dịch vụ cần hết sức thận trọng. Thứ nhất, chi phí thương mại rất khó xác định được, vì các hạn chế tiếp cận thị trường thường nằm trong nhiều quy định khác nhau. Một số các biện pháp hạn chế này không thể đưa vào cam kết được, nên việc cam kết xóa bỏ biện pháp có thể không tạo ra tác động. Thứ hai, không phải lúc nào cũng có thể xác định rõ tác động của rào cản thương mại mang tính chất song phương hay đa phương. Điểm này lại mang tính mâu thuẫn trong xác định hiện tượng chuyển hướng thương mại. Thứ ba, các mức giả định cắt giảm chi phí thương mại ở đây lần lượt là 10%, 20%, và 30%. Các mức này thuần túy là lựa chọn của tác giả.

*

* *

Nói tóm lại, phân tích mô hình CGE giúp làm rõ thêm nhiều điều. Nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục mở rộng ngay cả khi không có hiệp định RCEP. Nếu trong giai đoạn thực hiện 10 năm tới, nền kinh tế có thể tăng lên gấp đôi. Nếu đi vào thực hiện, RCEP sẽ đóng góp tích cực vào tăng trưởng, mặc dù không lớn.

Việt Nam đã có FTA song phương với Nhật Bản, hiệp định song phương với Hàn Quốc dự kiến sẽ ký kết vào cuối năm 2014. Các hiệp định ưu đãi đặc biệt này sẽ bị suy giảm nếu Trung Quốc đạt được mức độ tiếp cận thị trường tương đương trong trường hợp RCEP được mở rộng toàn diện. Trung Quốc sẽ cạnh tranh với Việt Nam và các nước ASEAN khác khi tham gia cùng ứng các sản phẩm dệt may, thức ăn chế biến sang thị trường Hàn Quốc và gạo và quần áo sang thị trường Nhật Bản. Việt Nam có thể cũng sẽ chịu thiệt thòi nếu thực hiện theo mô hình hiệp định toàn diện này.

Mức độ mở cửa thị trường có vai trò quyết định. Vì xuất khẩu có xu hướng tập trung vào một số ít hàng hóa, nên nếu áp dụng thuế đỉnh có thể làm hạn chế lượng lớn kim ngạch nhập khẩu. Kịch bản thương mại Tự do hoàn toàn sẽ đem lại lợi ích lớn nhất,

đồng thời cũng sẽ tạo ra nhân tố điều chỉnh nhiều hơn so với kịch bản Hạn chế vốn có nhiều khả năng xảy ra hơn.

Mô hình sử dụng ở đây là mô hình động và lặp lại, loại bỏ bớt một số lợi ích động từ mức độ nâng cao về cạnh tranh, đầu tư, chuyển giao công nghệ và thuận lợi hóa thương mại. Các tác giả khác cho thấy các nhân tố này có thể giúp gia tăng lợi ích đạt được, mặc dù điều kiện để tạo tác động không thực sự rõ nét.

Phân tích này cũng giả định rằng các hiệp định sẽ được thực thi theo đúng như mô tả trong nghiên cứu này. Trên thực tế các biện pháp phi thuế thường có tác dụng ngăn cản tự do hóa thực chất như dự kiến khi tiến hành thực thi các FTA trong tương lai.

Cuối cùng, vẫn có một số dòng thuế cao tới mức không cho phép thương mại xảy ra, và cũng chưa thể xác định được khi nào thì điều này sẽ chấm dứt. Về khía cạnh này, các lợi ích do mô hình xác định có thể cao hơn so với lợi ích thu được trên thực tế. Ví dụ như trường hợp thuế gạo của Nhật Bản chẳng hạn. Chính vì vậy, kết quả chạy mô hình cần được sử dụng một cách hết sức thận trọng.

Mô hình CGE cũng có nhiều hạn chế. Trước hết, mô hình này luôn giả định là những thay đổi về thuế nhập khẩu (và dẫn tới thay đổi giá tương đối) sẽ dẫn tới thay đổi trong hành vi sản xuất và tiêu dùng, trong khi đó không tính tới nhiều nhân tố mang tính thực tiễn có thể ảnh hưởng đến mức độ sử dụng FTA. Trên thực tế, nhiều nghiên cứu (như ERIA 2013; Trần 2012) đã cho thấy mức độ sử dụng FTA của các doanh nghiệp Việt Nam là hết sức khác nhau đối với các FTA khác nhau của ASEAN và có thể thấp hơn 50%. Có nghĩa là, những thay đổi thực tế trong hành vi về sản xuất và tiêu dùng có thể khác biệt với những kết quả dự báo của mô hình.

Thứ hai, sự cải thiện về thể chế chưa được phản ánh vào trong mô hình. Kinh nghiệm gia nhập WTO của Việt Nam cũng cho thấy các tác động thực tế cơ bản phù hợp với dự kiến ban đầu về định hướng, nhưng về quy mô tác động trên thực tế lớn hơn nhiều so với dự báo trước, bởi các cải cách thể chế của đất nước đã giúp thúc đẩy nhân rộng tác động lên nhiều lần.⁴⁸

Thứ ba, các kịch bản giúp tập trung vào các tác động của RCEP mà không cần tính đến các FTA đang được đàm phán khác. Nhưng mối quan hệ tương tác giữa RCEP với các FTA khác ví dụ như TPP hay EVFTA lại có ý nghĩa rất quan trọng đối với những kết quả dự báo và những thay đổi đối với các biến số kinh tế trong mô hình. Tuy nhiên, vấn đề này sẽ được xử lý trong các nghiên cứu tiếp theo.

⁴⁸ Để xem thêm chi tiết, tham khảo thêm nghiên cứu của Võ và Nguyễn (2009), CIEM (2010).

V. KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH

Báo cáo này được xây dựng dựa trên cập nhật Báo cáo 2010 FTA-HOR của Dự án MUTRAP. Báo cáo trên cũng xác định một số khuyến nghị đối với các FTA được đàm phán trong tương lai, trong đó có cả nội dung kết quả phỏng vấn các bên có lợi ích liên quan, đây là những nội dung cần thiết để thực hiện tốt RCEP. Tuy vậy, báo cáo này đã được thực hiện cách đây 4 năm và có nhiều diễn biến mới quan trọng cần được đưa vào xem xét, ví dụ như thực tế là đã triển khai đàm phán và thực hiện một số hiệp định thương mại khu vực như RCEP và nhiều hiệp định song phương, hay có một số diễn biến mới có triển vọng trong khung khổ WTO trên một số phương diện như thuận lợi hóa thương mại dù rằng có một số nước thành viên phản đối (như Ấn Độ), việc mở rộng hiệp định ITA cũng bị ngăn cản, và ít trường hợp tự do hóa tự nguyện hơn (như ngành ô tô của Úc trong tình trạng nhiều doanh nghiệp sản xuất ô tô rời thị trường này vì quy mô thị trường nhỏ và không có năng lực cạnh tranh xuất khẩu).

Phân tích ở trên cho thấy rằng RCEP có thể đem lại lợi ích cho Việt Nam trên nhiều mặt. Lợi ích chung toàn xã hội dự kiến sẽ tăng lên, dù còn phụ thuộc vào mức độ tự do hóa của Việt Nam cũng như mức độ cải thiện tiếp cận thị trường của các nước RCEP. Một loạt các lợi ích, đặc biệt là tăng xuất khẩu và việc làm, cũng có thể đạt được trong một số ngành, phân ngành, bao gồm cả ngành nông lâm thủy sản, công nghiệp và dịch vụ. Quan trọng hơn, RCEP dự kiến sẽ bổ sung thêm các điều kiện quan trọng để củng cố mạng lưới sản xuất trong khu vực ASEAN+6, vốn là quá trình đang diễn ra hiện nay. Đồng thời, RCEP là bước tiến nhằm hướng tới đa phương hóa quá trình tự do hóa thương mại và đầu tư toàn diện, trong bối cảnh các khung khổ đa phương khác như vòng đàm phán Doha của WTO không diễn tiến tích cực như dự kiến. Theo đó, câu hỏi đặt ra không phải là liệu Việt Nam có gia nhập RCEP hay không, mà là làm thế nào để thực hiện các nỗ lực của mình và cùng với các thành viên khác hướng tới tạo điều kiện thuận lợi để kết thúc và triển khai hiệp định này.

Dự báo lợi ích từ RCEP được dựa trên một số cơ sở nhất định. *Thứ nhất*, RCEP bao gồm nhiều đối tác kinh tế quan trọng của Việt Nam như Trung Quốc, Nhật Bản, Úc và ASEAN. Đây cũng là những thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam, và tiếp cận với các thị trường này sẽ được tăng cường khi các nước cam kết cắt giảm thuế đáng kể và tự do hóa thương mại dịch vụ và đầu tư. *Thứ hai*, dòng FDI vào Việt Nam dự kiến sẽ tăng lên đáng kể để tận dụng cơ hội mới và các ưu đãi do RCEP đem lại. Đặc biệt, các dự án FDI từ các đối tác phát triển sẽ đem lại các tác động lan tỏa tích cực, bao gồm cả chuyển giao công nghệ và bí quyết kinh doanh và quản lý vốn là những yếu tố rất cần thiết với Việt Nam. *Cuối cùng*, hoàn thiện thực thi các cam kết trong RCEP sẽ giúp xây dựng nên môi trường đầu tư cạnh tranh và minh bạch, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho cơ chế phân bổ hiệu quả các nguồn lực.

Các phân tích ở trên vẫn chưa xem xét hết được nhiều nhân tố có liên quan. *Thứ nhất*, đó là cấu trúc của RCEP đến nay còn chưa rõ, đặc biệt là sẽ gồm các thành viên nào, ASEAN có giữ vai trò ở trung tâm không. Mặc dù tư cách thành viên có thể có thay đổi song đây không phải là vấn đề lớn, nhưng nếu thực hiện mô hình ASEAN ở trung tâm và quan hệ hình sao với các nước đối tác, theo đó Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc không tự do hóa dòng thương mại giữa các nước này thì sẽ có vai trò quyết định tới lợi ích của Việt Nam. *Thứ hai*, phân tích này giả định cách tiếp cận tự do hóa tiệm tiến, đầu tiên là tự do hóa thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ. Kết quả

dự báo sẽ thay đổi nhiều nếu phương pháp này thay đổi theo cách tiếp cận cả gói, dù rằng khả năng xảy ra thay đổi phương pháp này không lớn khi so sánh với cách tiếp cận truyền thống của ASEAN trong các FTA của mình. *Thứ ba*, phân phân tích trên không tính đến các tiến trình FTA hiện có như TPP, ASEAN-EU, và TTIP, v.v. nếu các FTA này đi vào thực thi sẽ làm phức tạp thêm cấu trúc thương mại thông qua các tác động tạo ra thương mại và chuyển hướng thương mại. Trên thực tế, RCEP có thể được coi là đối thủ cạnh tranh với TPP là FTA do Mỹ là nước chủ trì, và bản thân những nội dung cam kết trong RCEP cũng đang chờ đợi các kết quả đạt được từ đàm phán TPP. Vì vậy, nếu không tính đến TPP thì sẽ chưa bao hàm đủ các nhân tố quan trọng tác động đến RCEP. *Cuối cùng*, lợi ích thuần có thể được gia tăng nếu Việt Nam thực hiện thêm các cải cách cần thiết (ví dụ như cải cách về thể chế), bao gồm cả các chính sách chung cũng như chính sách cụ thể. Những chính sách này thì khó có thể phân tích được toàn diện, dù chỉ là định tính mà thôi. Bài học từ 7 năm sau khi gia nhập WTO cho thấy cơ hội có thể trở thành thách thức nếu không có giải pháp chính sách kinh tế vĩ mô phù hợp kèm theo các cải cách trong nước.

Với những lưu ý nêu trên, phần này đề xuất một số khuyến nghị chính sách sau đây:

1. Chính sách chung

Thứ nhất, Chính phủ cần tăng cường phổ biến thông tin về RCEP nhằm tạo điều kiện để các bên có lợi ích liên quan tham gia sâu hơn vào quá trình này. Cộng đồng doanh nghiệp và người lao động cần hiểu rõ hơn và có kiến thức về các cam kết có thể đưa ra trong RCEP, cũng như các cơ hội và thách thức trong việc thực thi các cam kết này. Đối với các ngành cần nâng cao năng lực cạnh tranh, như các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở khu vực nông thôn, các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động, việc hiểu rõ các thách thức cơ hội và có kiến thức về hội nhập khu vực có tầm quan trọng đặc biệt. Đồng thời, cũng cần đảm bảo chia sẻ các thông tin về RCEP và các dự kiến điều chỉnh chính sách liên quan một cách hiệu quả giữa các bộ ngành chủ quản, các cơ quan, địa phương và doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Việt Nam khuyến khích sự tham gia rộng rãi hơn của khu vực tư nhân, các hiệp hội ngành, các tổ chức chính trị xã hội và người dân vào quá trình RCEP, không chỉ ở giai đoạn thực hiện mà ngay từ giai đoạn đàm phán.

Thứ hai, Việt Nam cần đẩy nhanh quá trình cải cách môi trường kinh doanh để tạo ra môi trường thuận lợi. Nghị quyết 19 được ban hành đầu năm 2014 là biểu hiện của nỗ lực nhằm củng cố kết quả cải cách thủ tục hành chính, nhưng cần được hiện thực hóa với kết quả và biện pháp cụ thể để tạo điều kiện dễ dàng hơn cho doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh. Đồng thời, sự minh bạch của hệ thống chính sách, pháp luật, quy hoạch và chiến lược phát triển ở cấp độ ngành, phân ngành, sản phẩm cũng như theo địa bàn cũng cần được tăng cường. Nếu chỉ tập trung vào các giải pháp kỹ thuật⁴⁹ để cải thiện thứ hạng về chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu (ví dụ như chỉ số thể hiện mức độ thuận lợi trong kinh doanh của Ngân hàng Thế giới) thì đây không phải là giải pháp hiệu quả; trên thực tế các biện pháp này phải thực chất và đem lại lợi ích cho doanh nghiệp và tạo được niềm tin của doanh nghiệp.

⁴⁹ Ví dụ như các biện pháp cắt giảm số thủ tục hành chính liên quan với hoạt động đầu tư và kinh doanh mà không tính đến các lợi ích căn bản có thể đạt được khi xóa bỏ các thủ tục này.

Thứ ba, Việt Nam cần tăng cường năng lực cạnh tranh hơn nữa để tận dụng được các cơ hội⁵⁰ từ RCEP, đặc biệt là từ tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Nâng cao năng lực cạnh tranh phải tiến hành đồng thời ở các cấp độ quốc gia, doanh nghiệp và sản phẩm. Cũng cố năng lực sản xuất và xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước, khuyến khích phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ và nâng cao chất lượng sản phẩm cũng là hướng đi phù hợp về chính sách nhằm đảm bảo Việt Nam sẽ thu được lợi ích từ tham gia mạng lưới sản xuất được hình thành trên cơ sở RCEP. Tập trung vào cạnh tranh qua giá cả không phải là cách làm bền vững trong dài hạn; Việt Nam nên quan tâm nhiều hơn với nâng cao chất lượng sản phẩm, đòi hỏi sử dụng nhiều hơn các công nghệ tiên tiến. Cũng cần lưu ý rằng nâng cao năng lực cạnh tranh là công việc cần được thực hiện ngay từ khi bắt đầu thực hiện RCEP (và các FTA khác), dù rằng Việt Nam được quyền vận dụng đối xử đặc biệt và khác biệt.

Cuối cùng, các chính sách hỗ trợ khác nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cũng cần được tiến hành đồng thời. Tái cơ cấu ngành tài chính ngân hàng cần được đẩy nhanh nhằm giảm thiểu các rủi ro hệ thống gây nguy cơ cho các hoạt động sản xuất và thương mại. Các biện pháp nhằm thu hút FDI một cách có chọn lọc cần được tăng cường sử dụng hơn nữa⁵¹, trong khi đó cần quản lý được những thay đổi bất thường (hoặc đảo chiều) của dòng vốn, đặc biệt là dòng vốn ngắn hạn. Ngoài ra, cần phát triển các cơ sở hạ tầng phần cứng và phần mềm đạt hiệu quả về chi phí để giảm giá thành của hoạt động kinh doanh sản xuất. Tăng cường sự kết nối về cả mặt vật chất cũng như về mặt thể chế cho các sản phẩm hàng hóa và dịch vụ trong nước tham gia vào các mối liên kết khu vực cần được thực hiện hướng tới chiều sâu hơn nữa. Cắt giảm các rào cản thương mại trong nội địa và tăng cường tạo thuận lợi thương mại và đầu tư cũng đóng vai trò nâng cao khả năng kết nối trong nước và quốc tế, đồng thời đảm bảo tạo đủ áp lực cần thiết cho các doanh nghiệp trong nước liên tục cải tiến.

2. Đưa hiệp định RCEP vào trong tổng thể chính sách FTA

Từ kinh nghiệm 30 năm thực hiện cải cách kinh tế của Việt Nam, thực hiện tự do hóa thương mại và đầu tư trong khung khổ FTA toàn diện như RCEP chẳng hạn – cũng như các khung khổ tự do toàn diện giữa các đối tác như WTO – sẽ tiếp tục đem lại lợi ích nếu được thiết kế phù hợp.

Như đã đề cập ở phần trên, thiết kế của một FTA sẽ quyết định FTA có đem lại lợi ích thực tế hay không. Có nhiều đặc điểm làm cho một FTA trở nên ưu việt hơn FTA khác (xem thêm ví dụ trong các nghiên cứu World Bank 2005, RIRDC (2005), APEC 2006, PECC 2006, PC 2010, Hill và Menon 2010, và MUTRAP 2010). Một số nghiên cứu, bao gồm cả báo cáo này, đã cho thấy các khu vực mở cửa hơn thì đạt được kết quả tích cực hơn. RCEP nếu được hiện thực hóa thành “khu vực tự do thực sự”, theo đó các ưu đãi được đa phương hóa và quy tắc xuất xứ bớt chặt chẽ hơn, thì sẽ giúp tạo ra thương mại hiệu quả hơn nhờ khả năng tiếp cận với các nhà cung cấp có chi phí thấp và mạng lưới sản xuất của khu vực, tránh được hiện tượng chuyển hướng thương mại và thay đổi bất lợi về điều kiện trao đổi thương mại, và đem lại kết quả là nền kinh tế trong nước sẽ có vị thế tốt hơn để cạnh tranh và hội nhập vào thị trường thế

⁵⁰ Đặc biệt là khi xét từ khía cạnh tiếp cận với thị trường, với nguồn lực nước ngoài (vốn, lao động có kỹ năng, công nghệ), v.v.

⁵¹ Rõ ràng là thu hút có chọn lọc không vi phạm quy tắc và các nguyên tắc của WTO (đặc biệt là nguyên tắc MFN). Dù có thể cho phép FDI đi vào một số ngành nhất định, Việt Nam có thể yêu cầu FDI đi vào một số ngành lĩnh vực cụ thể hơn nơi có kế hoạch phát triển mang tính chiến lược hoặc cần được ưu tiên.

giới. Hiệp định này cũng có thể giúp tránh xảy ra tình trạng tỷ lệ thương mại được hưởng ưu đãi thấp vốn đang tồn tại trong các FTA của ASEAN bằng cách hội nhập rộng hơn, hài hòa hóa cao hơn vào hệ thống sản xuất a toàn diện của khu vực.

Một đặc điểm quan trọng khác của hiệp định đó là có được thiết kế mang tính chất toàn diện hay không. Tự do hóa một số khía cạnh thương mại như thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ có thể dẫn tới hậu quả là hạn chế bớt các lợi ích đem lại cho các bên tham gia do chênh lệch về mức độ ưu đãi không phải bao giờ cũng đem lại lợi ích dài hạn. Đồng thời, nếu không đạt được phạm vi và mức độ tự do hóa toàn diện thì cũng thể hiện là các bên tham gia chưa hoàn toàn tin tưởng và tôn trọng nhau trong đàm phán và thực thi FTA. Các ngành nhạy cảm sẽ không gồm các ngành mà Việt Nam có lợi thế so sánh, vì nếu coi đây là những ngành nhạy cảm trong đàm phán sẽ khiến các ngành này bị đặt ra ngoài chuỗi cung ứng toàn cầu (ví dụ như tôm nguyên liệu và tôm chế biến). Đồng thời, Việt Nam không nên đưa vào các ngành chẳng bao giờ có lợi thế so sánh (ví dụ rượu vang chẳng hạn) và không nên dồn nguồn lực vào các ngành có thể thu hút nguồn lực (ví dụ như rau quả). Nhiều dịch vụ gắn liền với thương mại hàng hóa và Việt Nam cần “nhập khẩu” các dịch vụ cần thiết một cách hiệu quả nếu không thể tự cung ứng các dịch vụ này vì như vậy sẽ giúp nền kinh tế nói chung vận hành tốt hơn so với một nền kinh tế đi theo hướng bảo hộ một số ngành dịch vụ của nhóm lợi ích liên quan. Ngoài ra, với Việt Nam, việc tự do hóa thương mại hàng hóa nông sản cũng sẽ đem lại lợi ích nhất định, nhưng lợi ích này sẽ được nhân rộng hơn nếu đồng thời tự do hóa thương mại dịch vụ, cam kết tạo thuận lợi thương mại và tiêu chuẩn chất lượng. Từ góc độ này, phương pháp cam kết cả gói có thể là giải pháp tốt nhất, dù rằng phương pháp này sẽ tốn nhiều thời gian hơn. Phương pháp tự do hóa từng bước trong các FTA của ASEAN cũng có thể đem lại kết quả, nếu như các bên tham gia đặt ra trước chương trình nghị sự và phạm vi các lĩnh vực được tự do hóa. Tương tự, các ngoại lệ không thuộc phạm vi tự do hóa và/hoặc các đối xử ưu đãi đặc biệt và khác biệt cần được xóa bỏ sau lộ trình phù hợp để đảm bảo rằng các lợi ích từ FTA và các cam kết cải cách không bị vô hiệu hóa.

Cũng cách lý giải như trên có thể được vận dụng vào quá trình thực thi RCEP, qua đó thấy rằng nếu không hiện thực hóa được các cam kết “trên giấy” sẽ làm suy giảm, thậm chí đảo ngược các lợi ích dự kiến. Cắt giảm thuế quan chỉ thực sự có ý nghĩa nếu không xuất hiện thêm các hàng rào phi thuế khác ví dụ như chỉ định cửa khẩu, hạn ngạch, hạn ngạch thuế quan hoặc thông quan hải quan, và nếu điều này không diễn ra như vậy thì sẽ lại là dấu hiệu của chủ nghĩa bảo hộ. Xử lý các chi phí chuyển đổi trong ngắn hạn không phải là nhiệm vụ dễ dàng; và cần có quyết tâm chính trị mới có thể chấp nhận các khó khăn trong quá trình chuyển đổi ngắn hạn để đổi lại những lợi ích dài hạn. Chính vì vậy, xây dựng đồng thuận để có sự hiểu biết, chấp nhận và thực hiện RCEP là điều rấ quan trọng để đi theo hướng này.

Lộ trình tự do hóa cũng cần được cân nhắc cẩn thận, bởi các lộ trình khác nhau (dù cùng nội dung tự do hóa) có thể mang lại kết quả khác nhau. Nếu đầu tư cơ bản được thực hiện trên cơ sở có sự ưu đãi đặc biệt và khi ưu đãi đặc biệt bị mất đi, và điều này là tất yếu, thì phần vốn còn lại sẽ bị lãng phí (MUTRAP 2010). Rất khó để có thể tránh được hiện tượng này. Tuy vậy cũng cần lưu ý rằng chi phí chuyển đổi có thể được giảm thiểu nếu các bước đi đàm phán và thực thi FTA được chuyển tải đến xã hội từ đó làm cơ sở thông tin đầy đủ hơn cho các quá trình ra quyết định được thực hiện ở các cấp trong xã hội. Bên cạnh đó, hài hòa hóa các cam kết trong các hiệp định

khác nhau đã được chứng minh là hết sức cần thiết và quan trọng, vì nếu không làm thì chi phí tuân thủ đối với các doanh nghiệp muốn hưởng ưu đãi sẽ trở nên rất lớn. Việt Nam có lợi thế là mức độ cam kết trong WTO đã cao rồi, nên các FTA mới không đặt ra yêu cầu tự do hóa cao hơn nữa nếu so sánh với với độ tự do hóa của các nước đối tác khác. Các nhà đàm phán và cơ quan xây dựng chính sách Việt Nam cần tránh đưa ra quá nhiều gánh nặng thủ tục hay chính sách mới vốn có thể làm phức tạp hóa quá trình điều chỉnh mà các doanh nghiệp trong nước cần thực hiện trong điều kiện tiến hành các bước mở cửa không quá lớn như vậy.

Đồng thời, Việt Nam cũng cần hài hòa hóa các cam kết dưới các lộ trình hội nhập khác nhau. Như đã thảo luận ở trên, trở thành thành viên trong nhiều FTA cũng cho thấy các cam kết hình thành môi trường đầu tư thuận lợi trong nước. Nhưng lợi ích của các hiệp định này có thể bị vô hiệu hóa nếu các cam kết trong các FTA không thống nhất với nhau hoặc được xây dựng theo lộ trình chưa phù hợp. Nếu tồn tại điều này, khu vực doanh nghiệp sẽ gặp phải khó khăn do chi phí chuyển đổi sẽ lớn hơn đáng kể.

Việt Nam cần nỗ lực giải quyết các vấn đề bất cập của các FTA. Nhiều vấn đề bất cập mới, phát sinh với các mức độ khác nhau sau khi Việt Nam gia nhập WTO.⁵² *Thứ nhất*, chuyên hướng thương mại là vấn đề bất cập, đặc biệt là nếu biên ưu đãi đặc biệt trở nên lớn hơn với những sản phẩm có năng lực cạnh tranh trên thị trường các nước +6. Điều này có nhiều khả năng xảy ra trong bối cảnh đang tiếp diễn đàm phán TPP và EVFTA, trong khi trong RCEP chưa có biện pháp cụ thể nào đảm bảo rằng hiệp định này sẽ có phạm vi và mức độ tự do hóa tương đương.

Thứ hai, cạnh tranh từ phía Trung Quốc đang trở thành điểm đáng lo ngại, không chỉ bởi vì nước này có sự tham gia sâu rộng vào mạng lưới sản xuất khu vực mà còn bởi vì sự tương đồng trong cơ cấu xuất khẩu của nước này trong tương quan với Việt Nam. Một bằng chứng cụ thể đó là kết quả đánh giá định lượng sử dụng mô hình GTAP cũng cho thấy mô hình tự do hóa toàn diện giữa các nước Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc (trên thực tế có thể được hiện thực hóa thông qua FTA CJK) có thể làm suy giảm lợi ích cho Việt Nam, *nếu mọi yếu tố khác không đổi*. Điểm quan trọng đó là Việt Nam đang nhập khẩu nhiều sản phẩm tiêu dùng và hàng hóa trung gian từ Trung Quốc, nên Việt Nam sẽ ở vào vị thế bất lợi nếu thương mại song phương được tự do hóa và thuận lợi hóa thương mại hơn nữa. Luận điểm này không nên được sử dụng để tạo cơ sở cho chủ nghĩa bảo hộ của Việt Nam trong RCEP. Mà cần được xem là cơ sở để nỗ lực hơn nữa trong cải cách hệ thống sản xuất hiện tại thông qua chính sách ngành có chọn lọc và phù hợp hơn. Điểm mấu chốt ở đây là phải xác định được đúng sản phẩm và/hoặc phân đoạn thị trường cho hàng hóa Việt Nam.

Thứ ba, thất nghiệp hoặc tình trạng sử dụng lao động dưới công suất trong một số ngành, một số khu vực địa lý có thể tăng lên khi thực thi RCEP (song song với thực hiện các cam kết trong các FTA khác và cam kết WTO) tạo ra tác động (tổng hợp) làm thu hẹp hoặc phá sản nhiều doanh nghiệp ở Việt Nam. Nắm và phản ánh tình hình thất nghiệp và hiện tượng sử dụng lao động dưới công suất thực sự không dễ dàng, vì ngành nông nghiệp và thương mại bán lẻ sẽ hấp thụ một phần lao động dôi dư của các doanh nghiệp công nghiệp. Tuy vậy, vấn đề là liệu người lao động mất việc có thể

⁵² Xem thêm chi tiết tại nghiên cứu CIEM (2013).

dịch chuyển từ ngành này sang ngành khác không. Nếu quá trình này không diễn ra, thì sẽ không tận dụng được cơ cấu dân số vàng⁵³ hiện nay ở Việt Nam. Một điều kiện quan trọng đó là nền kinh tế phải có độ linh hoạt nhất định để thúc đẩy quá trình điều chỉnh cơ cấu, tạo điều kiện cho các ngành tăng trưởng năng động, tái đào tạo lao động, ..v..v..

Thứ tư, giảm thu từ thuế nhập khẩu là một vấn đề cần lưu ý. Tuy vậy, không nên lo ngại quá mức về vấn đề này vì giảm thu thuế nhập khẩu lại đi kèm với gia tăng kim ngạch thương mại và mở rộng kinh tế, từ đó lại tạo điều kiện tăng thu từ các sắc thuế khác. Với kinh nghiệm trước đây, ngay cả khi gia nhập WTO, giảm thu thuế nhập khẩu được bù đắp vượt mức từ nguồn thu các sắc thuế khác (CIEM 2010). Trong tương lai, các hình thức thuế khác có quan hệ tỷ lệ thuận với tác động tích cực của tự do hóa thương mại với toàn nền kinh tế cần được hình thành ở mức độ phù hợp nhằm giải quyết các tác động ngoại sinh có thể xảy ra. Như được nêu tại nghiên cứu MUTRAP (2010), giảm thu thuế nhập khẩu trong RCEP có thể đem lại lợi ích cho các nhà xuất khẩu nước ngoài thuộc diện được hưởng ưu đãi cũng như đối với nhà nhập khẩu và người tiêu dùng trong nước thông qua giảm giá thành.

Cuối cùng, thâm hụt cán cân vãng lai đang tăng lên và các tác động tiêu cực đi kèm đối với cán cân thanh toán cũng là điểm đáng lo ngại. Việt Nam, cũng như nhiều nước khác, đang phải đối mặt với thách thức là thâm hụt thương mại với Trung Quốc ngày càng tăng lên, xu hướng cũng chưa có dấu hiệu thay đổi trong tương lai gần. Trong khi đó, Trung Quốc có thể trở nên có lợi thế hơn nữa khi RCEP đi vào thực thi và cạnh tranh hơn nữa đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường quan trọng cũng như trong thu hút các nhà đầu tư, ví dụ như Nhật Bản và Hàn Quốc chẳng hạn. Theo đó, tác động ròng có thể làm thâm hụt thương mại của Việt Nam gia tăng. Nhưng cũng cần lưu ý là thâm hụt thương mại có tính chất nhiều mặt liên quan tới quản lý tổng cầu, kiểm soát lạm phát, thu hút đầu tư v.v. theo đó đòi hỏi nhiều công cụ chính sách, trong đó nhiều chính sách liên quan tới các vấn đề trọng yếu hơn là kiểm soát thương mại song phương, ví dụ như mức độ linh hoạt của tỷ giá và mức thay đổi tương đối của tỷ giá thực. Cần quan tâm nhiều hơn tới các vấn đề cơ bản như tăng cường năng lực cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu, ít nhất là trong phạm vi RCEP chẳng hạn. Nếu không tiến hành việc này, thì cũng cần định hướng chính sách nhằm mục tiêu không để xảy ra chuyển hướng thương mại đối các thị trường không thuộc nhóm RCEP như EU và Hoa Kỳ chẳng hạn.

Còn có một số vấn đề phi thương mại khác có thể được điều chỉnh trong FTA như vấn đề môi trường, xã hội và lao động. TPP hiện đang có cách tiếp cận mới đối với các vấn đề này một cách tổng thể. Trong khi đó, các hiệp định quan trọng khác như EVFTA và thậm chí cả RCEP dường như chưa quan tâm đúng mức tới nội dung này. Nghiên cứu này không đi sâu vào các nội dung này do hạn chế về nguồn lực và phạm vi. Tuy vậy, có thể khẳng định là dòng thương mại và đầu tư do RCEP (và các FTA khác) tạo ra sẽ tác động tới môi trường và thị trường lao động, do vậy cần tiến hành các bước đi đầu tiên để giải quyết trực tiếp các vấn đề này chứ không phải là thông qua chính sách thương mại. Điểm quan trọng đó là mỗi chính sách chỉ nên hướng tới một mục tiêu mà thôi, không nên nhắm tới giải quyết đồng thời quá nhiều mục tiêu (đôi khi là mâu thuẫn nhau). Vì vậy, chính sách môi trường cần nhắm tới giải quyết

⁵³ Xem thêm chi tiết trong Tổng điều tra dân số của TCTK năm 2011.

vấn đề môi trường, còn các chính sách xã hội sẽ xử lý các vấn đề xã hội. Khi đó câu hỏi đặt ra sẽ là làm thế nào để xây dựng đủ năng lực và chuyển tải các chính sách này vào quá trình thực thi RCEP và các FTA khác.

3. Các khuyến nghị đối với từng ngành

3.1. Nông nghiệp

Thứ nhất, cần lưu ý rằng mặc dù có khởi điểm thấp và thiếu vốn đầu tư, nhưng xuất khẩu nông nghiệp đã rất thành công nhờ có lợi thế so sánh của ngành này sau khi tiến hành nhiều cải cách chủ động trong *Đổi Mới*. Vì vậy, quá trình tái cơ cấu cần tập trung theo chiến lược hướng về xuất khẩu thông qua hình thành chuỗi giá trị gắn kết với nhau từ khâu sản xuất đến khâu chế biến, xúc tiến thương mại đối với các hàng hóa có tầm quan trọng chiến lược và có giá trị gia tăng cao, cũng như nhu cầu cao trên thị trường toàn cầu. Đầu tư và chính sách hỗ trợ đi kèm cần phải phù hợp với định hướng này.

Thứ hai, chiến lược phát triển thị trường cần chú trọng vào các tiêu chuẩn, quy định kỹ thuật nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn khu vực và quốc tế, và chính sách làm này sẽ giúp củng cố năng lực tiếp cận thị trường của Việt Nam. Nâng cao hiệu lực thực thi các tiêu chuẩn và quy định kỹ thuật này trên toàn quốc cũng là nội dung quan trọng cần tiến hành.

Thứ ba, Chính phủ cần thu hút đầu tư hơn nữa vào nông nghiệp và định hướng đầu tư vào các lĩnh vực tạo ra hàng hóa có lợi thế cạnh tranh, đặc biệt cần khuyến khích đầu tư nước ngoài và đầu tư tư nhân. Mô hình PPP cần được xem xét thực hiện. Liên doanh cũng là cách giúp nâng cao chất lượng các sản phẩm nông nghiệp của Việt Nam đáp ứng được các tiêu chuẩn quốc tế và kết nối các doanh nghiệp trong nước với mạng lưới phân phối và chuỗi giá trị quốc tế. Hiện Việt Nam và Nhật Bản đang hợp tác xây dựng và thực thi kế hoạch hành động nhằm phát triển ngành chế biến nông sản và hải sản nhằm khuyến khích đầu tư nước ngoài vào ngành này.

Thứ tư, cần nâng cao mối liên kết giữa những doanh nghiệp sản xuất nguyên liệu với các doanh nghiệp xuất khẩu cũng như các hệ thống kho trữ, cơ sở chế biến hiệu quả về chi phí.

Thứ năm, củng cố năng lực dự báo cung cầu trên thị trường thế giới cũng như tại các thị trường quan trọng, tập trung vào các sản phẩm có rủi ro biến động giá cao và có kim ngạch xuất khẩu lớn. Đây là vấn đề đặc biệt quan trọng với Việt Nam để từ đó có thể tránh được các tác động tiêu cực từ các cú sốc bên ngoài trên cả phương diện cung (đầu vào) và cầu.

Thứ sáu, khuyến khích sự tham gia của các doanh nghiệp xuất khẩu vào các hiệp hội (cả trong và ngoài nước) để củng cố hiệu quả của các hoạt động xuất nhập khẩu.

Thứ bảy, khuyến khích đa dạng hóa xuất khẩu, cả về sản phẩm và thị trường và tiến hành đồng thời với thúc đẩy sự phát triển của các ngành phụ trợ phục vụ cho sản xuất trong nước.

Thứ tám, định hướng nhập khẩu cần ưu tiên các nguyên vật liệu và thiết bị trong nước chưa sản xuất được hoặc còn chưa đủ nguồn cung cho nhu cầu trong nước; lập thứ tự ưu tiên nhập khẩu các công nghệ cao và công nghệ tiết kiệm năng lượng, qua đó tăng cường năng lực cạnh tranh cho các sản phẩm sản xuất trong nước. Ngoài ra, quản lý

nhập khẩu cũng cần phù hợp với định hướng thu hẹp chênh lệch tiết kiệm – đầu tư thông qua sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu trong quá trình đầu tư và tăng cường hiệu quả đầu tư nói chung.

Thứ chín, cần cân nhắc xu hướng các đối tác thương mại sử dụng các biện pháp phi thuế (NTB), theo đó Việt Nam cần quan tâm xây dựng các biện pháp bảo hộ tinh vi hơn phù hợp với các cam kết trong các hiệp định thương mại.

Thứ mười, xét từ góc độ đầu vào – đầu ra, tự do hóa nhiều phân ngành công nghiệp (phân bón, thuốc trừ sâu) cung cấp đầu vào cho sản xuất nông nghiệp cũng sẽ giúp mở rộng và phát triển hơn nữa ngành nông nghiệp.

3.2. Sắt thép

Do đa số các nhà máy sản xuất thép ở Việt Nam có quy mô nhỏ, trang bị máy móc và công nghệ lạc hậu, phương pháp hoạt động kiểu cũ và đặc biệt là có quy trình sản xuất không đồng bộ, nên điều quan trọng là phải điều chỉnh quy hoạch ngành sắt thép trên toàn quốc. *Trước tiên*, cần tạm dừng cấp phép các dự án sử dụng công nghệ lạc hậu có quy mô nhỏ, chỉ cho phép các dự án có quy mô lớn hơn với công nghệ hiện đại hơn đảm bảo đủ nguồn cung quặng sắt và thép thành phẩm có chất lượng cao.

Thứ hai, Chính phủ cần có chính sách hỗ trợ phù hợp với WTO/RCEP nhằm giúp các doanh nghiệp thép trong nước thâm nhập được thị trường RCEP. Để làm được điều này, cần tiến hành tham vấn và đối thoại thường xuyên giữa các cơ quan chính phủ với các doanh nghiệp sản xuất sắt thép.

Thứ ba, tái cấu trúc lại doanh nghiệp thép thông qua M&A để đảm bảo môi trường cạnh tranh và củng cố tuân thủ quy định chống hành vi phi cạnh tranh.

Thứ tư, điều chỉnh quy hoạch ngành thép trong đó tập trung vào phát triển phân ngành nguyên liệu, bán thành phẩm nhằm nâng cao hiệu quả ngành thép và đảm bảo nguồn cung ổn định và an ninh kinh tế.

Thứ năm, nâng cao vai trò của Hiệp hội Doanh nghiệp thép Việt Nam thông qua cung cấp thông tin về kết quả hoạt động trong và ngoài nước cũng như các thay đổi, khuyến khích mạng lưới các doanh nghiệp thép và các bên có lợi ích liên quan hoạt động một cách có hiệu quả.

Thứ sáu, xây dựng và thực hiện cơ chế hợp lý, phù hợp với quy định của WTO và RCEP nhằm ngăn chặn hiện tượng bán phá giá các sản phẩm sắt và thép vào thị trường Việt Nam.

3.3. Nhựa

Thứ nhất, xây dựng ngành nhựa nguyên liệu thực sự hiệu quả (ví dụ như bột nhựa) nhằm đảm bảo nguồn đầu vào ổn định có giá trị gia tăng cao để phục vụ hoạt động sản xuất chế tạo sản phẩm nhựa. Tái cấu trúc ngành nhựa hướng tới tạo được các sản phẩm chất lượng cao có như cầu trong nước lớn, tập trung vào các nhu cầu dài hạn ví dụ như nhựa kỹ thuật và nhựa xây dựng.

Thứ hai, thúc đẩy hợp tác giữa các cơ sở nghiên cứu và sản xuất sản phẩm nhựa, quan tâm đúng mức đến hoạt động tái chế nhựa.

Thứ ba, nâng cao chất lượng đánh giá/thẩm định các dự án nhựa;

Thứ tư, đa dạng hóa nguồn huy động vốn cho sự phát triển của ngành nhựa; và

Thứ năm, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Thứ sáu, thúc đẩy hoạt động marketing để có thể thâm nhập vào các thị trường RCEP.

3.4. Điện tử

Thứ nhất, xây dựng ngành công nghiệp hỗ trợ hiệu quả và các cụm công nghiệp điện tử sản xuất các sản phẩm điện tử thông qua hỗ trợ công nghệ, kỹ thuật và tài chính phù hợp. Thực hiện nhiệm vụ này sẽ giúp Việt Nam tận dụng được cơ hội mới từ quá trình dịch chuyển mạng lưới sản xuất sản phẩm điện tử từ khu vực RCEP sang.

Thứ hai, khuyến khích các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần sở hữu đầu tư vào ngành điện tử và công nghiệp hỗ trợ; củng cố mạng lưới các bên có lợi ích liên quan trong ngành điện tử; mời thêm các doanh nghiệp nước ngoài có năng lực, đặc biệt là các tập đoàn đa quốc gia MNC;

Thứ ba, xây dựng và củng cố các cơ chế phù hợp, bao gồm hệ thống các ưu đãi để khuyến khích chuyển giao công nghệ cao/ công nghệ phù hợp từ các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài cho các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ SME;

Thứ tư, xây dựng các tổ chức thông tin thị trường hiệu quả về thị trường điện tử ở Việt Nam và trên thế giới, tăng cường trao đổi thông tin giữa các bên có lợi ích liên quan trên thị trường, đặc biệt là các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Thứ năm, xây dựng hệ thống giáo dục về khoa học cơ bản vững mạnh, đặc biệt là hóa học, vật lý và toán học để phát triển bền vững ngành điện tử trong nước. Nâng cao vai trò chủ đạo của nhân tố nhu cầu, tăng cường hợp tác giữa các cơ sở đào tạo và các doanh nghiệp điện tử, có thể thông qua vai trò trung gian của chính phủ.

Thứ sáu, đẩy mạnh hoạt động marketing để thâm nhập hiệu quả vào thị trường RCEP.

Với sản phẩm điện thoại thông minh, máy in, TV màn hình phẳng, sự phát triển và vị thế trong chuỗi giá trị và mạng lưới sản xuất hiện nay chủ yếu dựa vào doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoặc các tập đoàn đa quốc gia. Xét về dài hạn, để tham gia vào các nấc bậc cao hơn trong chuỗi giá trị, Việt Nam cần chuẩn bị các điều kiện cần thiết nhằm xây dựng các tổ chức R&D, tăng cường chất lượng giáo dục và nguồn lực con người, và hội nhập hơn nữa vào mạng lưới khu vực và quốc tế.

3.5. Giấy

Thứ nhất, củng cố thị trường bán lẻ trong nước, bao gồm cải tiến mạng lưới bán hàng, phương pháp và các tiếp cận khách hàng;

Thứ hai, tăng cường chất lượng nguồn lực con người; áp dụng công nghệ cao, phù hợp và thân thiện với môi trường

Thứ ba, đẩy nhanh quá trình cổ phần hóa và tái cấu trúc ngành thông qua các hình thức khác nhau ví dụ như M&A;

Thứ tư, điều chỉnh quy hoạch ngành giấy nhằm đảm bảo có nguồn nguyên liệu hiệu quả phục vụ ngành giấy trong khi đảm bảo giữ gìn được tài nguyên rừng và môi trường.

3.6. Dịch vụ

Thứ nhất, Việt Nam cần nỗ lực đảm bảo sự phù hợp và thống nhất giữa các cam kết dịch vụ của mình trong AFAS, WTO và RCEP. Mặc dù đàm phán dịch vụ trong RCEP còn cần thời gian (có lẽ sau khi kết thúc đàm phán thương mại hàng hóa, dựa theo cách tiếp cận tiến hành từng bước), nhưng cũng cần thấy trước được điều này. Cần thống nhất nhận thức là nếu có sự khác biệt và thiếu thống nhất giữa các cam kết thì sẽ làm suy giảm các lợi ích có được từ quá trình tự do hóa, đồng thời làm giảm hiệu quả của các nỗ lực cải cách bên cung đối với thị trường dịch vụ trong nước.

Các khuyến nghị khác đã được nêu trong nghiên cứu CIEM (2013) vẫn còn giá trị đề xuất. Cụ thể bao gồm: nâng cao chất lượng dịch vụ, đặc biệt là dịch vụ cao cấp; nâng cao năng suất cung cấp dịch vụ thông qua tăng cường cải tiến và tính sáng tạo; khuyến khích cạnh tranh; nâng cao chất lượng nguồn lực con người làm việc trong ngành dịch vụ; tăng cường sự liên kết giữa các phân ngành dịch vụ với nhau và giữa dịch vụ và công nghiệp; xây dựng các khu vực kinh tế trọng điểm về dịch vụ nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế quốc gia.

Trên thị trường trong nước, Việt Nam nên khuyến khích tăng cường cạnh tranh hơn nữa thông qua 2 nhóm giải pháp: (i) cổ phần hóa và tái cấu trúc khu vực DNNN hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ trong đó không tồn tại độc quyền tự nhiên hoặc nhà nước không đóng vai trò chủ đạo; và (ii) tăng cường tính công khai minh bạch trong đấu thầu cạnh tranh mua sắm dịch vụ của Chính phủ và DNNN, qua đó tạo điều kiện phát triển các doanh nghiệp tư nhân SME.

Nội dung phân tích trong Phần III cũng cho thấy cần tập trung phát triển một số ngành dịch vụ ưu tiên có thể tạo ra tác động lan tỏa đối với toàn nền kinh tế, cụ thể như: viễn thông, tài chính, vận tải, du lịch, giáo dục và dịch vụ kinh doanh. Ngoài việc các ngành này còn nhiều không gian để tự do hóa và các lợi ích có thể đạt được đối với phía cung của thị trường, thì đây cũng là những ngành (trừ du lịch và giáo dục) có thể giúp giảm chi phí dịch vụ trong cơ cấu giá của các sản phẩm của nền kinh tế, qua đó có thể tăng cường tính kết nối của Việt Nam với khu vực RCEP.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Baldwin, R., S. Evenett and P. Low (2009), Beyond Tariffs: Multilateralising Non-tariff RTA Commitments, In R. Baldwin and P. Low (eds), *Multilateralising Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bosworth, M., C. Findlay, R. Trewin and T. Warren (1997), Measuring Trade Impediments to Services within APEC, *Seminar Paper 97-10*, CIES, University of Adelaide, September.
- CIEM (2013). *Comprehensive Evaluations of Việt Nam's Socio-Economic Performance 5 years after Accession to the WTO*, Hanoi, Việt Nam, Financial Publishing House.
- Dato' Dr Mahani Zainal Abidin (2013). RCEP: Can It Create the World's Largest FTA?, *The Edge Malaysia*, 11 March 2013
- Deloitte (2013), Growth Opportunities for Financial Services in Việt Nam Seeking Growth in Uncertain Times. Dellitte Center for Financial Services.
- Doanh, N. K., và Heo, Y. (2009), AFTA and Trade Diversion: An Empirical Study for Việt Nam and Singapore, *International Area Review*, Vol. 12, No. 1, Spring.
- ERIA (2012)
- Fukunaga, Y. and Isono, I. (2013), Taking ASEAN+1 FTAs toward the RCEP: A Mapping Study, *ERIA Discussion Paper Series ERIA-DP-2013-02*.
- Garnaut, R. (2004), A new open regionalism in the Asia-Pacific, *Paper presented at International Conference on the World Economy*, Colima, Mexico, 25 November.
- Gilberto M. L. and Ortiz, K.P. (2013), Regional Comprehensive Economic Partnership: Reform Challenges and Key Tasks for the Phillipines, *Philippine Institute for Development Studies's Discussion paper series no. 2013-51*.
- Grier, J.H. (2014), Government Procurement – Key Element in TPP; Missed Opportunity in RCEP?, March 3.
- GSO - TCTK (2013a). Báo cáo điều tra lao động việc làm năm 2012. Hà Nội: Tổng Cục Thống kê, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
- GSO - TCTK (2013b). Báo cáo điều tra lao động việc làm Quý III năm 2013 (Survey report on employment in Quarter III, 2013). Hà Nội, Việt Nam: TCTK, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
- GSO – TCTK (2013c). Tình hình Kinh tế Xã hội năm 2013. Hà Nội, Việt Nam: TCTK, Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
- GSO – TCTK (2013d). Số liệu thống kê. Hà Nội, Việt Nam: TCTK.
- GSO – TCTK (2014a). Dân số và việc làm: Số lượng việc làm tại 15 ngành kinh tế. Trang điện tử: <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=387&idmid=3&ItemID=14227> [Truy cập 10/2/2014].
- GSO – TCTK (2014b). Dân số và việc làm: Số lao động qua đào tạo theo ngành kinh tế. Trang điện tử: <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=387&idmid=3&ItemID=14217> [Truy cập 10/2/2014].
- Gupta, S. (2014), Making RCEP about Region-wide Liberalisation, *East Asia Forum*, 23 February.

- Hank Lim (2012), The Way Forward for RCEP Negotiations, available at <http://www.eastasiaforum.org/2012/12/03/the-way-forward-for-rcep-negotiations/>
- Hoekman, B. (1995), Tentative First Steps: An Assessment of the Uruguay Round Agreement on Services, *Policy Research Working Papers 1455*, World Bank May.
- ILO (International Labour Organisation) (2013) “Economically active population estimates and projections” <http://laborsta.ilo.org/applv8/data/EAPEP/v6/EAPEP-1990-2020.xlsx>
- IMF (International Monetary Fund) (2013), World Economic Outlook Database, April 2013.
- Ishodo, H. (2011), Liberalisation of Trade in Services under ASEAN+n: A Mapping Exercise, *ERIA Discussion Paper Series 2011-02*.
- Kimura, F. (2012), The Current Status and Perspectives of Economic Integration in ASEAN and Extended East Asia, *Second ASEAN-CER Integration Partnership Forum*, Manila, 19 May.
- Lee, H. and Itakura, K. (2013), What Might be a Desirable FTA Path towards Global Free Trade for Asia-Pacific Countries?, *Unpublished paper*. Osaka School of International Public Policy.
- Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2013), *Báo cáo về “Đánh giá tác động thực hiện các cam kết WTO trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn”*.
- Ministry of Commerce (2014), Wang Shouwen Addresses the Opening Ceremony of the 4th Round of Negotiations on RCEP. Available: <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/201404/20140400540707.shtml> [Accessed 14/4/2014].
- Bộ Tài chính (2013). *Thị trường bảo hiểm năm 2012*. Hà Nội: Nhà Xuất bản Tài chính.
- Ministry of Industry and Commerce of Lao PDR (2013), The RCEP and the Possible Impact of the RCEP on Lao PDR
- Bộ Công thương 2013. Báo cáo tóm tắt tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch năm 2013, giai đoạn 2011-2013 và kế hoạch năm 2014, 2015 của ngành công thương. Hanoi, Việt Nam: Ministry of Industry and Trade.
- Bộ Công thương (2014). Hoạt động nhượng quyền ở nước ngoài. *Statiscal Data/Reports/Franchising* [Trực tuyến]. Trang điện tử: <http://www.moit.gov.vn/vn/Pages/Thongke.aspx?Machuyende=TK&ChudeID=61> [Truy cập 20/4/2014].
- Bộ Thông tin và Truyền thông (2013). *Công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam (Việt Nam Information and Communucaiton Techonology)*, Hanoi, Information and Communicaiton Technology Việt Nam 2013.
- MUTRAP (2009). The Comprehensive Strategy for Service Sector Development to the Year 2020 (CSSSD) with a vision up to 2025. MUTRAP.
- MUTRAP (2010), Impact Assessment of Free Trade Agreements on Việt Nam’s Economy, *Activity FTA-HOR, Multilateral Trade Assistance Project III (MUTRAP III)*.
- MUTRAP (2014), Impact Assessment of EU-Việt Nam Free Trade Agreement on Việt Nam’s Economy. Draft.

- Nguyen, H.S. and Vu, T.H. (2013), Development of the Service Sector: A Key Driver of Việt Nam's Growth. *Việt Nam Forum 2013: Emerging Business Opportunities*. Singapore: ISEAS.
- Nguyen, M.H. and Pham, N.T. (2011), Investment Policy in Agriculture and Rural Development and Their Impacts on the Sector Development in Việt Nam, report for the FFU project.
- NIAPP (National Institute of Agricultural Planning and Projection) (2010) Policy research on Việt Nam's food security and rice value chain dynamics: Theme 1 – Food security research, Draft report, Hanoi, November.
- Petri, P.A., Plummer, M.G. and Zhai, F. (2011), The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment, East-West Center Working Papers. [http://www.usitc.gov/research_and_analysis/documents/petri-plummer-zhai%20EWC%20TPP%](http://www.usitc.gov/research_and_analysis/documents/petri-plummer-zhai%20EWC%20TPP%20).
- Pacific Economic Cooperation Council (1995), Survey of Impediments to Trade and Investment in the APEC Region, Singapore, PECC.
- Basu Das, S. (2013), Challenges in Negotiating the Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement, *ISEAS's research No. ISSN2335-6677*.
- Scollay, R. and R. Trewin (2006), Australia and Niu Di-lân Bilateral CEPs/FTAs with the ASEAN countries and their implications on the AANZFTA, *Final Report, REPSF Project No. 05/003*, ASEAN Secretariat, Jakarta, June.
- Sidhartha (2013), India feels the heat of Regional Comprehensive Economic Partnership trade talks, *the Times of India*, New Dehli.
- Sinha and Geethanjali Nataraj, (2013), “Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP): Issues and Way Forward”, *the Diplomat*, New Dehli
- Thanh Thủy. 2014. Thị trường bán lẻ 2014: Nhiều triển vọng (the retail market in 2014: A lot of potentials). *Báo trực tuyến của Việt Nam* [Trực tuyến]. Trang điện tử: <http://baodientu.chinhphu.vn/Thi-truong/Thi-truong-ban-le-2014-Nhieu-trien-vong/191442.vgp> [Accessed 14/4/2014].
- Tran, M.T. (2014), Communication Services. Social, Economic and Environmental assessment of an EU-Việt Nam Free Trade Agreement, 2014 Hanoi. MUTRAP IV.
- Truong, D.T., Vo, T.T., Bui, T.G., Phan, V.C., Le, T.D., and Pham, S.A. (2011), Impacts of Market Access Commitments under WTO and FTAs on Production and Business in Việt Nam, *Paper prepared for Multilateral Trade Assistance Project*. In Việt Nameese.
- VACPA 2013. Báo cáo tổng kết hoạt động năm 2012 và phương hướng hoạt động năm 2013 của các công ty kiểm toán. Việt Nam Association of Certified Public Accountants
- Liên đoàn Luật sư Việt Nam 2013a. Báo cáo về tổ chức và hoạt động của VBF sau 3 năm thành lập ngày 15/7/2012. . Việt Nam Bar Federation.
- Liên đoàn Luật sư Việt Nam 2013b. Báo cáo về tổ chức và hoạt động năm 2012 và 2013 Kế hoạch Công tác của Liên đoàn Luật sư. Việt Nam Bar Federation.
- Trường Đại học Thương mại Việt Nam và Ủy ban Kinh tế Quốc Hội (2010). *Các cam kết WTO về dịch vụ phân phối: Những vấn đề đặt ra với Việt Nam (WTO commitments in distribution services: some issues for Việt Nam)*, Hà Nội, Nhà Xuất bản Thống kê.
- Việt Nam Forum 2013: Emerging Business Opportunities*. Singapore: ISEAS.

- VNPT. 2014. Network capacity. Available: <http://www.vnpt.vn/Default.aspx?tabid=79&IntroId=1324&temidclicked=1324> [Accessed 16/5/2014].
- Vo T.T, Nguyen, A.D. and Dinh, T.H. (2013), Enhancing Supply Chain Connectivity and Competitiveness of ASEAN Agriculture Products: Identifying Chokepoints and Opportunities for Improvement - Country Paper: Việt Nam”
- Vo, T.T. (2014), Việt Nam’s Perspectives on Regional Economic Integration, *Proceedings of “Việt Nam Forum 2013: Emerging Business Opportunities” organized by ISEAS*, Singapore, 30 October 2013.
- Vo, T.T. and Nguyen, A.D. (2009), Việt Nam after Two Years of WTO Accession: What Lessons Can Be Learnt, *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 26, No. 1, pp. 115-135.
- Vo, T.T. and Nguyen, A.D. (2011), Revisiting Exports and Foreign Direct Investment in Việt Nam, *Asian Economic Policy Review*, Issue No. 6 (2011), pp. 112–131.
- Vu, T.H. (2014), Distributon services. Social, Economic and Environmental Assessment of an EU-Việt Nam Free Trade Agreement, 2014 Hanoi. MUTRAP IV.
- Wood, C. and Tetlow, J. (2013), Global Supply Chain Operation in the APEC Region: Case Study of the Electrical and Electronics Industry, APEC Policy Support Unit, July 2013.
- World Bank (2014), Services Trade Restrictions Database (STRI), data.worldbank.org/data-catalog/services-trade-restrictions.
- WTO 2013. Trade Policy Review: Việt Nam. World Trade Organization.
- Xuan Lan. 2013. Nhận diện thách thức của thị trường bán lẻ năm 2014. *Bao Moi* [Online]. Available: <http://www.baomoi.com/Nhan-dien-thach-thuc-cua-thi-truong-ban-le-nam-2014/45/12939651.epi> [Accessed 18/01/2014].
- Yi, Y. (2014), Latest round of RCEP talks face challenges, available at http://news.xinhuanet.com/english/indepth/2014-04/04/c_133239416.htm

CÁC PHỤ LỤC

Bảng A1 Danh mục ngành gộp

Số.	Ký hiệu	Mô tả
1	RCE	Gạo
2	VFN	Rau, quả và hạt
3	SUG	Đường
4	CRPS	Các sản phẩm nông nghiệp khác
5	FRS	Lâm nghiệp
6	RES	Tài nguyên
7	FSH	Thủy sản
8	BV	Thị bò và bê
9	PP	Thịt lợn và gia cầm
10	DRY	Sản phẩm sữa
11	OFD	Sản phẩm thực phẩm
12	B_T	Đồ uống và thuốc lá
13	TXT	Dệt may
14	WAP	Quần áo
15	LEA	Da
16	ELE	Điện tử
17	P_C	Xăng dầu và than
18	MVT	Ôtô xe máy và thiết bị vận tải
19	LUM	Sản phẩm gỗ
20	PPP	Sản phẩm giấy, ấn phẩm phát hành
21	CRP	Hóa chất, cao su & nhựa
22	OME	Máy móc và thiết bị
23	NMM	Khoáng sản
24	MAN	Sản phẩm công nghiệp chế tạo
25	TSP	Vận tải
26	CMN	Liên lạc
27	TRD	Thương mại bán lẻ và bán buôn
28	FI	Tài chính và bảo hiểm
29	BSV	Dịch vụ kinh doanh
30	SVC	Dịch vụ khác

Bảng A2 Các sản phẩm loại trừ của Việt Nam

Chương	Mô tả sản phẩm	Kịch bản Hạn chế	Kịch bản Tham vọng
1	Động vật số		
2	Thịt và phủ tạng ăn được	X	X
3	Cá, động vật nhuyễn thể, không xương		
4	Sản phẩm sữa; trứng; ...	X	X
5	Sản phẩm có nguồn gốc từ động vật		
6	Cây, thực vật sống...		
7	Cây, củ, thực vật ăn được ...		
8	Quả và quả hạch ăn được; vỏ chanh cam...	X	X
9	Cà phê, trà, hương vị		
10	Ngũ cốc		
11	Các sản phẩm xay xát;		
12	Hạt và quả có dầu;	X	
13	Nhựa cánh kiến đỏ; gôm, nhựa cây, các chất nhựa và các chất chiết suất từ thực vật khác	X	
14	Nguyên liệu thực vật dùng để tết bện;		
15	Mỡ và dầu động vật hoặc thực vật;		
16	Các sản phẩm chế biến từ thịt, cá, động vật giáp xác hay động vật thân mềm	X	
17	Đường và các loại mứt, kẹo có đường.	X	X
18	Cacao và các sản phẩm chế biến từ cacao		
19	Sản phẩm chế biến từ ngũ cốc, bột, tinh bột hoặc sữa; các loại bánh		
20	Sản phẩm chế biến từ rau, quả, hạt và các Phần khác của cây		
21	Các sản phẩm chế biến ăn được khác		
22	Đồ uống, rượu và giấm	X	
23	Phế thải, phế liệu từ ngành công nghiệp thực phẩm		
24	Thuốc lá và nguyên liệu thay thế thuốc lá lá	X	X
25	Muối; lưu huỳnh; đất và đá;	X	
26	Quặng, xỉ và tro		
27	Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng	X	
28	Hoá chất vô cơ; các hợp chất vô cơ		
29	Hoá chất hữu cơ		
30	Dược phẩm		
31	Phân bón		
32	Các chất chiết suất làm thuốc nhuộm		
33	Tinh dầu, các chất tựa nhựa		
34	Xà phòng, các chất hữu cơ để tẩy rửa		
35	Các chất chứa anbumin; các dạng tinh bột;		
36	Chất nổ; các sản phẩm pháo;	X	

37	Vật liệu ảnh hoặc điện ảnh		
38	Các sản phẩm hoá chất khác		
39	Plastic và các sản phẩm của plastic		
40	Cao su và các sản phẩm bằng cao su	X	
41	Da sống (trừ da lông) và da thuộc.		
42	Các sản phẩm bằng da thuộc;		
43	Da lông và da lông nhân tạo;		
44	Gỗ và các mặt hàng bằng gỗ; than củi		
45	Lie và các sản phẩm bằng lie.		
46	Sản phẩm làm từ rơm, cỏ giấy		
47	Bột giấy làm từ gỗ hoặc từ chất liệu xenlulo		
48	Giấy và bì giấy		
49	Sách báo, tranh ảnh và các sản phẩm khác		
50	Tơ		
51	Lông cừu, lông động vật loại mịn	X	
52	Bông	X	
53	Sợi dệt gốc thực vật khác		
54	Sợi filament tổng hợp hoặc nhân tạo	X	
55	Sợi staple tổng hợp hoặc nhân tạo	X	
56	Bông nỉ, nỉ và các sản phẩm không dệt	X	
57	Thảm và các loại trải sàn bằng hàng dệt khác	X	
58	Các loại vải dệt thoi đặc biệt	X	
59	Các loại vải dệt đã được thấm tẩm, hồ, phủ đất	X	
60	Các loại hàng dệt kim hoặc móc	X	
61	Quần áo và hàng may mặc sẵn, dệt kim		
62	Quần áo và hàng may mặc sẵn ko dệt kim		
63	Các sản phẩm dệt may sẵn khác	X	
64	Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự		
65	Mũ, khăn, mạng đội đầu		
66	Ô, dù che, ba toong, gậy chống, roi da		
67	Lông vũ và lông mao chế biến,		
68	Sản phẩm làm bằng đá, thạch cao, xi măng		
69	Đồ gốm, sứ		
70	Thủy tinh và các sản phẩm bằng thủy tinh	X	
71	Ngọc trai tự nhiên hoặc nuôi		
72	Sắt và thép	X	X
73	Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép		
74	Đồng và các sản phẩm bằng đồng		
75	Niken và các sản phẩm bằng niken		
76	Nhôm và các sản phẩm bằng nhôm		
78	(Dự trữ cho khả năng sử dụng trong tương lai của hệ thống điều hoà)		

79	Chì và các sản phẩm bằng chì		
80	Kẽm và các sản phẩm bằng kẽm.		
81	Thiếc và các sản phẩm bằng thiếc		
82	Kim loại thường khác		
83	Dụng cụ, đồ nghề, dao, kéo và bộ đồ ăn		
84	Lò phản ứng hạt nhân; nồi hơi đun sưởi;	X	X
85	Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận		
86	Đầu máy, toa xe lửa hoặc xe điện		
87	Xe cộ trừ toa xe lửa hoặc xe điện	X	X
88	Phương tiện bay, tàu vũ trụ và các bộ phận		
89	Tàu thuyền và các kết cấu nổi	X	
90	Dụng cụ, máy móc quang học, nhiếp ảnh		
91	Đồng hồ cá nhân hoặc đồng hồ loại khác		
92	Nhạc cụ; phụ tùng và các bộ phận phụ trợ		
93	Vũ khí và đạn dược; phụ tùng và các bộ phận	X	
94	Đồ dùng (giường, tủ, bàn, ghế)		
95	Đồ chơi, dụng cụ dùng cho giải trí và thể dục		
96	Các mặt hàng khác		
97	Các tác phẩm nghệ thuật, đồ sưu tầm và đồ cổ		

Dòng thuế ở cấp độ 6 hoặc 8 số. Bảng này đánh dấu các chương có các ngoại lệ ở cấp độ 6 số. Phần “...” thể hiện mô tả rút gọn của sản phẩm, phần mô tả đầy đủ có thể tham khảo chi tiết tại WCO (2014).

Bảng A3 Thị trường hàng nhập khẩu vào Việt Nam năm 2020

	Kịch bản cơ sở 2020	Kịch bản Hạn chế 2020	Chênh lệch
	\$m	\$m	\$m
Úc	1248	1202	-46
Niu Dilân	581	583	2
Nhật Bản	10952	12767	1815
Malaysia	4632	4406	-226
Singapore	7690	7262	-428
Việt Nam	0	0	0
Canada	541	524	-17
Mỹ	4736	4569	-167
Mexico	159	155	-4
Chile	178	173	-5
Peru	101	99	-2
Trung Quốc	37339	40648	3309
Hàn Quốc	14048	13599	-449
Ấn Độ	4266	4821	555
Các nước ASEAN còn lại	13978	13078	-900
Mỹ La tinh	1447	1364	-83
EU	8051	7674	-377
Các nước phát triển khác	1420	1356	-64
Châu Phi	859	834	-25
Các nước còn lại trên thế giới	10825	10317	-508
Tổng	123049	125430	2381

Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP.

Bảng A4 Chi phí thương mại của dịch vụ

	Giao thông	Liên lạc	Thư mại	Tài chính	Dịch vụ kinh doanh khác	Chính phủ
	%	%	%	%	%	%
Úc	14	13	18	14	14	24
Niu Dilân	6	4	8	4	4	10
Nhật Bản	18	18	23	17	17	26
Trung Quốc	62	48	110	83	81	84
Hàn Quốc	27	27	33	30	29	34
Malaysia	28	30	36	30	30	37
Việt Nam	71	74	83	75	74	84
Các nước ASEAN còn lại	17	33	33	20	7	24
Ấn Độ	143	139	153	140	137	155

Nguồn: Lee và Itakura (2013).

Bảng A5 Thay đổi nhập khẩu của Việt Nam vào năm 2020

	Kịch bản cơ sở	Kịch bản Hạn chế	Kịch bản Tham vọng	Tự do Hoàn toàn
Gạo	238	252	261	392
Rau	123	125	124	154
Đường	114	125	126	138
Các nông sản khác	74	75	75	75
Lâm nghiệp	48	46	45	43
Tài nguyên	105	114	114	113
Thủy sản	10	10	10	4
Thị bò và bê	140	140	140	145
Thịt lợn và gia cầm	167	172	174	202
Sản phẩm sữa	95	96	97	103
Thực phẩm	57	59	60	63
Đồ uống và thuốc lá	76	78	83	107
Dệt may	153	167	165	160
Quần áo	193	205	205	204
Đồ da	158	164	163	159
Điện tử	86	89	90	90
Xăng dầu	91	94	94	96
Ôtô xe máy	86	95	97	102
Sản phẩm gỗ	82	83	83	83
Sản phẩm giấy	80	81	81	80
Hóa chất	87	88	89	89

Máy móc	82	84	85	86
Khoáng sản	121	137	138	141
Sản xuất chế tạo	80	81	83	82
Vận tải	78	76	77	77
Liên lạc	63	68	69	72
Bán lẻ	91	97	101	108
Tài chính	123	125	126	129
Kinh doanh	92	95	97	99
Dịch vụ	72	79	83	89

Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP. Thay đổi so với dự báo cơ sở 2007.

Bảng A6 Thay đổi xuất khẩu của Việt Nam vào năm 2020

	Kịch bản cơ sở	Kịch bản Hạn chế	Kịch bản Tham vọng	Tự do Hoàn toàn
Gạo	191	199	204	266
Rau	53	52	51	181
Đường	29	24	33	81
Các nông sản khác	-1	-1	-2	-12
Lâm nghiệp	368	362	359	353
Tài nguyên	110	109	109	108
Thủy sản	76	75	75	80
Thịt bò và bê	-62	-64	-65	-75
Thịt lợn và gia cầm	-25	-28	-29	-46
Sản phẩm sữa	189	182	181	197
Thực phẩm	36	34	34	28
Đồ uống và thuốc lá	43	42	42	40
Dệt may	118	125	124	114
Quần áo	121	134	133	129
Đồ da	159	164	162	157
Điện tử	93	95	96	92
Xăng dầu	259	255	255	251
Ô tô xe máy	48	59	62	65
Sản phẩm gỗ	45	41	40	37
Sản phẩm giấy	89	86	85	82
Hóa chất	98	95	105	115
Máy móc	61	63	64	62
Khoáng sản	59	56	55	52
Sản xuất chế tạo	76	76	77	74
Vận tải	44	49	52	56
Liên lạc	52	49	49	48
Bán lẻ	35	39	45	49

Tài chính	46	44	46	46
Kinh doanh	47	46	48	49
Dịch vụ	60	60	64	67

Nguồn: Kết quả chạy mô hình GTAP. Thay đổi so với dự báo cơ sở 2007.