



VIỆT NAM SAU 02 NĂM THỰC THI HIỆP ĐỊNH

C P T P P

từ góc nhìn doanh nghiệp

VIỆT NAM SAU 02 NĂM
THỰC THI HIỆP ĐỊNH

C P T P P

từ góc nhìn doanh nghiệp



LỜI NÓI ĐẦU

Là thỏa thuận thương mại tự do (FTA) thế hệ mới có quy mô lớn nhất mà Việt Nam từng tham gia, Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ Xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) được xem là cột mốc có tính bước ngoặt trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế theo chiều sâu của Việt Nam.

Với các cam kết bao trùm nhiều lĩnh vực và với mức độ tự do hóa mạnh hơn phần lớn các FTA đã có của Việt Nam, CPTPP được dự báo sẽ tạo ra những tác động tích cực cả về kinh tế và thể chế cho Việt Nam. Đồng thời, với những cam kết tiêu chuẩn cao so với thế giới trong nhiều khía cạnh quy tắc, CPTPP đặt ra những thách thức đáng kể đối với Việt Nam trong quá trình thực thi Hiệp định.

Tính tới nay, CPTPP đã chính thức có hiệu lực với Việt Nam được 02 năm. Trong hai năm này, nhiều cam kết của CPTPP đã được triển khai trên thực tế, những kết quả đầu tiên cũng đã được phản ánh thông qua các số liệu thống kê vĩ mô về thương mại, đầu tư giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP, và các dữ liệu về công tác cải cách thể chế thực thi cam kết CPTPP ở Việt Nam.

Mặc dù vậy, ở cấp độ vi mô, có rất thông tin thực tiễn về ảnh hưởng và tác động thực tế của CPTPP từ góc độ các doanh nghiệp cụ thể, đặc biệt là các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Các doanh nghiệp Việt Nam đang hiểu biết về Hiệp định như thế nào, đã tận dụng được cơ hội từ đây ra sao, phải chịu những thiệt hại như thế nào và điều gì đang ngăn cản họ tiếp cận những cơ hội được cho là rất đáng kể từ Hiệp định này... là những điều lâu nay mới chỉ được phỏng đoán hoặc nhận diện đơn lẻ. Cũng như vậy, chưa có những thông tin rõ ràng về cảm nhận và đánh giá của doanh nghiệp về CPTPP, về việc thực thi Hiệp định trong thời gian qua cũng như dự định của họ đối với việc tận dụng Hiệp định trong giai đoạn tới, với bối cảnh COVID-19 và thương mại toàn cầu biến động.

Trong khi đó, hiệu quả thực sự của CPTPP nói riêng và các FTA nói chung phụ thuộc một phần không nhỏ vào dự tính và hành động của các doanh nghiệp cụ thể. Vì vậy, những thông tin về thực tiễn tận dụng CPTPP của doanh nghiệp, khó khăn, hy vọng và đề xuất của họ sẽ là chỉ dấu có ý nghĩa cho các cơ quan hoạch định chính sách và quản lý liên quan. Trên cơ sở những thông tin này, Chính phủ có thể có điều chỉnh thích hợp ở nhiều khía cạnh nhằm đưa những cam kết CPTPP đến gần hơn với các doanh nghiệp, hỗ trợ để những cơ hội tiềm tàng của CPTPP trở nên khả thi hơn với các chủ thể kinh doanh.

Với mục tiêu đưa ra bức tranh toàn cảnh về hai năm thực hiện CPTPP từ góc độ doanh nghiệp, đồng thời nhận diện được các thực tế về năng lực, hoạt động, cảm nhận và mong muốn cụ thể của doanh nghiệp, qua đó đưa ra các hàm ý chính sách cần thiết với Chính phủ và các cơ quan có thẩm quyền để triển khai hiệu quả CPTPP trong thời gian tới, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (Trung tâm WTO và Hội nhập) thực hiện *Báo cáo tổng hợp “Việt Nam sau 02 năm thực thi CPTPP từ góc nhìn doanh nghiệp”*.

Báo cáo được thực hiện trên cơ sở phân tích kết quả Khảo sát doanh nghiệp thực hiện trong khoảng tháng 8-10/2020 về các khía cạnh liên quan tới thực tiễn thực thi CPTPP và các FTA của doanh nghiệp. Để cung cấp bức tranh toàn cảnh, làm tiền đề cho việc so sánh, kiến giải các thông tin từ Khảo sát, Báo cáo cũng phân tích các số liệu thống kê về tình hình thương mại và đầu tư chung giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP và công tác xây dựng pháp luật thực thi CPTPP trong hai năm 2019-2020.

Báo cáo phản ánh việc thực thi CPTPP trong hai năm đầu từ góc nhìn của doanh nghiệp, làm rõ các đánh giá cũng như cảm nhận của doanh nghiệp về tác động của CPTPP với hoạt động kinh doanh của họ trong thời gian qua, cũng như những dự báo của họ về ảnh hưởng CPTPP trong giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19 sắp tới.

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam trân trọng cảm ơn sự hỗ trợ kỹ thuật của Chương trình Australia hỗ trợ cải cách kinh tế Việt Nam (Aus4Reform) cho việc nghiên cứu, khảo sát và xây dựng Báo cáo này.

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

MỤC LỤC

TÓM TẮT BÁO CÁO	10
Phần thứ nhất	
TỔNG QUAN VỀ KẾT QUẢ THỰC TẾ HAI NĂM THỰC THI CPTPP	18
I. Kết quả hoạt động thương mại – đầu tư	21
Kết quả hoạt động xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước CPTPP	24
Kết quả thu hút đầu tư nước ngoài từ các đối tác CPTPP vào Việt Nam	31
II. Kết quả công tác xây dựng pháp luật thực thi CPTPP	37
Yêu cầu cam kết và Kế hoạch đặt ra	39
Kết quả thực hiện	40
Phần thứ hai	
THỰC TẾ VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP VỀ VIỆC THỰC THI CPTPP	44
I. Giới thiệu về Khảo sát và các doanh nghiệp tham gia Khảo sát	47
Giới thiệu về Khảo sát	48
Giới thiệu về các doanh nghiệp tham gia Khảo sát	49
II. Thực tế thực thi và đánh giá của doanh nghiệp về CPTPP	55
Hiểu biết của doanh nghiệp Việt Nam về CPTPP	56
Đánh giá của doanh nghiệp về việc thực thi CPTPP	60
Thực tế hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp với các thị trường CPTPP	72
CPTPP và đại dịch COVID-19	80
CPTPP và Tương lai kinh doanh của doanh nghiệp	85
MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ ĐỂ THỰC THI HIỆU QUẢ HƠN CPTPP	98
I. Các Khuyến nghị với Chính phủ và các cơ quan Nhà nước	101
Về công tác xây dựng chính sách, pháp luật và hoàn thiện thể chế thực thi CPTPP	102
Về công tác phổ biến tuyên truyền CPTPP cho doanh nghiệp	104
Về công tác hỗ trợ doanh nghiệp hội nhập CPTPP và các FTA	106
II. Các Khuyến nghị với doanh nghiệp	109
Các vấn đề về nhận thức và sự chủ động	111
Các vấn đề về cải thiện năng lực cạnh tranh	112
Các vấn đề về hợp tác, liên kết	113



DANH MỤC BẢNG

<i>Bảng 1</i> - Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với các đối tác CPTPP 2018-2019	24
<i>Bảng 2</i> - Tình hình nhập khẩu của các đối tác CPTPP năm 2019 và giai đoạn 2015-2019	26
<i>Bảng 3</i> - Tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan theo các FTA của Việt Nam giai đoạn 2010-2019	27
<i>Bảng 4</i> - Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang một số thị trường năm 2019	29
<i>Bảng 5</i> - Tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang các đối tác CPTPP giai đoạn 2015-2019	30
<i>Bảng 6</i> - Tổng đầu tư nước ngoài từ CPTPP vào Việt Nam năm 2019	32
<i>Bảng 7</i> - Đầu tư ra nước ngoài của các nước CPTPP năm 2019	33
<i>Bảng 8</i> - Tổng đầu tư nước ngoài từ CPTPP vào Việt Nam năm 2020	35
<i>Bảng 9</i> - Tổng kết VBQPPL thực thi CPTPP	40
<i>Bảng 10</i> - Phân bố doanh nghiệp tham gia Khảo sát theo khu vực địa lý	49
<i>Bảng 11</i> - Hiện trạng thuế MFN ở các nước CPTPP	77

Phần thứ nhất

Phần thứ hai

Một số Khuyến nghị

DANH MỤC HÌNH

<i>Hình 1</i> – Nguồn gốc vốn của các doanh nghiệp tham gia Khảo sát	50
<i>Hình 2</i> – Lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp tham gia Khảo sát	51
<i>Hình 3</i> – Nguồn cung của các doanh nghiệp tham gia Khảo sát	52
<i>Hình 4</i> – Tình hình sản xuất kinh doanh 2019-2020 của doanh nghiệp tham gia Khảo sát	53
<i>Hình 5</i> – Hiểu biết của doanh nghiệp về CPTPP và các FTA	56
<i>Hình 6</i> – Hiểu biết về CPTPP theo nhóm doanh nghiệp	58
<i>Hình 7</i> – Đánh giá tác động chung của CPTPP và các FTA	60
<i>Hình 8</i> – Tác động của CPTPP theo nhóm doanh nghiệp	62
<i>Hình 9</i> – Các lợi ích mà CPTPP mang lại cho doanh nghiệp	64
<i>Hình 10</i> – Những lý do cản trở doanh nghiệp hưởng lợi từ CPTPP thời gian qua	67
<i>Hình 11</i> – Thiệt hại mà CPTPP gây ra cho doanh nghiệp	70
<i>Hình 12</i> – Tình hình xuất nhập khẩu với các thị trường CPTPP	72
<i>Hình 13</i> – Tình hình tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP của doanh nghiệp	73
<i>Hình 14</i> – Lý do từng cản trở doanh nghiệp tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP	76
<i>Hình 15</i> – Dự kiến kinh doanh của doanh nghiệp giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19	81
<i>Hình 16</i> – Vai trò của CPTPP và các FTA trong hạn chế tác động bất lợi của COVID-19 tới hoạt động kinh doanh	83
<i>Hình 17</i> – Kỳ vọng của doanh nghiệp vào các lợi ích của CPTPP và các FTA với hoạt động kinh doanh trong tương lai xa	86
<i>Hình 18</i> – Kỳ vọng của doanh nghiệp vào các lợi ích của CPTPP và các FTA với hoạt động kinh doanh trong tương lai gần	88
<i>Hình 19</i> – Những yếu tố có thể cản trở doanh nghiệp hiện thực hóa các lợi ích kỳ vọng từ CPTPP và các FTA trong tương lai	90
<i>Hình 20</i> – Các hướng điều chỉnh kinh doanh để chuẩn bị cho CPTPP và các FTA	93
<i>Hình 21</i> – Lý do khiến doanh nghiệp không thực hiện điều chỉnh để chuẩn bị cho CPTPP và các FTA	95

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

AANZFTA	Hiệp định thương mại tự do ASEAN-Australia-New Zealand
ACFTA	Hiệp định thương mại tự do ASEAN – Trung Quốc
AIFTA	Hiệp định thương mại tự do 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
CPTPP	Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ Xuyên Thái Bình Dương
EU	Liên minh châu Âu
EVFTA	Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FTA	Hiệp định Thương mại Tự do
KNNK	Kim ngạch nhập khẩu
KNXK	Kim ngạch xuất khẩu
MFN	Nguyên tắc đối xử tối huệ quốc
NK	Nhập khẩu
QTX	Quy tắc xuất xứ
RCEP	Hiệp định Đối tác Kinh tế Khu vực
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
USD	Đô-la Mỹ
VCFTA	Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Chile
VJPEA	Hiệp định Đối tác Kinh tế Việt Nam – Nhật Bản
VKFTA	Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới
XK	Xuất khẩu
XNK	Xuất nhập khẩu



Japan Malaysia Mexico New Zealand Peru Singapore Vietnam

Australia Brunei Canada

Vietnam Australia

TÓM TẮT BÁO CÁO

Canada Chile Japan Malaysia Mexico New Zealand Peru Singapore Viet Nam

01

Với kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang tất cả các đối tác CPTPP năm 2019 đạt tăng trưởng trung bình 7,2% (8,1% nếu chỉ tính các đối tác đã phê chuẩn CPTPP; 26-36% ở các thị trường mới như Canada, Mexico...) so với năm 2018, nhập khẩu tăng rất nhẹ (0,7%), CPTPP đã ít nhiều tạo ra những tác động ban đầu tích cực, đặc biệt là các thị trường mới. Tuy nhiên, trong trung bình, mức tăng kim ngạch xuất khẩu với CPTPP thấp hơn mức chung xuất khẩu ra thế giới (8,4%). Tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP của hàng hóa xuất khẩu Việt Nam năm 2019 chỉ đạt 1,67%, mức rất thấp không chỉ so với mức trung bình năm 2019 (37,2%) mà còn so với tỷ lệ tận dụng năm đầu tiên của nhiều FTA khác. Năm 2020, dưới tác động nặng nề của đại dịch COVID-19, xuất khẩu sang các nước CPTPP vẫn giữ được kim ngạch tương tự 2019, tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan đã được cải thiện hơn (4%) dù vẫn còn là thấp.

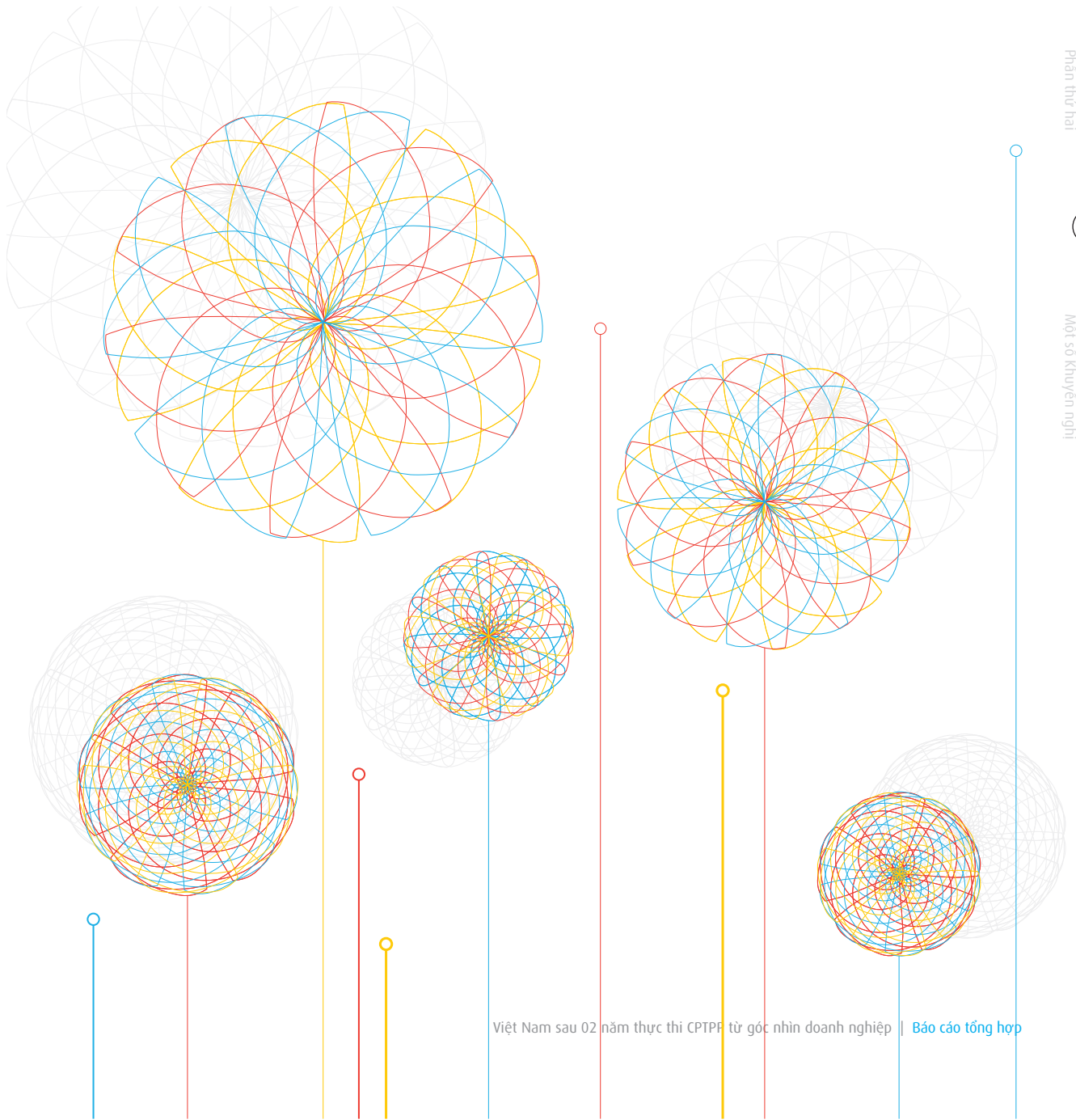
02

Từ góc độ thu hút đầu tư nước ngoài, năm 2019, Việt Nam thu hút xấp xỉ 9,5 tỷ USD vốn đầu tư từ các nước CPTPP, giảm gần 36% so với năm 2018. Kết quả này ít nhiều gây thất vọng, đặc biệt khi (i) tổng thu hút vốn FDI của Việt Nam từ tất cả các nguồn năm 2019 vẫn tăng 7,2% và (ii) tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của các đối tác CPTPP vẫn tăng 51,3% trong năm này.

Điểm sáng trong bức tranh này là vốn FDI từ các đối tác mới trong CPTPP vào Việt Nam (Canada, Mexico) hoặc các đối tác truyền thống nhỏ (Brunei, New Zealand) lại được cải thiện đáng kể. Năm 2020, tình hình được cải thiện hơn, khi tổng vốn đầu tư thu hút từ các đối tác CPTPP đạt 11,8 tỷ USD, tăng 24,4% so với 2019 trong bối cảnh tổng vốn đầu tư nước ngoài mà Việt Nam thu hút trong năm này giảm gần 25%.

03

Từ góc độ hoàn thiện thể chế, đã có tổng cộng 18 văn bản được ban hành mới, sửa đổi, bổ sung để thực thi cam kết CPTPP trong hai năm qua. Mặc dù hoàn thành yêu cầu về số lượng, phần lớn các văn bản này không đáp ứng yêu cầu về tiến độ (chậm từ nửa tháng tới 20 tháng so với thời hạn yêu cầu).



04

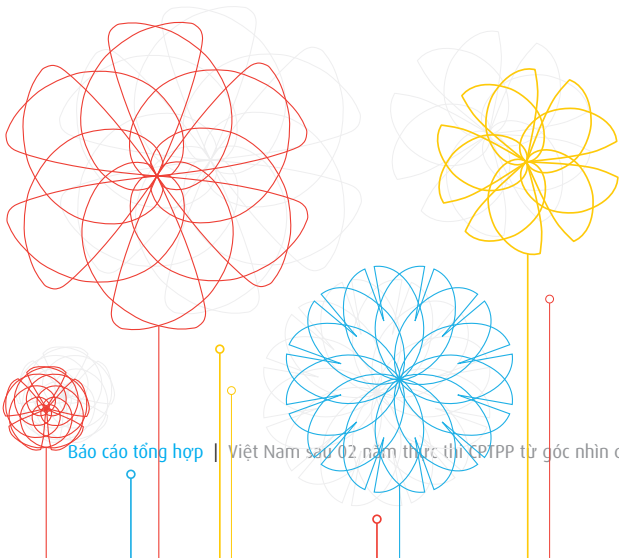
Về mức độ hiểu biết của doanh nghiệp về CPTPP, 69% doanh nghiệp nghe nói hoặc biết sơ bộ về Hiệp định này, cao hơn tất cả các FTA khác, 25% doanh nghiệp có hiểu biết nhất định về Hiệp định. Tuy nhiên, cứ 20 doanh nghiệp mới có 1 doanh nghiệp biết rõ về các cam kết CPTPP liên quan tới hoạt động kinh doanh của mình.

05

Về các tác động tổng thể, CPTPP nằm trong top 3 FTA được doanh nghiệp đánh giá cao nhất, với 51% doanh nghiệp cho rằng Hiệp định có tác động tương đối hoặc rất tích cực với hoạt động kinh doanh của mình thời gian qua.

Về các tác động cụ thể của CPTPP, cứ 4 doanh nghiệp thì mới có 1 doanh nghiệp đã từng được trải nghiệm các lợi ích từ Hiệp định này. Nhóm lợi ích phổ biến nhất với các doanh nghiệp này vẫn là thuế quan, đặc biệt là ở các thị trường mới như Canada, Mexico.

Với các doanh nghiệp chưa từng hưởng lợi ích trực tiếp nào từ CPTPP, lý do chủ yếu (60%) là họ không có bất kỳ hoạt động kinh doanh nào liên quan tới thị trường hay đối tác ở khu vực CPTPP trong hai năm vừa qua. Trong số các doanh nghiệp đã từng có giao dịch với các thị trường này nhưng chưa hưởng lợi CPTPP, lý do được phần lớn (75%) doanh nghiệp đề cập là họ không biết có cơ hội nào từ CPTPP; cũng có một tỷ lệ đáng kể (60%) không thấy có cam kết CPTPP liên quan hoặc do đã hưởng ưu đãi khác phù hợp hơn; một số ít doanh nghiệp (14-16%) nêu các lý do khác như các văn bản hướng dẫn ban hành chậm, thủ tục hưởng ưu đãi phức tạp, quy trình cấp phép khó khăn, hay khả năng đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng của nước nhập khẩu của doanh nghiệp còn hạn chế...



06

Nhật Bản là thị trường có mối liên hệ chặt chẽ nhất với doanh nghiệp Việt Nam trong CPTPP nhưng Canada là thị trường có tỷ lệ doanh nghiệp từng có lô hàng tận dụng được ưu đãi thuế quan CPTPP cao nhất (50% doanh nghiệp, so với mức 21-29% ở các thị trường còn lại).

Lý do khiến doanh nghiệp không tận dụng được ưu đãi thuế quan CPTPP thời gian qua tập trung ở 02 nhóm chính. Một là các lý do "tích cực", như thuế MFN đã là 0% nên không cần thiết sử dụng ưu đãi thuế quan (43% doanh nghiệp đề cập), hay đã sử dụng ưu đãi thuế theo các FTA khác (37%)... Hai là các nguyên nhân "tiêu cực", như không biết về ưu đãi thuế (45%), không đáp ứng được các yêu cầu về xuất xứ (40%), gặp vướng mắc về thủ tục hay để lỡ hạn xin cấp chứng nhận xuất xứ (20%), thiếu các giấy tờ vận chuyển cần thiết (15%)....

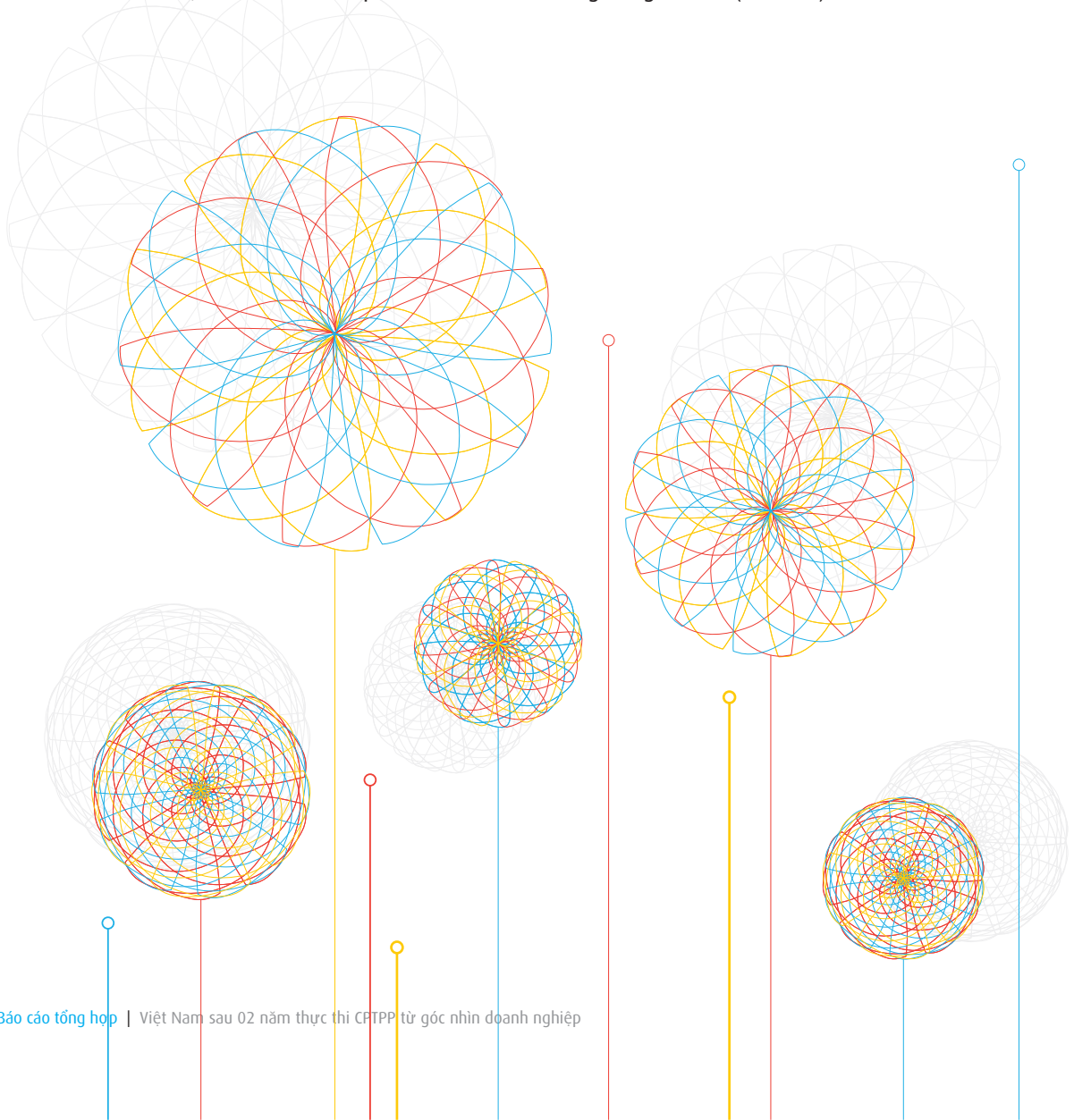
07

Hơn phân nửa thời gian có hiệu lực của CPTPP, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bị xáo trộn theo cách chưa từng có bởi đại dịch COVID-19. Trước tương lai "bình thường mới" hậu COVID-19, đa phần các doanh nghiệp tỏ thái độ khá bình tĩnh, với 60,4% doanh nghiệp cho biết sẽ tiếp tục hoạt động bình thường, 13,3% thậm chí có kế hoạch mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới. Tuy nhiên cũng có khoảng 17,2% doanh nghiệp rơi vào tình trạng hoạt động cầm chừng, và gần 1% tính tới việc ngừng kinh doanh tạm thời hoặc vĩnh viễn trong thời gian tới.

Về tác dụng của CPTPP và FTA trong tương lai "bình thường mới", 60% doanh nghiệp cho rằng CPTPP và các FTA sẽ tương đối hoặc rất hữu ích, 10% doanh nghiệp cho rằng CPTPP và các FTA hầu như sẽ không có ý nghĩa gì, 29% doanh nghiệp không chắc chắn về chuyện CPTPP hay các FTA có thể có tác động gì, tiêu cực hay tích cực.

08

Trong một tương lai xa hơn, doanh nghiệp cũng tỏ ra rất lạc quan về các tác động tích cực của CPTPP và các FTA. 91,5% doanh nghiệp kỳ vọng ở mức độ khác nhau vào một/các lợi ích CPTPP và các FTA có thể mang lại cho hoạt động kinh doanh của họ. Ở đó, các cơ hội về hợp tác liên kết kinh doanh, tham gia chuỗi giá trị toàn cầu được các doanh nghiệp nhấn mạnh (94-96%) hơn là các cơ hội trực tiếp về thương mại hàng hóa (85-90%). Doanh nghiệp cũng có quan ngại về một số yếu tố sẽ cản trở mình hiện thực hóa các cơ hội này, trong đó hàng đầu là sự thua kém về năng lực cạnh tranh của chính doanh nghiệp so với các đối thủ (51% doanh nghiệp đề cập), tiếp theo các biến động và bất định của thị trường (45%), các hạn chế trong công tác thực thi của các cơ quan Nhà nước chỉ đứng hàng thứ ba (41-43%).



09

Để chuẩn bị cho một tương lai xa mà ở đó CPTPP và các FTA có thể là một trợ lực hiệu quả, ¾ các doanh nghiệp cho biết họ đã/đang có kế hoạch điều chỉnh kinh doanh để tận dụng các Hiệp định này. Trong các kế hoạch này, doanh nghiệp ưu tiên cho các điều chỉnh để củng cố bản thân - cải thiện năng lực cạnh tranh nền tảng của doanh nghiệp, sau đó mới tới các tính toán để tận dụng các cơ hội thị trường trực diện từ CPTPP và các FTA, và cuối cùng là các kế hoạch để sẵn sàng cho những cơ hội tầm xa.

Đối với ¼ các doanh nghiệp còn lại không có kế hoạch điều chỉnh gì cho tương lai hội nhập CPTPP và các FTA, lý do lớn nhất lại là bởi họ không có đủ năng lực, nguồn lực để làm hoặc không biết phải điều chỉnh thế nào dù biết là điều chỉnh là cần thiết (39% doanh nghiệp, chủ yếu là siêu nhỏ, nhỏ). 28-36% doanh nghiệp lựa chọn không điều chỉnh do không nhìn thấy sự cần thiết của việc điều chỉnh hay chuyển đổi. Họ hoặc là tự tin năng lực hiện tại đã đủ để tận dụng các cơ hội từ các FTA, hoặc là cho rằng các FTA không có tác động gì tới tương lai kinh doanh của họ. Chỉ có 5% doanh nghiệp lựa chọn không điều chỉnh bởi không tin việc này có tác dụng gì cho mình.

10

Từ các kết quả thực thi hai năm đầu thực thi CPTPP, có thể thấy Hiệp định này đã có những tác động tích cực bước đầu cho nền kinh tế, mang tới những lợi ích thực tế cho một số doanh nghiệp. Mặc dù vậy, những gì đã đạt được còn thấp hơn đáng kể so với kỳ vọng, mà nguyên nhân không chỉ từ các biến cố khách quan như tình hình căng thẳng thương mại toàn cầu hay đại dịch COVID-19, mà còn ở các vấn đề chủ quan của chính các doanh nghiệp và các cơ quan Nhà nước và các chủ thể khác có liên quan.

Phần thứ nhất

Phần thứ hai

Một số Khuyến nghị



Malaysia Mexico New Zealand Peru Singapore Vietnam

Australia Brunei Canada

Australia Brunei Canada

Phần thứ nhất

TỔNG QUAN VỀ KẾT QUẢ THỰC TẾ HAI NĂM THỰC THI CPTPP

Kết quả hoạt động thương mại – đầu tư	21
Kết quả công tác xây dựng pháp luật thực thi CPTPP	37

Canada Chile Japan Malaysia Mexico New Zealand Peru Singapore Viet Nam

Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ Xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) là Hiệp định thương mại tự do (FTA) được đàm phán từ tháng 03/2017 trên cơ sở thỏa thuận tiền thân là Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP). CPTPP được ký kết vào ngày 08/03/2018 bởi 11 nước thành viên (bao gồm Australia, Canada, Chile, Brunei, Mexico, Malaysia, New Zealand, Nhật Bản, Peru, Singapore và Việt Nam).

CPTPP có hiệu lực từ ngày 30/12/2018 với Australia, Canada, Mexico, New Zealand, Nhật Bản, Singapore, và có hiệu lực từ 14/01/2019 với Việt Nam.

Phần này cung cấp một bức tranh tổng quan về các kết quả thực tế sau 02 năm thực hiện CPTPP thông qua việc trình bày và phân tích các số liệu về thương mại - đầu tư giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP (Mục I) và công tác xây dựng pháp luật mà Việt Nam triển khai để thực thi CPTPP (Mục II). Đây sẽ là các thông tin tiền đề quan trọng để hiểu và kiến giải hiện trạng cùng các đánh giá và cảm nhận của các doanh nghiệp Việt Nam về quá trình thực thi Hiệp định này.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI – ĐẦU TƯ



CPTPP có phạm vi điều chỉnh rất rộng, bao gồm tất cả các khía cạnh thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, lao động, môi trường, mua sắm chính phủ... Do đó, về nguyên tắc, kết quả thực hiện CPTPP từ góc độ thương mại – đầu tư cần được nhận diện ở tất cả các khía cạnh này.

Tuy nhiên, số liệu thống kê sẵn có chỉ cho phép xem xét kết quả thực hiện Hiệp định này từ 02 khía cạnh chủ yếu, bao gồm:

- i Kết quả hoạt động xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước đối tác CPTPP và
- ii Kết quả hoạt động thu hút đầu tư nước ngoài từ các nước CPTPP vào Việt Nam.

Trên thực tế, đây cũng là hai khía cạnh bao trùm và thể hiện rõ nét nhất tác động kinh tế của Hiệp định đối với Việt Nam. Do đó, việc xem xét kết quả thực thi CPTPP ở hai khía cạnh này có thể phản ánh khá sát thực hiệu quả thực thi CPTPP nói chung của Việt Nam.

Cần chú ý là hoạt động thương mại và đầu tư giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP chịu tác động đồng thời và cộng hưởng của rất nhiều yếu tố, trong đó có các Hiệp định thương mại tự do (FTA) đã có hiệu lực giữa Việt Nam với một số đối tác CPTPP (ví dụ như AJCEP hay VJEPa với Nhật Bản, AANZFTA với Australia, New Zealand...). Vì vậy, các đánh giá hiệu quả thực thi CPTPP thông qua các kết quả hoạt động thương mại, đầu tư chung giữa Việt Nam với các đối tác không tách rời khỏi các nhân tố khác, đặc biệt là các FTA đã có.

CPTPP được dự báo sẽ giúp gia tăng xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP dù ở mức không lớn (khoảng 4,2-6,9%¹ so với kịch bản không có CPTPP và là vào năm 2030). Không có dự báo đánh giá cụ thể về tác động đối với thu hút FDI của Việt Nam, mặc dù vậy, CPTPP được đánh giá là sẽ góp phần tạo nên sức hấp dẫn của Việt Nam trong thu hút đầu tư nước ngoài, đặc biệt là từ các đối tác CPTPP.

Hai năm đầu thực thi CPTPP cũng là hai năm kinh tế và thương mại toàn cầu nói chung và thương mại giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP nói riêng đứng trước rất nhiều khó khăn. Mặc dù vậy, bối cảnh của hai năm này cũng có sự khác biệt rất rõ ràng.

Năm 2019 hoạt động thương mại quốc tế bị ảnh hưởng đáng kể bởi căng thẳng thương mại Mỹ-Trung, các xung đột thương mại ở nhiều khu vực trên thế giới, sự suy giảm tương ứng của nhiều nền kinh tế... Điều này khiến cho các tác động của CPTPP đối với doanh nghiệp và nền kinh tế bị biến thiên tương đối. Mặc dù vậy, so với năm 2020, đây vẫn là năm mà hoạt động thương mại được xem là diễn ra trong điều kiện bình thường. Do đó, các kết quả xuất nhập khẩu trong giai đoạn này giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP được cho là vẫn phản ánh tương đối sát hiệu quả từ Hiệp định.

1 Theo Tờ trình của Chính phủ gửi Quốc hội về việc phê chuẩn CPTPP

Năm 2020, đại dịch COVID-19 bùng phát và lan rộng ở quy mô toàn cầu, hoạt động thương mại bị xáo trộn theo cách chưa từng có tiền lệ. Diễn tiến dịch bệnh, chính sách giãn cách xã hội, các quyết định đóng cửa tạm thời nền kinh tế, thay đổi đột biến trong nhu cầu đối với các nhóm hàng hóa thiết yếu/không thiết yếu, các biện pháp kiểm soát bổ sung áp dụng đối với việc vận chuyển, lưu kho, phân phối hàng hóa xuất nhập khẩu, hệ quả của dịch bệnh tới chuỗi cung sản xuất và vận tải, sự đứt gãy của các chuỗi sản xuất do dịch bệnh... là những yếu tố hoàn toàn mới, bất thường, tác động trực tiếp tới hoạt động thương mại theo cách không thể dự đoán trước được. Trong bối cảnh như vậy, các kết quả thương mại giữa Việt Nam với đối tác CPTPP bị ảnh hưởng nghiêm trọng một cách bất thường, không đủ tin cậy để cho những đánh giá thực về hiệu quả thực thi Hiệp định. Thay vào đó, các đánh giá của doanh nghiệp về tác động của dịch bệnh đối với việc thực thi CPTPP cũng như vai trò của CPTPP trong khắc phục các ảnh hưởng bất lợi từ dịch bệnh có lẽ là khả thi hơn.

Do đó, việc xem xét hiệu quả cũng như các tác động của CPTPP đối với thương mại – đầu tư giữa Việt Nam và các đối tác trong Phần này sẽ dựa trên các kết quả hoạt động thương mại – đầu tư trong năm đầu thực thi CPTPP là chủ yếu. Tác động của CPTPP trong năm thứ hai thực thi Hiệp định này sẽ được đánh giá chủ yếu từ góc độ doanh nghiệp qua kết quả Khảo sát tại Phần thứ hai của Báo cáo này.



KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU GIỮA VIỆT NAM VÀ CÁC NƯỚC CPTPP

Theo báo cáo của Bộ Công Thương, trong năm 2019, kim ngạch trao đổi thương mại giữa Việt Nam và các nước CPTPP đạt 77,4 tỷ USD, tăng 3,9% so với năm 2018, trong đó:

- Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các nước CPTPP đạt 39,5 tỷ USD, tăng 7,2% so với năm 2018 (8,1% nếu chỉ tính 6 thị trường CPTPP đã phê chuẩn Hiệp định);
- Kim ngạch nhập khẩu từ các nước CPTPP vào Việt Nam đạt 37,9 tỷ USD, tăng 0,7% so với năm 2018.

Như vậy, năm 2019 Việt Nam xuất siêu sang các nước CPTPP 1,6 tỷ USD, tăng 56% so với mức thặng dư năm 2018. Chi tiết kim ngạch xuất nhập khẩu cụ thể với từng nước CPTPP như trong Bảng 1.

BẢNG 1

Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với các đối tác CPTPP 2018-2019

Đối tác CPTPP	KNXK năm 2018 (triệu USD)	KNXK năm 2019 (triệu USD)	Tăng trưởng (%)	KNNK năm 2018 (triệu USD)	KNNK năm 2019 (triệu USD)	Tăng trưởng (%)
Australia	3.965,87	3.494,76	-11,9	3.750,82	4.455,30	18,8
Brunei	18,46	66,64	261,0	36,67	177,37	383,7
Canada	3.013,84	3.912,42	29,8	857,12	860,63	0,4
Chile	781,67	940,67	20,3	306,76	288,72	-5,9
Malaysia	4.064,63	3.788,84	-6,8	7.450,36	7.290,97	-2,1
Mexico	2.239,57	2.827,60	26,3	1.124,62	642,33	-42,9
New Zealand	504,18	542,56	7,6	532,01	552,97	3,9
Nhật Bản	18.833,67	20.412,64	8,4	19.040,86	19.525,52	2,5
Peru	250,16	341,33	36,4	83,60	81,41	-2,6
Singapore	3.195,87	3.197,76	0,1	4.526,71	4.091,07	-9,6
Tổng	36.867,92	39.525,22	7,2	37.710,53	37.966,30	0,7

Nguồn: Các Báo cáo xuất nhập khẩu Việt Nam năm 2018, 2019, Bộ Công Thương



Những yếu tố tích cực

Kết quả xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP năm 2019 được xem là khả quan, cho thấy CPTPP đã phát huy hiệu quả ban đầu tốt trong năm đầu tiên, đặc biệt là ở các thị trường mới.

Về xuất khẩu, ngoại trừ suy giảm ở thị trường Australia² và Malaysia, tất cả các thị trường khác trong CPTPP đều ghi nhận mức tăng trưởng dương. Trung bình chung xuất khẩu sang các nước CPTPP năm tăng 7,2% so với 2018.

Cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu chính sang các thị trường này gần tương tự như cơ cấu xuất khẩu nói chung của Việt Nam, chủ yếu bao gồm điện thoại các loại, linh kiện, máy móc, thiết bị, thủy sản, dệt may...

Đáng chú ý là ở các thị trường mới của Việt Nam trong CPTPP (Canada, Mexico và Peru), tỷ lệ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu năm đầu tiên là rất ấn tượng, trong khoảng từ 26%-36%. Chile là thị trường đã có FTA với Việt Nam trước đó (Hiệp định thương mại tự do Việt Nam-Chile, VCFTA 2014) cũng có mức tăng tích cực (20%). Như vậy, CPTPP đang cho kết quả ban đầu rất tích cực từ góc độ mở đường cho hàng hóa xuất khẩu Việt Nam tiến vào châu Mỹ, một khu vực còn mới mẻ và rất nhiều tiềm năng cho Việt Nam. Đây không chỉ là hiệu quả trực tiếp của CPTPP (thể hiện ở các thị trường mà CPTPP đã có hiệu lực, gồm Canada và Mexico) mà còn cho thấy hiệu ứng gián tiếp từ Hiệp định này, thông qua động lực thúc đẩy thương mại song phương với các thị trường mà CPTPP chưa có hiệu lực như Peru, Chile.

Ở các thị trường khác, tác động tương đối nhẹ của CPTPP trong năm đầu tiên³ cũng là điều đã được dự báo trước. Trên thực tế, các thị trường này đều đã có một hoặc nhiều FTA với Việt Nam, do đó CPTPP chỉ tạo thêm một lựa chọn ưu tiên cho các doanh nghiệp xuất khẩu khi tiếp cận các thị trường này. Trong khi đó, với một số mặt hàng, quy tắc xuất xứ của CPTPP chặt chẽ hơn so với các FTA đã có, vì vậy khả năng đáp ứng điều kiện của CPTPP để hưởng ưu đãi thuế quan CPTPP cũng hạn chế hơn. Ngoài ra, do mới có hiệu lực, nhiều dòng thuế trong CPTPP chưa đạt được mức độ ưu đãi như trong các FTA vốn đã có hiệu lực từ lâu trước đó và đã đi gần hết lộ trình thực thi.

- 2 Theo Bộ Công Thương, việc giảm kim ngạch xuất khẩu sang Australia năm 2019 là do ảnh hưởng của việc giảm mạnh kim ngạch xuất khẩu dầu thô từ Việt Nam sang thị trường này.
- 3 Riêng thị trường Brunei, mặc dù ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng (261%) nhưng điều này chủ yếu là do kim ngạch xuất khẩu sang nước này vốn là rất thấp (thấp nhất trong số các thị trường CPTPP), chỉ một thay đổi nhỏ cũng có thể khiến cho tỷ lệ tăng trưởng trở thành rất ấn tượng. Giải thích này cũng đúng với mức tăng trưởng kim ngạch nhập khẩu từ thị trường này vào Việt Nam năm 2019.

Mặc dù vậy, việc xuất khẩu Việt Nam vẫn ghi nhận tỷ lệ tăng trưởng nhất định ở các thị trường này và được đánh giá là rất tích cực trong bối cảnh tổng nhập khẩu của các đối tác CPTPP (trừ Brunei) đều giảm do các hệ quả trực tiếp hoặc gián tiếp từ căng thẳng thương mại Mỹ-Trung, xu hướng bảo hộ ở nhiều khu vực và các tác động chuyển hướng thương mại tương ứng. Cần biết rằng trước 2019, các đối tác CPTPP này đều duy trì mức tăng trưởng dương về nhập khẩu (Xem Bảng 2).

BẢNG 2

Tình hình nhập khẩu của các đối tác CPTPP năm 2019 và giai đoạn 2015-2019

Thị trường	Tổng KNNK năm 2019 (tỷ USD)	Tăng trưởng so với 2018 (%)	Tăng trưởng KNNK trung bình 2015-2019 (%)
Canada	453,16	-2	3
Mexico	455,29	-2	5
Nhật Bản	720,96	-4	4
Australia	214,27	-6	3
New Zealand	42,32	-3	5
Singapore	359	-3	7
Brunei	5,1	24	14
Malaysia	204,99	-6	6
Peru	42,36	-2	4
Chile	64,12	-6	5
Thế giới	19.086,02	-3	5

Nguồn: Trademap.org

Về tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan, đối với 06 thị trường mà CPTPP đã có hiệu lực, kim ngạch xuất khẩu được cấp chứng nhận xuất xứ (C/O mẫu CPTPP) trong năm 2019 là 573,1 triệu USD trong tổng số 34,388 tỷ USD kim ngạch xuất khẩu đi các thị trường này. Với kết quả này, tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP của hàng hóa xuất khẩu Việt Nam năm 2019 chỉ đạt 1,67%, mức rất thấp không chỉ so với mức trung bình năm 2019 (37,2%) mà còn so với tỷ lệ tận dụng năm đầu tiên của nhiều FTA khác. (Xem Bảng 3).

BẢNG 3

Tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan theo các FTA của Việt Nam giai đoạn 2010-2019

Hiệp định	Tỷ lệ tận dụng ưu đãi FTA (%)							
	2010	2011	2012-2014	2015	2016	2017	2018	2019
ASEAN (Mẫu D)	14,1	20,2	-	24,2	30	30	34	35,17
ACFTA (Mẫu E)	25,2	23,1	-	32,2	31	26	29	31,57
AKFTA (Mẫu AK) VKFTA (Mẫu VK)	65,8	90,8	-	59,6	56	51	35	- AK: 24,22 - VK: 25,65
AANZFTA (Mẫu AANZ)	8,9	15,9	-	28,1	34	33	34	38,16
AJCEP (Mẫu AJ) VJPEA (Mẫu VJ)	30,5	31,2	-	34	35	35	30	- AJ: 30,27 - VJ: 7,86
VCFTA (Mẫu VC)			-	56,9	64	69	67	67,72
AIFTA (Mẫu AI)	2,4	7,4	-	32	43	48	72	65,13
VN - EAEU FTA (Mẫu EAV)			-		6	22	28	31
Lào (Mẫu S)			-		10	10	10	9,59
Campuchia (Mẫu X)			-		0	0	0,02	0,01
CPTPP (Mẫu CPTPP)								1,67
Tổng cộng					36	34	39	37,2

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Bộ Công Thương và Tổng cục hải quan

Mặc dù vậy, nhìn sâu hơn, **tỷ lệ ưu đãi thuế quan theo CPTPP không phải không có những yếu tố tích cực:**

- **Thứ nhất**, nếu chỉ tính riêng các thị trường mới trong CPTPP, tỷ lệ tận dụng tích cực hơn đáng kể. Ví dụ với Canada, tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan là 8,03%, còn Mexico là 7,26%.

Tất nhiên, tỷ lệ này vẫn là rất thấp nếu so sánh với trung bình các FTA khác trong năm 2019. Tuy nhiên, trên thực tế, đa số FTA với các thị trường mới, vào những năm đầu tiên đều có tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan thấp tương tự hoặc hơn (ví dụ AIFTA 2,4%; ASEAN 6,1%; ACFTA, AANZFTA 8,9%...).

Ngoài ra, theo thông lệ trước nay ở Việt Nam, tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan theo FTA chỉ được tính đơn giản theo kim ngạch được hưởng ưu đãi và tổng kim ngạch xuất khẩu vào thị trường liên quan. Trong khi đó, ở một số thị trường CPTPP, nước nhập khẩu đã đang duy trì thuế MFN 0% đối với một tỷ lệ đáng kể các dòng thuế vào thời điểm CPTPP có hiệu lực (ví dụ Biểu thuế MFN của Canada có 57,58% dòng thuế là 0%). Như vậy, với các thị trường này, nhiều loại hàng hóa đã có thể được hưởng thuế 0% mà không cần thiết phải xin chứng nhận xuất xứ để hưởng ưu đãi theo CPTPP. Do đó, tỷ lệ hàng hóa xin chứng nhận xuất xứ CPTPP ở thị trường này tính trên tổng kim ngạch tự nhiên sẽ thấp hơn.

- **Thứ hai**, với các thị trường CPTPP mà Việt Nam đã có chung một hoặc nhiều FTA trước đó (01 FTA với Australia và New Zealand; 02 FTA với Nhật Bản; và 07 FTA với Singapore), tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan với các thị trường này cần được cộng gộp tỷ lệ của tất cả các FTA đã có chứ không nhìn ở từng FTA.

Trong tình huống đã có nhiều lựa chọn là các FTA khác, quy tắc xuất xứ của CPTPP lại mới và phức tạp, ưu đãi thuế quan ít hấp dẫn do CPTPP mới ở năm đầu tiên của lộ trình, việc doanh nghiệp ít lựa chọn CPTPP cũng là điều dễ hiểu.

- **Thứ ba**, khác với tất cả các FTA trước đó, trong CPTPP, cơ chế tự chứng nhận xuất xứ cho phép cả nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu và nhà sản xuất được phép tự chứng nhận xuất xứ. Mặc dù đối với hàng xuất khẩu, Việt Nam đã bảo lưu nghĩa vụ này trong vòng 5 năm (có thể gia hạn thêm 5 năm nữa) đối với việc nhà xuất khẩu và nhà sản xuất tự chứng nhận xuất xứ, nhà nhập khẩu của một đối tác CPTPP vẫn có thể tự chứng nhận xuất xứ cho hàng hóa mà họ nhập khẩu từ Việt Nam. Do đó, sẽ có một tỷ lệ nhất định hàng hóa Việt Nam hưởng ưu đãi CPTPP theo cơ chế tự chứng nhận xuất xứ ở các thị trường này mà không được tính trong tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan được thống kê bởi cơ quan cấp Giấy chứng nhận xuất xứ của Việt Nam.

Do đó, mặc dù tỷ lệ tận dụng ưu đãi CPTPP chung còn rất thấp, trong bối cảnh quy tắc xuất xứ CPTPP đối với một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam là rất chặt chẽ, và lộ trình cắt giảm thuế quan mới chỉ ở giai đoạn đầu tiên, việc đạt được tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan tương đối ở các thị trường mới cho thấy lợi ích từ Hiệp định này đối với thương mại hàng hóa trong CPTPP của Việt Nam cũng đã bắt đầu được hiện thực hóa.

Và những thực tế đáng quan ngại

Mặc dù bức tranh chung về kết quả xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP là tương đối tích cực, vẫn có những dấu hiệu nhất định gây quan ngại.

- Trong so sánh ngang, tăng trưởng xuất khẩu sang các đối tác CPTPP ở mức 7,2% là thấp hơn mức tăng trưởng xuất khẩu trung bình của Việt Nam năm 2019 (8,4%). Như vậy, mặc dù có trợ lực từ CPTPP cùng nhiều FTA khác đã có giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP, xuất khẩu Việt Nam sang các thị trường CPTPP vẫn không đạt được mức trung bình chung xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới (Xem Bảng 4).

Tất nhiên, như nhiều chuyên gia nhận định, kết quả xuất khẩu vào mỗi thị trường phụ thuộc vào nhiều yếu tố và bối cảnh riêng của thị trường đó, và vì vậy việc so sánh thuần túy giữa xuất khẩu sang các nước CPTPP với xuất khẩu ra thế giới là không hợp lý. Trên thực tế, phần lớn các thị trường CPTPP có mối quan hệ đặc biệt chặt chẽ với Hoa Kỳ, chịu ảnh hưởng từ các biện pháp bảo hộ thương mại dồn dập từ 2017 của nước này, tình hình sản xuất kinh doanh và tiêu dùng giảm sút, dẫn tới giảm mạnh nhu cầu nhập khẩu trong năm 2019 so với những năm liền trước. Vì vậy, rất có thể nếu không có CPTPP và các FTA, tình hình xuất khẩu sang các thị trường CPTPP năm 2019 thậm chí có thể đã kém hơn nhiều, chứ không chỉ dừng lại ở khoảng cách hẹp về tăng trưởng với kim ngạch xuất khẩu trung bình ra thế giới như đã thấy.

Mặc dù vậy, cùng với số liệu rất thấp về tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP năm 2019, kết quả tăng trưởng xuất khẩu năm 2019 sang các nước CPTPP thấp hơn trung bình tăng trưởng xuất khẩu chung của Việt Nam vẫn là dấu hiệu không mấy lạc quan, cho thấy tác dụng của CPTPP với xuất khẩu trong năm đầu thực thi là còn hạn chế.

BẢNG 4

Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang một số thị trường năm 2019

Thị trường xuất khẩu	Tổng KNXK năm 2019 (tỷ USD)	Tăng trưởng so với 2018 (%)
Toàn thế giới	264,19	8,4
CPTPP	39,53	7,2
ASEAN	25,2	1,5
Trung Quốc	41,4	0,1
Hàn Quốc	19,7	8,1
Hoa Kỳ	69,34	45,9
EU 28	41,55	-1
Châu Phi	2,48	9,4

Nguồn: Báo cáo xuất nhập khẩu Việt Nam 2019, Bộ Công Thương

- Trong so sánh dọc, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam với một số đối tác CPTPP trong thời gian trước khi có CPTPP (Australia, Mexico, Nhật Bản...) cũng đã đang ở xu hướng tương đối cao (Xem Bảng 5). Trong một chừng mực nhất định, điều này cho thấy kết quả xuất nhập khẩu 2019 với các thị trường này được như vậy rất có thể là nhờ một phần vào sức kéo của đà tăng tự nhiên trước đó, mà không hẳn là dấu ấn riêng của CPTPP.

BẢNG 5

Tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang các đối tác CPTPP giai đoạn 2015-2019

Đối tác	Tăng trưởng KNXK năm 2016 (%)	Tăng trưởng KNXK năm 2017 (%)	Tăng trưởng KNXK năm 2018 (%)	Tăng trưởng KNXK năm 2019 (%)
Canada	10,1	2,4	7,4	29,8
Mexico	22,2	23,9	42,0	26,3
Australia	-1,7	15,1	17,7	-11,9
Nhật Bản	3,9	14,8	12,0	8,4
New Zealand	10,4	27,4	5,7	7,6
Singapore	-25,3	22,4	-14,9	0,1
Brunei	-21,7	7,6	-29,0	260,9
Chile	23,8	24,1	8,4	20,3
Malaysia	-6,7	25,9	25,2	-6,8
Peru	16,0	19,2	-69,9	36,4

Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo Xuất nhập khẩu Việt Nam các năm 2016-2019

Năm 2020, trong bối cảnh đại dịch COVID-19, xuất khẩu của Việt Nam đi các thị trường đã phê chuẩn CPTPP chỉ đạt kim ngạch xấp xỉ 2019. Tuy nhiên, tín hiệu tích cực là tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP trong năm thứ 2 này đã được cải thiện, đạt 4% trong trung bình, riêng với các thị trường mới là Canada và Mexico là 17%.



KẾT QUẢ THU HÚT ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TỪ CÁC ĐỐI TÁC CPTPP VÀO VIỆT NAM

CPTPP được dự báo sẽ giúp tăng thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, đặc biệt là từ các đối tác CPTPP nhờ vào các yếu tố:

- Các cam kết về mở cửa đầu tư trong các lĩnh vực dịch vụ, sản xuất cao hơn so với WTO;
- Các cam kết về thể chế, quy tắc tiêu chuẩn cao, tăng mức độ bảo hộ cho nhà đầu tư nước ngoài nói chung và CPTPP nói riêng, đặc biệt là cơ chế giải quyết tranh chấp giữa Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài (ISDS);
- Động lực thu hút đầu tư tạo ra từ các cơ hội xuất nhập khẩu, sản xuất kinh doanh và kết nối thương mại từ CPTPP.

Trên thực tế, thời gian đầu thực thi CPTPP cũng là khoảng thời gian mà dòng vốn đầu tư nước ngoài trên thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng có chuyển động mạnh dưới tác động của hai xu hướng (i) Gia tăng đầu tư trở lại sau một thời gian trầm lắng quan sát các diễn biến căng thẳng thương mại Mỹ-Trung năm 2019; và (ii) Dịch chuyển sản xuất nhằm đa dạng hóa chuỗi cung ứng, tránh phụ thuộc quá lớn vào một thị trường dưới tác động của dịch COVID-19.

Ở cả hai xu hướng này, dòng đầu tư nước ngoài trên thế giới được cho là sẽ gia tăng, đặc biệt là ở các khu vực Đông Á, Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam. CPTPP được đánh giá là một tác nhân thuận lợi cho quá trình thu hút dòng FDI này.

Tuy nhiên, kết quả thu hút đầu tư nước ngoài trong thời gian này dường như chưa phản ánh xu hướng nói trên. Và vì vậy có nhiều vấn đề được nhận diện từ thực tế bắt nguồn này.

Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong năm 2019, Việt Nam thu hút xấp xỉ 9,5 tỷ USD vốn đầu tư từ các nước CPTPP, giảm gần 36% so với năm 2018. Trong đó:

- Vốn đăng ký cấp mới khoảng 4,05 tỷ USD, giảm 51,3% so với năm 2018;
- Vốn đăng ký tăng thêm là hơn 1,6 tỷ USD, giảm 50,6% so với năm 2018;
- Giá trị góp vốn mua cổ phần đạt 4,4 tỷ USD, tăng 36,5% USD so với năm 2018.

Đáng chú ý là trong khi tổng số vốn đăng ký giảm, số dự án cấp mới lại tăng hơn 13% so với năm 2018. Quy mô trung bình các dự án FDI mới từ các nước CPTPP giảm mạnh trong năm 2019 so với trước đó, từ gần 11 triệu USD/dự án năm 2018 giảm xuống còn khoảng 4,7 triệu USD/dự án năm 2019 (giảm 56,9%).

Xét theo từng đối tác, đầu tư từ Nhật Bản vào Việt Nam có mức giảm sâu nhất về giá trị (từ gần 9 tỷ USD năm 2018 giảm xuống còn hơn 4 tỷ USD năm 2019, tương đương 52%⁴). Về tốc độ, vốn FDI giảm mạnh từ các nguồn truyền thống như Australia (giảm gần 63%), Malaysia (giảm 50%)... (Xem Bảng 6).

BẢNG 6

Tổng đầu tư nước ngoài từ CPTPP vào Việt Nam năm 2019

Đối tác	Vốn ĐK cấp mới (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2018	Vốn đăng ký điều chỉnh (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2018	Vốn góp, mua cổ phần (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2018	Tổng (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2018
Australia	42,81	28,17%	75,19	2.566,31%	108,47	- 81,06%	226,47	- 62,82%
Brunei	1,10	450,00%	53,59	-	14,92	- 22,37%	69,61	319,08%
Canada	31,28	632,55%	1,36	231,71%	145,86	79,83%	178,50	108,07%
Chile	0,25	-	-	-	0,04	-	0,29	-
Malaysia	23,62	- 90,73%	123,78	350,60%	68,72	- 55,18%	216,12	- 50,38%
Mexico	0,11	1.000,00%	-	-	0,01	-	0,12	1.100,00%
New Zealand	117,80	2.304,08%	0,19	- 84,03%	17,10	1.104,23%	135,09	1.698,80%
Nhật Bản	1.820,69	- 72,38%	1.070,79	- 23,36%	1.246,12	104,40%	4.137,60	- 51,88%
Peru	-	-	-	-	-	-	-	-
Singapore	2.100,94	47,58%	- 290,50	-	2.691,28	49,42%	4.501,71	- 11,23%
Tổng từ CPTPP	4.138,6	- 50,22%	1.034,4	- 68,39%	4.292,5	32,54%	9.465,5	- 36,15%
Tổng từ Thế giới	16.745,6	- 6,85%	5.802,03	- 23,62%	15.471,48	56,39%	38.019,11	7,20%

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch và Đầu tư

⁴ Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, vốn FDI từ Nhật Bản giảm mạnh trong năm 2019 là do năm 2018 vốn FDI từ nguồn này tăng đột biến nhờ 01 dự án lớn (Dự án Thành phố thông minh tại Đông Anh, Hà Nội của Sumitomo Corporation với tổng vốn đầu tư 4,138 tỷ USD), năm 2019 không có dự án nào lớn như vậy.

Trên bình diện chung, trong so sánh với kết quả thu hút đầu tư nước ngoài nói chung của Việt Nam năm 2019, thu hút đầu tư từ các đối tác CPTPP dường như kém lạc quan hơn. Cụ thể:

- Về số vốn, vốn FDI từ các nguồn CPTPP giảm gần 36% thì tổng vốn FDI thu hút được năm 2019 của Việt Nam vẫn tăng trên 7%; đặc biệt vốn đăng ký mới từ CPTPP giảm trên 51% thì tổng vốn đầu tư đăng ký mới từ tất cả các đối tác mặc dù cũng giảm nhưng chỉ ở mức gần 7%;
- Về quy mô các dự án đăng ký mới, mặc dù cả các dự án từ các đối tác CPTPP và từ thế giới đều giảm, tốc độ giảm ở các đối tác CPTPP cao gấp 2 lần so với trung bình chung (tương ứng là giảm 56,9% và giảm 26,9%).

Có thể nói trong bức tranh FDI chung không mấy sáng sủa của năm 2019, mảng đầu tư nước ngoài từ các đối tác CPTPP sẫm hơn đáng kể. Nếu soi chiếu với số liệu đầu tư ra nước ngoài của các nước đối tác thì tình hình còn kém khả quan hơn, khi mà tổng đầu tư ra nước ngoài (chỉ tính đầu tư trực tiếp) trên toàn thế giới cũng như từ các nước CPTPP trong năm 2019 đều tăng (lần lượt là tăng 33,19% và 51,25%) so với 2018 (Xem Bảng 7).

BẢNG 7

Đầu tư ra nước ngoài của các nước CPTPP năm 2019

Nguồn đầu tư	Tổng vốn đầu tư ra thế giới năm 2019 (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2018	Tổng vốn đầu tư vào Việt Nam năm 2019 (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2018
Australia	5.397	-15,17%	226,47	- 62,82%
Brunei	0	0,00%	69,61	319,08%
Canada	76.602	53,58%	178,50	108,07%
Chile	7.937	2.755,04%	0,29	-
Japan	226.648	58,32%	216,12	- 50,38%
Malaysia	6.304	23,27%	0,12	1.100,00%
Mexico	10.228	32,62%	135,09	1.698,80%
New Zealand	-183	-143,06%	4.137,60	- 51,88%
Peru	896	4.615,79%	-	-
Singapore	33.283	11,83%	4.501,71	- 11,23%
Tổng CPTPP	367.112	51,25%	9.465,5	- 36,15%
Thế giới	1.313.770	33,19%	38.019,11	7,20%

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ World Investment Report 2020, UNCTAD và Cục Đầu tư nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Có một số lý do khách quan lý giải phần nào kết quả thu hút FDI từ các nước CPTPP năm 2019 không mấy khả quan này:

- Năm 2018 vốn FDI từ Nhật Bản vào Việt Nam tăng đột biến nhờ một dự án FDI lớn từ đối tác này (dự án Thành phố thông minh tại Đông Anh, Hà Nội của Sumitomo Corporation với tổng vốn đầu tư 4,138 tỷ USD). Chỉ một dự án này đã chiếm tới gần 30% tổng số vốn đầu tư FDI từ các đối tác CPTPP năm 2018. Năm 2019 không có dự án nào lớn như vậy, sự sụt giảm ở mức 35,9% trong bối cảnh sụt giảm chung trong thu hút FDI của Việt Nam trong năm này cũng là điều có thể dự đoán trước;
- Các cam kết về thể chế cần nhiều thời gian hơn để phát huy tác dụng, còn cam kết mở cửa thị trường trong CPTPP lại phần lớn có lộ trình dài, chưa thực hiện ngay trong 02 năm đầu thực thi. Hơn nữa, không giống như xuất nhập khẩu hàng hóa, các quyết định đầu tư cần một khoảng thời gian nhất định (có thể đến vài năm) để cân nhắc nhiều yếu tố liên quan tới việc đầu tư. Vì vậy ngay cả với các cam kết mở cửa cho dịch vụ và đầu tư ngay khi CPTPP có hiệu lực, vẫn cần một độ lùi thời gian đáng kể để các cam kết này có tác động thực tế.

Hơn nữa, mặc dù có nhiều điểm không khả quan, bức tranh thu hút đầu tư năm 2019 từ các đối tác CPTPP vẫn có điểm tích cực nhất định:

- Về quy mô các dự án, mặc dù các dự án vốn FDI từ các đối tác CPTPP năm 2019 giảm mạnh về quy mô vốn trung bình so với 2018 (mà lý do cũng xuất phát từ việc 2018 có 01 dự án lớn nói trên), trong so sánh về giá trị, quy mô các dự án từ các đối tác CPTPP vẫn cao hơn 9,5% so với quy mô vốn trung bình của các dự án FDI từ tất cả các nguồn;
- Về đối tác, mặc dù vốn đầu tư từ các nguồn truyền thống trong CPTPP (như Nhật Bản, Australia, Malaysia, Singapore) đều giảm trong năm 2019, vốn FDI từ các đối tác mới trong CPTPP vào Việt Nam (Canada, Mexico) hoặc các đối tác truyền thống nhỏ (Brunei, New Zealand) lại được cải thiện tích cực trong năm 2019. Điều này một lần nữa cho thấy CPTPP đang tạo ra các tác động tích cực đối với các đối tác mới.

So với bức tranh âm ảm của 2019, kết quả thu hút đầu tư từ các đối tác CPTPP năm 2020 dường như khả quan hơn. Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam năm 2020 đạt 28,5 tỷ USD, giảm gần 25% so với cùng kỳ năm 2019. Trong khi đó, vốn FDI từ các đối tác CPTPP cùng giai đoạn đạt 11,8 tỷ USD, tăng 24,4% so với cùng kỳ (Xem Bảng 8). Tất nhiên, nhiều ý kiến chuyên gia cũng chỉ ra rằng sự gia tăng của vốn FDI từ CPTPP năm 2020 dường như đang bị thổi phồng do đặt trong so sánh với con số giảm sâu của năm 2019, do đó cần có cái nhìn lạc quan một cách thận trọng về kết quả này. Mặc dù vậy, có một thực tế đã được nhiều chuyên gia nhấn mạnh, CPTPP và các FTA đang góp phần tạo ra sức hấp dẫn riêng của Việt Nam trong thu hút nguồn vốn FDI chuyển dịch từ Trung Quốc dưới ảnh hưởng của dịch COVID-19.

BẢNG 8

Tổng đầu tư nước ngoài từ CPTPP vào Việt Nam năm 2020

Nguồn	Vốn ĐK cấp mới (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2019	Vốn đăng ký điều chỉnh tăng thêm (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2019	Vốn góp, mua cổ phần (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2019	Tổng vốn đăng ký (triệu USD)	Tăng trưởng so với 2019
Australia	5,52	-87,10%	1,68	-97,77%	64,06	-40,94%	71,26	-68,53%
Brunei	-		-		-		-	
Canada	4,32	-86,19%	5,86	331,47%	57,28	-60,73%	67,46	-62,20%
Chile	0,03	-88,00%	-		0,01	-67,12%	0,04	-84,93%
Malaysia	61,44	160,09%	94,25	-23,86%	117,63	71,18%	273,33	26,47%
Mexico	-		-		0,02	811,03%	0,02	-83,15%
New Zealand	0,20	-99,83%	-		0,92	-94,62%	1,12	-99,17%
Nhật Bản	786,03	-56,83%	432,96	-59,57%	1.148,99	-7,80%	2.367,98	-42,77%
Peru	-		-		-		-	
Singapore	6.157,24	193,07%	671,19	-331,04%	2.165,69	-19,53%	8.994,11	99,79%
Tổng từ CPTPP	7.014,78	69,50%	1.205,94	16,58%	3.554,60	-17,19%	11.775,32	24,40%
Tổng từ Thế giới	14.646,42	-12,5%	6.414,49	10,6%	7.469,20	-51,7%	28.530,10	-25%

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch và Đầu tư

II

KẾT QUẢ CÔNG TÁC XÂY DỰNG PHÁP LUẬT THỰC THI CPTPP



Khác với tất cả các FTA đã có trước đó, thể chế nói chung và công tác xây dựng pháp luật tương thích với cam kết là một khía cạnh lớn, quan trọng trong thực thi CPTPP. Sau WTO, CPTPP là FTA đầu tiên mà Quốc hội phải xem xét phê chuẩn Hiệp định (các FTA trước chỉ cần phê duyệt của Chính phủ) do các cam kết của Hiệp định có ảnh hưởng trực tiếp tới nhiều quy định trong các Bộ luật, Luật của Quốc hội. Đồng thời, kế hoạch thực thi CPTPP của Chính phủ cũng đặt ra nhiều yêu cầu về xây dựng pháp luật thực thi Hiệp định này.

Mặc dù vậy, không phải cam kết nào trong CPTPP cũng đều có hiệu lực ngay từ thời điểm CPTPP có hiệu lực với Việt Nam. Do đó, việc đánh giá công tác xây dựng pháp luật thực thi CPTPP sẽ chỉ thực hiện đối với các trường hợp mà theo cam kết phải được thực thi trong giai đoạn 02 năm này, hoặc theo kế hoạch chủ động của Việt Nam.



01

YÊU CẦU CAM KẾT VÀ KẾ HOẠCH ĐẶT RA

Việc sửa đổi, bổ sung, xây dựng các văn bản quy phạm pháp luật (VBQPPL) để thực thi các cam kết CPTPP áp dụng đối với các trường hợp:

- Pháp luật Việt Nam chưa tương thích với cam kết CPTPP nhưng không áp dụng trực tiếp các cam kết này - việc triển khai các hoạt động này chịu sự ràng buộc theo các thời hạn, yêu cầu của cam kết và có thể được giám sát bởi các đối tác CPTPP;
- Pháp luật Việt Nam chưa đủ để triển khai hiệu quả các cam kết CPTPP mặc dù các cam kết này thuộc diện được áp dụng trực tiếp.

Liên quan tới công tác này, Quốc hội và Thủ tướng Chính phủ đã tiến hành rà soát, xây dựng các kế hoạch thực hiện cụ thể, thể hiện trong các văn bản sau: Nghị quyết 72/2019/QH14 ngày 12/11/2019 phê chuẩn CPTPP và Quyết định 121/QĐ-TTg ngày 24/1/2019 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Kế hoạch thực hiện Hiệp định CPTPP⁵.

Cụ thể, theo Phụ lục 3 Nghị quyết 72/2019/QH14 ngày 12/11/2019 phê chuẩn CPTPP và các Văn kiện liên quan về “Các Luật, Bộ luật được sửa đổi, bổ sung theo lộ trình cam kết trong Hiệp định CPTPP” và Phụ lục ban hành kèm theo Quyết định 121/QĐ-TTg ngày 24/1/2019 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Kế hoạch thực hiện Hiệp định CPTPP thì nhiệm vụ đặt ra trong 02 năm đầu thực thi CPTPP cụ thể như sau:

- Sửa đổi 5/7 Luật theo cam kết CPTPP (bao gồm Bộ luật Lao động, Luật Sở hữu trí tuệ, Luật Kinh doanh bảo hiểm, Luật An toàn thực phẩm, Luật Phòng, chống tham nhũng);
- Sửa đổi, bổ sung, xây dựng mới 6/7 Nghị định (bao gồm các Nghị định hướng dẫn Luật Cạnh tranh, Nghị định hướng dẫn Luật Đấu thầu, Nghị định về hàng dệt may, Nghị định về phòng vệ đặc biệt, Nghị định xác minh xuất xứ với hàng hóa nhập khẩu, Nghị định ban hành biểu thuế ưu đãi đặc biệt);
- Xây dựng mới 2/2 Thông tư (bao gồm Thông tư hướng dẫn về CFS đối với mỹ phẩm nhập khẩu và Thông tư về quy tắc xuất xứ);
- Tiến hành thủ tục gia nhập 01/06 Công ước, Hiệp định quốc tế (Công ước 98 ILO về áp dụng các nguyên tắc của quyền tổ chức và thương lượng tập thể).

5 CPTPP là Hiệp định thương mại tự do đầu tiên mà để triển khai thực thi, Chính phủ đã ban hành một Kế hoạch thực hiện Hiệp định riêng. Sau Kế hoạch của Chính phủ, trong vòng 7 tháng sau đó, lần lượt đã có 24 Bộ ngành, cơ quan trực thuộc Chính phủ và 62 tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương ban hành các Kế hoạch thực hiện CPTPP của ngành, địa phương mình. Tuy nhiên các vấn đề liên quan tới thể chế phần lớn nằm trong Kế hoạch thực hiện CPTPP của Chính phủ, được chi tiết hóa trong Kế hoạch của các Bộ, ngành. Do đó, Báo cáo này chỉ rà soát các nhiệm vụ thể chế nêu tại Kế hoạch của Chính phủ.



KẾT QUẢ THỰC HIỆN

Kết quả công tác xây dựng pháp luật thực thi CPTPP trong 02 năm đầu của Việt Nam được tổng hợp trong Bảng 9.

BẢNG 9

Tổng kết VBQPPL thực thi CPTPP

Công việc	Thời hạn yêu cầu	Kết quả thực hiện
Xây dựng pháp luật thực thi CPTPP		
Sửa Bộ luật lao động 2012	Khi Hiệp định có hiệu lực	<ul style="list-style-type: none"> Bộ luật Lao động 2019 ban hành ngày 06/12/2019 Nghị định 145/2020/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Bộ luật Lao động về điều kiện lao động và an toàn lao động ban hành ngày 14/12/2020
Sửa Luật Sở hữu trí tuệ 2005, Luật Kinh doanh bảo hiểm 2010, Luật An toàn thực phẩm 2010	Khi Hiệp định có hiệu lực	<ul style="list-style-type: none"> Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm, Luật Sở hữu trí tuệ ban hành ngày 27/06/2019 (Ban soạn thảo thống nhất không cần thiết sửa Luật An toàn thực phẩm) Nghị định 80/2019/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 73/2016/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành Luật Kinh doanh bảo hiểm và Nghị định 98/2013/NĐ-CP quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh xổ số (sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định 48/2019/NĐ-CP) Thông tư 65/2019/TT-BTC của Bộ Tài chính quy định nội dung đào tạo, thi, cấp, công nhận chứng chỉ về phụ trợ bảo hiểm
Sửa Luật Phòng chống tham nhũng	Khi Hiệp định có hiệu lực	Luật Phòng, chống tham nhũng ban hành ngày 20/11/2018
Xây dựng Nghị định ban hành Biểu thuế xuất khẩu, nhập khẩu theo quy định của CPTPP	Khi Hiệp định có hiệu lực	Nghị định 57/2019/NĐ-CP về Biểu thuế xuất khẩu, Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt thực hiện CPTPP giai đoạn 2019-2022 ban hành ngày 26/06/2019

Công việc	Thời hạn yêu cầu	Kết quả thực hiện
Xây dựng pháp luật thực thi CPTPP		
Xây dựng Nghị định xác minh xuất xứ đối với hàng nhập khẩu, hợp tác và giám sát hải quan	Khi Hiệp định có hiệu lực	Thông tư số 62/2019/TT-BTC sửa đổi bổ sung một số điều của Thông tư 38/2019/TT-BTC về xuất xứ hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu ngày 05/09/2019
Xây dựng Nghị định hướng dẫn riêng các gói thầu thuộc phạm vi điều chỉnh CPTPP	Khi Hiệp định có hiệu lực	<ul style="list-style-type: none"> Nghị định 95/2020/NĐ-CP hướng dẫn thực hiện đấu thầu mua sắm theo Hiệp định CPTPP ban hành ngày 24/08/2020 Thông tư 09/2020/TT-BKHĐT quy định chi tiết lập hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa đối với gói thầu thuộc phạm vi điều chỉnh của Hiệp định CPTPP ban hành ngày 27/11/2020
Xây dựng Nghị định liên quan tới hạn ngạch	Khi Hiệp định có hiệu lực	<ul style="list-style-type: none"> Thông tư 07/2019/TT-BCT của Bộ Công Thương quy định về xuất khẩu hàng dệt may sang Mexico theo Hiệp định CPTPP ban hành ngày 19/04/2019 Thông tư số 03/2020/TT-BCT của Bộ Công Thương quy định việc nhập khẩu thuốc lá nguyên liệu theo hạn ngạch thuế quan theo Hiệp định CPTPP ban hành ngày 22/01/2020 Thông tư số 04/2020/TT-BCT quy định về đấu giá hạn ngạch thuế quan nhập khẩu ô tô đã qua sử dụng theo Hiệp định CPTPP ban hành ngày 22/01/2020
Xây dựng Nghị định về tự vệ đặc biệt	Khi Hiệp định có hiệu lực	Thông tư 19/2019/TT-BCT của Bộ Công Thương quy định về áp dụng các biện pháp tự vệ đặc biệt để thực thi Hiệp định CPTPP ban hành ngày 30/09/2019
Xây dựng Thông tư hướng dẫn về quy tắc xuất xứ CPTPP	Khi Hiệp định có hiệu lực	<ul style="list-style-type: none"> Thông tư 03/2019/TT-BCT của Bộ Công Thương về quy tắc xuất xứ hàng hóa trong CPTPP ban hành ngày 22/01/2019 Thông tư 06/2020/TT-BCT ngày 24/3/2020 của Bộ Công Thương sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 03/2019/TT-BCT
Xây dựng Văn bản liên quan tới yêu cầu mỹ phẩm nhập khẩu phải có chứng nhận tự do lưu hành (FSC)	Khi Hiệp định có hiệu lực	Thông tư 32/2019/TT-BYT ngày 16/12/2019 của Bộ Y tế quy định về sửa đổi, bổ sung Khoản 4 Điều 4 và Phụ lục số 01-MP Thông tư số 06/2011/TT-BYT của Bộ Y tế quy định về quản lý mỹ phẩm

Nguồn: Tổng hợp của Nhóm tác giả

Rà soát kết quả công tác xây dựng pháp luật thực thi CPTPP trong hai năm đầu Hiệp định có hiệu lực cho thấy một số thực tế đáng chú ý sau:

- Về số lượng, toàn bộ các văn bản đặt ra trong Kế hoạch đều đã được triển khai sửa đổi, bổ sung, xây dựng mới văn bản để thực thi CPTPP. Tổng cộng có 18 văn bản pháp luật được ban hành mới hoặc sửa đổi, điều chỉnh để thực thi CPTPP trong 02 năm đầu. Một số trường hợp số lượng văn bản được xây dựng mới cho một vấn đề cam kết nhiều hơn so với Kế hoạch đặt ra (do cần hướng dẫn thi hành thêm hoặc quá trình thực thi cho thấy cần điều chỉnh để đáp ứng nhu cầu thực tế);
- Về thời hạn, mặc dù so với quy trình nội địa, các hoạt động này đã được triển khai khá nhanh chóng và theo cơ chế rút gọn, phần lớn các văn bản này đều được hoàn thành chậm hơn so với thời hạn cam kết tại CPTPP (từ nửa tháng tới 20 tháng). Mặc dù một số văn bản trong số này được quy định cho phép áp dụng hồi tố cho các giao dịch thực hiện trước đó (ví dụ Nghị định 57/2019/NĐ-CP ban hành Biểu thuế ưu đãi đặc biệt theo CPTPP), điều này vẫn ảnh hưởng không ít tới việc tận dụng các cơ hội từ cam kết CPTPP của doanh nghiệp;
- Về hình thức, các văn bản thực thi CPTPP bao gồm cả các văn bản luật, nghị định, thông tư. Một số văn bản được ban hành theo hình thức khác với dự kiến trong Kế hoạch (ví dụ tất cả các văn bản liên quan tới hạn ngạch trong CPTPP được ban hành dưới hình thức thông tư, trong khi Kế hoạch dự kiến là các nghị định).

Như vậy, về tổng thể, sau 02 năm thực thi CPTPP, từ góc độ bảo đảm sự tương thích của chính sách, pháp luật nội địa với các cam kết CPTPP, Việt Nam đã hoàn thành đầy đủ các nghĩa vụ đặt ra theo các cam kết đã có hiệu lực tới thời điểm này của Hiệp định. Việc rà soát và sửa đổi pháp luật theo CPTPP lần này có thể xem là đợt nội luật hóa các cam kết quốc tế lớn nhất mà Việt Nam thực hiện sau đợt gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) năm 2007. Trong so sánh với quy trình rà soát, đánh giá tác động, soạn thảo và ban hành văn bản quy phạm pháp luật thông thường của Việt Nam, gần như tất cả các văn bản được ban hành lần này đều được xây dựng với tốc độ nhanh hơn, các bất cập, thiếu sót của các văn bản này, nếu có, cũng được điều chỉnh, sửa đổi rất nhanh. Điều này cho thấy nỗ lực đáng ghi nhận của các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền liên quan. Đồng thời, theo quan sát của VCCI, mặc dù các văn bản này được xây dựng theo quy trình rút gọn, việc tham vấn doanh nghiệp trong quá trình dự thảo vẫn được phần lớn các cơ quan soạn thảo chú ý thực hiện (dù thời gian cho tham vấn có thể ngắn hơn).



Mặc dù vậy, cũng từ kết quả tổng hợp về công tác xây dựng pháp luật thực thi CPTPP trong 02 năm đầu này, một số tồn tại, vướng mắc cũng được nhận diện, trong đó đáng chú ý nhất là:

- *Thứ nhất*, công tác rà soát tính tương thích của pháp luật nội địa và chuẩn bị phương án điều chỉnh còn hạn chế nhất định, dẫn tới những khác biệt giữa Kế hoạch thực thi CPTPP ban đầu với thực tiễn thực hiện (về loại văn bản, hình thức văn bản,...)

Ví dụ có trường hợp văn bản được đưa vào Kế hoạch sửa đổi nhưng khi triển khai lại phát hiện không cần thiết phải sửa đổi mà vẫn bảo đảm tuân thủ CPTPP (Luật An toàn thực phẩm); có trường hợp văn bản không nhất thiết là phải sửa đổi ngay để thực thi Hiệp định (sửa đổi Luật Kinh doanh bảo hiểm); một số trường hợp văn bản thông thường được ban hành dưới hình thức thông tư nhưng trong Kế hoạch lại liệt kê ở dạng nghị định....

- *Thứ hai*, công tác chuẩn bị cho việc soạn thảo các văn bản thực thi Hiệp định, đặc biệt là các trường hợp văn bản xây dựng mới, dường như chưa được dự trù đầy đủ về thời gian. Trên thực tế, khoảng thời gian từ khi Quốc hội Việt Nam phê chuẩn CPTPP cho tới khi Hiệp định này có hiệu lực chỉ xấp xỉ 2 tháng, rất ngắn cho việc soạn thảo các văn bản pháp luật (đặc biệt là các văn bản đồ sộ như Biểu thuế, Hướng dẫn đấu thầu...). Mặc dù vậy, trên thực tế, văn kiện đầy đủ và chính xác của CPTPP đã được công bố từ khá lâu trước đó, ít nhất là từ thời điểm ký kết CPTPP tháng 03/2018. Đây là khoảng thời gian lẽ ra có thể tranh thủ được để chuẩn bị cho công việc soạn thảo phức tạp này.

Tóm lại, trên bình diện chung, các kết quả thực thi CPTPP từ góc độ xuất nhập khẩu, đầu tư trong 02 năm đầu cho thấy Hiệp định đang bắt đầu phát huy hiệu quả, chủ yếu ở các thị trường mới. Mặc dù vậy, những lợi ích trực tiếp từ CPTPP phản ánh trong các kết quả thương mại và đầu tư chung của Việt Nam với các đối tác CPTPP chưa thực sự đáng kể. Các thay đổi về pháp luật theo cam kết CPTPP đã được hoàn tất, đáp ứng cam kết nhưng phần lớn đều được ban hành chậm hơn so với yêu cầu của Hiệp định.



Phần thứ hai

THỰC TẾ VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP VỀ VIỆC THỰC THI CPTPP

Giới thiệu về Khảo sát và các doanh nghiệp tham gia Khảo sát	47
Thực tế thực thi và đánh giá của doanh nghiệp về CPTPP	55



Các kết quả vĩ mô về xuất nhập khẩu, đầu tư, xây dựng pháp luật và thể chế sau 02 năm thực thi CPTPP đã cho thấy bức tranh tổng quan hiệu quả thực thi CPTPP. Mặc dù vậy, xét một cách chi tiết, đa số các kết quả này không thể bóc tách được tác động cụ thể của CPTPP với các Hiệp định thương mại tự do (FTA) khác đang có hiệu lực giữa Việt Nam với các nước thành viên CPTPP, cũng như với các tác động từ nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan khác. Kể cả những trường hợp kết quả phản ánh trực tiếp tác động của CPTPP thì trong bức tranh chung đó, những mảng màu đại diện từng nhóm doanh nghiệp có thể đậm nhạt khác nhau, tùy thuộc vào năng lực, đặc điểm, sự sẵn sàng cũng như nhiều yếu tố khác của các nhóm này.

Phần này của Báo cáo giới thiệu, phân tích các kết quả Khảo sát doanh nghiệp Việt Nam về thực tế hoạt động và cảm nhận của họ trong kinh doanh với các đối tác CPTPP nói chung và việc tận dụng các cơ hội lợi ích của CPTPP nói riêng. Những thông tin này là chỉ dấu quan trọng phản ánh thực tiễn thực thi CPTPP ở Việt Nam từ góc độ các doanh nghiệp cụ thể.

GIỚI THIỆU VỀ KHẢO SÁT VÀ CÁC DOANH NGHIỆP THAM GIA KHẢO SÁT





GIỚI THIỆU VỀ KHẢO SÁT

Để thu thập các thông tin thực tiễn về việc thực hiện CPTPP cụ thể của các doanh nghiệp, Nhóm Nghiên cứu đã triển khai một Khảo sát doanh nghiệp về vấn đề này trong 03 tháng (từ tháng 08/2020 đến hết tháng 10/2020). Sau đây là một số thông tin cơ bản về Khảo sát này.

- *Về hình thức khảo sát:* Khảo sát được triển khai trực tuyến (online), với Phiếu khảo sát được thiết kế trên một đường dẫn trực tuyến (web link) riêng, gửi cho các đối tượng trong mẫu khảo sát qua địa chỉ thư điện tử (email) của họ;
- *Về phạm vi khảo sát:* Khảo sát được thực hiện trong khoảng tháng 8-10/2020, tức là sau khi CPTPP có hiệu lực hơn một năm rưỡi, trong đó có hơn nửa năm COVID-19. Vì vậy, các nội dung được khảo sát không chỉ tập trung vào đánh giá tác động của CPTPP với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà còn tìm hiểu cả các ảnh hưởng, nếu có, của CPTPP tới doanh nghiệp trong phục hồi kinh tế giai đoạn hậu COVID-19. Ngoài ra, để nhận diện được sự khác biệt trong thực tế kinh doanh và cảm nhận của doanh nghiệp với CPTPP trong so sánh với các FTA khác, một số nội dung của Khảo sát thu thập các thông tin đồng thời về CPTPP và 12 FTA đã ký và có hiệu lực của Việt Nam tại thời điểm Khảo sát;
- *Về đối tượng khảo sát:* Mặc dù được dự báo có tác động tới tất cả các ngành kinh tế, trong 02 năm đầu thực thi CPTPP, khi nhiều cam kết về thể chế có tác động chung chưa có hiệu lực hoặc chỉ vừa mới triển khai, phần lớn tác động của Hiệp định được thể hiện ở khía cạnh thương mại hàng hóa nói chung và xuất nhập khẩu nói riêng (gắn với các cam kết về thuế quan và hàng rào phi thuế). Do đó, Khảo sát tập trung vào nhóm đối tượng là các doanh nghiệp sản xuất, thương mại hàng hóa và các dịch vụ phục vụ sản xuất, thương mại hàng hóa (logistics, tài chính...).

02

GIỚI THIỆU VỀ CÁC DOANH NGHIỆP
THAM GIA KHẢO SÁT

Sau 02 tháng điều tra, Khảo sát thu được phản hồi hợp lệ từ 308 doanh nghiệp với các đặc điểm sau đây:

Về khu vực địa lý

Hơn một nửa các doanh nghiệp tham gia trả lời Khảo sát có trụ sở tại miền Đông Nam Bộ; hơn 1/3 là từ khu vực đồng bằng sông Hồng và trung du, miền núi phía Bắc; còn lại là ở miền Trung (gồm Bắc Trung bộ và duyên hải miền Trung) và đồng bằng sông Cửu Long (miền Tây Nam Bộ) (Xem Bảng 10).

Ngoại trừ cách biệt nhỏ ở khu vực miền trung, tỷ lệ này của Khảo sát gần như tương đồng với hiện trạng doanh nghiệp theo khu vực địa lý theo số liệu của Tổng cục Thống kê vào cuối 2019.

BẢNG 10

Phân bố doanh nghiệp tham gia Khảo sát theo khu vực địa lý

Khu vực	Khảo sát		Tổng kê năm 2019	
	Số lượng DN tham gia	Tỷ trọng	Tổng số DN	Tỷ trọng
Đồng bằng sông Hồng và trung du, miền núi phía Bắc	113	36,69%	270.198	36,57%
Bắc Trung bộ và duyên hải miền Trung	17	5,52%	100.725	13,63%
Đồng bằng sông Cửu Long	18	5,84%	55.089	7,46%
Đông Nam Bộ	160	51,95%	312.821	42,34%

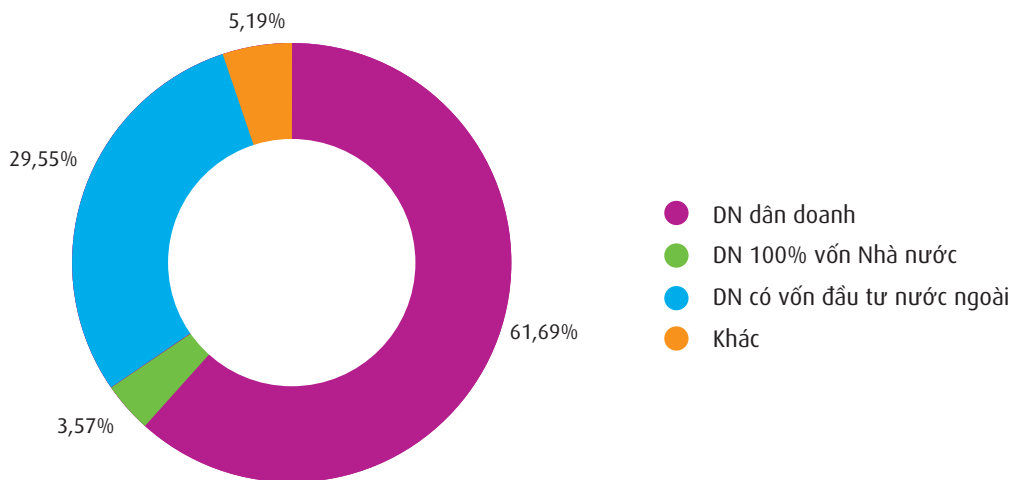
Nguồn: Tổng hợp từ Khảo sát của VCCI và Số liệu của Tổng cục Thống kê

VỀ NGUỒN GỐC VỐN

Phần lớn (61,69%) các doanh nghiệp tham gia Khảo sát là doanh nghiệp 100% vốn tư nhân trong nước (sau đây gọi tắt là doanh nghiệp dân doanh). Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài) chiếm gần 30% số phần hồi. Còn lại là các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước (3,57%) và các trường hợp khác. (Xem Hình 1).

HÌNH 1

Nguồn gốc vốn của các doanh nghiệp tham gia Khảo sát



So với bức tranh chung về cơ cấu doanh nghiệp theo nguồn gốc vốn⁶ thì Khảo sát này phản ánh đậm nét hơn tình hình của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) trong khi các doanh nghiệp dân doanh có thể nhạt hơn so với thực tế. Với một Khảo sát tập trung vào nhóm doanh nghiệp sản xuất, xuất nhập khẩu hàng hóa, cơ cấu này là hợp lý trong bối cảnh doanh nghiệp FDI mặc dù số lượng nhỏ nhưng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu.

Để làm giảm khác biệt trong tỷ lệ giữa các nhóm doanh nghiệp tham gia Khảo sát so với thực tế chung, trong các khía cạnh thích hợp, Nhóm Nghiên cứu sẽ phân tích riêng dữ liệu của từng nhóm bên cạnh dữ liệu tổng hợp của tất cả các doanh nghiệp tham gia Khảo sát.

⁶ Theo Sách trắng doanh nghiệp năm 2020, tính đến 31/12/2018, cả nước có tổng số 610.637 doanh nghiệp có kết quả sản xuất kinh doanh, trong đó 96,87% là doanh nghiệp 100% vốn tư nhân trong nước, 1,8% là doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước và 2,76% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Về lĩnh vực kinh doanh

Trong số 308 doanh nghiệp tham gia Khảo sát, có nhiều trường hợp cùng lúc kinh doanh trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Để bảo đảm bao quát hết các lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, Khảo sát đề nghị doanh nghiệp liệt kê tất cả các lĩnh vực chiếm từ 20% trở lên trong tổng doanh thu năm 2019 của doanh nghiệp.⁷

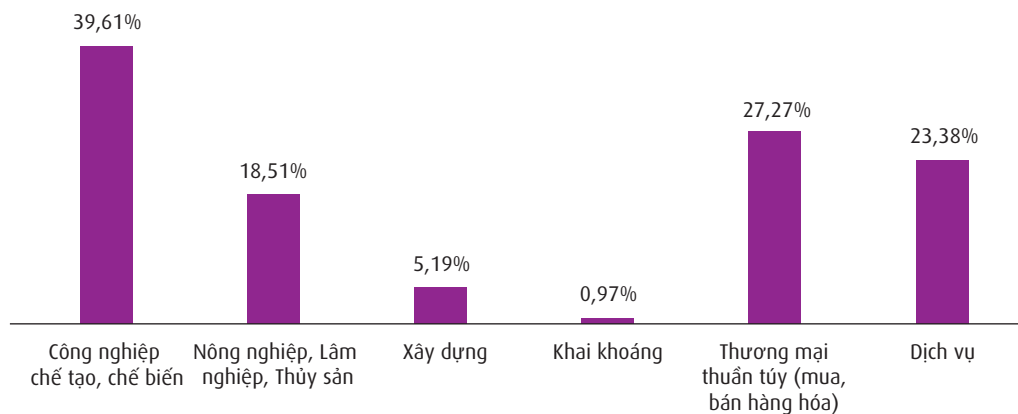
Với cách hiểu như vậy, lĩnh vực sản xuất kinh doanh phổ biến nhất (chiếm 40,26%) mà các doanh nghiệp tham gia Khảo sát đang hoạt động là công nghiệp chế biến, chế tạo. Khoảng 27% các doanh nghiệp có hoạt động thương mại mua bán hàng hóa thuần túy (gọi chung là hoạt động thương mại), 22% có hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, 18% có hoạt động nông lâm thủy sản.

Trên bề mặt, tỷ lệ này của doanh nghiệp tham gia Khảo sát hoàn toàn khác biệt với tỷ lệ các doanh nghiệp theo lĩnh vực ngành nghề theo số liệu thống kê chung cả nước vào thời điểm 31/12/2019⁸. Sự khác biệt này là tất yếu do cách nhận diện ngành nghề khác nhau. Cụ thể, trong thống kê chung, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp chỉ xác định theo ngành nghề kinh doanh chính (do đó tổng tỷ lệ là 100%). Còn trong Khảo sát này, một doanh nghiệp có thể được ghi nhận cùng lúc nhiều ngành nghề khác nhau. Hơn nữa, Khảo sát này tập trung vào nhóm mục tiêu là các doanh nghiệp sản xuất, xuất nhập khẩu, thương mại và dịch vụ phục vụ sản xuất xuất nhập khẩu.

Từ góc độ nguồn gốc vốn của doanh nghiệp, lĩnh vực sản xuất kinh doanh của các nhóm doanh nghiệp có sự khác biệt. Với nhóm doanh nghiệp dân doanh, hoạt động kinh doanh chiếm tỷ lệ lớn nhất (35%) là mua bán hàng hóa thuần túy (không sản xuất), tiếp đến là sản xuất công nghiệp (30%) và nông lâm thủy sản (24%). Trong khi với các doanh nghiệp 100% vốn nhà nước hay doanh nghiệp FDI thì lĩnh vực kinh doanh chiếm tỷ lệ lớn nhất lại là công nghiệp chế biến chế tạo.

HÌNH 2

Lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp tham gia Khảo sát



⁷ Vì lý do này, mỗi doanh nghiệp tham gia Khảo sát có thể liệt kê một hoặc nhiều lĩnh vực kinh doanh phù hợp với thực tiễn của doanh nghiệp. Do đó, tổng các lựa chọn về ngành nghề của doanh nghiệp tham gia Khảo sát không tính trên 100%.

⁸ Theo Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam năm 2020, vào thời điểm 31/12/2019, cả nước có tổng số 758.610 doanh nghiệp đang hoạt động, trong đó 67,21% doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ; 31,6% doanh nghiệp hoạt động công nghiệp và xây dựng; 1,3% trong lĩnh vực nông lâm thủy sản.

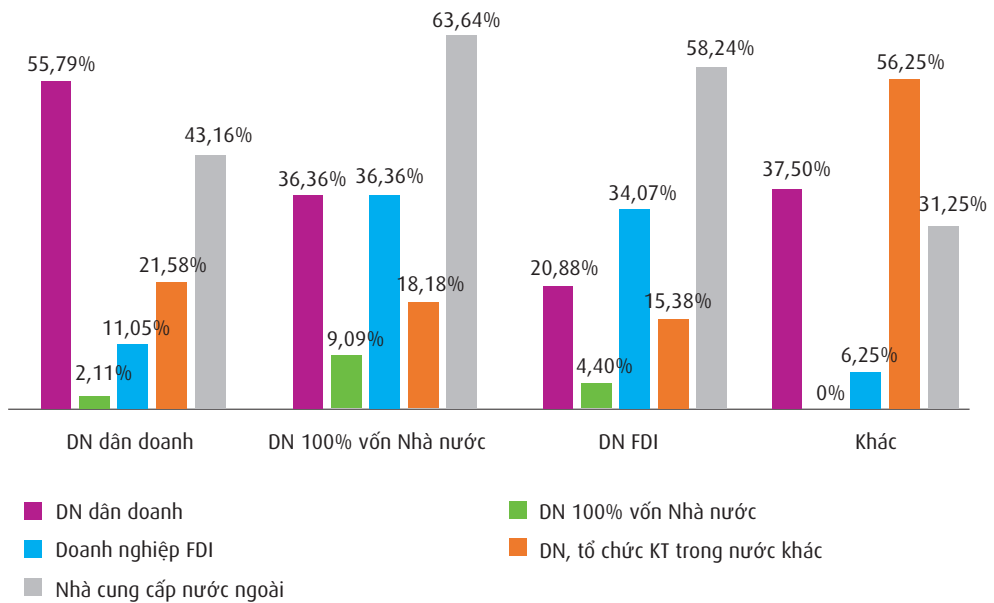
Về chuỗi cung ứng

Các nhóm đối tác cung ứng chủ yếu (chiếm từ 20% trở lên chi phí đầu vào)⁹ của doanh nghiệp tham gia Khảo sát có sự khác biệt giữa các nhóm. Đối với các doanh nghiệp dân doanh, nguồn cung chủ yếu của họ cũng là từ các doanh nghiệp dân doanh khác và nhập khẩu từ nước ngoài. Trong khi đó, các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước lại có xu hướng nhập khẩu nguồn đầu vào trực tiếp từ nước ngoài (64%), mặc dù có sử dụng một phần nguồn cung từ các doanh nghiệp dân doanh và FDI.

Phần lớn nguồn cung cho các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam là được nhập khẩu từ nước ngoài hoặc từ các doanh nghiệp FDI khác. Có sự khác biệt khá rõ giữa nhóm 100% vốn nước ngoài và liên doanh: nhóm đầu chủ yếu nhập khẩu nguyên phụ liệu, máy móc thiết bị, dịch vụ đầu vào trực tiếp từ nước ngoài (71%), còn nhóm sau chủ yếu mua từ các doanh nghiệp FDI khác ở Việt Nam (55%). Tất nhiên các doanh nghiệp này đều có sử dụng nguồn cung từ doanh nghiệp dân doanh nhưng không nhiều, và hầu như không sử dụng nguồn từ các DN 100% vốn Nhà nước.

HÌNH 3

Nguồn cung của các doanh nghiệp tham gia Khảo sát



Hiện trạng này của các doanh nghiệp tham gia Khảo sát phản ánh rõ nét cho tình trạng thiếu kết nối giữa các doanh nghiệp FDI với các doanh nghiệp trong nước vốn đã được nhắc tới lâu nay. Các doanh nghiệp Việt Nam hầu như chưa có vai trò đáng kể nào trong mạng lưới cung ứng của doanh nghiệp FDI.

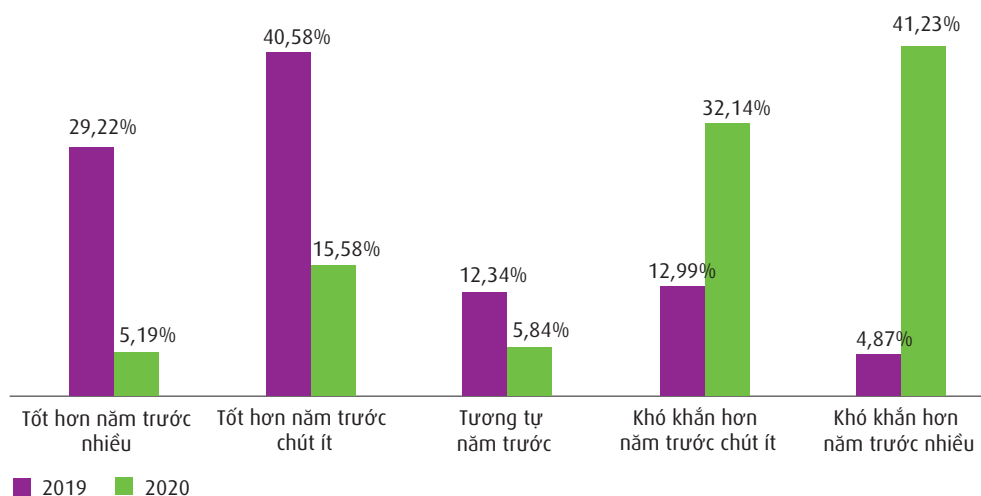
⁹ Để bảo đảm bao quát hết các nguồn cung ứng chính của doanh nghiệp, Khảo sát đề nghị doanh nghiệp nêu tất cả các nguồn chiếm từ 20% trở lên trong tổng chi phí đầu vào trong năm 2019-2020 của doanh nghiệp. Do đó, một doanh nghiệp có thể nêu một hoặc nhiều nguồn cung ứng. Vì vậy, tổng các nguồn cung của doanh nghiệp tham gia Khảo sát không tính trên 100%

Về tình hình sản xuất kinh doanh

Với đa số trong 308 doanh nghiệp tham gia Khảo sát, năm 2019 cơ bản là năm có hiệu quả sản xuất kinh doanh tương đối tốt (so với 2018) trong khi 2020 là năm khó khăn hơn đáng kể.

HÌNH 4

Tình hình sản xuất kinh doanh 2019-2020 của doanh nghiệp tham gia Khảo sát



Cụ thể, năm 2019, có tới 29% doanh nghiệp có kết quả kinh doanh tốt hơn nhiều so với 2018, nếu tính cả các trường hợp có kết quả tốt hơn chút ít thì tỷ lệ này lên tới gần 70%. Kết quả này khá tương đồng với bức tranh chung của cả nền kinh tế Việt Nam năm 2019¹⁰, một bức tranh ấn tượng so với thế giới với phần lớn các nền kinh tế tăng trưởng chậm, căng thẳng thương mại Mỹ-Trung thực sự khai hỏa bằng các biện pháp trừng phạt thuế quan lẫn nhau, thị trường tài chính-tiền tệ biến động khó lường và diễn biến phức tạp của giá dầu.

Năm 2020, với sự bùng phát và lan rộng của dịch COVID-19, phần lớn các doanh nghiệp tham gia Khảo sát đều gặp khó. Có tới 73% doanh nghiệp cho biết tình hình kinh doanh khó khăn hơn. Mặc dù vậy, vẫn có khoảng 22% doanh nghiệp kinh doanh tốt hơn ít nhiều so với 2019. Do được thực hiện chủ yếu vào cuối Quý III, kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp như nêu ở trên có thể chưa phản ánh đầy đủ tình hình của doanh nghiệp trong cả năm 2020.

Có thể thấy với các tiêu chí chọn mẫu điều tra bảo đảm tính đại diện, bức tranh các doanh nghiệp tham gia phản hồi Khảo sát khá toàn diện, phản ánh khá sát và tương đồng với bức tranh chung của các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất, xuất nhập khẩu, thương mại và dịch vụ phục vụ sản xuất, xuất nhập khẩu.

¹⁰ Theo Tổng cục Thống kê, năm 2019 GDP của Việt Nam tăng 7,2%, cao hơn mức trung bình 6,2% giai đoạn 2011-2018, kim ngạch xuất nhập khẩu lần đầu tiên đạt mức 516,96 tỷ USD.

II

THỰC TẾ THỰC THI VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP VỀ CPTPP





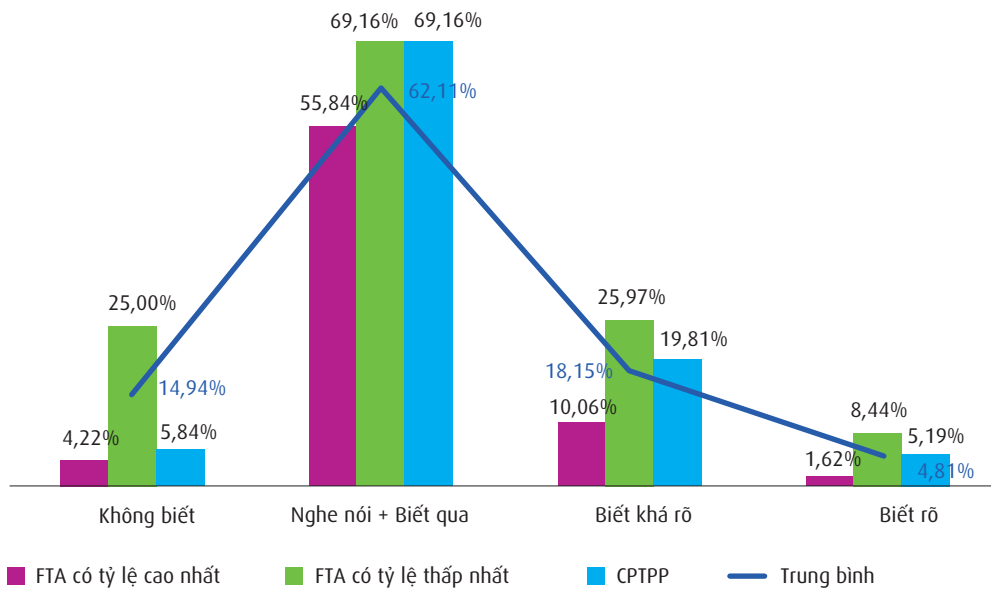
HIỂU BIẾT CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VỀ CPTPP

Hiểu biết về các cam kết FTA thường là xuất phát điểm và là điều kiện cần để các chủ thể kinh doanh có thể tận dụng được các cơ hội từ Hiệp định, đặc biệt là các ưu đãi thuế quan. Từ góc độ này, thông tin về hiểu biết của doanh nghiệp với một FTA là rất có ý nghĩa. Với một FTA đồ sộ như CPTPP, vấn đề hiểu biết của doanh nghiệp là đặc biệt quan trọng.

Kết quả Khảo sát cho thấy CPTPP là FTA được doanh nghiệp biết tới nhiều nhất, nhưng chỉ nằm trong nhóm trung bình các FTA mà doanh nghiệp biết tương đối cụ thể về các cam kết liên quan¹¹.

HÌNH 5

Hiểu biết của doanh nghiệp về CPTPP và các FTA



Theo Khảo sát, CPTPP là FTA được doanh nghiệp biết đến nhiều nhất ở Việt Nam, với 69% doanh nghiệp từng nghe nói hoặc biết sơ bộ. Với một Hiệp định “đỉnh đám”, được nhắc tới nhiều nhất ở Việt Nam trong suốt một thời gian dài (từ khi còn là TPP), sự “nổi tiếng” và phổ biến của CPTPP là hoàn toàn có thể lý giải được. Mặc dù việc hiểu biết sơ bộ về một FTA phức

¹¹ Chú ý: Mỗi FTA, đặc biệt là các FTA thế hệ mới với phạm vi rộng như CPTPP, bao gồm các cam kết về rất nhiều các khía cạnh. Doanh nghiệp không nhất thiết phải biết hết về tất cả các cam kết của CPTPP, vì vậy Khảo sát chỉ tập trung tìm hiểu mức độ hiểu biết của doanh nghiệp về các nội dung của Hiệp định có liên quan tới lĩnh vực mà doanh nghiệp quan tâm.

tạp như CPTPP chưa hẳn đã là sự bảo đảm rằng doanh nghiệp hiểu và tận dụng được CPTPP, đây vẫn là điểm khởi đầu có ý nghĩa. Một khi đã có khái niệm sơ bộ về Hiệp định, doanh nghiệp được cho là sẽ có ý thức chủ động hơn trong tra cứu các cam kết cụ thể của CPTPP khi cần thiết.

Ở mức sâu hơn thì *cứ 5 doanh nghiệp thì có 1 doanh nghiệp có hiểu biết nhất định về các cam kết CPTPP. Mặc dù vậy, trong 20 doanh nghiệp mới có 1 doanh nghiệp biết rõ về các cam kết CPTPP liên quan tới hoạt động kinh doanh của mình.*

Trong so sánh với các FTA khác của Việt Nam, tỷ lệ biết về cam kết CPTPP ở mức tương đối hoặc biết rõ (25%) chỉ cao hơn mức trung bình (23%) và kém khá xa so với FTA tốp đầu (các FTA ASEAN, 31%). Một vài nguyên nhân kỹ thuật có thể lý giải điều này:

- So với các FTA khác, CPTPP là Hiệp định tập trung nhiều vào các khía cạnh thể chế, quy tắc – những vấn đề chỉ có tác động gián tiếp và trong lâu dài với các doanh nghiệp cụ thể, do đó ít được quan tâm tìm hiểu hơn;
- Lợi ích trực tiếp về thuế quan của CPTPP phần lớn chỉ ở các thị trường mới, vốn chưa nhận được quan tâm của nhiều doanh nghiệp; còn với 7/10 đối tác CPTPP mà Việt Nam đã có ít thì 01 FTA, nhiều thì 07 FTA chung, lợi ích tăng thêm gần như không đáng kể trong giai đoạn đầu thực thi CPTPP, trong khi các quy tắc xuất xứ của Hiệp định này lại phức tạp hơn;
- So với các FTA đã thực thi từ rất lâu trước đó, CPTPP là Hiệp định rất mới, và các cam kết về ưu đãi thuế trong giai đoạn đầu lại chưa đủ thu hút doanh nghiệp tìm hiểu kỹ hơn về Hiệp định này.

Mức độ hiểu biết về CPTPP và các FTA của doanh nghiệp Canada

Theo Khảo sát được thực hiện bởi Bộ Ngoại giao Canada vào thời điểm tháng 06/2019, liên quan tới CPTPP:

- Có 7% các doanh nghiệp Canada biết về các cam kết cụ thể của CPTPP
- Có 70% doanh nghiệp từng nghe nói về Hiệp định này.

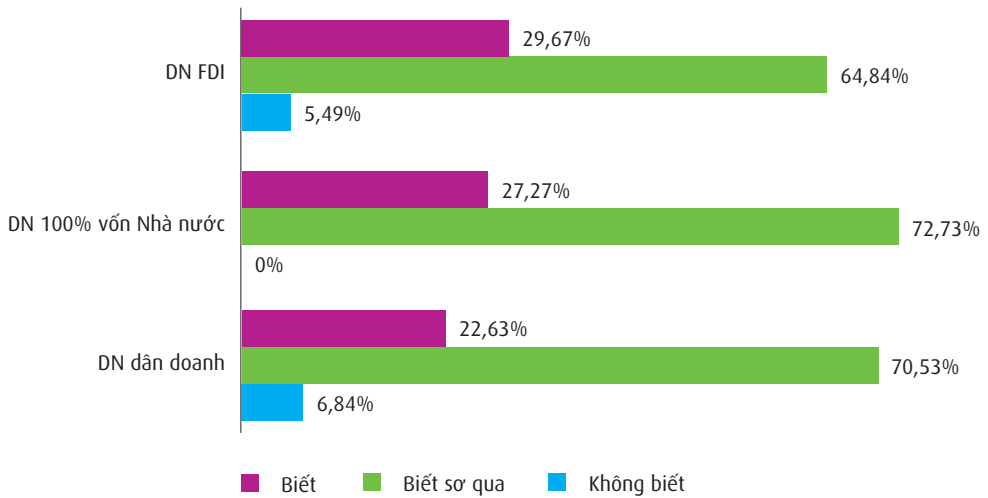
Tỷ lệ các doanh nghiệp Canada biết về CETA (Hiệp định thương mại tự do Canada – EU, một Hiệp định lớn của Canada) cũng ở mức tương tự, với 7% biết về các cam kết chi tiết của CETA, 75% từng nghe nói. Đối với các FTA ít nổi tiếng hơn của nước này, tỷ lệ còn kém lạc quan hơn nhiều. Ví dụ, đa số các doanh nghiệp được khảo sát chưa từng biết đến các FTA giữa nước này với Ukraine, Israel, Chile, Hàn Quốc, Jordan, Panama, Colombia, Costa Rica, Peru hay Honduras¹².

Nguồn: <https://www.theglobeandmail.com/politics/article-federal-survey-finds-there-is-fairly-low-awareness-of-canadas-free/>

12 Chú ý, thông tin này chỉ có giá trị tham khảo, không thể sử dụng để so sánh trực tiếp với Khảo sát tại Báo cáo này do sự khác biệt về phương pháp, mẫu, thời điểm... Ngoài ra, sự khác biệt về cách thức kinh doanh và quan niệm của doanh nghiệp ở Việt Nam và Canada cũng ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả Khảo sát, ví dụ:

- Doanh nghiệp các nước phát triển như Canada thường xuyên sử dụng các dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp trong hoạt động kinh doanh, do đó bản thân họ có thể không cần tìm hiểu sâu về các cam kết FTA liên quan tới mình;
- Thang đo về “biết khá rõ, biết rõ” của doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Canada có thể khá xa nhau.

Trong so sánh giữa các nhóm doanh nghiệp, kết quả Khảo sát cho thấy mức độ hiểu biết về CPTPP giữa các nhóm doanh nghiệp mặc dù không hoàn toàn đồng đều nhưng cũng không cách nhau quá xa. Cụ thể, các doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài có tỷ lệ biết về CPTPP cao nhất (29,7%), tiếp đến là các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước (27,3%). Các doanh nghiệp dân doanh thuộc nhóm ít biết về CPTPP nhất cũng đạt được mức 22,6%.

HÌNH 6**Hiểu biết về CPTPP theo nhóm doanh nghiệp**

Sự khác biệt nhất định trong hiểu biết về CPTPP giữa các nhóm doanh nghiệp phản ánh thực tế chung của hoạt động kinh doanh ở các nhóm này:

- Các doanh nghiệp FDI là nhóm chiếm tỷ lệ cao nhất về xuất nhập khẩu, có mối quan tâm đặc biệt tới các vấn đề về bảo hộ và mở cửa đầu tư, đồng thời khá bài bản trong các vấn đề về chính sách, pháp lý, do đó suy đoán có động lực cao trong tìm hiểu các cam kết FTA thể hệ mới như CPTPP;
- Các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước phần lớn là các doanh nghiệp có điều kiện về nhân lực trong các lĩnh vực pháp chế, hội nhập, hơn nữa cũng có nguồn lực nhất định cho nghiên cứu chính sách, do đó có điều kiện tốt hơn để tìm hiểu về các cam kết FTA. Thậm chí, với một FTA như CPTPP, tỷ lệ “biết rõ” của các doanh nghiệp này như chỉ ra trong Khảo sát có lẽ là còn khiêm tốn;
- Với các doanh nghiệp dân doanh, mà phần lớn là doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ, có thể hạn chế về nhiều khía cạnh cả về nguồn lực và năng lực khiến doanh nghiệp ít có điều kiện để biết một cách đầy đủ về cam kết CPTPP liên quan tới mình.

Tuy nhiên, cần chú ý rằng không phải với FTA nào hiểu biết của các doanh nghiệp dân doanh cũng ở mức thấp nhất trong ba nhóm. Số liệu từ Khảo sát cho thấy các doanh nghiệp dân doanh biết tốt hơn về các FTA truyền thống, liên quan trực tiếp tới các thị trường quen thuộc, với các cam kết dễ hiểu hơn là về CPTPP (ví dụ các FTA trong ASEAN, FTA với Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc..).

Nhìn trên bề mặt, các doanh nghiệp dân doanh có thể không có nhiều điều kiện về thời gian, nhân lực, tiền bạc để tìm hiểu sâu hơn về các cam kết mới và phức tạp của CPTPP so với 2 nhóm còn lại. Mặc dù vậy, trong bối cảnh phần lớn các cam kết cơ bản của CPTPP ở Việt Nam hiện đang được nhiều cơ quan, đơn vị (đặc biệt là VCCI) cung cấp miễn phí cho các doanh nghiệp (chung hoặc theo yêu cầu), nguồn lực mà doanh nghiệp cần để tìm hiểu các nội dung này hầu như không đáng kể. Do đó, vấn đề dường như nằm ở sự quan tâm và chủ động của doanh nghiệp trong tiếp cận các thông tin này.



02

ĐÁNH GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP VỀ VIỆC THỰC THI CPTPP

Vào thời điểm Khảo sát, CPTPP có hiệu lực với Việt Nam được hơn một năm rưỡi. Với thời gian như vậy, các doanh nghiệp cũng đã có những trải nghiệm đầu tiên về việc thực thi cũng như hiệu quả tận dụng cơ hội, đối mặt với thách thức từ CPTPP.

Đánh giá chung về hiệu quả thực thi CPTPP với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

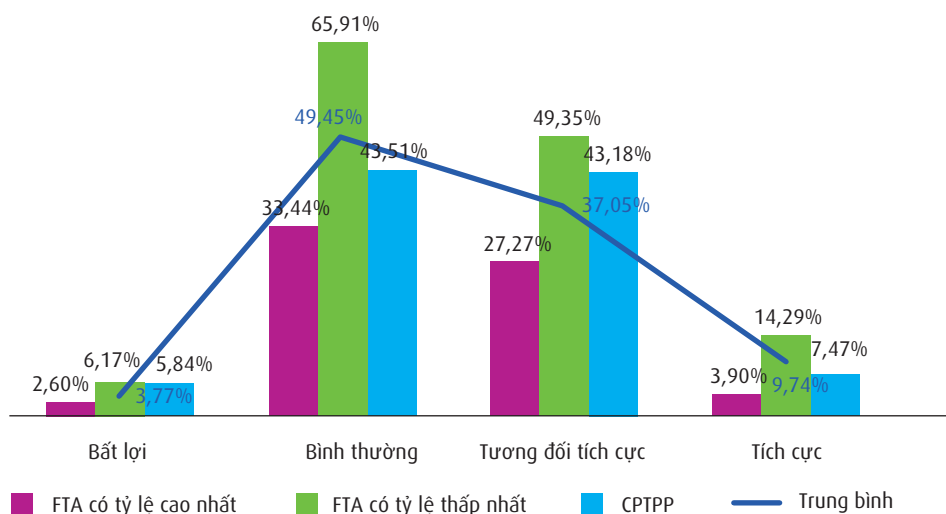
Từ góc độ hiệu quả tổng thể của CPTPP, doanh nghiệp Việt Nam đánh giá tích cực tác động của Hiệp định với hoạt động kinh doanh (Xem Hình 7)

Cụ thể, ngoại trừ EVFTA chỉ vừa có hiệu lực vào thời điểm thực hiện Khảo sát (do đó chưa thể đánh giá hiệu quả thực tế), **CPTPP nằm trong top 3 FTA có tỷ lệ doanh nghiệp đánh giá có tác động tích cực nhất**, với 51% doanh nghiệp cho rằng Hiệp định có tác động tương đối hoặc rất tích cực với hoạt động kinh doanh của mình.

Với một Hiệp định mới chỉ có hiệu lực hơn một năm rưỡi, kết quả này cho thấy CPTPP rất được doanh nghiệp Việt Nam chào đón và đánh giá cao. Mức độ lạc quan với CPTPP của các doanh nghiệp được khảo sát chỉ thấp hơn các FTA với Nhật Bản (AJCEP và VJEP), gần như tương đương với các FTA với Hàn Quốc (AKFTA và VKFTA) và cao hơn tất cả các FTA đã có hiệu lực trước CPTPP khác.

HÌNH 7

Đánh giá tác động chung của CPTPP và các FTA



Đánh giá khá tích cực của doanh nghiệp về các tác động của CPTPP phần nào gây ngạc nhiên khi mà ngoại trừ các thị trường mới, lộ trình cam kết thuế quan theo CPTPP hầu như không có lợi thế so với các FTA đã có, và số lượng cam kết thể chế được nội luật hóa sau Hiệp định còn khiêm tốn.

Mặc dù vậy, nhìn sâu hơn về mức độ tác động, trong so sánh với các FTA khác, CPTPP đứng trong топ đầu các FTA được doanh nghiệp đánh giá là có tác động “tương đối tích cực”, nhưng thậm chí còn thấp hơn mức trung bình của các FTA về tác động “rất tích cực”. Trong một chừng mực nhất định, điều này cho thấy dường như các tác động chung, diện rộng của CPTPP được cảm nhận nhiều hơn là các tác động cụ thể tới từng doanh nghiệp. Có một số thực tế có thể lý giải điều này:

- *Thứ nhất*, ở Việt Nam, là FTA thế hệ mới có phạm vi rộng và tiêu chuẩn cao nhất từ trước tới nay, CPTPP không đơn thuần chỉ là một FTA mà còn là biểu tượng cho thấy Chính phủ Việt Nam quyết tâm hội nhập kinh tế quốc tế theo chiều sâu, chất lượng cao, chấp nhận sức ép để cải cách chính mình. Doanh nghiệp đánh giá cao điều này và vì vậy hoan nghênh những tác động cải cách không trực tiếp nhưng là sức ép rất tích cực từ việc thực thi Hiệp định này;
- *Thứ hai*, quá trình thực thi CPTPP cũng đồng thời là dịp để Việt Nam đánh giá lại hiệu quả và những vấn đề trong thực thi tất cả các FTA trước đó và tìm giải pháp tổng thể cho thời gian tới. Kế hoạch thực thi CPTPP của Chính phủ và các Bộ ngành, địa phương không chỉ bao gồm các hoạt động để triển khai những cam kết cụ thể của CPTPP mà còn gắn với các chương trình nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, của các ngành kinh tế; các giải pháp thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo; các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa; các hành động cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, thúc đẩy cạnh tranh, sáng tạo, các mô hình kinh tế mới; hay các biện pháp giải quyết các nút thắt của nền kinh tế (cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực...) ¹³.

Với nội dung bao trùm như vậy, việc triển khai Kế hoạch thực hiện CPTPP trên thực tế có tác động lớn hơn nhiều so với tác động trực tiếp từ các cam kết cụ thể về thuế quan hay quy tắc của CPTPP. Các doanh nghiệp rất có thể đã đánh giá tác động của CPTPP từ lăng kính chung này.

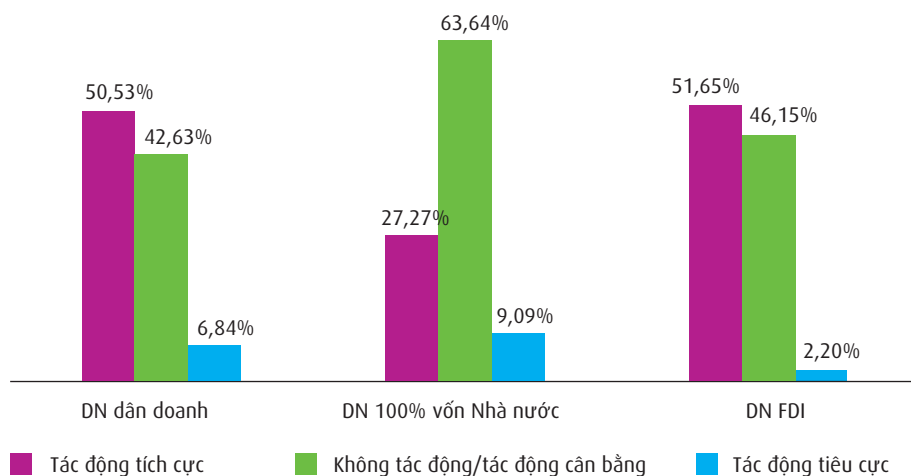
- *Cuối cùng*, không thể bỏ qua thực tế là CPTPP gắn với Hiệp định tiền thân là TPP với sự tham gia của Hoa Kỳ, thị trường xuất khẩu lớn nhất và đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam. Đánh giá về các tác động của CPTPP vì thế rất có thể mang theo cả kỳ vọng của doanh nghiệp về một Hiệp định mà biết đâu một ngày nào đó trong tương lai Hoa Kỳ sẽ quay trở lại theo cách thức nào đó.

Xét theo nhóm doanh nghiệp, CPTPP nhận được đánh giá lạc quan nhất từ các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp dân doanh, với lần lượt 51,7% và 50,5% doanh nghiệp của các nhóm này cho rằng CPTPP có tác động tích cực tới hoạt động kinh doanh thời gian qua của họ. Tuy nhiên, ở góc độ ngược lại, khối dân doanh lại có tỷ lệ cho rằng CPTPP có tác động bất lợi cho họ cao gấp 3 lần nhóm FDI (6,8% so với 2,2%). (Xem Hình 8).

¹³ Xem nội dung các Kế hoạch thực hiện CPTPP của Chính phủ, các Bộ ngành, địa phương tại <https://trungtamwto.vn/chuyen-de/12804-quyet-dinh-so-456qd-bct-ngay-01032019-ve-ke-hoach-thuc-hien-hiep-dinh-doi-tac-toan-dien-va-tien-bo-xuyen-thai-binh-duong-cptpp-cua-bo-cong-thuong>

HÌNH 8

Tác động của CPTPP theo nhóm doanh nghiệp



Trên thực tế, sự khác nhau này có thể lý giải được, khi phần lớn các doanh nghiệp FDI có năng lực cạnh tranh tương đối, chiếm thị phần chủ yếu trong xuất nhập khẩu và thuộc diện được bảo hộ theo các FTA trong đó có CPTPP, do đó suy đoán được hưởng lợi nhiều mà ít bị ảnh hưởng bởi các tác động tiêu cực từ các Hiệp định. Trong khi đó các doanh nghiệp dân doanh phân bố ở nhiều dải quy mô, lợi ích, năng lực cạnh tranh khác nhau. Trước tác động của mở cửa thị trường và thể chế theo CPTPP và các FTA, tỷ lệ các doanh nghiệp dân doanh có thể hưởng lợi từ các Hiệp định này cao, nhưng nhóm chịu ảnh hưởng bất lợi cũng là đáng kể so với các nhóm khác.

Đáng chú ý là đánh giá của các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước về tác động của CPTPP và các FTA tới hoạt động kinh doanh của họ.

Với 63,6% cho rằng CPTPP không tác động gì tới hoạt động kinh doanh của họ, hoặc nếu có thì lợi với bất lợi đan xen (tỷ lệ cao gần gấp rưỡi so với tỷ lệ FDI hoặc dân doanh có lựa chọn tương tự), nhóm doanh nghiệp này tỏ ra tương đối ít bị ảnh hưởng bởi CPTPP. Kết quả Khảo sát đánh giá của nhóm doanh nghiệp này với các FTA khác ngoài CPTPP cũng cho thấy tình trạng tương tự. Đồng thời, trong khi tỷ lệ đánh giá CPTPP có tác động tích cực tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhóm này là thấp nhất (27,3%), thậm chí chỉ bằng phân nửa tỷ lệ của FDI hay dân doanh. Ngược lại, tỷ lệ doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước cho biết CPTPP có tác động bất lợi với họ ở mức khác nhau lại cao nhất trong 03 nhóm (9,1%). Tình trạng này cũng xảy ra phổ biến với đa số các FTA khác trong cùng Khảo sát.

Trên thực tế, các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước phần lớn đều là các doanh nghiệp có quy mô và tiềm lực mạnh, hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực đặc thù, vì vậy có thể ít bị ảnh hưởng từ các cam kết hội nhập và tự do hóa như CPTPP hay các FTA. Trong khi đó, hiện tượng một tỷ lệ nhất định các doanh nghiệp này đánh giá CPTPP ảnh hưởng tiêu cực tới họ trong khi chỉ có một số ít hưởng lợi có thể xuất phát từ một số nguyên nhân:

- Mức độ linh hoạt của các doanh nghiệp nhóm này thường thấp so với các nhóm khác, dẫn tới khả năng thay đổi sản xuất kinh doanh (ví dụ nguồn cung, quy trình sản xuất) để tận dụng các cam kết CPTPP hay các FTA của họ hạn chế hơn các doanh nghiệp khối tư nhân;
- CPTPP với các yêu cầu tiêu chuẩn về thể chế và quy tắc, nhất là các cam kết về minh bạch và ràng buộc trách nhiệm với các doanh nghiệp Nhà nước có thể ít nhiều ảnh hưởng tiêu cực tới nhóm này hoặc ít nhất là khiến họ quan ngại;
- Phần lớn các doanh nghiệp nhóm này tiêu thụ sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ) ở thị trường trong nước, ít tham gia xuất khẩu và vì thế ít được lợi từ FTA trong khi lại chịu ảnh hưởng tiêu cực hơn từ các cam kết mở cửa thị trường của các FTA nói chung, trong đó có CPTPP.



Trải nghiệm cụ thể của doanh nghiệp về các tác động CPTPP

Bên cạnh đánh giá về tác động chung của CPTPP, các doanh nghiệp cũng cho biết cảm nhận của mình về các tác động của CPTPP tới hoạt động cụ thể của doanh nghiệp.

Những trải nghiệm thuận lợi

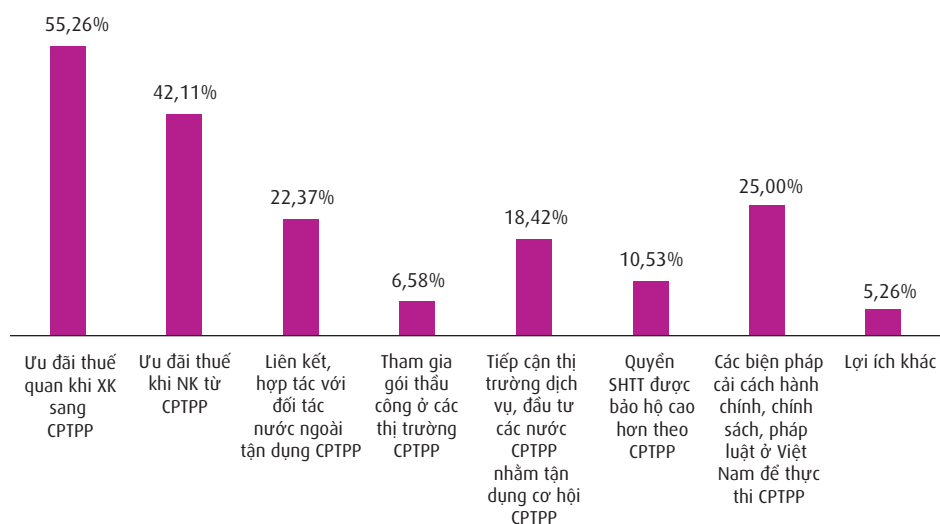
Kết quả Khảo sát cho thấy mặc dù đa số doanh nghiệp có đánh giá tích cực về tác động chung của CPTPP, chỉ có 24,7% doanh nghiệp cho biết đã từng hưởng các lợi ích cụ thể từ Hiệp định này. Nói cách khác, trong 4 doanh nghiệp được khảo sát thì có tới 3 doanh nghiệp chưa từng nhận được lợi ích trực tiếp nào từ CPTPP ngoài các tác động chung.

Kết quả này đã phản ánh khá sát thực tế thu được từ kết quả thương mại – đầu tư 02 năm vừa qua giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP (trong đó đặc biệt là tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP) cũng như các cam kết CPTPP có hiệu lực trong giai đoạn này. Điều này cho thấy doanh nghiệp có sự phân biệt rất rõ giữa những tác động chung của CPTPP và các hiệu quả cụ thể của Hiệp định này với chính mình.

Các lợi ích cụ thể từ CPTPP mà doanh nghiệp cảm nhận được có sự phân hóa khá rõ ràng (Xem Hình 9).

HÌNH 9

Các lợi ích mà CPTPP mang lại cho doanh nghiệp



Nhận diện của doanh nghiệp về những lợi ích cụ thể từ CPTPP thời gian qua cho thấy những thông điệp đáng chú ý:

- **Thứ nhất**, mặc dù CPTPP được cho là ít ý nghĩa hơn về mở cửa thương mại hàng hóa, **lợi ích cụ thể trực tiếp nhất mà doanh nghiệp nhận được từ CPTPP vẫn là các ưu đãi thuế quan.**

Theo kết quả Khảo sát, lợi ích thuế quan ở cả hai chiều xuất khẩu và nhập khẩu là các lợi ích phổ biến nhất mà doanh nghiệp được hưởng từ CPTPP. Cụ thể, 55% doanh nghiệp đã từng hưởng lợi từ các ưu đãi thuế quan CPTPP khi xuất khẩu sang các đối tác, 42% đã từng hưởng lợi từ các ưu đãi thuế quan CPTPP khi nhập khẩu hàng hóa từ các đối tác này.

Với một số doanh nghiệp khác, mặc dù không trực tiếp hưởng lợi từ các ưu đãi thuế quan nhưng hoạt động xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước CPTPP sôi động hơn nhờ các ưu đãi thuế quan cũng mang lại lợi ích cho họ. Ví dụ, với các doanh nghiệp logistics hay cung cấp các dịch vụ tài chính phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu, CPTPP mang lại cho họ nhiều khách hàng mới, nhiều đơn hàng mới (khoảng 5% doanh nghiệp trả lời Khảo sát đã hưởng lợi theo cách như vậy).

Điều này cho thấy trong các FTA, kể cả FTA thế hệ mới, với nhiều tham vọng về các vấn đề mới như CPTPP, thương mại hàng hóa vẫn là một phần rất quan trọng, cho phép mang lại lợi ích kinh tế trực tiếp với các doanh nghiệp cụ thể.

- **Thứ hai**, mặc dù thường được cho là khó nhận diện, với CPTPP, **các tác động tích cực về thể chế vẫn được các doanh nghiệp cảm nhận rất rõ ràng**, thậm chí chỉ đứng sau lợi ích về thuế quan. Cụ thể, có tới 1/4 doanh nghiệp từng hưởng lợi từ CPTPP cho biết lợi ích đó nằm ở các biện pháp cải cách thủ tục hành chính, điều chỉnh chính sách, pháp luật trong thời gian từ khi CPTPP được chính thức thực thi.
- **Thứ ba**, lợi ích mà doanh nghiệp cảm nhận được từ một Hiệp định như CPTPP không chỉ nằm ở thực tế mà còn ở các **kỳ vọng lợi nhuận trong tương lai.**

Theo Khảo sát, có 22% doanh nghiệp cho biết lợi ích mà mình thu được nằm ở những kế hoạch liên kết, hợp tác, liên doanh với các đối tác nước ngoài mà họ đã hoặc đang thực hiện để tận dụng các cơ hội từ CPTPP. Nói cách khác, những kỳ vọng từ CPTPP tạo ra cơ hội hợp tác quốc tế cho các doanh nghiệp, tạo động lực để thu hút sự quan tâm của các đối tác nước ngoài với kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp. Thực tế này của các doanh nghiệp cũng khẳng định suy đoán của các chuyên gia, rằng một FTA như CPTPP không chỉ là cú hích thúc đẩy đầu tư nước ngoài từ các nước CPTPP vào Việt Nam mà còn tạo sức hấp dẫn cho Việt Nam trong mắt nhiều nhà đầu tư nước ngoài từ các khu vực khác ngoài CPTPP, những người bị thu hút bởi những cơ hội lợi nhuận mà Hiệp định này mang lại khi cộng hưởng với các FTA đã có của Việt Nam.

Cũng tại Khảo sát này, 18% doanh nghiệp cho biết lợi ích nằm ở việc họ đang triển khai các hoạt động tiếp cận thị trường hàng hóa, dịch vụ các nước CPTPP để tận dụng cơ hội từ Hiệp định. Với họ, mặc dù các hoạt động này chưa mang lại lợi ích cụ thể, nhưng việc các cơ hội hứa hẹn từ Hiệp định giúp thúc đẩy quyết tâm của họ trong tiếp cận các thị trường này bản thân nó đã là lợi ích đáng kể.

- *Thứ tư*, mặc dù vẫn được xem là thách thức với phần đông doanh nghiệp, những **tiêu chuẩn cao trong CPTPP thậm chí là cơ hội** với một số doanh nghiệp nhất định. Theo Khảo sát, có khoảng 10% doanh nghiệp đã từng hưởng lợi từ CPTPP cho biết lợi ích đó đến từ việc CPTPP có thể giúp họ bảo vệ các quyền sở hữu trí tuệ của mình hiệu quả hơn. Rõ ràng các cam kết quy tắc tiêu chuẩn cao của CPTPP là cơ hội hay thách thức còn tùy thuộc vào tình hình, quan điểm và nhận thức của từng doanh nghiệp.
- *Cuối cùng*, một số lợi ích được đánh giá là rất tiềm năng nhưng khó hiện thực hóa trong CPTPP như cơ hội tham gia vào các gói thầu mua sắm công ở các thị trường CPTPP cũng có thể là thực tế với một số doanh nghiệp. Khảo sát cho biết có 6,6% doanh nghiệp đã hoặc đang tham gia đấu thầu ở các thị trường CPTPP theo các cam kết CPTPP. Mặc dù tỷ lệ này còn rất thấp, nhưng đây thực sự là tín hiệu lạc quan cho thấy lợi ích của CPTPP có thể là hiện thực kể cả với các cam kết phức tạp như mua sắm công.

Từ các kết quả nói trên, có thể thấy các lợi ích cụ thể mà doanh nghiệp thu được từ CPTPP trong hai năm đầu thực thi là rất đa dạng. Mặc dù đa số vẫn là các lợi ích từ ưu đãi thuế quan nhưng những khía cạnh khác như cải cách thủ tục hành chính, cơ hội hợp tác kinh doanh, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ hay mua sắm công cũng đã bắt đầu được các doanh nghiệp hiện thực hóa.

Nhìn theo nhóm doanh nghiệp, kết quả Khảo sát về các lợi ích mà các nhóm doanh nghiệp khác nhau được hưởng từ thực thi CPTPP giai đoạn vừa rồi cho thấy:

- Các doanh nghiệp FDI là nhóm nhận được nhiều lợi ích từ CPTPP trong việc thúc đẩy hợp tác, liên kết với đối tác nước ngoài nhất so với các nhóm còn lại;
- Các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước chưa được hưởng bất kỳ lợi ích nào từ CPTPP liên quan tới việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, tham gia các gói thầu mua sắm công ở các thị trường CPTPP hay liên kết, hợp tác với đối tác nước ngoài;
- Với các doanh nghiệp dân doanh, ngoài ưu đãi thuế quan, nhóm lợi ích phổ biến nhất mà họ cảm nhận được từ CPTPP là những thay đổi theo hướng tích cực trong môi trường kinh doanh, các thủ tục hành chính.

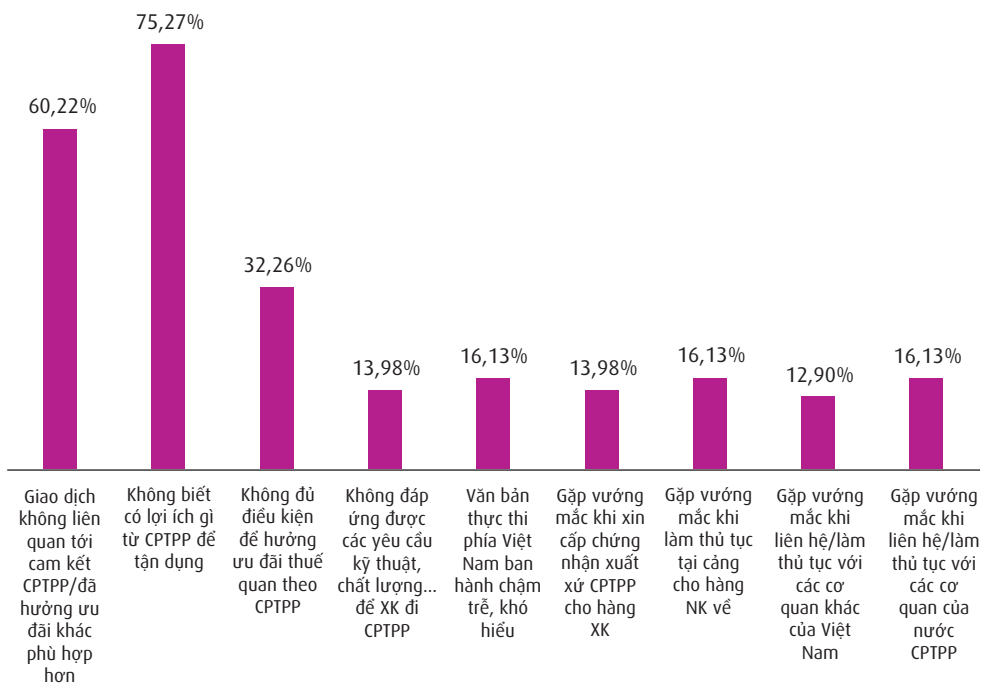
Những trường hợp chưa được hưởng lợi

Kết quả Khảo sát cho thấy có tới $\frac{3}{4}$ các doanh nghiệp chưa từng được hưởng lợi ích cụ thể nào từ CPTPP dù Hiệp định này đã có hiệu lực từ đầu 2019.

Từ góc độ nội dung cam kết, đây là tình huống đã được dự báo trước trong bối cảnh đa số đối tác CPTPP đã có FTA trước đó với Việt Nam và lợi ích thuế quan trong giai đoạn đầu lộ trình của CPTPP với các đối tác này đa phần còn khiêm tốn. Tuy nhiên, kết quả Khảo sát lại cho thông tin sâu hơn về tình huống này (Xem Hình 10).

HÌNH 10

Những lý do cản trở doanh nghiệp hưởng lợi từ CPTPP thời gian qua



Trong các nguyên nhân mà doanh nghiệp liệt kê, lý do phổ biến nhất, được xấp xỉ 60% các doanh nghiệp nêu ra là họ **không có bất kỳ hoạt động kinh doanh nào liên quan tới thị trường hay đối tác ở các nước CPTPP** trong hai năm này.

Trong bối cảnh chỉ có khoảng 14% doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động xuất nhập khẩu¹⁴, và kim ngạch xuất nhập khẩu với các đối tác CPTPP chỉ chiếm xấp xỉ 15% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam¹⁵, thực trạng này là hoàn toàn bình thường, thậm chí còn khả quan hơn so với trung bình chung.

Mặc dù vậy, điều này cũng cho thấy một thông điệp quan trọng trong thực thi CPTPP nói riêng và các FTA nói chung: Việc tận dụng hiệu quả một FTA trước hết phải xuất phát từ việc thúc đẩy quan hệ thương mại đầu tư chung giữa Việt Nam với đối tác liên quan. Trong đa số các trường hợp, chỉ khi nhìn thấy cơ hội từ thị trường của nhau, chỉ khi nhận diện được những tiềm năng lợi nhuận từ thị trường đối tác, doanh nghiệp mới triển khai việc tìm hiểu các cam kết cụ thể và tận dụng ưu đãi từ FTA. Còn ngược lại, nếu doanh nghiệp không có và cũng không định có hoạt động nào với thị trường FTA, cơ hội xuất nhập khẩu từ FTA hầu như không có ý nghĩa, như với 60% doanh nghiệp tham gia Khảo sát này.

Do đó, song hành với công tác phổ biến tuyên truyền về các cam kết và cách thức tận dụng cam kết CPTPP, cần thiết phải triển khai các hoạt động xúc tiến thương mại – đầu tư giữa Việt Nam với đối tác CPTPP, các cơ chế, chính sách thúc đẩy, tạo điều kiện thuận lợi, kịp thời giải quyết các vướng mắc cản trở giao thương giữa Việt Nam với các đối tác này (đặc biệt là các đối tác mới), quảng bá về những cơ hội mới, những lợi ích mới từ Hiệp định cho doanh nghiệp từng ngành nghề.

Đối với các trường hợp có giao dịch với thị trường CPTPP nhưng chưa từng được hưởng lợi, kết quả Khảo sát cho thấy một số thực tế đáng chú ý sau:

- Nguyên nhân phổ biến nhất khiến doanh nghiệp chưa tận dụng được lợi ích từ CPTPP là do họ hoàn toàn **không biết CPTPP có lợi gì cho kinh doanh** của mình (khoảng trên 75% doanh nghiệp nêu lý do này). Đây rõ ràng là một thực tế rất đáng tiếc, bởi nếu từng thử tìm hiểu, có thể các doanh nghiệp này biết đâu nhìn thấy lợi ích từ CPTPP.

Tuy nhiên, tin mừng là cũng có một tỷ lệ đáng kể (60%) các trường hợp doanh nghiệp chủ động không sử dụng CPTPP do không thấy cam kết nào của CPTPP liên quan hoặc không có nhu cầu sử dụng CPTPP do có ưu đãi khác tốt hơn (có thể là FTA khác, GSP...).

¹⁴ Năm 2018, trong tổng số 610.637 doanh nghiệp đang hoạt động, 85.000 doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu, chiếm chưa đầy 14% trong năm này (theo số liệu sẵn có gần nhất của Tổng cục Hải quan – Bộ Tài chính và Tổng cục Thống kê – Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

¹⁵ Năm 2019, kim ngạch xuất nhập khẩu với các nước CPTPP là 77,492 tỷ USD, chiếm gần 15% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu 516,96 tỷ USD của Việt Nam với thế giới (theo số liệu sẵn có gần nhất của Tổng cục Hải quan – Bộ Tài chính).

- Nhóm nguyên nhân thứ ba, ít phổ biến hơn xuất phát từ *những hạn chế trong năng lực của chính doanh nghiệp*, đặc biệt là khả năng đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật/vệ sinh an toàn thực phẩm để xuất khẩu vào thị trường đối tác (xấp xỉ 14% doanh nghiệp từng rơi vào tình huống này).

Việc chỉ có một tỷ lệ tương đối nhỏ các doanh nghiệp phản nản về các quy định liên quan tới tiêu chuẩn nhập khẩu của các đối tác CPTPP, trong khi đây phần lớn đều là các khu vực nổi tiếng là “khó tính”, với các đòi hỏi khắt khe về chất lượng hàng hóa nhập khẩu, là rất đáng chú ý. Bởi điều này cho thấy bản thân các doanh nghiệp Việt Nam dường như đã chấp nhận thực tế này, cũng chủ động hơn trong thích nghi cũng như trong khả năng đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật để tiếp cận thị trường đối tác.

- Các doanh nghiệp tham gia Khảo sát cũng chỉ ra *một số nguyên nhân khác quan khác* ít nhiều cản trở họ hiện thực hóa lợi ích từ CPTPP, trong đó có tình trạng văn bản thực thi CPTPP ban hành chậm trễ hoặc chưa hợp lý (16% doanh nghiệp), thủ tục để hưởng ưu đãi tại cảng đến (ở cả đầu Việt Nam và các đối tác CPTPP) còn vướng mắc (16%), quy trình xin cấp phép hay xin tư vấn liên quan tới các cam kết CPTPP còn khó khăn, thủ tục xin giấy chứng nhận xuất xứ cho hàng xuất khẩu chưa thuận lợi (14%), vướng mắc trong làm việc với cơ quan có thẩm quyền nước CPTPP (16%)...

Trên thực tế, đây không phải là lần đầu tiên những vướng mắc xuất phát từ phía các cơ quan Nhà nước này được chỉ ra. Mặc dù vậy, nếu như trước đây những nguyên nhân này được nhấn mạnh như là những trở lực chính yếu và phức tạp với phần lớn các doanh nghiệp thì nay chúng chỉ còn là vấn đề với một tỷ lệ nhỏ trong số này. Điều này cho thấy những cải thiện ẩn tượng từ góc độ các cơ quan Nhà nước trong thực thi CPTPP. Đáng chú ý, hiệu quả này không còn là suy đoán tự thân tại các báo cáo tổng kết của các cơ quan Nhà nước, cũng không phải chỉ trong cảm nhận chung của các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp như VCCI hay các Hiệp hội, mà đã thể hiện rõ trong chính đánh giá của các doanh nghiệp.

CPTPP là FTA đầu tiên ở Việt Nam mà việc triển khai thực thi được tiến hành một cách hệ thống và bài bản (thông qua các Kế hoạch thực hiện cụ thể, rõ ràng từ cấp trung ương, bộ ngành, tới các địa phương và việc giám sát chặt chẽ kết quả thực hiện). Điều này buộc các cơ quan từ cấp trung ương lẫn địa phương phải quyết tâm và thể hiện những nỗ lực hành động cụ thể, thực chất trong thực thi Hiệp định. Đồng thời, đây cũng là Hiệp định thu hút sự quan tâm, theo dõi, phản ánh thông tin sát sao của báo chí và cộng đồng doanh nghiệp. Vì vậy, sức ép từ dư luận xã hội lên các cơ quan có thẩm quyền trong thực thi CPTPP cũng lớn hơn bao giờ hết. Rõ ràng những nhân tố này đã tạo ra sự khác biệt, nếu không nói là động lực cơ bản, để tạo ra những thay đổi tích cực trong cách mà các cơ quan tổ chức triển khai thực thi các công việc liên quan tới thủ tục xuất nhập khẩu theo cam kết CPTPP.

Đây có thể là một gợi ý quan trọng để Việt Nam có thể tiếp tục thúc đẩy hiệu quả thực thi CPTPP trong thời gian tới, khi các cam kết phức tạp hơn và cũng thách thức hơn đến lộ trình thực thi.

Thiệt hại mà doanh nghiệp phải đối mặt do CPTPP

Cũng như tất cả các FTA, CPTPP không chỉ mang đến cơ hội mà còn tạo ra những thách thức nhất định với doanh nghiệp. Với một hiệp định có phạm vi rộng, mức tự do hóa sâu, bao trùm cả các vấn đề thể chế đằng sau đường biên giới và phát triển bền vững, giới chuyên gia đánh giá CPTPP không chỉ mang tới những thách thức cạnh tranh truyền thống mà còn đặt lên vai doanh nghiệp Việt Nam gánh nặng chi phí tuân thủ mới. Mặc dù vậy, trong giai đoạn đầu thực thi Hiệp định, khi phần lớn các cam kết mới chỉ ở mức tương tự hoặc đi xa hơn một chút so với các FTA mà Việt Nam đã có với các đối tác CPTPP, thiệt hại mà Hiệp định có thể tạo ra cho doanh nghiệp dường như không đáng kể.

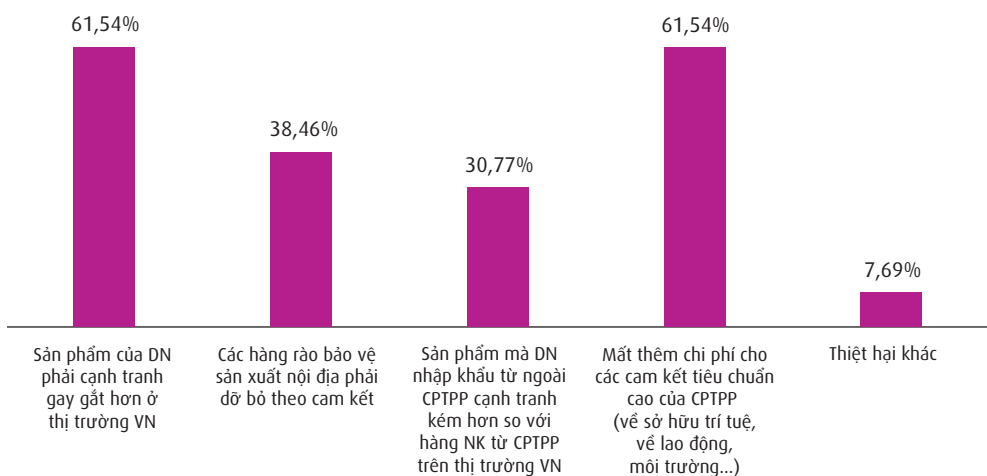
Kết quả Khảo sát khẳng định những suy đoán này. Trong hai năm đầu thực thi Hiệp định, có khoảng 4% các doanh nghiệp chịu thiệt hại từ Hiệp định này. Phần lớn các doanh nghiệp này đều thuộc nhóm doanh nghiệp dân doanh siêu nhỏ và nhỏ, những chủ thể tương đối nhạy cảm với các thay đổi nhỏ về thị trường và quy tắc quản lý.

Những thiệt hại mà các doanh nghiệp này phải chịu cũng tập trung ở 02 khía cạnh được dự báo, cụ thể:

- *Từ góc độ cạnh tranh*, phổ biến nhất là thiệt hại do sản phẩm của doanh nghiệp phải cạnh tranh gay gắt hơn với hàng hóa nhập khẩu hưởng ưu đãi từ CPTPP (61,5%), do lo ngại các hàng rào bảo vệ sản xuất nội địa phải dỡ bỏ theo cam kết (38,5%);
- *Từ góc độ chi phí tuân thủ*, lo ngại chủ yếu nằm ở các chi phí tăng thêm để sẵn sàng cho các cam kết tiêu chuẩn cao về sở hữu trí tuệ, lao động, môi trường trong CPTPP (61,5%).

HÌNH 11

Thiệt hại mà CPTPP gây ra cho doanh nghiệp



Có thể thấy số doanh nghiệp chịu thiệt hại từ CPTPP cho tới hiện tại là rất hạn hữu, hơn nữa bản thân các doanh nghiệp này cũng có thể vẫn được hưởng lợi từ CPTPP ở khía cạnh khác. Mặc dù vậy, thực tế này cũng khẳng định CPTPP không chỉ toàn các tác động tích cực, và càng là doanh nghiệp nhỏ thì nguy cơ càng phức tạp hơn. Do đó, trong thực thi CPTPP, bên cạnh các hành động chung nhằm cải thiện năng lực của nền kinh tế, cần chú ý ưu tiên hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ nâng cao năng lực cạnh tranh và tuân thủ của nhóm này. Điều này là rất cần thiết, nhất là trong thời gian tới, khi các cam kết mở cửa mạnh hoặc tiêu chuẩn cao trong CPTPP tới lộ trình thực thi.

Phần thứ nhất



Phần thứ hai



Một số Khuyến nghị

03

THỰC TẾ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA DOANH NGHIỆP VỚI CÁC THỊ TRƯỜNG CPTPP

Cũng như với bất kỳ FTA nào khác, trong thực thi CPTPP, doanh nghiệp Việt Nam dành sự quan tâm đặc biệt tới các khía cạnh thương mại hàng hóa, mà cụ thể là các ưu đãi thuế quan cho hàng hóa xuất nhập khẩu nội khối. Do đó, bên cạnh việc tìm hiểu trải nghiệm chung của doanh nghiệp về tác động của CPTPP trong 02 năm đầu có hiệu lực, Khảo sát cũng tập trung tìm hiểu sâu hơn về thực tế của doanh nghiệp trong hoạt động xuất nhập khẩu cụ thể với 06 đối tác thành viên đã phê chuẩn CPTPP trong thời gian vừa qua (bao gồm Australia, Canada, Mexico, New Zealand, Nhật Bản và Singapore).

VỀ TÌNH HÌNH CHUNG

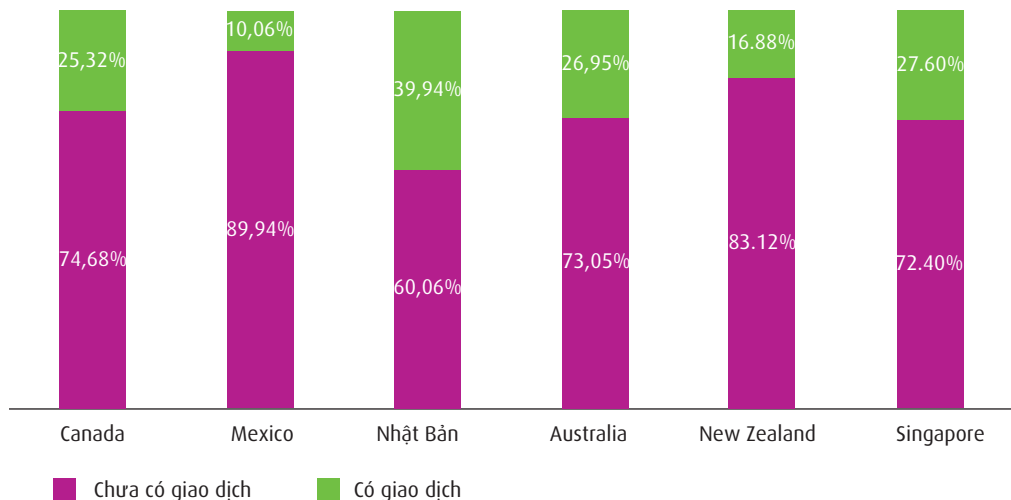
Kết quả Khảo sát các doanh nghiệp này cho thấy một bức tranh khá tương đồng với thực tế vĩ mô 02 năm đầu thực thi CPTPP ở nhiều góc độ.

VỀ MỨC ĐỘ GẮN KẾT THỊ TRƯỜNG

Kết quả Khảo sát cho thấy **thị trường có mối liên hệ chặt chẽ nhất với các doanh nghiệp Việt Nam trong CPTPP là Nhật Bản** (với 40% doanh nghiệp cho biết có hoạt động xuất nhập khẩu với thị trường này trong thời gian 01/2019 - 08/2020), tiếp đó là nhóm các thị trường Australia, Singapore, Canada (25-28%). New Zealand và Mexico là hai thị trường mà các doanh nghiệp được khảo sát ít giao dịch nhất (lần lượt là 17% và 10%). (Xem Hình 12).

HÌNH 12

Tình hình xuất nhập khẩu với các thị trường CPTPP



Kết quả này cũng gần giống (mặc dù không hoàn toàn tương đồng) với thứ tự kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với các đối tác CPTPP trên thực tế trong giai đoạn 2019-2020. Nếu như với các đối tác truyền thống trong CPTPP, câu chuyện không hẳn mới thì với các đối tác mới (Canada, mà đặc biệt là Mexico), vị trí còn khiêm tốn trong thị phần xuất nhập khẩu của doanh nghiệp lại một lần nữa cho thấy còn cần rất nhiều nỗ lực để hiện thực hóa kỳ vọng tiếp cận thị trường châu Mỹ với CPTPP thông qua hai cửa ngõ quan trọng này.

Bức tranh chung này có một số khác biệt ở các nhóm doanh nghiệp. Cụ thể, theo Khảo sát:

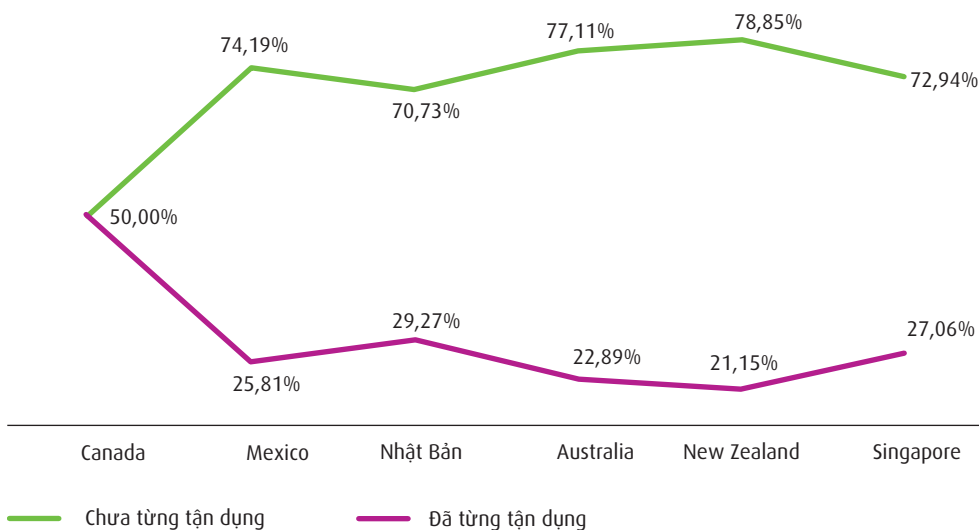
- Với các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước, thị trường có mối liên hệ chặt chẽ nhất lại không phải là Nhật Bản mà là Singapore (với 45% doanh nghiệp có quan hệ kinh doanh với thị trường này trong thời gian từ 2019 tới nay). Cũng như vậy, quan hệ của nhóm doanh nghiệp này với thị trường Mexico mặc dù vẫn rất khiêm tốn (18,8% doanh nghiệp) nhưng thậm chí còn chặt chẽ hơn trong so sánh với thị trường Australia (9,09%) hay New Zealand (0%);
- Các doanh nghiệp FDI đứng đầu trong các nhóm doanh nghiệp về mức độ liên kết với các thị trường Nhật Bản, Australia, Canada, New Zealand. Rõ ràng các doanh nghiệp này tỏ ra có lợi thế hơn các doanh nghiệp Việt Nam trong làm ăn với các thị trường có yêu cầu khắt khe hoặc được đánh giá là xa lạ nhưng tiềm năng.

Về mức độ hưởng lợi từ cam kết thuế quan CPTPP

Kết quả Khảo sát cho thấy ngoại trừ Canada, ở tất cả các thị trường khác tỷ lệ các doanh nghiệp chưa từng được hưởng lợi ích thuế quan CPTPP đều cao hơn đáng kể so với số đã từng hưởng lợi từ ưu đãi này.

HÌNH 13

Tình hình tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP của doanh nghiệp



Trong trung bình, với các doanh nghiệp đã từng có giao dịch xuất nhập khẩu với các thị trường CPTPP, mới chỉ có 29% từng có lô hàng được ưu đãi thuế quan theo Hiệp định này. Chú ý là ngay cả đối với các doanh nghiệp này, không phải lô hàng nào của họ cũng được hưởng ưu đãi thuế quan CPTPP.

Mặc dù thực tế này không quá bất ngờ nếu nhìn từ lộ trình cam kết thuế quan còn khiêm tốn của CPTPP trong giai đoạn đầu, đây vẫn là con số gây ít nhiều thất vọng, nhất là ở các thị trường mới, nơi Việt Nam chưa từng có FTA nào trước CPTPP như Canada hay Mexico.

Xét theo nhóm doanh nghiệp, ở các thị trường mới của CPTPP, các doanh nghiệp FDI và dân doanh đã khởi động để tận dụng được những ưu đãi thuế quan đầu tiên từ Hiệp định, thậm chí trong khối FDI, số doanh nghiệp đã tận dụng được ưu đãi thuế quan CPTPP còn cao hơn so với số chưa từng hưởng lợi. Trong khi đó, các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước tham gia khảo sát lại chưa từng có lô hàng nào được hưởng lợi ích thuế quan ở hai thị trường mới này.

Về thị trường lợi thế theo CPTPP

Khảo sát cho thấy **Canada là thị trường có tỷ lệ doanh nghiệp từng tận dụng được ưu đãi thuế quan CPTPP cao nhất**, với 50% doanh nghiệp từng xuất nhập khẩu với CPTPP có ít nhất một lô hàng xuất/nhập khẩu được hưởng lợi từ cam kết này. Cùng là thị trường mới như Canada, nhưng với Mexico, tỷ lệ doanh nghiệp từng hưởng ưu đãi thuế quan CPTPP chỉ bằng phân nửa (26%).

Với các thị trường còn lại, tỷ lệ doanh nghiệp đã từng hưởng ưu đãi CPTPP dao động từ 21-29%. Đây đều là các thị trường đã có chung với Việt Nam từ 1 đến 7 FTA trước CPTPP, do đó tỷ lệ các doanh nghiệp có lô hàng hưởng ưu đãi theo CPTPP thấp trong hai năm vừa qua cũng là điều được dự báo trước.

Với Canada, kết quả này là một tín hiệu tích cực. Ở một thị trường với cơ cấu hàng hóa không cạnh tranh trực tiếp, lại chưa từng có FTA nào với Việt Nam trước CPTPP¹⁶, việc các doanh nghiệp tranh thủ tối đa cơ hội thuế quan từ CPTPP để tiếp cận thị trường này cũng là điều dễ hiểu. Dù thế, việc các doanh nghiệp Việt Nam thực sự xâm nhập và hưởng lợi từ hoạt động xuất nhập khẩu với thị trường này nhờ CPTPP ngay trong những năm đầu thực thi là tín hiệu lạc quan về năng lực tận dụng ưu đãi thuế quan từ Hiệp định của các doanh nghiệp Việt Nam. Nhiều FTA trước của Việt Nam không làm được điều này.

¹⁶ Trên thực tế, trước và sau CPTPP, Canada vẫn duy trì chế độ Ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) đơn phương cho một số loại hàng hóa của Việt Nam, nhưng với các điều kiện về xuất xứ rất khó để đáp ứng. Vì vậy doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng hóa sang Canada hầu như không thể tận dụng cơ chế ưu đãi này.

Ở chiều ngược lại, với Mexico, một thị trường có dung lượng lớn xấp xỉ Canada¹⁷, cũng chưa từng có FTA nào với Việt Nam, việc tỷ lệ các doanh nghiệp tham gia Khảo sát đã tận dụng được các ưu đãi thuế quan theo CPTPP ở thị trường này thấp hơn hẳn so với Canada vẫn là thực tế rất đáng suy nghĩ. Tất nhiên thực tế này không hẳn là khó hiểu trong bối cảnh Mexico còn là thị trường khá lạ lẫm với đa số doanh nghiệp, mức thu nhập và tiêu dùng thấp hơn khiến thị trường kém hấp dẫn hơn Canada, cơ cấu sản phẩm của hai Bên lại có một số khía cạnh cạnh tranh trực tiếp (ví dụ điện thoại, máy móc thiết bị, đồ gỗ, nhựa, dệt may...). Mặc dù vậy, việc các doanh nghiệp chưa có nhiều quan tâm tới thị trường này vẫn là rất đáng tiếc. Đây cũng là gợi ý về sự cần thiết phải thúc đẩy hơn nữa các nỗ lực quảng bá, xúc tiến thương mại Việt Nam ở thị trường đầy tiềm năng này, đồng thời giới thiệu các cơ hội thị trường, hỗ trợ các thông tin về đặc điểm và yêu cầu của thị trường này cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Phần thứ nhất



Phần thứ hai



Một số Khuyến nghị

17 Năm 2019, tổng kim ngạch nhập khẩu của Mexico là 455,29 tỷ USD, đứng thứ 12 thế giới, trong khi của Canada là 453,17 tỷ USD, đứng thứ 13 thế giới – Theo ITC trademap.org, truy cập tháng 3/2021.

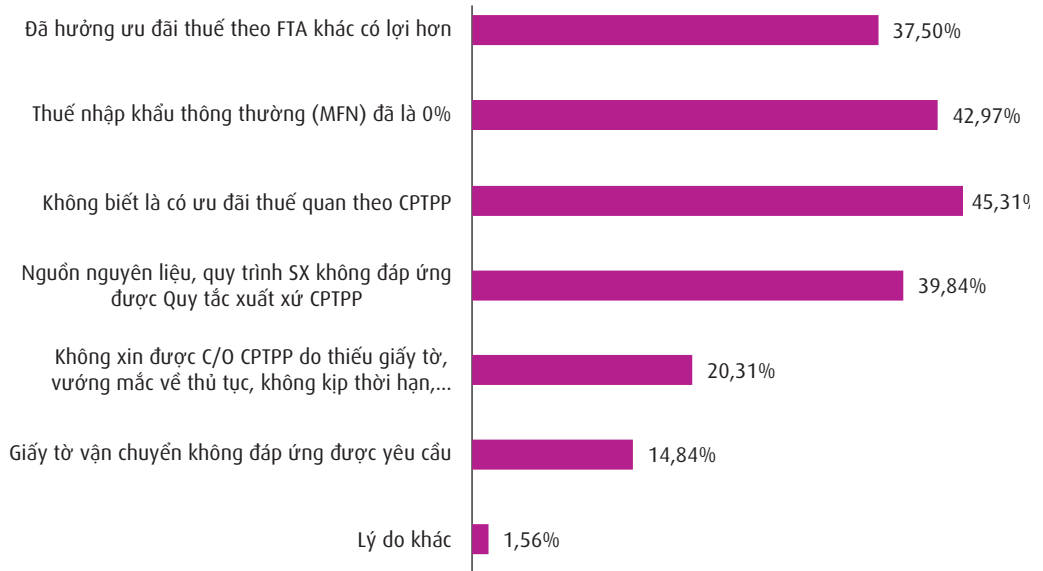
Về các lý do cản trở doanh nghiệp tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP khi xuất nhập khẩu với các đối tác CPTPP

Các doanh nghiệp có giao dịch xuất nhập khẩu với các đối tác CPTPP từ tháng 01/2019 trở lại đây suy đoán là thuộc diện đối tượng tiềm năng có thể hưởng lợi từ cam kết thuế quan trong CPTPP. Trên thực tế, cũng như với các FTA khác, không phải lô hàng nào của các doanh nghiệp này cũng được ưu đãi thuế quan theo Hiệp định.

Kết quả Khảo sát cho thấy các lý do cụ thể khiến doanh nghiệp bỏ lỡ các cơ hội thuế quan trong CPTPP thời gian qua (Xem Hình 14).

HÌNH 14

Lý do từng cản trở doanh nghiệp tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP



Nhìn sâu hơn về những lý do cản trở doanh nghiệp hưởng ưu đãi thuế quan theo Hiệp định này có thể thấy một số thực tế đáng chú ý, trong đó không chỉ có những khía cạnh đáng lo ngại mà còn cả những mặt tích cực. Cụ thể:

Những lý do tích cực

- **Thuế nhập khẩu thông thường (thuế MFN theo WTO) mà Việt Nam và đối tác CPTPP đang áp dụng đối với lô hàng của doanh nghiệp đã về 0%** là một trong những lý do hàng đầu khiến doanh nghiệp tham gia Khảo sát (43% doanh nghiệp để cập) không sử dụng tới các ưu đãi thuế quan trong CPTPP trong thời gian qua.

Trên thực tế, Biểu thuế MFN của nhiều thành viên CPTPP đang có một tỷ lệ đáng kể các dòng thuế đã được loại bỏ hoàn toàn thuế suất (thuế MFN mức 0%) (Xem Bảng 11). Đối với các dòng thuế này, doanh nghiệp có thể tự động được hưởng thuế suất 0% cho lô hàng mà không cần phải đáp ứng điều kiện nào về quy tắc xuất xứ, vì vậy doanh nghiệp đương nhiên không sử dụng ưu đãi thuế theo các FTA như CPTPP.

BẢNG 11

Hiện trạng thuế MFN ở các nước CPTPP

Nước	Tỷ lệ dòng thuế 0% trong Biểu thuế nhập khẩu MFN trong cam kết CPTPP	Mức thuế MFN trung bình năm 2020
Australia	47,54%	2,53%
Canada	57,58%	2,69%
Mexico	55,02%	5,94%
Nhật Bản	38,23%	4,74%
New Zealand	58,35%	2,21%
Singapore	99,94%	0%
Việt Nam	32,03%	11,86%

Nguồn: Tổng hợp từ Tariff Analysis Online – WTO và Biểu cam kết thuế của các nước trong Văn kiện Hiệp định CPTPP

- Một thực tế tích cực nữa cũng góp phần lý giải hiện tượng ưu đãi thuế quan CPTPP ít hấp dẫn trong giai đoạn đầu là **doanh nghiệp đã sử dụng ưu đãi thuế quan theo các FTA đã có khác với đối tác CPTPP** (37% doanh nghiệp tham gia Khảo sát từng có lô hàng lựa chọn như vậy).

4/6 đối tác đã phê chuẩn CPTPP đã có một hoặc nhiều FTA với Việt Nam (gồm Nhật Bản, Australia, New Zealand và Singapore). Các FTA này hầu hết sắp kết thúc lộ trình loại bỏ thuế, vì vậy phần lớn có mức ưu đãi cao hơn CPTPP tại thời điểm năm 2019-2020. Quy tắc xuất xứ của các FTA có thể quen thuộc hơn và, với một số sản phẩm, có thể đơn giản hơn CPTPP với nhiều doanh nghiệp. Do đó việc doanh nghiệp lựa chọn ưu đãi thuế quan theo các FTA này cũng là điều rất tự nhiên.

Mặc dù vậy, không loại trừ khả năng có thể ưu đãi thuế quan CPTPP tốt hơn hoặc quy tắc xuất xứ phù hợp hơn nhưng vẫn bị bỏ qua nếu doanh nghiệp không tích cực tìm hiểu, chỉ làm theo thông lệ hay cách thức quen thuộc trong các FTA trước đây. Vì vậy, ngay cả với lý do này, doanh nghiệp vẫn cần có sự thay đổi, chủ động tìm hiểu các cam kết để tận dụng mọi cơ hội lợi ích có thể.

Những nguyên nhân gây quan ngại

- Đứng đầu trong số các nguyên nhân là việc **doanh nghiệp chưa biết về cam kết thuế quan của CPTPP cho lô hàng của mình** (45% doanh nghiệp nêu nguyên nhân này).

Kết quả này gây thất vọng nếu nhìn vào tỷ lệ tới 69% các doanh nghiệp đã từng nghe nói về CPTPP, nhưng lại hoàn toàn có thể giải thích được khi mà chỉ có 25% doanh nghiệp biết rõ về cam kết CPTPP liên quan tới mình (xem nội dung Báo cáo tại mục 1 ở trên). Mặc dù vậy, tiếc nuối vẫn là cảm giác chung, khi mà gần phân nửa các doanh nghiệp đã từng có lô hàng không được hưởng lợi do không biết đến cam kết CPTPP. Điều này một lần nữa cho thấy các nỗ lực phổ biến tuyên truyền về cơ hội và cam kết CPTPP còn cần phải thực hiện mạnh hơn nữa, đi vào cụ thể, thực chất và theo mối quan tâm của từng nhóm doanh nghiệp.

- Nguyên nhân phổ biến thứ hai, với 40% doanh nghiệp tham gia Khảo sát từng gặp phải với lô hàng chưa được hưởng ưu đãi thuế quan theo CPTPP trong thời gian qua, là do **nguồn cung nguyên phụ liệu hay quy trình sản xuất của doanh nghiệp không đáp ứng các điều kiện về quy tắc xuất xứ theo Hiệp định**.

Trên thực tế, đây là nguyên nhân phổ biến nhất khiến doanh nghiệp chưa tận dụng được các ưu đãi thuế quan trong nhiều FTA trước CPTPP. Với FTA mà yêu cầu về giá trị nội khối rất chặt chẽ, trong khi các nguồn cung nguyên phụ liệu cho sản xuất chủ yếu của Việt Nam lại không phải là thành viên CPTPP, tỷ lệ 40% doanh nghiệp từng rơi vào tình trạng này cũng là điều có thể dự đoán.

Điểm tích cực là từ góc độ cam kết, đối với rất nhiều sản phẩm, CPTPP cho phép áp dụng cùng lúc nhiều quy tắc xuất xứ khác nhau, giúp cho doanh nghiệp có cơ hội lựa chọn quy tắc có lợi nhất cho mình trong từng trường hợp, từ đó có thể gia tăng khả năng thỏa mãn điều kiện để hưởng ưu đãi. Hơn nữa, CPTPP là một FTA nhiều bên, khả năng sử dụng quy tắc xuất xứ dựa trên yếu tố cộng gộp nội khối cũng rộng rãi hơn cho doanh nghiệp.

- Nhóm lý do cuối cùng liên quan tới **các vấn đề về thủ tục**: có khoảng 20% doanh nghiệp từng không xin được chứng nhận xuất xứ CPTPP dù hàng hóa đáp ứng được các yêu cầu về quy tắc xuất xứ do thiếu giấy tờ, do vướng mắc về thủ tục hay do quá hạn xin giấy chứng nhận xuất xứ...; khoảng 15% doanh nghiệp có giấy tờ vận chuyển không đáp ứng được yêu cầu của CPTPP.

Đây là những trường hợp bỏ lỡ cơ hội CPTPP rất đáng tiếc (do hàng hóa vẫn đáp ứng quy tắc xuất xứ, và doanh nghiệp cũng mong muốn hưởng ưu đãi thuế quan CPTPP, chỉ là không thỏa mãn các yêu cầu về giấy tờ, thủ tục, thời hạn...).

Đặc biệt, ngoại trừ vướng mắc về thủ tục hành chính, phần lớn các nguyên nhân đều liên quan tới hạn chế của doanh nghiệp (do chưa hiểu biết cận kề về các yêu cầu hoặc thực hiện chậm trễ, không chuẩn xác) mà không phải là từ bất cập từ phía các cơ quan Nhà nước.

Thực tế này là rất đáng chú ý, bởi thông điệp nhìn thấy ở đây rất khác so với tình huống của các FTA trước CPTPP. Cụ thể, trong việc tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP cho các lô hàng lựa chọn tận dụng cam kết của Hiệp định này, bất cập từ phía các cơ quan Nhà nước là có, nhưng không còn là lực cản chủ yếu như với các FTA trước. Vấn đề chính trong tận dụng CPTPP, ít nhất ở góc độ thương mại hàng hóa, dường như đang nằm ở chính bản thân doanh nghiệp, ở sự chủ động, nhận thức và hành động của doanh nghiệp. Trong một chừng mực nhất định, đây là điều lạc quan, bởi thay đổi từ phía doanh nghiệp, dù không dễ dàng, nhưng ít nhất nó là chuyện nằm trong tay của doanh nghiệp, khác với những thay đổi thuộc về hệ thống, phụ thuộc vào quyết tâm, nỗ lực, thống nhất và thiện chí của cả một bộ máy.

Từ góc độ nhóm doanh nghiệp, các vấn đề lớn nhất cản trở doanh nghiệp tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP thời gian qua có sự khác biệt nhất định:

- Với các doanh nghiệp dân doanh, nguyên nhân phổ biến nhất là vấn đề nhận thức, khi có tới 53,9% doanh nghiệp nhóm này nêu lý do “không biết có ưu đãi thuế quan theo CPTPP”;
- Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước lại vướng phải vấn đề về sự thiếu linh hoạt trong thay đổi quy trình sản xuất kinh doanh, với 80% doanh nghiệp nêu lý do chính là “nguồn nguyên liệu, công đoạn sản xuất của doanh nghiệp... không đáp ứng được các quy tắc xuất xứ CPTPP”;
- Với các doanh nghiệp FDI việc không tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP cho các lô hàng chủ yếu (42%) là do thuế MFN đối với hàng hóa của họ đã là 0%.

Những thực tế này từ kết quả Khảo sát cũng đang cho thấy các vấn đề nổi cộm của từng nhóm doanh nghiệp trong tận dụng ưu đãi thuế quan CPTPP. Trong khi doanh nghiệp dân doanh bỏ lỡ cơ hội một cách bị động do thiếu hiểu biết về cam kết, thì doanh nghiệp FDI lại chủ động từ chối do có đủ thông tin về các lựa chọn khác có lợi hơn. Doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước dường như lại đang cho thấy một sự trì trệ và xơ cứng nhất định trong các phương án kinh doanh để tận dụng các cơ hội mới từ CPTPP (hoặc cũng có thể là cả các FTA khác, như thể hiện trong một số thông tin khác từ Khảo sát này).



CPTPP VÀ ĐẠI DỊCH COVID-19

Trong khoảng thời gian từ khi CPTPP có hiệu lực tới hiện tại, đã có hơn phân nửa là giai đoạn bất thường. Từ đầu năm 2020, đại dịch thế kỷ COVID-19 với các diễn biến phức tạp ở Việt Nam cũng như các khu vực trên thế giới đã gây ra những tác động nặng nề ở các mức độ khác nhau tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có tỷ trọng thương mại quốc tế lớn.

Tính đến trung tuần tháng 09/2020 (trùng thời điểm tiến hành Khảo sát này), theo Tổng cục Thống kê có tới trên 80% doanh nghiệp chịu tác động tiêu cực do ảnh hưởng của COVID-19, phần lớn là các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực dịch vụ, sản xuất công nghiệp và xây dựng. Tất nhiên vẫn có một số ít doanh nghiệp (3,3%) nhận được ảnh hưởng tích cực từ đại dịch, chủ yếu trong các ngành mà người dân có nhu cầu cao trong đại dịch như y tế, bảo hiểm, bưu chính, chuyển phát... Thiệt hại từ đại dịch được thể hiện rõ trong sự sụt giảm doanh thu của doanh nghiệp, trong đó doanh nghiệp quy mô càng nhỏ thì mức giảm càng lớn. Lực lượng lao động trong các doanh nghiệp cũng giảm mạnh so với trước khi có dịch, trong đó khu vực ghi nhận mức giảm sâu nhất là các doanh nghiệp dân doanh siêu nhỏ, nhỏ và vừa, doanh nghiệp thuộc khu vực công nghiệp và xây dựng. Khó khăn về vốn cho sản xuất kinh doanh là vấn đề chung của hầu hết các doanh nghiệp.¹⁸

Còn theo Báo cáo “Tác động của dịch bệnh COVID-19 đến doanh nghiệp Việt Nam” do VCCI phối hợp với Ngân hàng thế giới thực hiện dựa trên kết quả điều tra doanh nghiệp 2020 công bố tháng 03/2021, tình hình ở thời điểm cuối năm 2020 còn kém khả quan hơn. 87,2% doanh nghiệp cho biết chịu ảnh hưởng ở mức “phần lớn” hoặc “hoàn toàn tiêu cực” từ đại dịch. Chỉ 11% doanh nghiệp cho biết “không bị ảnh hưởng gì” và gần 2% ghi nhận tác động “hoàn toàn tích cực” hoặc “phần lớn tích cực”. Cả khu vực doanh nghiệp dân doanh FDI đều bị ảnh hưởng nặng nề. Trong số các nhóm doanh nghiệp, đối tượng chịu ảnh hưởng tiêu cực nhiều hơn cả là các doanh nghiệp mới hoạt động dưới 3 năm và các doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ, nhỏ. Tác động của dịch Covid-19 với doanh nghiệp ở một số ngành là đặc biệt lớn. Điều này xảy ra với doanh nghiệp tư nhân trong các ngành may mặc (97%), thông tin truyền thông (96%), sản xuất thiết bị điện (94%).

Trong bối cảnh khó khăn như vậy, cùng với chiến lược phòng chống dịch hiệu quả, chính sách điều hành kinh tế linh hoạt và các biện pháp hỗ trợ của Chính phủ, CPTPP và các FTA đã có của Việt Nam cũng là trợ lực có ý nghĩa cho doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu. Kết quả tăng trưởng GDP 2,91%, thấp nhất trong giai đoạn 2011-2020 của Việt Nam nhưng lại thuộc nhóm cao nhất trên thế giới năm 2020, cùng với tăng trưởng kim ngạch xuất nhập khẩu tăng 5,1% so với 2019 và con số xuất siêu kỷ lục 19,1 tỷ USD, chắc chắn có đóng góp không nhỏ từ sự hiện hữu của các FTA như CPTPP.

18 Nguồn: <https://www.gso.gov.vn/tin-tuc-khac/2020/11/dai-dich-covid-19-he-luy-va-giai-phap-ho-tro-doanh-nghiep/>

Trong thời gian tới, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chắc chắn sẽ vẫn tiếp tục phải chịu ảnh hưởng của dịch bệnh. Khảo sát tìm hiểu về dự kiến kinh doanh của các doanh nghiệp trong giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19 cũng như ý nghĩa của CPTPP nói riêng và các FTA nói chung trong kế hoạch tương lai này của họ.

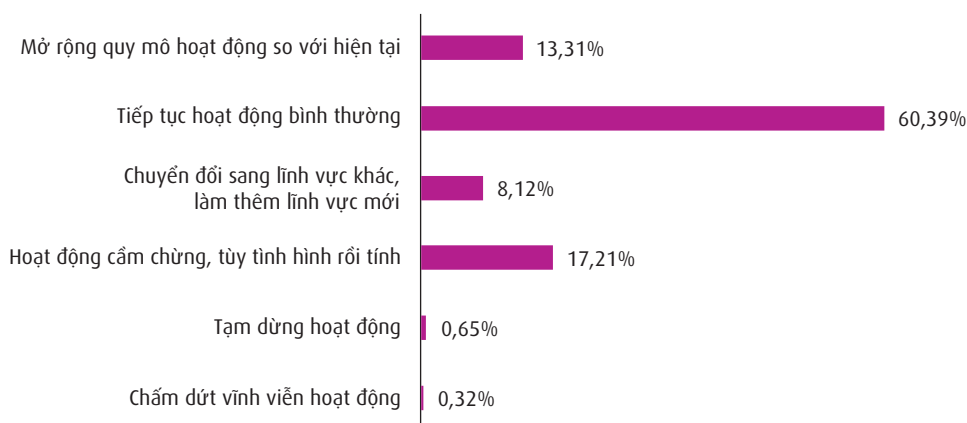
Dự kiến kinh doanh của doanh nghiệp giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19

Vào thời điểm Khảo sát được thực hiện, Việt Nam vừa trải qua đợt dịch bùng phát thứ 3 (với tâm điểm là Đà Nẵng, tháng 7-8/2020). Đây cũng là thời điểm mà các chuyên gia y tế và kinh tế trên thế giới cũng như ở Việt Nam bắt đầu cảnh báo về khả năng dịch COVID-19 còn kéo dài, doanh nghiệp sẽ phải chuẩn bị cho kịch bản sống chung với COVID-19, ít nhất trong tương lai gần. Do đó, thay vì tìm hiểu về kế hoạch kinh doanh dài hạn “hậu COVID-19” của doanh nghiệp như dự kiến trước đó, Khảo sát tập trung vào dự định của doanh nghiệp trong thời gian cuối 2020 và thời gian tiếp theo (2021). Trong Khảo sát này, nhóm Nghiên cứu tạm đặt tên đây là giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19, với nguy cơ bùng phát dịch ở Việt Nam vẫn còn tồn tại, các biện pháp phòng tránh lây nhiễm được áp dụng ở các mức độ khác nhau và diễn biến tình hình dịch bệnh và hoạt động kinh tế ở các thị trường nước ngoài vẫn ở tình trạng phức tạp và bị hạn chế ở các mức độ khác nhau.

Kết quả Khảo sát cho thấy sau những trải nghiệm đầy khó khăn của các đợt bùng phát dịch đầu tiên, với giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19, các doanh nghiệp đã tỏ thái độ bình tĩnh hơn, với đa số (77,6%) vẫn sẽ tiếp tục hoạt động (gồm 60,4% doanh nghiệp cho biết sẽ tiếp tục hoạt động bình thường, và 17,2% hoạt động cầm chừng, tùy tình hình rồi tính) (Xem Hình 15).

HÌNH 15

Dự kiến kinh doanh của doanh nghiệp giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19



Kết quả này cho thấy mặc dù đều chịu ảnh hưởng ở các mức độ khác nhau từ đại dịch, phần lớn doanh nghiệp Việt Nam vẫn tìm cách xoay xoa được và tiếp tục hoạt động trong giai đoạn “bình thường mới”. Tuy nhiên, con số 17,2% các doanh nghiệp hoạt động cầm chừng cho thấy có một tỷ lệ nhất định trong số này có thể sẽ không chịu đựng được quá lâu nếu tình hình dịch diễn biến xấu hơn.

Có 8,12% doanh nghiệp phải chuyển đổi hoạt động kinh doanh sang lĩnh vực khác hoặc bổ sung thêm lĩnh vực kinh doanh mới để tiếp tục tồn tại trong giai đoạn “bình thường mới”. Đây là nhóm doanh nghiệp suy đoán là phải gánh chịu các tác động nặng nề từ đại dịch tới mức không thể duy trì hoạt động kinh doanh như trước đây. Mặc dù vậy, trong một chừng mực nhất định, lựa chọn chuyển đổi kinh doanh của doanh nghiệp cho thấy mặc dù bị ảnh hưởng tiêu cực, doanh nghiệp vẫn đủ sự linh hoạt cần thiết để xoay chiều và tồn tại, không bị khuất phục bởi đại dịch.

Chỉ có chưa đầy 1% doanh nghiệp cho biết sẽ buộc phải tạm dừng hoặc chấm dứt vĩnh viễn hoạt động kinh doanh, giải thể doanh nghiệp.

Điểm sáng trong bức tranh này nằm ở con số 13,3% doanh nghiệp vẫn hoạt động kinh doanh rất tốt trong đại dịch, và vì vậy thậm chí có kế hoạch mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới. Phần lớn trong số này là các doanh nghiệp dân doanh, cỡ nhỏ hoặc lớn, hoạt động trong các ngành công nghiệp chế tạo, chế biến hoặc dịch vụ cung ứng các sản phẩm đáp ứng các nhu cầu tăng bất thường trong mùa dịch (điện tử, y tế, thực phẩm, chuyển phát...).

Nhìn trong chi tiết của Khảo sát, có thể thấy phản ứng trước đại dịch của các nhóm doanh nghiệp là không giống nhau:

- Các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước tỏ ra ổn định và bình tĩnh nhất trong đại dịch, với 81,8% cho biết sẽ tiếp tục hoạt động bình thường, chỉ có một số ít phải chuyển đổi một phần sản xuất kinh doanh hoặc hoạt động cầm chừng;
- Doanh nghiệp dân doanh phân nửa vẫn tiếp tục hoạt động bình thường nhưng nửa còn lại phải đứng trước nhiều lựa chọn khác nhau trong đại dịch. Đa phần trong số này là những lựa chọn không mong muốn, như chấm dứt hoạt động vĩnh viễn, tạm dừng, hoạt động cầm chừng, chuyển đổi hoạt động trước các tác động bất lợi của đại dịch. Tuy nhiên cũng có một số là lựa chọn tích cực, như mở rộng quy mô kinh doanh đón đầu những cơ hội hiếm hoi từ tình trạng không bình thường này;
- Doanh nghiệp FDI có lựa chọn tập trung hơn, với 67% tiếp tục hoạt động bình thường, và số còn lại hoặc là hoạt động cầm chừng, hoặc là mở rộng quy mô kinh doanh là chủ yếu.

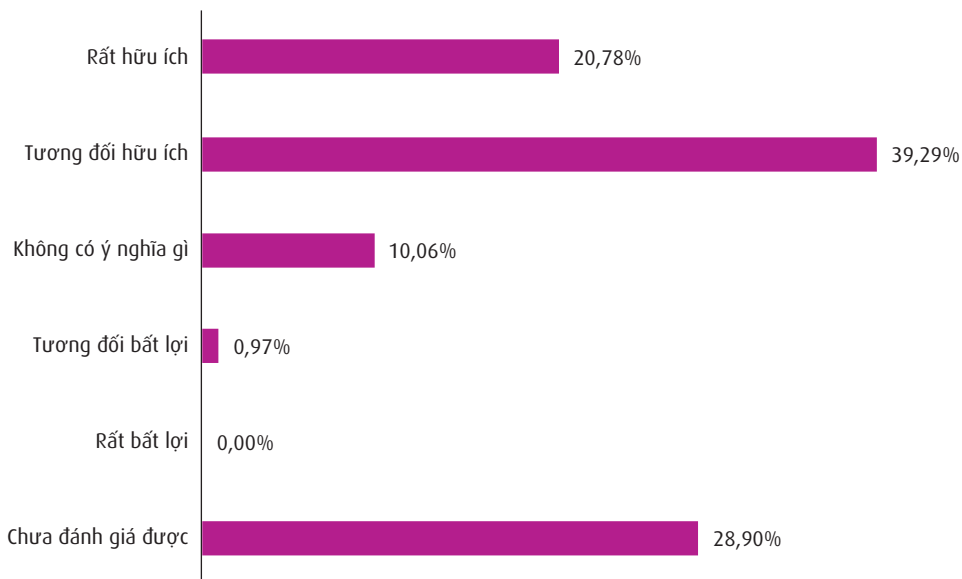
Từ kết quả Khảo sát này, một lần nữa có thể khẳng định đại dịch đang tác động tới dự kiến kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19 theo cách rất khác nhau. Mặc dù đa số doanh nghiệp vẫn sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh, nhưng có thể là tiếp tục trong khó khăn, thậm chí có một tỷ lệ nhỏ là tiếp tục một cách chật vật, hoặc có thể phải dừng hoạt động. Vì vậy, các biện pháp hỗ trợ của Chính phủ cho doanh nghiệp vẫn là rất cần thiết trong giai đoạn tới, đặc biệt là các doanh nghiệp dân doanh vốn chủ yếu là siêu nhỏ, nhỏ. Đồng thời, Chính phủ cũng cần tiếp tục thúc đẩy các công cụ khác có thể trợ giúp doanh nghiệp trong bối cảnh này, trong đó có việc tiếp tục tổ chức thực hiện hiệu quả các FTA.

Vai trò của CPTPP và các FTA trong dự kiến kinh doanh của doanh nghiệp giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19

Khi được hỏi CPTPP và FTA có tác dụng gì trong ứng phó với các ảnh hưởng của dịch COVID-19 đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, câu trả lời của các doanh nghiệp có vẻ lạc quan hơn nhận định của chính họ về tác động của CPTPP và các FTA trong giai đoạn trước đây. Điều này cho thấy đánh giá của doanh nghiệp về vai trò tương lai của CPTPP và các FTA dựa vào cảm nhận của họ về vai trò trong quá khứ của các Hiệp định này nhưng đồng thời cũng kèm theo những kỳ vọng lạc quan về một tương lai tốt hơn (Xem Hình 16).

HÌNH 16

Vai trò của CPTPP và các FTA trong hạn chế tác động bất lợi của COVID-19 tới hoạt động kinh doanh



Theo Khảo sát, đa số (60% doanh nghiệp) cho rằng CPTPP và các FTA sẽ tương đối hoặc rất hữu ích cho họ trong ứng phó với COVID-19 giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19. Các doanh nghiệp này tin rằng CPTPP và các FTA sẽ tác động tích cực với hoạt động kinh doanh trong thời gian tới, qua đó có thể giúp họ hạn chế được phần nào những thiệt hại gây ra bởi dịch COVID-19. Con số này lớn hơn mức 50% doanh nghiệp đánh giá CPTPP và các FTA có tác động tích cực trong thời gian đã qua.



Cũng như vậy, có khoảng 10% doanh nghiệp cho rằng CPTPP và các FTA hầu như sẽ không có ý nghĩa gì trong việc hỗ trợ hoạt động kinh doanh của họ vượt qua thách thức từ đại dịch. Con số này ít hơn đáng kể so với tỷ lệ hơn 49% doanh nghiệp đánh giá CPTPP và các FTA không tác động gì hoặc tác động lợi-hại ngang nhau trong thời gian trước. Dường như một phần trong số này đã chuyển sang một nhóm khác, nhóm 29% doanh nghiệp không chần chừ về chuyện CPTPP hay các FTA có thể có tác động gì, tiêu cực hay tích cực với hoạt động kinh doanh của họ trong giai đoạn “bình thường mới”. Đây có thể là các doanh nghiệp có cách nhìn thận trọng hơn, mặc dù cho rằng các FTA không có tác động gì trong thời gian trước nhưng cho rằng biết đâu chúng lại có tác động nào đó, tốt hoặc xấu, tới hoạt động kinh doanh của họ trong tương lai.

Chỉ có chưa đầy 1% doanh nghiệp lo ngại CPTPP và các FTA sẽ gây ra tác động bất lợi, khiến họ khó khăn hơn trong đại dịch (tỷ lệ khả quan hơn so với mức 6% doanh nghiệp đánh giá CPTPP và các FTA đã có tác động bất lợi tới họ trong quá khứ).

05

CPTPP VÀ TƯƠNG LAI KINH DOANH
CỦA DOANH NGHIỆP

Vượt ra khỏi tương lai gần của giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19, Khảo sát cũng tìm hiểu các đánh giá, kỳ vọng và dự kiến của doanh nghiệp về CPTPP và các FTA trong kế hoạch kinh doanh trong tương lai xa hơn của họ.

Kỳ vọng của doanh nghiệp về những lợi ích cụ thể của CPTPP và các FTA trong tương lai

Trên cơ sở các phân tích về tác động của CPTPP và các FTA nói chung trong thời gian trước, kết hợp với các nghiên cứu chuyên gia về ảnh hưởng phổ biến của các FTA với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, Khảo sát đã hỏi các doanh nghiệp về mức độ kỳ vọng của họ đối với 08 nhóm lợi ích tiềm năng chính của CPTPP và các FTA¹⁹, bao gồm:

- Nguồn cung hàng hóa, nguyên vật liệu giá hợp lý từ các thị trường đối tác FTA;
- Ưu đãi thuế quan đối với hàng hóa xuất khẩu đi các thị trường FTA;
- Chi phí hợp lý hơn cho các dịch vụ phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu (logistics, tài chính...);
- Các thủ tục xuất nhập khẩu thuận lợi và ít tốn kém hơn;
- Thị trường cho hàng hóa, dịch vụ mở rộng hơn;
- Cơ hội tham gia sâu hơn, với giá trị gia tăng tốt hơn, vào chuỗi giá trị toàn cầu;
- Cơ hội tốt hơn trong hợp tác, liên doanh với đối tác nước ngoài; và
- Môi trường kinh doanh tại Việt Nam cải thiện hơn.

¹⁹ Khảo sát cũng để mở khả năng để doanh nghiệp nêu những lợi ích khác ngoài các nhóm trên, tuy nhiên không doanh nghiệp nào có ý kiến khác.

Kỳ vọng chung

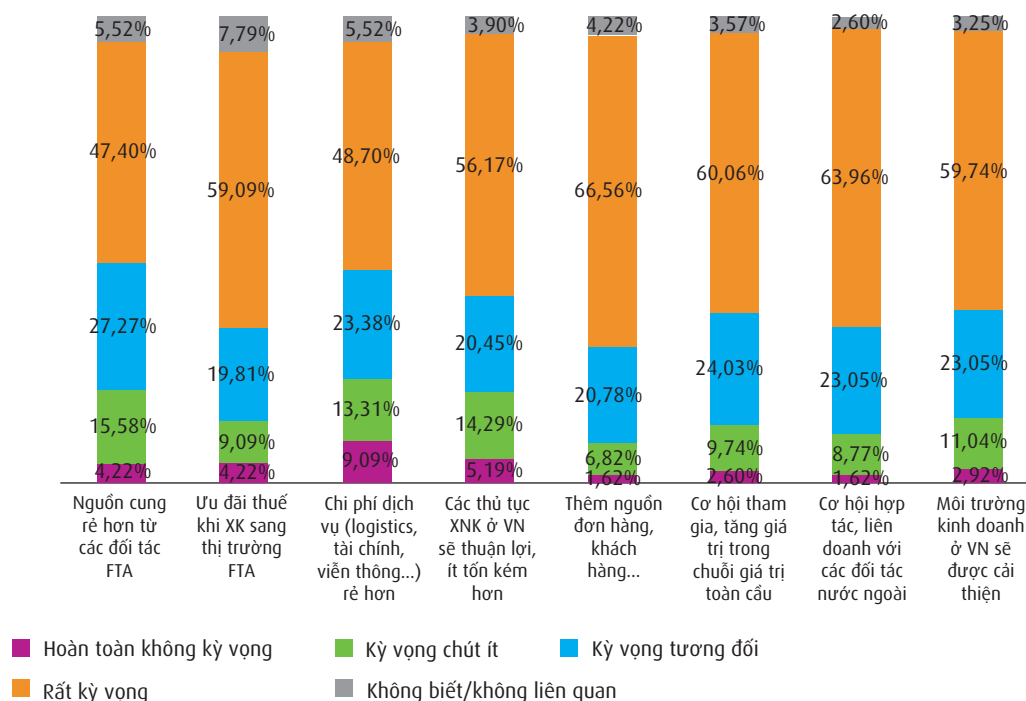
Kết quả Khảo sát cho thấy doanh nghiệp tỏ ra rất lạc quan với các tác động tích cực của CPTPP và các FTA trong tương lai, với 91,5% doanh nghiệp kỳ vọng ở mức độ khác nhau vào một/các lợi ích CPTPP và các FTA có thể mang lại cho hoạt động kinh doanh của họ. Con số này thực sự là một bất ngờ, bởi nó ko chỉ lớn hơn đáng kể so với con số 60% doanh nghiệp tin rằng CPTPP và các FTA sẽ giúp ích cho họ trong giai đoạn “bình thường mới”, mà còn cao hơn gần gấp đôi tỷ lệ 50% doanh nghiệp đánh giá CPTPP và các FTA có tác động tích cực với mình trong thời gian trước đây.

Không chỉ đơn giản là “có kỳ vọng”, trong trung bình, có tới 57,7% doanh nghiệp tham gia Khảo sát lựa chọn đặt kỳ vọng cao vào các tác động tích cực này của CPTPP và các FTA trong tương lai kinh doanh của họ. Sự tin tưởng này đồng đều ở tất cả các nhóm lợi ích có thể có của CPTPP và các FTA, với số các doanh nghiệp lựa chọn “rất kỳ vọng” luôn chiếm đa số, và cao hơn hẳn so với tỷ lệ các doanh nghiệp lựa chọn “kỳ vọng tương đối” hay “kỳ vọng chút ít”.

Đáng chú ý là mặc dù đánh giá về tác động trong quá khứ của CPTPP và các FTA của các nhóm doanh nghiệp FDI, dân doanh hay 100% vốn Nhà nước có sự khác biệt đáng kể (từ 27,3-54,2%), các nhóm doanh nghiệp này đều đặt kỳ vọng rất lớn vào các tác động tích cực trong tương lai của các Hiệp định này (53-58%).

HÌNH 17

Kỳ vọng của doanh nghiệp vào các lợi ích của CPTPP và các FTA với hoạt động kinh doanh trong tương lai xa





Kỳ vọng lớn của các doanh nghiệp về những ảnh hưởng tích cực của CPTPP và các FTA trong tương lai có lẽ xuất phát từ một số lý do nhất định:

- Thứ nhất là trải nghiệm tích cực của chính doanh nghiệp về CPTPP và các FTA trong thời gian trước. Trong bối cảnh khó khăn của đại dịch, doanh nghiệp lại càng đặt kỳ vọng nhiều hơn ở những lợi ích từ các Hiệp định trong tương lai, một tương lai mà họ biết có thể sẽ còn khó khăn hơn nữa, và vì thế những lợi ích phải chất chiu càng quý giá hơn;
- Thứ hai là sự ghi nhận của doanh nghiệp về quãng thời gian phát triển ổn định của nền kinh tế, với những cải thiện liên tục trong chính sách, pháp luật và các chỉ đạo điều hành, những thay đổi tích cực trong tư duy quản lý, thủ tục hành chính trong thời gian mà các FTA có hiệu lực. Họ tin rằng sức ép từ cam kết và động lực các lợi ích tiềm năng từ các hiệp định này là một trong những lý do quan trọng làm nên những thay đổi đó.

Mặc dù vậy, mức độ kỳ vọng quá cao này của các doanh nghiệp cũng có thể có nguyên nhân sâu xa từ một số thực tế rủi ro:

- Thứ nhất, trong nhiều chiến dịch, hoạt động tuyên truyền phổ biến về CPTPP và các FTA có thể đầu đó nhấn mạnh quá mức những lợi ích từ CPTPP và các FTA. Mặc dù chưa cảm nhận được rõ nét những lợi ích này trên thực tế, doanh nghiệp đầu đó vẫn có sự lầm tưởng rằng trong tương lai, những lợi ích này chắc chắn sẽ đến và sẽ làm thay đổi đáng kể tình hình;
- Thứ hai, bản thân nhiều doanh nghiệp cũng có thể đang có cách hiểu không đúng về bản chất cũng như cơ hội, thách thức từ các cam kết CPTPP hay các FTA. Có thể điều này xuất phát từ những thông tin chưa chính xác mà họ thu nhận được. Cũng có thể nguyên nhân là ở chính các doanh nghiệp, khi phần lớn trong số họ chỉ hiểu sơ qua về các Hiệp định, thậm chí chỉ mới nghe nói đến.

Ở khía cạnh tích cực, những kỳ vọng có căn cứ vào tương lai nơi các FTA nói chung và CPTPP nói riêng có thể hỗ trợ doanh nghiệp sẽ là động lực thúc đẩy doanh nghiệp tìm hiểu sâu hơn và hành động thích hợp để hiện thực hóa các cơ hội liên quan.

Mặc dù vậy, những kỳ vọng quá mức hoặc không có căn cứ lại đi cùng với những rủi ro nhất định. Đó có thể là rủi ro trong hoạch định chiến lược kinh doanh tương lai, khi tính toán về lợi ích dự kiến của doanh nghiệp vượt quá xa so với thực tế có thể đạt được. Đó cũng có thể là rủi ro trong đánh giá các nguy cơ, từ đó ảnh hưởng tới việc dự liệu các phương án ứng phó với các thách thức hay sự chuẩn bị cho những khó khăn có thể phát sinh.

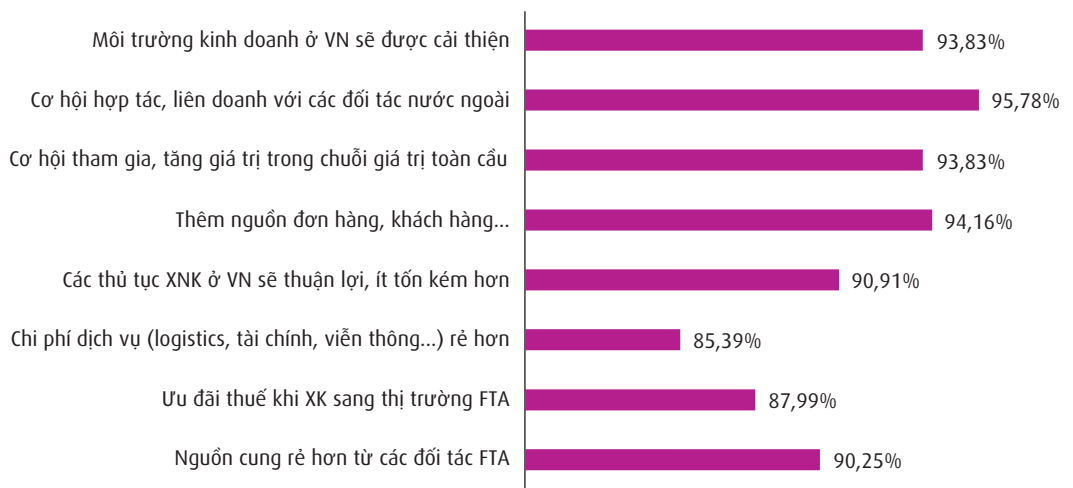
Vì vậy, mặc dù kết quả Khảo sát về kỳ vọng của doanh nghiệp với tác động trong lâu dài của CPTPP và các FTA là rất khả quan, điều này cũng đồng thời cảnh báo chúng ta về nguy cơ lạc quan quá mức và sự cần thiết phải có những hoạt động tuyên truyền phổ biến chính xác và đầy đủ cho doanh nghiệp về tác động thực chất của những Hiệp định này đối với nền kinh tế cũng như mỗi doanh nghiệp cụ thể.

Kỳ vọng về những lợi ích cụ thể

Mặc dù tỷ lệ doanh nghiệp đặt kỳ vọng vào các lợi ích từ CPTPP và các FTA đều rất cao, một khi nhìn sâu hơn vào từng nhóm lợi ích có thể thấy có sự khác biệt nhất định trong mức độ kỳ vọng (Xem Hình 18).

HÌNH 18

Kỳ vọng của doanh nghiệp vào các lợi ích của CPTPP và các FTA với hoạt động kinh doanh trong tương lai xa



Cụ thể, trong số 08 nhóm lợi ích dự kiến từ CPTPP và các FTA, **doanh nghiệp đặt kỳ vọng nhiều nhất vào cơ hội hợp tác, liên doanh với các đối tác nước ngoài** (96% doanh nghiệp lựa chọn); tiếp đến là nhóm các cơ hội về một môi trường kinh doanh thuận lợi, về việc tiếp cận, tham gia sâu hơn và có giá trị gia tăng cao hơn vào các chuỗi giá trị toàn cầu, về cơ hội mở rộng thị trường (cùng có tỷ lệ 94% doanh nghiệp lựa chọn). Các cơ hội liên quan tới thương mại hàng hóa (ưu đãi thuế quan khi xuất khẩu, nguồn nguyên vật liệu nhập khẩu giá tốt hay thuận lợi trong thủ tục xuất nhập khẩu) thuộc các nhóm được kỳ vọng thấp hơn (từ 85-90% doanh nghiệp lựa chọn).

Sự khác biệt trong mức độ kỳ vọng giữa nhóm lợi ích trong tương lai của doanh nghiệp không quá lớn, nhưng thứ tự của chúng lại gây ngạc nhiên. Bởi nó gần như đảo ngược so với trật tự các lợi ích thực tế mà doanh nghiệp này đã hưởng từ CPTPP. Cụ thể, trong phần đánh giá về các lợi ích thực tế mà CPTPP và các FTA mang lại cho doanh nghiệp trong chính Khảo sát này, các lợi ích trong thương mại hàng hóa được doanh nghiệp đề cập nhiều nhất, tiếp đó mới là các tác động tích cực về môi trường kinh doanh và cơ hội hợp tác liên kết với đối tác nước ngoài.

Những thông điệp có thể có từ sự khác biệt này là rất đáng chú ý, đặc biệt là:

- Các doanh nghiệp dường như đã chín chắn hơn khi nhìn vào tương lai xa của các FTA mà đặc biệt là CPTPP. Trong tương lai đó, họ nhắm vào các lợi ích lâu dài, bền vững và có hiệu ứng bao trùm như đối tác hợp tác, chuỗi giá trị toàn cầu, thị trường rộng mở hay thể chế minh bạch hơn là chỉ nhìn vào các lợi ích cục bộ và trực tiếp từ ưu đãi thuế quan hay thủ tục hành chính. Nếu điều này là đúng, đây quả là một phát hiện thú vị và đáng khích lệ, cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam đã từng bước từng bước có cái nhìn xa hơn, bền vững hơn mặc dù có thể trong thực tế họ vẫn đang góp nhặt từng lợi ích trực tiếp tức thì;
- Trong khi các kỳ vọng được doanh nghiệp đặt trong топ đầu có thể đúng với tất cả các FTA hiện tại của Việt Nam, chúng dường như đúng nhất, sát nhất với CPTPP, một FTA thế hệ mới mà bản thân các chuyên gia cũng cho rằng các hiệu ứng từ Hiệp định sẽ “nặng ký” hơn từ góc độ thể chế, hệ thống và kết nối hơn là những tác động trực diện về thuế quan hay thương mại hàng hóa. Trong một chừng mực nhất định, kết quả này dường như cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam đã có cái nhìn tương đối đúng đắn về các yếu tố cốt lõi của CPTPP, hiệp định lớn nhất và cũng phức tạp nhất mà Việt Nam từng tham gia.

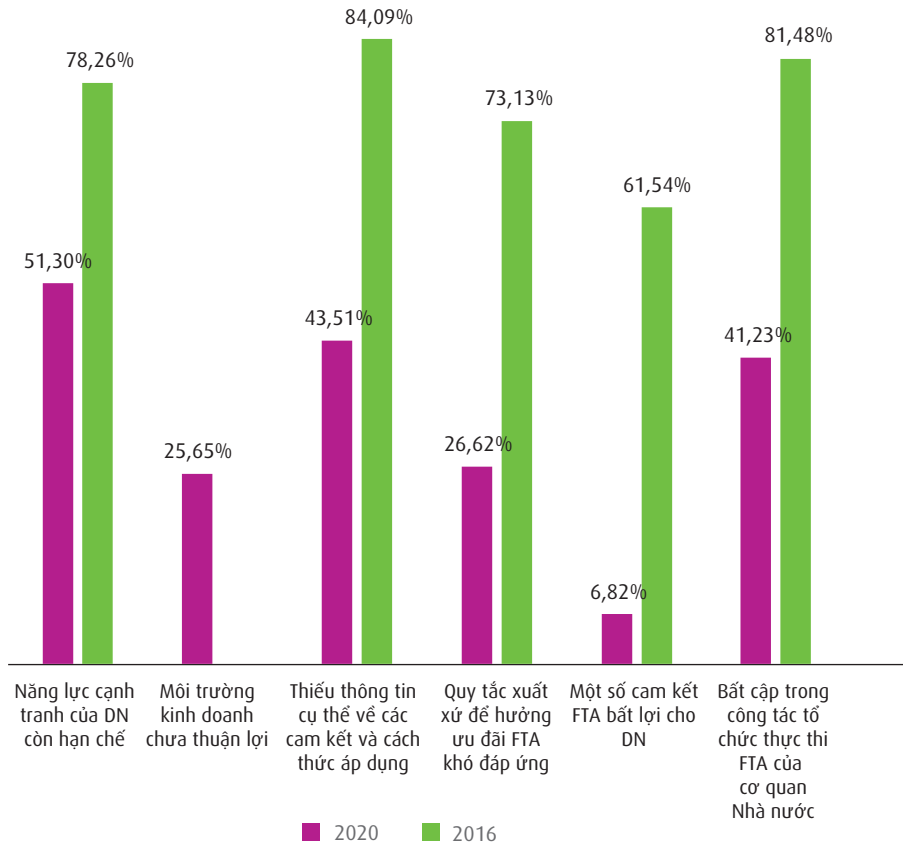
Những lực cản đối với việc hiện thực hóa các lợi ích từ CPTPP và các FTA trong tương lai

Sau những kỳ vọng về tương lai, Khảo sát đặt câu hỏi với doanh nghiệp về những yếu tố mà họ đánh giá sẽ là rào cản cho việc hiện thực hóa những lợi ích kỳ vọng từ CPTPP và các FTA này.

Câu trả lời của doanh nghiệp cho thấy họ có những quan ngại nhất định về những lực cản cả từ góc độ khách quan và chủ quan có thể khiến những kỳ vọng lợi ích không thể đạt được hoặc đạt được ở mức không như dự kiến (Xem Hình 19).

HÌNH 19

Những yếu tố có thể cản trở doanh nghiệp hiện thực hóa các lợi ích kỳ vọng từ CPTPP và các FTA trong tương lai



Từ kết quả này, có thể nhận diện một số thực tế đáng chú ý:

- Đứng đầu trong các lực cản với việc hiện thực hóa kỳ vọng từ CPTPP và các FTA là năng lực cạnh tranh của chính các doanh nghiệp. 51,3% doanh nghiệp tự nhận thức được **khả năng cạnh tranh của họ còn kém so với đối thủ**. Thực tế này không mới, nhưng trong so sánh với những gì đã biết trong quá khứ, lại rất khác biệt.

Cụ thể, trong một Khảo sát về cùng vấn đề thực hiện năm 2016²⁰, năng lực cạnh tranh cũng là yếu tố cản trở được doanh nghiệp đề cập nhưng tỷ lệ các doanh nghiệp quan ngại cao hơn (78,2%), và mặc dù cao, đây chưa phải là trở lực lớn nhất cho việc hiện thực hóa các lợi ích FTA thời điểm đó.

Mặc dù việc so sánh kết quả hai Khảo sát với đối tượng khảo sát không hoàn toàn giống nhau có thể ít ý nghĩa, khoảng cách lớn giữa hai kết quả cũng cho thông tin đáng chú ý. Dường như so với 05 năm trước đây, các doanh nghiệp Việt Nam đã tự tin hơn về năng lực cạnh tranh của mình. Đồng thời, cũng ở đây, dường như doanh nghiệp cũng đã nhìn thẳng vào thực tế: rằng thách thức lớn nhất vẫn là chính bản thân mình. Có thể năm năm trước đây, các nhân tố ngoài doanh nghiệp (như thủ tục hành chính, các hạn chế trong chính sách, pháp luật...) níu chân họ nhiều hơn, nhưng hiện nay, vấn đề lớn nhất là vấn đề của doanh nghiệp.

- Nhóm nguyên nhân thứ hai lại là một nhân tố rất khách quan, đó là **sự biến động và bất định của thị trường**, với 45% doanh nghiệp đề cập tới nhân tố cản trở này.

Năm năm trước, khi thương mại thế giới ở cột mốc thăng hoa, tự do hóa thương mại là định hướng bao trùm và các khung khổ pháp lý cho hoạt động thương mại được tuân thủ tương đối thống nhất trên toàn cầu, đây không phải là vấn đề đối với doanh nghiệp. Nhưng vào thời điểm này, khi những hệ quả của chủ nghĩa thương mại dân tộc, của xu hướng bảo hộ toàn cầu, của căng thẳng thương mại ở hầu khắp các khu vực, các nguyên tắc chung của hệ thống thương mại toàn cầu đứng trước đòi hỏi phải được cải thiện, và khi dịch COVID-19 đã và đang gây ra những xáo trộn chưa từng có, đây lại là vấn đề lớn với các doanh nghiệp.

Là những đối tượng trực tiếp thực hiện hoạt động kinh doanh, cảm nhận của doanh nghiệp về nhân tố cản trở mới này đặt ra nhiều suy nghĩ về các biện pháp cần thiết để ứng phó với tình huống mới bất thường này.

20 Khảo sát D.I.E – VCCI, 2016 về “Tác động của TPP, EVFTA và các FTA đối với sự tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của doanh nghiệp Việt Nam”.

- Nhóm lực cản thứ ba là liên quan tới yếu tố từ góc độ các cơ quan Nhà nước. Cụ thể, đó là *trình trạng thiếu thông tin rõ ràng, dễ hiểu về các cam kết CPTPP và các FTA, cách hiểu và vận dụng các cam kết* này (43,5% doanh nghiệp đề cập), hay *sự chậm chạp, vướng mắc, thiếu linh hoạt cũng như các hạn chế khác trong tổ chức thực thi CPTPP và các FTA của các cơ quan Nhà nước* (41% doanh nghiệp).

So với Khảo sát năm 2016, những yếu tố này tuy không mới nhưng lại là ngạc nhiên tích cực. Nếu như 05 năm trước, đây là những lý do chủ yếu cản trở doanh nghiệp (khoảng 81%-84% doanh nghiệp phải đối mặt) thì trong Khảo sát này đây chỉ là vấn đề với khoảng phân nửa các doanh nghiệp. Đồng thời với các doanh nghiệp, vào thời điểm hiện tại, đây không còn là những trở lực nghiêm trọng nhất nữa, nó đứng sau các nguyên nhân chủ quan của doanh nghiệp và các lý do khách quan của thị trường.

Một lần nữa, sự thay đổi trong đánh giá này của doanh nghiệp hiện nay so với 05 năm trước cho thấy doanh nghiệp ghi nhận sự cải thiện đáng kể trong hiệu quả công tác thực thi CPTPP nói riêng và các FTA nói chung của các cơ quan Nhà nước thời gian qua. Và mặc dù vẫn còn những quan ngại, doanh nghiệp có niềm tin rằng trong tương lai sắp tới, những hạn chế trong công tác tổ chức thực thi FTA của các cơ quan Nhà nước sẽ tiếp tục giảm bớt, sẽ không còn là lực cản chủ yếu kéo lùi khả năng hiện thực hóa kỳ vọng từ các FTA trong tương lai.

- Một số nguyên nhân khác liên quan tới nội dung cam kết, như quy tắc xuất xứ quá khó đáp ứng (26,6% doanh nghiệp phản ánh), cam kết FTA bất lợi cho doanh nghiệp (6,8%) cũng được đề cập như là nhân tố có thể cản trở doanh nghiệp hưởng lợi từ CPTPP và các FTA. Tuy nhiên, cũng giống như các nguyên nhân khác, so với 05 năm trước đây, tỷ lệ các doanh nghiệp quan ngại về những vấn đề này đã giảm đáng kể (so với mức 61,5%-73% năm 2016). Có thể các doanh nghiệp đã hiểu hơn về các cam kết, do đó không còn e ngại chúng như trước. Cũng có thể doanh nghiệp đã tự tin hơn về năng lực đáp ứng yêu cầu cam kết của mình, do đó bớt lo lắng hơn.

CPTPP và các FTA trong kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp

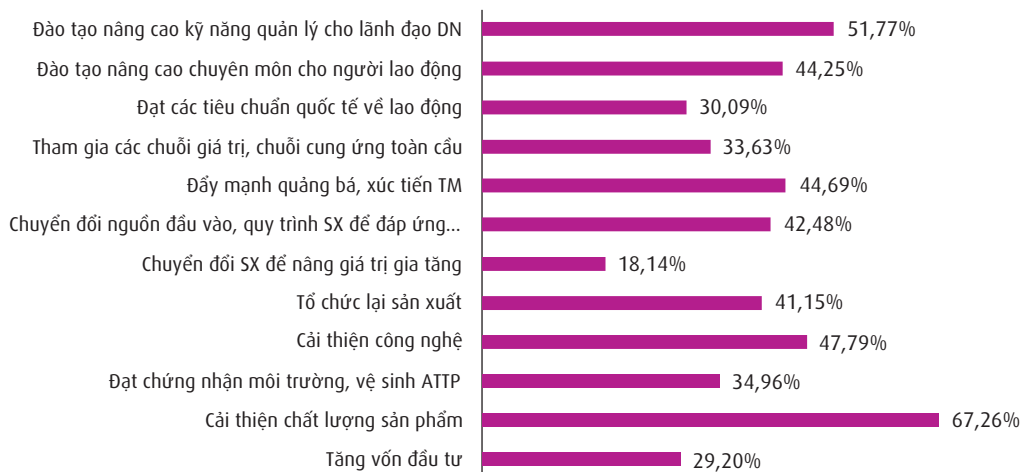
Sự tự tin và lạc quan của doanh nghiệp cho kế hoạch tương lai trong bối cảnh hội nhập CPTPP và các FTA cũng được thể hiện rõ nét trong dự kiến hành động tương lai của họ.

Khi được hỏi liệu doanh nghiệp đã/đang có kế hoạch điều chỉnh kinh doanh để tận dụng cơ hội lợi ích từ CPTPP và các FTA hoặc hạn chế những bất lợi nếu có từ đây không, có tới 73,4% doanh nghiệp cho câu trả lời khẳng định. Nói cách khác, cứ 4 doanh nghiệp được hỏi thì có gần 3 doanh nghiệp dường như đang sẵn sàng chủ động hành động để hiện thực hóa những cơ hội mà họ đang rất kỳ vọng từ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế theo chiều sâu này.

Có một điều thú vị khi nhìn vào các kế hoạch điều chỉnh chi tiết mà các doanh nghiệp đang hoặc dự kiến sẽ làm, đó là sự thống nhất gần như tuyệt đối giữa những nguyên nhân chính yếu mà họ cho là sẽ cản trở họ tận dụng cơ hội từ các FTA với những giải pháp mà họ đã/đang triển khai trong các kế hoạch này (Xem Hình 20).

HÌNH 20

Các hướng điều chỉnh kinh doanh để chuẩn bị cho CPTPP và các FTA



Nếu như ở phần trước của Khảo sát, những hạn chế trong năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là lực cản mà doanh nghiệp xác định là lớn nhất đối với họ trong hiện thực hóa cơ hội từ CPTPP và các FTA thì các kế hoạch điều chỉnh của họ cũng tập trung gần như phần lớn vào các hành động nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh ở các khía cạnh liên quan:

- 67,3% doanh nghiệp lựa chọn điều chỉnh theo hướng nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa/dịch vụ của mình;
- 51,8% sẽ đào tạo nâng cao kỹ năng quản lý cho lãnh đạo doanh nghiệp;
- 47,8% sẽ cải thiện công nghệ để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh;
- 44,7% dự kiến tăng cường quảng bá thương hiệu, sản phẩm, xúc tiến thương mại/đầu tư, đặc biệt là với các thị trường mới theo các FTA;
- 44,3% có kế hoạch đào tạo nâng cao tay nghề kỹ thuật, chuyên môn cho người lao động;
- 41,2% chọn tổ chức lại sản xuất để cải thiện năng suất lao động;
- 29,2% doanh nghiệp lựa chọn sẽ huy động, bổ sung vốn đầu tư, tìm kiếm các nguồn vốn vay.

Nhìn vào danh mục các kế hoạch điều chỉnh này của doanh nghiệp, có thể thấy thứ tự ưu tiên của doanh nghiệp trong thúc đẩy các khía cạnh của năng lực cạnh tranh, bao gồm trước hết là chất lượng sản phẩm, kỹ năng quản lý, công nghệ, xúc tiến thương mại, chất lượng lao động, tổ chức sản xuất và cuối cùng mới là vấn đề vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ đây, có thể nhìn ra bức tranh khá rõ ràng về những điểm yếu hiện tại trong năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh hội nhập qua nhận định của chính các doanh nghiệp.

Điểm khá ngạc nhiên là dường như vốn không phải là vấn đề lớn nhất và được tính tới đầu tiên của doanh nghiệp khi điều chỉnh sản xuất. Có thể với nhiều doanh nghiệp, năng lực cạnh tranh hạn chế không phải do thiếu vốn mà chủ yếu xuất phát từ những vấn đề kỹ thuật của sản xuất, chất lượng nguồn nhân lực hay công tác quản lý. Do vậy việc sắp xếp, quy hoạch lại con người và sản xuất, chú trọng làm tốt hơn các khía cạnh quản lý chất lượng, xúc tiến thị trường... có thể giải quyết được vấn đề mà không nhất thiết phải tăng hay vay vốn. Mặc dù vậy, có một khả năng khác cũng không nhỏ hơn, đó là việc tiếp cận các nguồn vốn vay hoặc khả năng tăng vốn trong bối cảnh dịch COVID-19 là quá khó khăn, dẫn tới việc doanh nghiệp ít “dám” nghĩ tới giải pháp này.

Sau ưu tiên hàng đầu về cải thiện năng lực cạnh tranh – “củng cố bản thân”, doanh nghiệp mới tính tới các điều chỉnh nhằm đáp ứng các điều kiện liên quan đến tận dụng các cơ hội về thuế quan và thị trường từ CPTPP và các FTA. Cụ thể:

- 42,5% doanh nghiệp dự kiến chuyển đổi quy trình sản xuất, sắp xếp tìm kiếm nguồn cung nguyên vật liệu đầu vào để đáp ứng được quy tắc xuất xứ của CPTPP, các FTA, qua đó tận dụng ưu đãi thuế quan khi xuất khẩu;
- 35% nỗ lực để đạt được các chứng nhận quốc tế về môi trường, xã hội, vệ sinh an toàn thực phẩm;
- 30,1% dự kiến cố gắng đạt được các tiêu chuẩn quốc tế về lao động.

Các điều chỉnh nhằm sẵn sàng cho những cơ hội tiềm ẩn từ CPTPP và các FTA như đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh, tham gia chuỗi giá trị toàn cầu, nâng cao giá trị gia tăng trong chuỗi... nằm trong nhóm ưu tiên cuối cùng của doanh nghiệp, với:

- 33,6% có kế hoạch tham gia sâu hơn vào các chuỗi sản xuất hiện tại, đặc biệt là các chuỗi;
- 18,1% sẽ chuyển đổi sản xuất kinh doanh để nâng cao giá trị gia tăng (như chuyển từ lắp ráp sang cung ứng toàn bộ, chuyển từ cung cấp dịch vụ đơn lẻ sang dịch vụ cả gói, sản xuất nhiều công đoạn hơn, tham gia vào các công đoạn có giá trị cao hơn...).

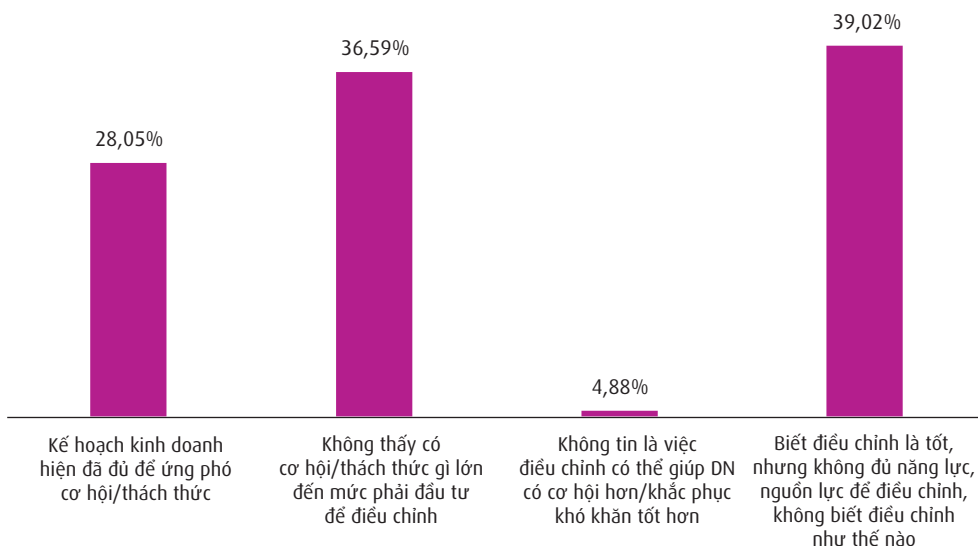
Có thể thấy một logic rất tự nhiên trong thứ tự ưu tiên các vấn đề cần điều chỉnh của doanh nghiệp. Bắt đầu từ những điều chỉnh để hoàn thiện năng lực cạnh tranh của chính mình, tiếp đó là những thay đổi để chớp các cơ hội trong ngắn hạn và cuối cùng là sự chuẩn bị cho những cơ hội trong lâu dài. Điều này một lần nữa cho thấy cách tiếp cận bình tĩnh, thực dụng nhưng cũng rất chắc chắn, và một sự trưởng thành từng bước của doanh nghiệp trong hội nhập.

Nếu nhìn vào từng nhóm doanh nghiệp, ngoại trừ ưu tiên cao nhất dành cho kế hoạch nâng cao chất lượng sản phẩm, thứ tự các kế hoạch điều chỉnh ưu tiên của mỗi nhóm có những khác biệt nhất định, phản ánh ít nhiều các vấn đề nội tại của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp dân doanh chú trọng vấn đề kỹ năng quản lý và quảng bá sản phẩm. Trong khi đó các doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước lại tập trung vào vấn đề đào tạo nâng cao năng lực của cả cán bộ quản lý và người lao động cũng như vấn đề công nghệ để tăng năng suất. Còn các FDI ưu tiên việc chuyển đổi nguồn cung nguyên vật liệu để tận dụng tốt hơn các ưu đãi thuế quan theo CPTPP và các FTA.

Bên cạnh một nhóm lớn các doanh nghiệp đã hoặc đang có kế hoạch điều chỉnh hoạt động kinh doanh để nắm bắt các cơ hội CPTPP và các FTA, cũng vẫn có một nhóm nhỏ hơn, 26,4% doanh nghiệp, chưa có ý định nào như vậy. Khảo sát tìm hiểu lý do tại sao họ lựa chọn “không làm gì” và đã thu được những thông tin đáng chú ý (Xem Hình 21).

HÌNH 21

Lý do khiến doanh nghiệp không thực hiện điều chỉnh để chuẩn bị cho CPTPP và các FTA



Kết quả Khảo sát cho thấy những thực tế rất đáng suy ngẫm:

- Đứng đầu trong số các nguyên nhân khiến doanh nghiệp “không làm gì” hóa ra không phải vì họ không muốn, hay không tin điều chỉnh là cần thiết. Cụ thể, 39% trong số đó chọn không làm mặc dù họ biết điều chỉnh là hữu ích xuất phát từ thực tế là họ không có đủ năng lực, nguồn lực để làm hoặc không biết phải điều chỉnh thế nào.
- Nhìn sâu hơn vào nhóm này thì thấy đây phần lớn là các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ, nhóm có năng lực và nguồn lực hạn chế và lại là đối tượng dễ bị tác động bởi hội nhập. Đây có thể xem như là một điển hình của tình huống “cái khó bó cái khôn” - doanh nghiệp biết làm sẽ tốt, nhưng không đủ điều kiện để làm. Đây chính là nhóm rất cần được quan tâm trong các chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của Nhà nước, bởi bản thân họ có nhu cầu, cũng sẽ sẵn sàng để chủ động tận dụng tốt các hỗ trợ cho những điều chỉnh cần thiết.
- Nhóm nguyên nhân phổ biến thứ hai, đúng với 36,6% doanh nghiệp nhóm “không làm gì”, là họ không nhìn thấy sự cần thiết của việc điều chỉnh hay chuyển đổi. Nhóm này cho rằng các cơ hội hay thách thức từ CPTPP và các FTA với hoạt động kinh doanh của họ chưa lớn đến mức họ cần phải đánh đổi bằng việc đầu tư để điều chỉnh. Phần lớn trong số này là các doanh nghiệp vừa và lớn.

Đã từng có không ít ngộ nhận, rằng các FTA, đặc biệt là FTA thế hệ mới, sẽ can thiệp vào tất cả các vấn đề kinh tế, sẽ bao trùm và thúc đẩy mọi yếu tố của nền kinh tế hội nhập, sẽ như “cây đũa thần” thay đổi bộ mặt kinh tế của quốc gia. Trên thực tế, các FTA, kể cả các Hiệp định thế hệ mới như CPTPP, mặc dù có phạm vi bao trùm nhiều khía cạnh sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, vẫn chỉ là một phần nào đó, tác động tới một số khía cạnh nào đó của nền kinh tế, còn xa mới là tất cả chính sách thương mại. Vì vậy, nếu lựa chọn này của doanh nghiệp là dựa trên đánh giá chính xác và đầy đủ của họ về những tác động của CPTPP và các FTA với hoạt động kinh doanh họ đang thực hiện thì đây không phải điều gì đáng tiếc.

Tuy nhiên, câu chuyện sẽ rất khác nếu lựa chọn này chỉ xuất phát từ cái nhìn qua loa, bên ngoài của doanh nghiệp về các tác động của các FTA với mình. Hoặc nếu doanh nghiệp cho rằng việc điều chỉnh chỉ đơn giản là gắn với các tác động trực tiếp của các FTA mà chưa nhìn xa hơn, về các điều chỉnh để hoàn thiện chính mình trong tương lai.

- Với 28% doanh nghiệp khác, lý do “không làm gì” lại nằm ở sự tự tin, rằng kế hoạch kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp đã đủ để tận dụng các cơ hội hay để xử lý các thách thức nếu có từ CPTPP và các FTA. Một phần trong số này là các doanh nghiệp nhỏ đã và đang hội nhập tốt trong thời gian qua, vì vậy họ hầu như sẵn sàng cho thời gian tới mà không phải thay đổi gì. Một phần khác là các doanh nghiệp có quy mô lớn, do đó có sự tự tin nhất định về tương lai hội nhập.
- Cuối cùng, có một nhóm nhỏ trong số này (4,9%) lựa chọn không làm gì bởi họ không tin việc điều chỉnh có thể giúp doanh nghiệp có thêm cơ hội từ hội nhập hay giảm bớt khó khăn gì từ đây.

Như đã đề cập, không phải hoạt động kinh doanh nào cũng sẽ chịu tác động trực tiếp và rõ ràng từ hội nhập, bởi thế không phải với doanh nghiệp nào cũng cần thiết phải hành động. Lựa chọn này, vì vậy cũng không phải là không tốt.

Mặc dù vậy, cũng sẽ rất đáng tiếc nếu trong số này có những trường hợp vì nghi ngờ về hiệu quả mà bỏ qua cơ hội điều chỉnh để nâng cao năng lực cạnh tranh của chính mình, để sẵn sàng hơn cho bất kỳ tình huống nào trong một nền kinh tế mở, hội nhập sâu và một bối cảnh kinh doanh tương đối bất định.

Tóm lại, từ kết quả Khảo sát, các doanh nghiệp Việt Nam có đánh giá khá tích cực về hiệu quả thực thi CPTPP và các FTA trong 02 năm vừa qua, cả từ góc độ tổ chức thực hiện của các cơ quan Nhà nước lẫn từ khía cạnh tận dụng cụ thể của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cũng tỏ ra hiểu biết hơn về các cam kết, cũng tự tin hơn về năng lực của mình trong tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức từ các cam kết này. Doanh nghiệp đã bắt đầu được hưởng lợi từ các cam kết mở cửa thị trường CPTPP, đặc biệt là với thị trường mới hoặc các thị trường truyền thống nhưng có thêm cơ hội ưu đãi để lựa chọn. Các doanh nghiệp cũng đánh giá cao những tác động về mặt thể chế mà CPTPP mang lại, ngay cả trong giai đoạn đầu thực thi Hiệp định này.

Một bộ phận doanh nghiệp chưa được hưởng lợi trực tiếp từ CPTPP, mà lý do chủ yếu được nhận diện là do doanh nghiệp chưa biết đến các cam kết CPTPP. Những hạn chế trong công tác tổ chức thực thi CPTPP của các cơ quan Nhà nước là có nhưng hầu như không đáng kể.

Có rất ít doanh nghiệp phải chịu thiệt hại từ CPTPP trong thời gian hai năm vừa qua. Những thiệt hại, nếu có, phần lớn là không trực tiếp, mà gián tiếp qua sức ép cạnh tranh khi Việt Nam mở cửa thị trường cho các đối tác.

Trong tương lai gần, ở giai đoạn “bình thường mới” hậu COVID-19, đa số các doanh nghiệp tỏ ra bình tĩnh, tiếp tục hoạt động kinh doanh bình thường của mình. CPTPP và các FTA được doanh nghiệp đánh giá là một kênh hữu ích cho doanh nghiệp trong hạn chế các tác động bất lợi từ đại dịch.

Trong tương lai xa hơn, phần lớn doanh nghiệp đánh giá cao các tác động tích cực của CPTPP và các FTA với hoạt động kinh doanh của mình. Trong đó, những lợi ích trong dài hạn từ CPTPP như cơ hội hợp tác, liên kết, mở rộng kinh doanh, cơ hội tham gia các chuỗi giá trị toàn cầu, cơ hội cải thiện thể chế... là những khía cạnh nhận được kỳ vọng cao nhất của doanh nghiệp.

Để hướng tới tương lai này, phần lớn các doanh nghiệp đã và đang tính tới các điều chỉnh kế hoạch kinh doanh của mình để sẵn sàng cho các cơ hội cũng như thách thức liên quan. Ưu tiên số một của doanh nghiệp là điều chỉnh các khía cạnh năng lực cạnh tranh của chính doanh nghiệp, sau đó là thay đổi để tận dụng các cơ hội trước mắt từ CPTPP và các FTA, cuối cùng mới là các dự kiến cho những cơ hội dài hạn và bền vững từ các Hiệp định này.

Trong tổng thể, có thể thấy một bức tranh tươi sáng và lạc quan hơn đáng kể về hiệu quả tận dụng, tính sẵn sàng và chủ động của các doanh nghiệp trong thực thi CPTPP so với các FTA trước đây. Ở những mảng màu còn tối trong năng lực của doanh nghiệp cản trở họ tận dụng cơ hội từ CPTPP, nhiều thông điệp có ý nghĩa cũng được nhận diện, qua đó cho phép cả các doanh nghiệp, các cơ quan Nhà nước và các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp điều chỉnh trong thời gian tới, qua đó thực thi hiệu quả và thực chất hơn Hiệp định quan trọng này.



Peru Singapore Vietnam

Australia Brunei Canada

Malaysia Mexico New Zealand

Australia Vietnam

MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ ĐỂ THỰC THI HIỆU QUẢ HƠN CPTPP

Các Khuyến nghị với Chính phủ và các cơ quan Nhà nước	101
Các Khuyến nghị với doanh nghiệp	109

Canada Chile Japan Malaysia Mexico New Zealand Peru Singapore Việt Nam

Từ các kết quả thực tế hai năm đầu thực thi CPTPP cả từ góc độ thống kê vĩ mô lẫn thực tế cụ thể của doanh nghiệp, có thể thấy Hiệp định này đã có những tác động tích cực bước đầu cho nền kinh tế Việt Nam và mang tới những lợi ích thực tế cho một số doanh nghiệp.

Mặc dù vậy, những gì đã đạt được còn thấp hơn đáng kể so với kỳ vọng mà Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam đặt vào Hiệp định thế hệ mới có tiêu chuẩn và mức độ tự do hóa đặc biệt cao này. Các phân tích từ Báo cáo cho thấy nguyên nhân cản trở chúng ta hiện thực hóa cơ hội từ Hiệp định này không chỉ là từ các biến cố khách quan như tình hình căng thẳng thương mại toàn cầu hay đại dịch COVID-19, mà còn ở các vấn đề chủ quan của chính Nhà nước và các doanh nghiệp Việt Nam.

Đây là thời điểm thích hợp để Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam rút kinh nghiệm từ giai đoạn đầu thực thi CPTPP để “dọn mình” tốt hơn, sẵn sàng cho thực thi hiệu quả hơn Hiệp định quan trọng này thời gian tới, khi các cam kết phức tạp và thử thách hơn đến lộ trình thực hiện, và để chớp lấy các cơ hội mới khi thế giới nói chung và các đối tác CPTPP kiểm soát được dịch COVID-19 ở các mức độ nhất định. Dưới đây là tổng hợp các khuyến nghị được đúc rút từ các thực tế nhận diện trong Báo cáo, cho cả Chính phủ và các doanh nghiệp. Do Báo cáo tập trung vào việc thực thi CPTPP từ góc độ của doanh nghiệp, các khuyến nghị với Chính phủ được xây dựng theo hướng tập trung chủ yếu vào mục tiêu tạo điều kiện (về thể chế, tổ chức thực thi và chính sách hỗ trợ) để doanh nghiệp tận dụng hiệu quả CPTPP.

I

CÁC KHUYẾN NGHỊ VỚI CHÍNH PHỦ
VÀ CÁC CƠ QUAN NHÀ NƯỚC





VỀ CÔNG TÁC XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH, PHÁP LUẬT VÀ HOÀN THIÊN THỂ CHẾ THỰC THI CPTPP

Về công tác rà soát tính tương thích để sửa đổi pháp luật nội địa thực thi CPTPP, hai năm đầu thực thi CPTPP cho thấy mặc dù được triển khai ở cả giai đoạn trình Quốc hội xem xét phê chuẩn Hiệp định và xây dựng Kế hoạch triển khai thực hiện CPTPP của Chính phủ, công tác này dường như vẫn chưa được thực hiện ở mức độ cần trọng thỏa đáng. Việc danh mục các văn bản cần sửa đổi, bổ sung, xây dựng mới liệt kê trong Kế hoạch không thực sự sát thực tế là một ví dụ. Sự chậm chạp trong quá trình xây dựng các văn bản này trong 02 năm đầu thực thi CPTPP cũng có thể xuất phát một phần từ nguyên nhân này.

Rút kinh nghiệm từ thực tế này, trong thời gian tới, để nội luật hóa các cam kết thể chế và quy tắc có lộ trình thực thi muộn hơn, công tác rà soát tính tương thích, đánh giá các tác động và dự kiến giải pháp bảo đảm tương thích ở một số chế định pháp luật có cam kết, cần chú ý:

- Việc lên kế hoạch và triển khai rà soát cần phải được thực hiện một cách cẩn trọng, với cách tiếp cận toàn diện và liên ngành, đặc biệt là các trường hợp liên quan cùng lúc nhiều lĩnh vực (ví dụ chế định về bảo hộ đầu tư có thể liên quan tới các quy định pháp luật về đầu tư, bồi thường Nhà nước, tài chính ngân hàng, tư pháp...);
- Vai trò thẩm định kết quả rà soát, kết nối và bao quát các lĩnh vực trong trường hợp có liên quan tới nhiều chế định pháp luật khác nhau của Bộ Tư pháp cần được nhấn mạnh hơn, với sự tham gia sâu hơn và thực chất hơn của cơ quan này vào quá trình rà soát của các bộ ngành chủ trì từng chế định riêng lẻ;
- Quá trình rà soát phải được thực hiện minh bạch, với thông tin rõ ràng và kịp thời về các kết quả rà soát từng thời điểm, đồng thời chú trọng việc tham vấn cộng đồng doanh nghiệp và các đối tượng chịu ảnh hưởng từ các dự thảo kết quả rà soát và giải pháp thể chế dự kiến.

Về tiến độ xây dựng các văn bản thực thi CPTPP, từ thực tế ban hành văn bản thực thi tương đối chậm của CPTPP mà lý do chủ yếu được cho là không đủ thời gian thực hiện, có thể rút kinh nghiệm cho các giai đoạn tiếp theo của CPTPP cũng như các FTA khác sau này:

- Với CPTPP: So với các cam kết đã nội luật hóa trong giai đoạn đầu thực thi CPTPP vừa qua, những cam kết quy tắc có lộ trình dài, sẽ phải thực thi trong những năm tới đều là những cam kết phức tạp hơn, đặt ra thách thức lớn hơn trong việc chuyển hóa vào pháp luật nội địa. Do đó, đối với các cam kết có lộ trình thực thi sau 03 – 05 năm của CPTPP, các cơ quan chủ trì soạn thảo cần có kế hoạch ngay từ bây giờ để điều chỉnh, sửa đổi các văn bản pháp luật liên quan. Các văn bản sửa đổi để nội luật hóa các cam kết này hoàn toàn có thể được xây dựng và ban hành trước thời điểm cam kết liên quan có hiệu lực, chỉ cần văn bản quy định thời điểm có hiệu lực trùng với thời điểm cam kết đến lộ trình thực hiện.
- Với các FTA sau này: Hiện Việt Nam đã hoàn thành đàm phán và ký kết Hiệp định Đối tác Kinh tế Khu vực (RCEP) và đang trong quá trình đàm phán FTA với Khối EFTA và Israel. Mặc dù các FTA này có thể có tác động đến thể chế và pháp luật không lớn và phức tạp như CPTPP nhưng cũng đều là các FTA thế hệ mới, việc nội luật hóa vẫn là một nhiệm vụ lớn, nhất là về thương mại hàng hóa (các văn bản hướng dẫn về Biểu thuế và điều kiện, thủ tục hưởng thuế quan ưu đãi). Từ kinh nghiệm của CPTPP, công tác chuẩn bị cho xây dựng văn bản pháp luật thực thi FTA trong thời gian tới (đặc biệt là các văn bản liên quan tới mở cửa thị trường) cần được thực hiện từ sớm, không chờ tới khi FTA được phê duyệt/phê chuẩn hay chính thức có hiệu lực mới triển khai. Trên thực tế, việc thực thi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) dường như đã bước đầu khắc phục được tình trạng chậm trễ quá mức trong ban hành các văn bản thực thi, mặc dù vậy việc rút kinh nghiệm dường như chưa triệt để, với tiến độ xây dựng văn bản nhanh hơn nhưng phần lớn vẫn chậm so với cam kết.

Về cách thức nội luật hóa các cam kết và thực thi các quy định mới, từ các thực tiễn tốt và chưa tốt trong thực thi CPTPP hai năm đầu, quá trình xây dựng, sửa đổi các quy định để nội luật hóa cam kết CPTPP nói riêng và các FTA cần đặc biệt chú ý các vấn đề sau:

- Quá trình soạn thảo các quy định nội luật hóa cần lấy ý kiến tham vấn rộng rãi các đối tượng chịu tác động và rút kinh nghiệm từ các vướng mắc tương tự với các FTA trước, đặc biệt là nhóm các doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ dễ bị tác động từ các vướng mắc trong thực thi các FTA;
- Quá trình triển khai thực thi cần thường xuyên theo dõi tình hình, tập hợp và kịp thời xử lý vướng mắc và điều chỉnh quy định nếu cần thiết;
- Cần có một cơ quan đầu mối tiếp nhận các câu hỏi, thắc mắc của doanh nghiệp về nội dung các cam kết và có thẩm quyền giải thích thống nhất các cam kết cho doanh nghiệp và các cơ quan Nhà nước thực thi ở địa phương (công tác này đặc biệt quan trọng với các cam kết được áp dụng trực tiếp theo Nghị quyết 72 phê chuẩn CPTPP của Quốc hội mà không có văn bản pháp luật nội địa hướng dẫn thi hành);
- Cần tiếp tục các nỗ lực cải cách thủ tục hành chính, xây dựng Chính phủ điện tử, tạo thuận lợi thương mại (đặc biệt cho hoạt động xuất nhập khẩu) và cải thiện môi trường kinh doanh một cách thực chất.



VỀ CÔNG TÁC PHỔ BIẾN TUYÊN TRUYỀN CPTPP CHO DOANH NGHIỆP

Từ các thực tế được chỉ ra trong 02 năm đầu thực thi CPTPP, có thể thấy hoạt động phổ biến, tuyên truyền CPTPP trong thời gian qua đã được các cơ quan Nhà nước và các tổ chức như VCCI, các hiệp hội doanh nghiệp triển khai với hiệu quả ban đầu lạc quan hơn đáng kể so với các FTA trước đó. Tuy nhiên, dường như các hiệu quả này mới dừng lại ở chiều rộng (thể hiện ở mức độ phổ biến của CPTPP trong nhận thức của doanh nghiệp) mà ít đi vào chiều sâu (phản ánh trong khả năng nắm bắt nội dung các cam kết cụ thể của CPTPP cũng như các cơ hội, thách thức từ đó). Và đây là nguyên nhân chủ yếu khiến doanh nghiệp chưa mặn mà với các cơ hội từ CPTPP, cũng chưa hiện thực hóa được bao nhiêu các lợi ích kỳ vọng từ Hiệp định này.

Do đó, công tác phổ biến, tuyên truyền về CPTPP trong thời gian tới cần được xây dựng theo hướng mới, từ phổ cập các vấn đề chung tới thông tin về các vấn đề chuyên sâu, tương thích với giai đoạn mới trong thực thi CPTPP. Trong quá trình này, một số khía cạnh sau cần được đặc biệt chú ý:

Về cách thức tổ chức

- Các hoạt động phổ biến, tuyên truyền về CPTPP theo chiều sâu cần được thiết kế có trọng tâm về chủ đề và nội dung cụ thể, phù hợp với từng nhóm doanh nghiệp riêng và mối quan tâm của họ (ví dụ giới thiệu về các cam kết cụ thể theo lĩnh vực kinh tế, theo thị trường đối tác, cho các nhóm doanh nghiệp cụ thể có mối quan tâm chung hoặc phương thức kinh doanh gần giống nhau);
- Về phương thức, cần chuyển từ phổ biến tuyên truyền chung chung sang đào tạo chuyên sâu về các vấn đề cụ thể, ngành/thị trường cụ thể, chú trọng các vấn đề chi tiết, các trường hợp thực tế (case-study) để doanh nghiệp hiểu và áp dụng được các cam kết vào tình huống cụ thể của mình.

Về chủ đề

- Lợi ích từ thuế quan vẫn là lợi ích sát sườn nhất với nhiều doanh nghiệp, vì thế việc phổ biến thông tin cần chú trọng vào khía cạnh này, đặc biệt là (i) hướng dẫn về các cam kết thuế quan (với các lưu ý cho doanh nghiệp về các lựa chọn ưu đãi thuế quan khác nhau ngoài CPTPP và cả thuế MFN) và các cơ hội xuất nhập khẩu từ CPTPP, (ii) phổ biến hướng dẫn về quy tắc xuất xứ, về thủ tục chứng nhận xuất xứ;
- Cơ hội hợp tác đầu tư, liên kết liên doanh với các đối tác nước ngoài để tận dụng các cơ hội mở ra từ CPTPP là điều mà nhiều doanh nghiệp hướng tới trong tương lai xa. Tuy nhiên các cam kết về mở cửa đầu tư lại là các cam kết rất phức tạp, phần lớn không được nội luật hóa. Do đó, phổ biến tuyên truyền về các cam kết mở cửa đầu tư theo từng nhóm ngành/lĩnh vực có nhu cầu đầu tư cao là cần thiết không chỉ cho doanh nghiệp quan tâm mà cho cả các cán bộ trực tiếp làm công tác cấp phép đầu tư ở các địa phương;
- Cơ hội thị trường là khởi nguồn động lực thúc đẩy doanh nghiệp quan tâm tới các cam kết cụ thể, đặc biệt trong các lĩnh vực hay thị trường mới mà doanh nghiệp trước đó chưa từng khai phá. Vì vậy, để mở rộng hiệu quả tận dụng CPTPP cho doanh nghiệp, bên cạnh việc phổ biến thông tin về các cam kết CPTPP cụ thể, cần thông tin đầy đủ về các cơ hội từ CPTPP và các FTA cho doanh nghiệp (có thể thiết kế theo thị trường hoặc lĩnh vực kinh doanh), từ đó gợi mở cho doanh nghiệp các ý tưởng dẫn thân vào các thị trường mới, các sản phẩm mới, kết nối với các đối tác mới để tận dụng các cơ hội. Tuy nhiên, việc tuyên truyền về các cơ hội cũng cần được thực hiện một cách chính xác, tránh thổi phồng quá mức các cơ hội tiềm năng, dẫn tới các cách hiểu sai lầm hoặc kỳ vọng không căn cứ/quá mức vào các cơ hội không có thực, gây rủi ro cho doanh nghiệp.

Về đối tượng ưu tiên

Thực tế 02 năm thực thi CPTPP cho thấy các doanh nghiệp dân doanh (mà phần lớn là siêu nhỏ, nhỏ) là những đối tượng nhạy cảm, dễ chịu tác động bất lợi và dễ bỏ qua các cơ hội từ Hiệp định. Các đối tượng này cũng là nhóm có mức độ hiểu biết về CPTPP hạn chế hơn phần lớn các nhóm khác.

Do đó, các chương trình phổ biến, tuyên truyền trong thời gian tới cần ưu tiên tập trung cho nhóm đối tượng này với các thiết kế phù hợp cả về (i) nội dung (chủ đề đáp ứng các nhu cầu cụ thể của nhóm doanh nghiệp này, những điểm yếu trong nhận thức của họ liên quan tới CPTPP; nội dung được thiết kế tập trung, cụ thể và đơn giản, phù hợp với trình độ hiểu biết của doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ) và (ii) hình thức (lựa chọn các phương thức, thời lượng thuận tiện, dễ sử dụng, có thể tra cứu lâu dài, miễn phí và thuận lợi khi tiếp cận cho nhóm doanh nghiệp này).



VỀ CÔNG TÁC HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP HỘI NHẬP CPTPP VÀ CÁC FTA

Hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh để hiện thực hóa các cơ hội từ CPTPP là một trong các nhóm vấn đề được đặt ra trong Kế hoạch triển khai thực hiện CPTPP của Chính phủ cũng như của nhiều Bộ ngành, địa phương. Tuy nhiên, dường như việc triển khai các nhiệm vụ này trong thời gian qua mới chủ yếu là thực hiện theo các chương trình đang hoặc đã được dự kiến từ trước đó, không được thiết kế riêng cho mục tiêu nâng cao năng lực cạnh tranh tận dụng cơ hội từ CPTPP cũng như các FTA nói chung. Vì vậy hiệu quả của các hoạt động này còn hạn chế, và hầu như rất ít doanh nghiệp được hưởng lợi từ đây.

Trong khi đó nâng cao năng lực cạnh tranh lại là giải pháp hàng đầu mà doanh nghiệp xác định để khắc phục bất cập hiện tại, từ đó hy vọng có thể hiện thực hóa các cơ hội từ CPTPP, các FTA hay đối mặt với thách thức cạnh tranh và các rủi ro khác từ các Hiệp định này. Vì vậy, trong thời gian tới, các chương trình hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, các ngành hàng của các Bộ ngành, địa phương cần được cải thiện theo hướng thích hợp, đặc biệt là:

VỀ CÁC LĨNH VỰC HỖ TRỢ

- Hỗ trợ cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp: Các chương trình hỗ trợ cần tập trung vào các vấn đề ưu tiên của doanh nghiệp như nhận diện từ Báo cáo này (nâng cao chất lượng sản phẩm, đào tạo kỹ năng quản lý cho lãnh đạo và chuyên môn cho người lao động, cải thiện công nghệ...);
- Hỗ trợ xúc tiến thương mại: Việc xúc tiến thương mại ở các thị trường đối tác CPTPP, đặc biệt là các đối tác mới (như Canada, Mexico...), cần được chú trọng triển khai một cách hệ thống, bài bản và ở tầm quốc gia. Đây là cánh cửa quan trọng để các đối tác biết tới thương hiệu Việt Nam nói chung, mở đường và tạo điều kiện cho các hoạt động xúc tiến thương mại với các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ cụ thể của từng doanh nghiệp/ngành hàng;
- Hỗ trợ thông tin thị trường, kết nối doanh nghiệp: Thông tin thị trường chung và các biến động từng giai đoạn là những yếu tố rất quan trọng với doanh nghiệp. Trong khi đó về cơ bản các thông tin nền này đều có thể được thực hiện theo cách đơn giản, ít tốn kém bởi các cơ quan Nhà nước hoặc các hiệp hội. Do đó, cần tận dụng các thông tin thị trường từ mạng lưới các cơ quan xúc tiến thương mại Việt Nam ở nước ngoài giới thiệu cho doanh nghiệp trong nước về các cơ hội xuất khẩu, nhập khẩu với các thị trường trong CPTPP. Việc thiết lập các diễn đàn hoặc các kênh kết nối bạn hàng, chấp mỗi kinh doanh giữa doanh nghiệp ở Việt Nam và đối tác cũng là giải pháp rất hữu ích (tương tự như cách mà Thương vụ Việt Nam ở một số thị trường như Australia, Bắc Âu...).

Về các đối tượng ưu tiên hỗ trợ

Hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp tận dụng hiệu quả các cam kết CPTPP (đặc biệt là các chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh) cần có ưu tiên nhất định cho các doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ (vốn là nhóm có năng lực cạnh tranh yếu hơn) với các thiết kế phù hợp cho nhóm này (ví dụ nội dung hỗ trợ không chỉ hướng tới mục tiêu tiếp cận trực tiếp thị trường nước ngoài mà có thể là giúp kết nối với các đầu mối xuất khẩu lớn để thực hiện xuất khẩu gián tiếp thông qua các đầu mối này).

Cần chú ý là trong bối cảnh đại dịch COVID-19, nhóm dân doanh siêu nhỏ, nhỏ cũng là nhóm có nhu cầu được sự hỗ trợ lớn nhất từ Nhà nước nhất là khi với nhiều doanh nghiệp trong số này, CPTPP và các FTA được kỳ vọng là một trợ lực tích cực để họ vượt qua khó khăn từ đại dịch COVID-19.

II

CÁC KHUYẾN NGHỊ VỚI DOANH NGHIỆP



Các thực tế được đề cập trong Báo cáo cho thấy trong quá trình thực thi CPTPP, các doanh nghiệp đã tỏ ra tự tin hơn, hành động hiệu quả hơn và cũng lạc quan hơn trong hội nhập.

Trong khi chỉ mới có một số nhỏ doanh nghiệp bắt đầu được hưởng những lợi ích từ CPTPP, hầu như tất cả đều ít nhiều kỳ vọng vào các cơ hội từ Hiệp định này cũng như từ các FTA nói chung với hoạt động của mình trong tương lai. Để có thể hiện thực hóa những kỳ vọng đó, doanh nghiệp cần phải giải quyết nhiều vấn đề nội tại của chính mình. Dưới đây là một số khuyến nghị về những vấn đề mà doanh nghiệp cần chú ý:



CÁC VẤN ĐỀ VỀ NHẬN THỨC VÀ SỰ CHỦ ĐỘNG

Nhận thức về các cơ hội và thách thức từ hội nhập và sau đó là chuẩn bị tương ứng của doanh nghiệp phải bắt đầu bằng sự chủ động của chính doanh nghiệp. Những nỗ lực tuyên truyền phổ biến hay hỗ trợ từ các cơ quan Nhà nước, VCCI hay các Hiệp hội chỉ có thể giúp doanh nghiệp thực hiện những điều này thuận lợi hơn, ít tốn kém, nhanh chóng và hiệu quả hơn.

Do đó, bất kỳ doanh nghiệp nào muốn hội nhập CPTPP và các FTA hiệu quả đều sẽ phải chủ động tìm hiểu và hành động thích hợp. Từ bức tranh chung về quá trình thực thi CPTPP của các doanh nghiệp trong hai năm vừa qua, có thể thấy một số vấn đề cần chú ý riêng với từng nhóm doanh nghiệp trong sự chủ động hội nhập này:

- Các doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ cần có sự chủ động hơn trong tìm hiểu các cam kết thông qua việc chủ động đặt câu hỏi, nêu vấn đề cụ thể của mình để được tư vấn hay tham gia vào các hoạt động đào tạo chuyên sâu cho về các khía cạnh mà mình quan tâm. Trong bối cảnh các tư vấn hướng dẫn cơ bản về CPTPP và các cam kết FTA ở Việt Nam vẫn được các cơ quan Nhà nước, VCCI và các hiệp hội cung cấp miễn phí cho doanh nghiệp như hiện nay, đây hoàn toàn là việc khả thi, miễn là doanh nghiệp chủ động tìm hiểu;
- Các doanh nghiệp Nhà nước có nhận thức về các cam kết cũng như năng lực cạnh tranh không kém hơn các doanh nghiệp nhóm khác, thậm chí là có nhiều lợi thế hơn, để tận dụng cơ hội từ CPTPP hay các FTA. Tuy nhiên, dường như một tỷ lệ lớn trong nhóm này chưa mặn mà với quá trình hội nhập theo chiều sâu này, họ không bị tác động lớn nhưng cũng không thu được nhiều lợi ích từ đây. Do đó, với doanh nghiệp nhóm này, cần có những nỗ lực trong chủ động dẫn thân để có thể hiện thực hóa những cơ hội mới từ CPTPP và các FTA;
- Đối với tất cả các doanh nghiệp, trong tìm hiểu các cơ hội từ CPTPP và các FTA, doanh nghiệp cần có sự tinh táo để nhận diện chính xác về các cơ hội, các điều kiện để hiện thực hóa cơ hội, tránh lạc quan thái quá hay kỳ vọng không căn cứ, dẫn tới những rủi ro cho tương lai kinh doanh của chính doanh nghiệp. Đồng thời, cần chú ý là việc tìm hiểu các cam kết CPTPP hay các FTA cần được thực hiện trong tổng thể chung mà không phải là nhìn đơn lẻ Hiệp định nào (bởi mỗi FTA là một cơ hội để lựa chọn). Tuy vậy, với mỗi FTA, doanh nghiệp không nhất thiết phải tìm hiểu tất cả các cam kết của CPTPP hay các FTA mà chỉ cần tập trung vào các cam kết liên quan trực tiếp tới lĩnh vực/khía cạnh mà mình quan tâm.



CÁC VẤN ĐỀ VỀ CẢI THIÊN NĂNG LỰC CẠNH TRANH

Từ các thực tế được nhận diện, có thể thấy phần lớn các doanh nghiệp đã nhận thức đầy đủ, thậm chí đã nhận diện rất rõ ràng về những vấn đề tồn tại trong năng lực cạnh tranh của chính mình cũng như các giải pháp cần tập trung thực hiện để khắc phục. Tuy nhiên, cũng từ bức tranh chung về quan ngại của doanh nghiệp trong quá trình này, có thể rút ra một số lưu ý sau đây cho các doanh nghiệp khi thực hiện các kế hoạch cải thiện năng lực cạnh tranh của mình:

- Các điều chỉnh kinh doanh nhằm tận dụng cơ hội hội nhập CPTPP và các FTA có thể được thực hiện dần dần, từng bước, bắt đầu từ những vấn đề tồn tại cản trở năng lực cạnh tranh lớn nhất của doanh nghiệp tới những vấn đề xa hơn;
- Không phải mọi giải pháp cải thiện năng lực cạnh tranh đều đòi hỏi đầu tư lớn, nhưng chắc chắn cần một quyết tâm rõ ràng và cách thức thực hiện đúng; doanh nghiệp có thể tìm kiếm các hỗ trợ từ các cơ quan Nhà nước (đặc biệt là trong khuôn khổ các chương trình hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh như đề cập ở trên), từ các tổ chức như VCCI, hiệp hội ngành nghề cho các kế hoạch điều chỉnh của mình;
- Về ưu tiên điều chỉnh:
 - Các doanh nghiệp dân doanh được khuyến cáo ưu tiên các điều chỉnh hướng tới việc nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm và xúc tiến thương mại để mở rộng thị trường tận dụng các cơ hội CPTPP và các FTA;
 - Các doanh nghiệp Nhà nước có lẽ cần tập trung tăng cường khả năng linh hoạt, cơ động trong sắp xếp chuỗi cung ứng và tổ chức dây chuyền sản xuất kinh doanh để có thể đáp ứng các quy tắc xuất xứ, qua đó chớp được các cơ hội thuế quan từ CPTPP nói riêng và các FTA nói chung.



CÁC VẤN ĐỀ VỀ HỢP TÁC, LIÊN KẾT

Hợp tác, liên kết, liên doanh với các đối tác để cùng kinh doanh tận dụng cơ hội từ CPTPP và các FTA là kỳ vọng ở tầm xa của nhiều doanh nghiệp. Đồng thời, hợp tác, liên kết với các doanh nghiệp khác trong các vấn đề khác ngoài kinh doanh nhưng có tác động trực tiếp và hữu ích tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng là điều cần chú ý.

Một số khuyến nghị dưới đây có thể hữu ích cho doanh nghiệp trong việc hợp tác, liên kết để hội nhập CPTPP và các FTA này:

Hợp tác trong kinh doanh

Bên cạnh các hình thức hợp tác kinh doanh thường thấy và rất hữu ích trong việc triển khai các hợp đồng lớn hay đáp ứng yêu cầu của các đối tác lớn, hình thức hợp tác dưới dạng tham gia chuỗi sản xuất cũng rất đáng chú ý.

Ví dụ xuất khẩu trực tiếp hay tiếp cận các thị trường lớn hoặc còn lúng lẫm trong CPTPP và các FTA tận dụng các cơ hội từ các Hiệp định này có thể không phải điều mà tất cả các doanh nghiệp đều có thể làm được, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ. Tuy nhiên, nếu có thể tham gia cùng các doanh nghiệp đầu mối xuất khẩu, như là một đối tác cung ứng một phần sản phẩm cho các hợp đồng xuất khẩu của họ, doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ cũng có thể hưởng lợi từ CPTPP hay các FTA thông qua hình thức xuất khẩu gián tiếp này.

Hợp tác trong các hoạt động khác

Một số hoạt động có tác động trực tiếp hay gián tiếp tới triển vọng kinh doanh của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập CPTPP và các FTA có thể được thực hiện một cách hiệu quả và tiết kiệm chi phí nếu có sự kết nối, hợp tác giữa các doanh nghiệp. Ví dụ các chiến dịch xúc tiến thương mại; công tác tìm kiếm và cập nhật thông tin thị trường; hoạt động vận động chính sách, cải thiện môi trường kinh doanh... Với các hoạt động này, doanh nghiệp có thể tự làm một cách đơn lẻ nhưng sẽ hoặc là rất tốn kém, hoặc là khó đạt hiệu quả không được như mong đợi (nhất là với các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa). Vì vậy việc liên kết cùng hành động với các doanh nghiệp khác, đặc biệt trong khung khổ các liên kết sẵn có (ví dụ các hiệp hội ngành hàng, các câu lạc bộ, hội doanh nghiệp có cùng mối quan tâm...) là giải pháp hiệu quả cần được chú ý khai thác.

Thực thi CPTPP là một chặng đường dài. Hai năm đã qua là những bước khởi đầu, tuy chưa có mấy thành tựu và còn nhiều ngập ngừng dò dẫm, nhưng có ý nghĩa quan trọng cho rất nhiều bước tiếp theo sau đó. Một trong các lý do làm nên ý nghĩa đó chính là ở những bài học rút ra từ những lợi ích và vấp vấp đã nếm trải. Hy vọng rằng với sự trợ giúp của những kinh nghiệm đã qua, với niềm tin về tương lai CPTPP, và với quyết tâm sắt đá hội nhập để cùng thịnh vượng, Chính phủ và các doanh nghiệp sẽ đi những bước dài hơn, nhanh và hiệu quả hơn trong chặng đường thực thi tiếp theo của Hiệp định quan trọng này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO CHÍNH

Bộ Công Thương, Báo cáo kết quả một năm thực hiện CPTPP, 2020

Bộ Công Thương, Các Báo cáo Xuất nhập khẩu Việt Nam 2016 – 2019 (04 Báo cáo)

Bộ Công Thương – Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Các Báo cáo tại Diễn đàn “Thuận lợi và khó khăn với Việt Nam khi thực hiện CPTPP trong bối cảnh căng thẳng thương mại Mỹ-Trung” ngày 30/8/2019 tại Hà Nội

Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Sách trắng Doanh nghiệp năm 2019, 2020

Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Các Báo cáo tại Hội nghị “Cơ hội và Thách thức cho nông nghiệp Việt Nam khi tham gia các FTA”

Blatchford Andy, Federal survey finds low awareness of Canada’s free-trade deals among businesses, The Canadian Press 19/7/2019

Các Báo cáo của Đoàn giám sát “Việc thực hiện các FTA mà Việt Nam là thành viên” của Ủy ban Thường vụ Quốc hội, Chính phủ, Đoàn đại biểu Quốc hội 63 tỉnh, 17 Bộ ngành, Ủy ban nhân dân 63 tỉnh, VCCI, 15 Hiệp hội doanh nghiệp, 11 doanh nghiệp Nhà nước (172 Báo cáo)

Các Kế hoạch thực hiện CPTPP của Chính phủ, các Bộ ngành, địa phương (90 Kế hoạch)

Chu Thanh Hải, Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay, Tạp chí Khoa học xã hội Việt Nam, tháng 11/2019

Ferrantino, M.J., Maliszewska, M. and Taran, S. (2020), Actual and potential trade agreements in the Asia-Pacific: Estimated effects, Policy Research Paper 9496, World Bank, Washington DC.

Hiro Lee & Ken Itakura, Winners and losers from the CPTPP, 2018

Kenichi Kawashiki, Emerging uncertainty in regional integration – Economic impacts of alternative RTA scenarios, 1/2017

Ngân hàng Thế giới, Tác động kinh tế và phân bổ thu nhập của CPTPP: Trường hợp của Việt Nam, 3/2018 (World Bank (2018), Economic and Distributional Impacts of Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership: The case of Vietnam, World Bank, Washin)

Nhật An, Loạt bài “Thực hiện các FTA mà Việt Nam là thành viên” (Lợi ích và thách thức đan xen; Còn tình trạng nợ đọng vẫn bản hướng dẫn; Quan trọng là doanh nghiệp phải sẵn sàng). Báo Điện tử Người đại biểu nhân dân, tháng 7-8/2020

Thanh Nguyễn, Doanh nghiệp thờ ơ với CPTPP – Bộ Công Thương gửi Thủ tướng loạt kiến nghị, Báo Hải quan Online, ngày 19/10/2019

Thu Trang, Doanh nghiệp vẫn chưa tận dụng được cơ hội từ CPTPP, Báo Tin tức, ngày 21/7/2020

UNCTAD, World Investment Report 2020

Uyên Hương, Một năm thực thi CPTPP – Doanh nghiệp có tận dụng được cơ hội, BNEWS/TTXVN, ngày 14/1/2020

VCCI-AusAid, Loạt Sách nhỏ về CPTPP và tác động tới các ngành kinh tế chủ yếu của Việt Nam (10 cuốn), 10/2019

VCCI-AusAid, Sách Tóm lược Hiệp định CPTPP, 2019

VCCI-D.I.E, Khảo sát “Tác động của TPP, EVFTA và các FTA đối với sự tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của doanh nghiệp Việt Nam”, 2016

VCCI - Ngân hàng Thế giới, Tác động của dịch bệnh COVID-19 đến doanh nghiệp Việt Nam, 2021

VCCI-USAid, Báo cáo Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI), 2018

Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương - AusAid, Thực hiện hiệu quả CPTPP trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế: Yêu cầu hoàn thiện thể chế và nâng cao năng lực cho doanh nghiệp Việt Nam, 2020

Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương – GIZ, Các Báo cáo tại Diễn đàn “Cải cách kinh tế hướng tới tăng trưởng bền vững và có tính chống chịu cao sau COVID-19: Từ thích ứng tới quản trị bất định” ngày 30/8/2019

Dữ liệu tại các websites

Tổng cục Hải quan, Bộ Tài chính (<https://www.customs.gov.vn/default.aspx>)

Tổng cục Thống kê, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (<https://www.gso.gov.vn/>)

Tariff Analysis Online – WTO (<https://tao.wto.org/welcome.aspx?ReturnUrl=%2f>)

Trade Map – ITC (<https://www.trademap.org/Index.aspx>)

Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch và Đầu tư (<https://dautunuocngoai.gov.vn/chuyenmuc/3/Cuc-Dau-tu-nuoc-ngoai>)

Trung tâm WTO và Hội nhập, VCCI (<https://trungtamwto.vn>)

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

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

Điện thoại: +84-24-35771458

Email: banthuky@trungtamwto.vn

Website: www.trungtamwto.vn/www.chongbanphagia.vn/www.aecvcci.vn