Aus4Reform Program

Australian AID

IEM 1978 CENTRAL INSTITUTE FOR ECONOMIC MANAGEMENT

THỰC HIỆN HIỆU QUẢ HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC KINH TẾ TOÀN DIỆN KHU VỰC GẮN VỚI CẢI THIỆN TÍNH TỰ CHỦ CỦA NỀN KINH TẾ: YÊU CẦU HOÀN THIỆN THỂ CHẾ THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ Ở VIỆT NAM

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

Aus4Reform Program

CHƯƠNG TRÌNH AUSTRALIA
HỖ TRỢ CẢI CÁCH KINH TẾ VIỆT NAM

Thực hiện hiệu quả Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực gắn với cải thiện tính tự chủ của nền kinh tế: Yêu cầu hoàn thiện thể chế thương mại và đầu tư ở Việt Nam

Nhóm tác giả:

TS. Trần Thị Hồng Minh

ThS. Nguyễn Anh Dương

ThS. Đỗ Thị Lê Mai

ThS. Nguyễn Thị Phương Loan

ThS. Phạm Thiên Hoàng

LỜI NÓI ĐẦU

Dù phải đối mặt với không ít khó khăn và hệ lụy tiêu cực về kinh tế do đại dịch COVID-19 trong năm 2020, Việt Nam vẫn có những nỗ lực khá sôi động và toàn diện để chủ động hội nhập kinh tế quốc tế. Nổi bật trong số đó là việc chủ trì thành công năm ASEAN 2020, phê chuẩn và thực hiện Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA), và ký kết Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP). Khác với các hiệp định thương mại chất lượng cao như EVFTA hay Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), Việt Nam tham gia RCEP với cách tiếp cận "tiệm tiến" hơn. Đặt trong bối cảnh tranh luận về tác động của hội nhập kinh tế quốc tế - đặc biệt là thương mại, đầu tư nước ngoài, v.v. - đã trở nên "đa chiều" hơn, nhìn nhận về RCEP có đan xen cả những khía cạnh tích cực và tiêu cực. Dù vẫn ghi nhận lợi ích ròng mà RCEP có thể mang lại, không ít ý kiến lo ngại về tác động khiêm tốn của Hiệp định này đối với chất lượng thể chế của Việt Nam. Bên cạnh đó, sau một thời gian dài chịu nhập siêu với khu vực RCEP và tác động của đại dịch COVID-19 làm gián đoạn chuỗi cung ứng, các cơ quan nghiên cứu chính sách đã lưu tâm hơn đến yêu cầu cải thiện mức độ tự chủ của nền kinh tế khi thực hiện RCEP.

Báo cáo này tập trung phân tích những yêu cầu thể chế để thực hiện hiệu quả RCEP gắn với cải thiện mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam. Báo cáo do TS. Trần Thị Hồng Minh chủ trì, với sự tham gia của Nguyễn Anh Dương, Đỗ Thị Lê Mai, Nguyễn Thị Phương Loan, và Phạm Thiên Hoàng. Các chuyên gia tư vấn cung cấp nội dung đầu vào là Lê Thị Kim Phụng, Nguyễn Thị Huyền Trang, Vũ Trí Tuấn, Đinh Thu Hằng, TS. Trần Thị Anh Thư và TS. Nguyễn Thị Tố Quyên.

Nhóm tác giả trân trọng cảm ơn Chương trình Australia Hỗ trợ cải cách kinh tế Việt Nam (Aus4Reform) đã tài trợ cho Báo cáo. Nhóm tác giả đặc biệt cảm ơn TS. Phạm Thị Lan Hương đã có những đóng góp rất quý báu để hoàn thiện Báo cáo. Nhóm tác giả cũng tiếp thu được nhiều ý kiến quan trọng của TS. Nguyễn Thị Thu Trang (Giám đốc Trung tâm WTO và Hội nhập, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam), TS. Hà Thị Hồng Vân (Viện Nghiên cứu Trung Quốc, Viện Hàn lâm khoa học xã hội Việt Nam), TS. Cấn Văn Lực (Chuyên gia kinh tế trưởng, Giám đốc Viện Đào tạo và Nghiên cứu, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam), và GS.TS. Trần Thọ Đạt (Chủ tịch Hội đồng trường, Đại học Kinh tế Quốc dân) tại Hội nghị tham vấn "*Thực hiện hiệu quả Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP): Một số yêu cầu hoàn thiện thể chế thương mại và đầu tư ở Việt Nam*". Cuối cùng, Báo cáo không thể hoàn thiện nếu không có sự tham gia, thông tin, ý kiến khảo sát, thảo luận tích cực và thẳng thắn của đại diện các cơ quan Chính phủ, khu vực tư nhân, và các chuyên gia nghiên cứu.

Báo cáo thể hiện quan điểm, nhận định của Nhóm tác giả, không phản ánh quan điểm của nhà tài trợ hay của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương.

TS. TRẦN THỊ HỒNG MINH

Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương

Giám đốc Chương trình Aus4Reform

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC BẢNG iii
DANH MỤC CÁC HÌNH iv
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT vi
NỘI DUNG TÓM TẮT vii
1 Lời giới thiệu 1
1.1 Bối cảnh 1
1.2 Mục tiêu 3
1.3 Cách tiếp cận, phương pháp và phạm vi nghiên cứu 3
1.3.1 Cách tiếp cận 3
1.3.2 Phương pháp nghiên cứu 4
1.3.3 Phạm vi 5
1.4 Kết cấu của Báo cáo 5
2 RCEP: Tiến trình, tóm tắt nội dung và đặc điểm 6
2.1 Tiến trình đàm phán RCEP 6
2.2 RCEP trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. 9
2.3 Tóm lược một số nội dung của RCEP 11
2.4 Đặc điểm 14
3 Các hoạt động thương mại trong RCEP dưới góc nhìn thể chế 16
3.1 Diễn biến thương mại tổng thể 16
3.1.1 Diễn biến xuất nhập khẩu hàng hóa 16
3.1.2 Nhập siêu từ các thị trường trong RCEP 27
3.1.3 Giá trị gia tăng trong thương mại 27
3.2 Một số chỉ số thương mại của Việt Nam 30
3.2.1 Chỉ số Lợi thế cạnh tranh thể hiện 30
3.2.2 Chỉ số tương đồng xuất khẩu 33
3.2.3 Chỉ số bổ trợ thương mại 34
3.2.4 Chỉ số Cường độ thương mại 35
3.3 Một số cơ hội và thách thức từ RCEP đối với hoạt động thương mại 37
3.3.1 Một số cơ hội 37
3.3.2 Một số thách thức 43
4 Các hoạt động đầu tư trong RCEP dưới góc nhìn thể chế 47
4.1 Diễn biến tổng thể 47
4.2 Một số cơ hội và thách thức từ RCEP đối với hoạt động đầu tư 55
4.2.1 Một số cơ hội 55
4.2.2 Một số thách thức 64
5 Một số kết luận và kiến nghị chính sách 71

5.1 Một số kết luận 71
5.2 Một số kiến nghị chính sách 72
5.2.1 Cách tiếp cận chính sách 72
5.2.2 Một số nhóm chính sách cụ thể 74
Tài liệu tham khảo 82

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1: Cấu trúc của Hiệp định RCEP 12
Bảng 2: Nội dung của RCEP so với các FTA khác của Việt Nam 12
Bảng 3: So sánh mục tiêu, nội dung và chất lượng hiệp định RCEP và CPTPP 15
Bảng 4: Tỷ lệ thương mại/GDP của Việt Nam giai đoạn 2010-2019 17
Bảng 5: Tỷ lệ thương mại/GDP của các nước RCEP giai đoạn 2010-2019 17
Bảng 6: Tỷ trọng và tốc độ tăng xuất khẩu của Việt Nam theo quốc gia và vùng lãnh thổ, giai đoạn 2010-2019 19
Bảng 7: Tỷ trọng và tốc độ tăng nhập khẩu của Việt Nam theo quốc gia và vùng lãnh thổ, giai đoạn 2010-2019 19
Bảng 8: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng, giai đoạn 2010-2019 21
Bảng 9: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng sang nhóm RCEP, giai đoạn 2010-2019 22
Bảng 10: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng, giai đoạn 2010-2019 23
Bảng 11: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu của Việt Nam từ RCEP theo nhóm hàng, giai đoạn 2010-2019 24
Bảng 12: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam theo hàm lượng công nghệ sang một số nước đối tác, giai đoạn 2010-2019 25
Bảng 13: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu của Việt Nam theo hàm lượng công nghệ từ một số nước đối tác, giai đoạn 2010-2019 26
Bảng 14: Chỉ số Cạnh tranh thể hiện của Việt Nam với RCEP, 2001-2018 31
Bảng 15: Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam vào khu vực RCEP theo nhóm RCA, 2010-2018 33
Bảng 16: Chỉ số tương đồng xuất khẩu của Việt Nam so với một số đối tác, 2001-2018 33
Bảng 17: Chỉ số Bổ trợ thương mại của Việt Nam với một số đối tác, 2001-2018 34
Bảng 18: Chỉ số Bổ trợ thương mại của một số đối tác với Việt Nam, 2001-2018 35
Bảng 19: Chỉ số Cường độ thương mại của Việt Nam với một số đối tác, 2001-2018 36
Bảng 20: Chỉ số Cường độ thương mại của một số đối tác với Việt Nam, 2001-2018 37
Bảng 21: Tỷ lệ tận dụng C/O ưu đãi theo các hiệp định thương mại của Việt Nam qua các năm 44

DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 1: Khung khổ phân tích tác động của thực thi RCEP tới hoạt động thương mại và đầu tư của Việt Nam gắn với yêu cầu cải thiện tự chủ của nền kinh tế 4
Hình 2: Các FTA của Việt Nam tại thời điểm tháng 11/2020 10
Hình 3: Diễn biến xuất nhập khẩu của Việt Nam, 2010-T10/2020 16
Hình 4: Tăng trưởng xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, giai đoạn 2010 – T10/2020 18
Hình 5: Diễn biến xuất nhập khẩu của Việt Nam với các thị trường RCEP, 2009 - 2019 . 27
Hình 6: Tỷ trọng giá trị gia tăng trong nước trong tổng xuất khẩu của Việt Nam và một số đối tác, 2005-2016 28
Hình 7: Tỷ trọng giá trị gia tăng trong nước trong một số ngành/lĩnh vực của Việt Nam. 2005-2015 30
Hình 8: Tác động đối với GDP thực của RCEP16 so với RCEP15 38
Hình 9: Mô tả một số kịch bản cấu trúc RCEP 39
Hình 10: Tình hình thu hút FDI vào Việt Nam 47
Hình 11: Dịch chuyển các cấu phần vốn đăng kí 48
Hình 12. Tỷ trọng FDI theo đối tác 49
Hình 13. Thu hút FDI theo đối tác 49
Hình 14: Một số nhóm ngành thu hút nhiều FDI (lũy kế đến 20/9/2020) 50
Hình 15. Tỷ trọng FDI trong ASEAN, 2015-2018 51
Hình 16. Thu hút FDI của Việt Nam và ASEAN-4 51
Hình 17: Thu hút đầu tư từ các nước RCEP, 2010-2019 52
Hình 18: Mười đối tác đầu tư lớn nhất tại Việt Nam tính đến 20/9/2020 52
Hình 19: Một số cải cách thể chế liên quan đến thu hút FDI tại Việt Nam 61
Hình 20: Thứ hạng và điểm số năng lực cạnh tranh của các nước RCEP và Việt Nam năm 2019 62
Hình 21: Thứ hạng và điểm số Môi trường kinh doanh, 2014-2019 63
Hình 22: Xếp hạng về mức độ thuận lợi kinh doanh năm 2019 của Việt Nam so với các nước RCEP 63
Hình 23: Năng lực cạnh tranh về mặt thể chế của Việt Nam so với các nước trong RCEP năm 2019 64
Hình 24: Số vụ kiện chống bán phá giá được khởi xướng theo nước xuất khẩu, 2011-2019 65
Hình 25: Kiến nghị khung chính sách để thực hiện hiệu quả RCEP gắn với bảo đảm mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam 73

DANH MỤC CÁC HỘP

Hộp 1: RCEP tạo thương mại hay chuyển hướng thương mại 8
Hộp 2: Lo ngại về bảo vệ môi trường ở dự án FDI 67

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

APEC	Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á – Thái Bình Dương
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
CGE	Mô hình cân bằng tổng thể tính toán được
CIEM	Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương
CMCN 4.0	Cách mạng công nghiệp 4.0
CPTPP	Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
ES	Chỉ số tương đồng xuất khẩu
EVFTA	Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU
EU	Liên minh châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FTA	Hiệp định thương mại tự do
FTAAP	Khu vực thương mại tự do châu Á – Thái Bình Dương
GDP	Tổng sản phẩm trong nước
GTGT	Giá trị gia tăng
GVA	Tổng giá trị gia tăng
HNKTQT	Hội nhập kinh tế quốc tế
HS	Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa
IMF	Quỹ Tiền tệ quốc tế
ISDS	Cơ chế xử lý tranh chấp giữa nhà đầu tư với Nhà nước
NHTG	Ngân hàng thế giới
NLTS	Nông lâm nghiệp và thủy sản
R&D	Nghiên cứu và phát triển
RCA	Chỉ số Lợi thế cạnh tranh thể hiện
RCEP	Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực
RoO	Quy tắc xuất xứ
ROS	Hiệu suất sinh lời trên doanh thu thuần
SPS	Vệ sinh an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật
TBT	Hàng rào kỹ thuật đối với thương mại
TC	Chỉ số bổ trợ thương mại
TCTK	Tổng cục Thống kê
TFP	Năng suất các nhân tố tổng hợp
TI	Chỉ số Cường độ thương mại
TiVA	Giá trị gia tăng trong thương mại
TPP	Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương
TTIP	Hiệp định đối tác thương mại và đầu tư xuyên Đại Tây Dương
UNDP	Chương trình phát triển Liên hiệp quốc
UNESCAP	Ủy ban Kinh tế - xã hội châu Á – Thái Bình Dương của Liên hiệp quốc
USD	Đô la Mỹ
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
WEF	Diễn đàn Kinh tế Thế giới
WTO	Tổ chức Thương mại thế giới

NỘI DUNG TÓM TẮT

1. Sau hơn 7 năm kể từ phiên đàm phán đầu tiên, Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) đã được ký kết vào ngày 15/11/2020. Tương tự như các FTA thế hệ mới đã có hiệu lực (CPTPP, EVFTA), RCEP có thể tạo thêm cơ hội cải thiện quy mô thương mại và đầu tư của Việt Nam, đồng thời giúp gắn kết hiệu quả hơn doanh nghiệp Việt Nam vào chuỗi giá trị khu vực.

2. Khác với CPTPP và EVFTA, sự đón nhận đối với RCEP có phần dè dặt hơn, một phần vì quan điểm cho rằng lợi ích tăng thêm từ Hiệp định này có thể nhỏ hơn và một phần vì tác động ít nổi bật hơn đối với cải cách thể chế - điều Việt Nam thường kỳ vọng từ các FTA quy mô lớn, *bên cạnh những yếu tố khác*.

3. Ý tưởng về RCEP được hình thành trong bối cảnh cả khu vực Đông Á và rộng hơn là khu vực châu Á – Thái Bình Dương diễn ra quá trình thúc đẩy tự do hóa thương mại và đầu tư một cách tích cực. Ngay cả trong giai đoạn 2017-2020 với gia tăng cọ xát/đối đầu về chính sách thương mại và chủ nghĩa bảo hộ ở khu vực, những nỗ lực nhằm vực dậy tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế và "nuôi dưỡng" ý tưởng hợp tác mới về thương mại và đầu tư cũng không ngừng được thúc đẩy. Như vậy, RCEP gắn liền với tiến trình hội nhập khu vực, chứ không chỉ đơn thuần là một sáng kiến mang tính cạnh tranh giành ảnh hưởng.

4. Đối với Việt Nam, RCEP không phải là một kết quả ngẫu nhiên, mà chỉ có được sau một thời gian nỗ lực không ngừng nghỉ. Việc đàm phán song song cả 3 hiệp định FTA có chất lượng cao và/hoặc quy mô lớn vào bậc nhất thế giới – bao gồm TPP/CPTPP, EVFTA và RCEP - đòi hỏi không ít nỗ lực, hoạt động điều phối và cân nhắc của Việt Nam. Ngược lại, nếu giả sử không có các hiệp định khác như TPP/CPTPP và EVFTA, việc chuẩn bị về thể chế của Việt Nam có thể đã khác đi và cân nhắc về nội dung, tiến trình RCEP của Việt Nam có thể đi theo những kịch bản khác. Trên thực tế, những hàm ý lớn nhất về kinh tế và thể chế dường như lại gắn với hai hiệp định TPP/CPTPP và EVFTA. Đạt được đồng thuận đối với những Hiệp định này cũng làm tăng khả năng chấp nhận RCEP - ngay cả khi RCEP nhận được nhiều ý kiến trái chiều hơn so với CPTPP và EVFTA.

5. Ngoài phần Giới thiệu, Hiệp định RCEP gồm có 20 Chương và các phụ lục. Ngoài các nội dung tương đối truyền thống như thương mại hàng hóa, quy tắc xuất xứ, SPS và TBT, RCEP còn đưa vào một số nội dung mới hơn như thương mại điện tử, cạnh tranh, v.v. So với CPTPP và EVFTA, RCEP không có các Chương như môi trường, lao động, doanh nghiệp nhà nước, v.v. Tuy nhiên, so với các FTA ASEAN+1 khác thì RCEP đã đưa vào không ít nội dung mới, "gần" với các FTA thế hệ mới như thương mại điện tử, cạnh tranh, mua sắm chính phủ, v.v. Bản thân RCEP vẫn giữ cách tiếp cận "tiệm tiến", cho thấy dư địa để cải thiện chất lượng cam kết trong Hiệp định ngay cả sau khi đi vào thực thi.

6. Về hiện trạng thương mại giai đoạn 2010 – 2019, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam dần dịch chuyển theo hướng giảm tỷ trọng xuất khẩu sang các nước ASEAN và tăng cường xuất khẩu sang các nước Trung Quốc và Hàn Quốc. Đây cũng là những thị trường nhập khẩu chính của Việt Nam. Dù vậy, Việt Nam tạo được rất ít lợi thế cạnh tranh mới trong

thương mại với các nước RCEP trong giai đoạn này. Nhập siêu của Việt Nam với khu vực RCEP cũng có xu hướng tăng.

7. Đối với hoạt động thương mại của Việt Nam, RCEP có thể mang lại một số cơ hội và cả thách thức. Bao phủ các quốc gia có dân số tới 2,2 tỷ dân, tương đương 30% dân số toàn cầu, hiệp định RCEP tạo ra một thị trường lớn và tiềm năng cho xuất khẩu. Các đánh giá định lượng đều cho thấy RCEP có tác động tạo thương mại, chứ không chỉ là chuyển hướng thương mại. Ngay cả với nhập khẩu, Việt Nam cũng có thể được hưởng lợi từ việc gia tăng chất lượng hàng nhập khẩu cho tiêu dùng. Cùng với việc gia tăng thương mại hàng trung gian, doanh nghiệp Việt Nam cũng có cơ hội tham gia sâu rộng hơn vào chuỗi giá trị và sản xuất khu vực. Tác động đối với cải cách thể chế cũng hiện hữu, chủ yếu theo hướng tăng cường thêm động lực cho Việt Nam thực hiện các cải cách đã được xác định gắn với các cam kết trong CPTPP và EVFTA. Dù vậy, thách thức khi thực thi RCEP nằm ở khả năng tận dụng ưu đãi trong Hiệp định này, khả năng duy trì và cải thiện năng lực cạnh tranh xuất khẩu, và gia tăng nhập siêu.

8. Thu hút FDI có xu hướng tăng, đặc biệt trong giai đoạn 2017-2019. Nguồn vốn FDI chủ yếu tập trung ở các nhà đầu tư đến từ 15 quốc gia và vùng lãnh thổ. 6/10 đối tác đầu tư lớn nhất vào Việt Nam là các thành viên RCEP, cụ thể là Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore, Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan.

9. Đối với đầu tư nước ngoài, RCEP cũng có cả cơ hội và thách thức đan xen nhau. Việt Nam có thêm cơ hội thu hút FDI từ sự dịch chuyển đầu tư ra khỏi Trung Quốc do tác động của chiến tranh thương mại, công nghệ Mỹ - Trung, cũng như những xu hướng cân nhắc mới trong và sau đại dịch COVID-19. Tuy nhiên, thách thức cũng không nhỏ, bởi: (i) nhìn nhận và xử lý hiệu quả nhập siêu gắn với đầu tư nước ngoài ở thị trường RCEP là một thách thức lớn, thậm chí trở nên phức tạp hơn; (ii) sàng lọc chất lượng của dự án FDI là chủ trương đúng, nhưng thực hiện không dễ sau khi RCEP đi vào thực thi; (iii) kiểm soát dòng vốn đầu tư nước ngoài từ RCEP và hệ lụy đối với kinh tế vĩ mô vẫn là một vấn đề phức tạp; và (iv) khó khăn trong cân đối giữa thu hút, bảo vệ nhà đầu tư và quyền xây dựng chính sách của Việt Nam. Những thách thức này ít nhiều đều ảnh hưởng đến mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam, song vẫn có thể xử lý được. Dù vậy, xử lý thách thức về thể chế phụ thuộc vào mức độ toàn diện trong cách tiếp cận của Việt Nam, và khó có thể hiệu quả nếu nhìn nhận vấn đề thương mại và đầu tư nước ngoài một cách rời rạc khi thực hiện RCEP.

10. Báo cáo đưa ra cách tiếp cận để thực hiện hiệu quả RCEP gắn với bảo đảm mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam. Việc thực hiện hiệu quả RCEP đòi hỏi phải thực hiện: các cải cách nền tảng kinh tế vi mô; hoàn thiện chính sách thương mại và chính sách đầu tư; xử lý các điểm nghẽn; và phòng chống COVID-19. Yêu cầu tăng cường tính tự chủ của nền kinh tế dựa vào cải cách tự thân, cùng với việc phát huy vai trò trung tâm của ASEAN và ủng hộ chủ nghĩa đa phương. Với cách tiếp cận đó, báo cáo đưa ra một số nhóm kiến nghị chính sách có liên quan./.

1 Lời giới thiệu

1.1 Bối cảnh

Kể từ khi bắt đầu công cuộc Đổi Mới năm 1986, Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu vượt bậc trong phát triển kinh tế xã hội. Tăng trưởng kinh tế liên tục được duy trì liên tục ở mức tương đối cao (đạt khoảng 7%/năm giai đoạn 1990-2010; 6,1%/năm giai đoạn 2011-2016 và gần 7,0%/năm giai đoạn 2017-2019). Ngay cả khi hứng chịu nhiều tác động bất lợi từ đại dịch COVID-19 và những biện pháp ứng phó đại dịch ở nhiều thị trường năm 2020, Việt Nam vẫn duy trì mức tăng trưởng dương, đạt hơn 2,1% trong 9 tháng đầu năm 2020 (so với cùng kỳ 2019). Một nguyên nhân quan trọng dẫn tới thành tựu tăng trưởng kinh tế chính là việc không ngừng tạo dựng và cải thiện chất lượng tăng trưởng xuất khẩu và đầu tư - bao gồm cả đầu tư nước ngoài.

Trong suốt tiến trình đó, đảm bảo lợi ích từ hội nhập kinh tế quốc tế (HNKTQT) luôn là một trong những ưu tiên hàng đầu của Việt Nam; tư duy hội nhập cũng từng bước được điều chỉnh phù hợp với từng giai đoạn phát triển của đất nước. Trước năm 1986, Việt Nam mới đặt vấn đề "*mở cửa nền kinh tế*", "*đa phương hóa, đa dạng hóa, mở rộng quan hệ đối ngoại*". Đại hội lần thứ IX của Đảng đã đề ra chủ trương "*chủ động hội nhập kinh tế quốc tế",* Đại hội lần thứ X tiếp tục khẳng định bước chuyển biến mạnh mẽ về tư duy hội nhập, xác định "*HNKTQT là trọng tâm, hội nhập trong các lĩnh vực khác phải tạo thuận lợi cho hội nhập kinh tế và góp phần tích cực vào phát triển kinh tế*". Các chủ trương, chính sách trên đã lần lượt được cụ thể hóa tại các Nghị quyết 07-NQ/TW năm 2001 của Bộ Chính trị; Nghị quyết 08-NQ/TW năm 2007 và Nghị quyết 22-NQ/TW năm 2013 của Ban Chấp hành Trung ương về HNKTQT. Gần đây nhất, Đại hội Đảng lần thứ XII nhấn mạnh yêu cầu "*Thực hiện hiệu quả hội nhập quốc tế trong điều kiện mới, tiếp tục nâng cao vị thế và uy tín của đất nước trên trường quốc tế"*. Nghị quyết số 06-NQ/TW năm 2016 của Ban Chấp hành Trung ương đặt ra mục tiêu thực hiện hiệu quả tiến trình HNKTQT trong bối cảnh mới, gắn với các yêu cầu mới về tăng cường khả năng tự chủ của nền kinh tế, tham gia hiệu quả vào chuỗi giá trị, phát triển bền vững, bao trùm, nâng cao vị thế và uy tín của Việt Nam. Theo đó, Việt Nam không chỉ quan tâm tới tăng trưởng xuất khẩu hay thu hút vốn đầu tư, mà còn chú trọng tranh thủ HNKTQT để tham gia xây dựng, điều chỉnh "luật chơi" trong thương mại – đầu tư quốc tế; mức độ tham gia và hiệu quả mang lại đối với doanh nghiệp và người dân trong nước.

Cùng với những chuyển biến trong tư duy hội nhập, tiến trình HNKTQT và cải cách thể chế kinh tế tại Việt Nam luôn có mối tương tác chặt chẽ với nhau. Theo đó, cải cách thể chế trong nước là yếu tố nền tảng, có ý nghĩa quyết định để bảo đảm tính chủ động và hiệu quả trong HNKTQT. Ngược lại, HNKTQT cũng là chất xúc tác, là động lực để đẩy nhanh hơn, mạnh hơn các nỗ lực cải cách thể chế trong nước. Cải cách thể chế trong điều kiện chủ động, tích cực HNKTQT không đơn thuần là điều chỉnh quy định, pháp luật để thực hiện các cam kết hội nhập. Quan trọng hơn, đó là tiến trình cải cách đồng bộ các thể chế kinh tế khác nhằm khai thác tốt hơn lợi ích của hội nhập mang lại. Với ý nghĩa đó, trong những năm gần đây, đặc biệt từ năm 2014, các cải cách nền tảng vi mô và vĩ mô nhằm nâng cao hiệu quả thị trường ngày càng được chú trọng hơn, nhất là cải cách thể chế về cạnh tranh, DNNN, phát triển doanh nghiệp tư nhân, cải thiện môi trường kinh doanh, đất đai, phòng vệ thương mại, sử dụng các hàng rào kỹ thuật, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, v.v. Thực tế đã

cho thấy những giai đoạn cải cách mạnh mẽ nhất tại Việt Nam cũng là những giai đoạn Việt Nam hội nhập kinh tế quốc tế nhanh và thực chất nhất. Sự nhất quán giữa cải cách thể chế trong nước và cải cách, mở cửa thương mại – đầu tư đã mở ra thêm nhiều cơ hội kinh tế cho người dân, doanh nghiệp; và từng bước đóng góp cho những thành tựu trên nhiều lĩnh vực khác như phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), phát triển doanh nghiệp, bình đẳng giới, xóa đói giảm nghèo, hướng tới phát triển bền vững.

Tuy nhiên, hội nhập ngày càng sâu rộng hơn và thực thi các cam kết hội nhập, đặc biệt các hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới với mức độ cam kết sâu hơn, có tính ràng buộc cao hơn có thể ảnh hưởng đáng kể tới không gian chính sách của Việt Nam. Ở một khía cạnh khác, độ mở của nền kinh tế ở mức cao khiến Việt Nam dễ bị tổn thương trước các cú sốc từ bên ngoài. Đại dịch COVID-19 gây nên sự đứt gãy các chuỗi cung ứng càng làm bộc lộ rõ hơn những thách thức này, trong khi khả năng chống chịu còn nhiều hạn chế. Tất cả những yếu tố đó đặt ra yêu cầu phải nâng cao tính tự chủ của nền kinh tế trong quá trình HNKTQT trên các khía cạnh: (i) khả năng chống chịu của nền kinh tế và doanh nghiệp trước những cú sốc từ bên ngoài, đặc biệt thông qua kênh thương mại và đầu tư; (ii) bảo đảm khả năng tiếp cận thị trường đủ đa dạng và/hoặc đủ lớn để tránh phụ thuộc quá mức vào một thị trường cụ thể (cả về cung và cầu); và (iii) bảo đảm duy trì và tăng cường khả năng lựa chọn chính sách.

Sau hơn 7 năm kể từ phiên đàm phán đầu tiên, Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) đã được ký kết vào ngày 15/11/2020. Tương tự như các FTA thế hệ mới đã có hiệu lực (CPTPP, EVFTA), RCEP có thể tạo thêm xung lực cải thiện quy mô thương mại và đầu tư của Việt Nam, đồng thời giúp gắn kết hiệu quả hơn doanh nghiệp Việt Nam vào chuỗi giá trị khu vực. Cũng như các FTA khác, việc chuẩn bị cho thực hiện RCEP diễn ra càng sớm thì lợi ích thu được càng nhiều và vững chắc hơn, cho dù Việt Nam đã có kinh nghiệm thực hiện FTAs của ASEAN với các đối tác trong RCEP.

Song hành với quá trình đàm phán RCEP, nhiều nghiên cứu đã được thực hiện để đánh giá tác động kinh tế của Hiệp định này với đối với các nền kinh tế thành viên. Các nghiên cứu của Petri và cộng sự (2012, 2017) và Petri và Plummber (2014) đã sử dụng mô hình Dự án Phân tích Thương mại Toàn cầu (GTAP) để đánh giá tác động của các kịch bản RCEP khác nhau so với các kịch bản TPP đối với các nền kinh tế thành viên. Wignaraja (2014) sử dụng lớp mô hình Cân bằng Tổng thể Tính toán được (CGE) để đánh giá tác động của RCEP đối với các nền kinh tế ở khu vực châu Á. Itakura (2015, 2019) cũng sử dụng mô hình GTAP để tập trung đánh giá tác động của RCEP đối với các nền kinh tế thành viên ASEAN. Các nghiên cứu này đều tính đến trường hợp RCEP có đủ 16 thành viên ban đầu (kể cả Ấn Độ), và đều cho thấy RCEP mang lại lợi ích kinh tế ròng đối với Việt Nam. Sau khi Ấn Độ rút khỏi RCEP, chỉ có nghiên cứu của Li (2019) tập trung đánh giá tác động của RCEP với sự tham gia của 15 nước (không có Ấn Độ) và cho thấy Hiệp định vẫn mang lại lợi ích ròng cho các thành viên, dù không lớn như khi còn Ấn Độ.

Một số nghiên cứu định lượng cũng đã tập trung riêng vào tác động của RCEP đối với Việt Nam. MUTRAP (2015) sử dụng mô hình GTAP để tập trung đánh giá tác động kinh tế của RCEP đối với Việt Nam theo hai kịch bản: (i) RCEP có cấu trúc "trục bánh xe-nan hoa"; và (ii) RCEP có cấu trúc tự do hóa toàn diện. Dù không có đánh giá tác động phân bổ thu nhập, cả hai kịch bản đều cho thấy lợi ích ròng về thu nhập quốc gia, xuất khẩu đối

với Việt Nam, dù kịch bản tự do hóa toàn diện có lợi ích ròng nhỏ hơn. NHTG (2018) cũng sử dụng GTAP để đánh giá tác động của RCEP, dù tập trung nhiều hơn vào tác động của Hiệp định CPTPP đối với Việt Nam.

Các nghiên cứu đã có về RCEP hầu như đều không đi sâu vào các khía cạnh thể chế của Hiệp định RCEP, và chưa thể sử dụng nội dung chính thức của RCEP – chỉ được công bố sau khi Hiệp định này được ký kết vào 15/11/2020. Cần lưu ý, khác với CPTPP và EVFTA, mức độ kỳ vọng về lợi ích kinh tế từ RCEP có phần khiêm tốn hơn. Điều này có thể xuất phát từ một số nguyên nhân như: (i) việc sẵn có các FTA của ASEAN với các đối tác, khiến cơ hội bổ sung từ RCEP được cho là sẽ hạn hẹp hơn; (ii) khả năng thúc đẩy cải cách thể chế thấp, qua đó khó có tương tác chặt chẽ với quá trình cải cách trong nước; (iii) bản thân một số cam kết trong RCEP còn chưa chặt chẽ bằng các cam kết của Việt Nam trong CPTPP và EVFTA, trong khi một số nội dung còn tiếp tục đàm phán sau khi thực thi; (iv) quá trình "ra khỏi" đại dịch COVID-19 không đồng đều giữa các nước RCEP; (v) lo ngại về việc trầm trọng hóa nhập siêu của Việt Nam với không ít đối tác trong RCEP - vốn đã hiện hữu trong nhiều năm trước 2020; và (vi) khả năng cải thiện mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam khi thực thi RCEP.

Trong bối cảnh ấy, Báo cáo này hướng tới phân tích những yêu cầu nhằm thực thi hiệu quả RCEP gắn với cải thiện mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam. Cụ thể, Báo cáo hướng tới (i) Nhìn nhận quy mô và chất lượng hoạt động thương mại và đầu tư của Việt Nam với các đối tác trong khu vực RCEP; (ii) Xác định những vấn đề thể chế và cơ cấu đối với hoạt động thương mại và đầu tư có thể ảnh hưởng đến khả năng tận dụng cơ hội từ RCEP, và (iii) Đề xuất các kiến nghị cải cách thể chế trong trung và dài hạn nhằm nâng cao hiệu quả thực thi RCEP gắn với tăng cường mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam.

1.2 Mục tiêu

- Mục tiêu chung: Xác định các yêu cầu cải cách thể chế thương mại và đầu tư nhằm thực hiện hiệu quả Hiệp định RCEP gắn với cải thiện mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam.
- Mục tiêu cụ thể:

- Nhìn nhận tác động định tính của RCEP đối với hoạt động thương mại và đầu tư của Việt Nam;
- Nhìn nhận các điểm nghẽn thể chế và cơ cấu ảnh hưởng tới mức độ tự chủ trong hoạt động thương mại và đầu tư khi thực thi RCEP.
- Kiến nghị các cải cách thể chế, chính sách về thương mại và đầu tư để thực hiện hiệu quả Hiệp định RCEP gắn với cải thiện mức độ tự chủ của nền kinh tế.

1.3 Cách tiếp cận, phương pháp và phạm vi nghiên cứu

1.3.1 Cách tiếp cận

Hình 1 thể hiện khung khổ phân tích được sử dụng trong Báo cáo này. Nhóm tác giả sử dụng cách tiếp cận định tính, xem xét và nhìn nhận các vấn đề có thể ảnh hưởng tới thực hiện hiệu quả RCEP cũng như tính tự chủ của nền kinh tế, tập trung vào khía cạnh thương mại và đầu tư.

Hình 1: Khung khổ phân tích tác động của thực thi RCEP tới hoạt động thương mại và đầu tư của Việt Nam gắn với yêu cầu cải thiện tự chủ của nền kinh tế

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả.

Theo đó, hoạt động xuất nhập khẩu và đầu tư của Việt Nam chịu sự điều chỉnh của các chính sách thương mại – đầu tư trong nước, cũng như các chính sách khác có liên quan (chính sách lao động, chính sách tỷ giá, quản lý ngoại hối, v.v.). Bối cảnh quốc tế (trong đó có các cú sốc từ bên ngoài, đặc biệt là COVID-19 và chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc) và việc thực thi các cam kết HNKTQT (bao gồm thực thi RCEP) cũng có ảnh hưởng tới cầu xuất khẩu, cung ứng đầu vào nhập khẩu, thu hút dòng vốn FDI vào trong nước; và cùng với đó là các yêu cầu điều chỉnh chính sách, cải cách thể chế có liên quan nhằm nâng cao năng lực sản xuất, năng lực cạnh tranh và cải thiện môi trường đầu tư – kinh doanh tại Việt Nam. Ở chiều ngược lại, các cải cách thể chế nền tảng hơn cũng sẽ tác động tích cực tới hiệu quả phát triển kinh tế và HNKTQT; đồng thời nâng cao tính tự chủ của nền kinh tế trong quá trình hội nhập.

1.3.2 Phương pháp nghiên cứu

Báo cáo sử dụng kết hợp các phương pháp định tính và định lượng, bao gồm:

- Rà soát, tổng thuật, phân tích, so sánh, sử dụng các tài liệu, số liệu sẵn có về xuất nhập khẩu, đầu tư để đánh giá diễn biến thương mại – đầu tư nước ngoài của Việt Nam; qua đó nhìn nhận tác động, những cơ hội và thách thức của Hiệp định RCEP đối với thương mại – đầu tư của Việt Nam cũng như tính tự chủ của nền kinh tế.

- Tính toán các chỉ số thương mại (như Lợi thế cạnh tranh thể hiện, Cường độ thương mại, Tương đồng về xuất khẩu, và Bổ trợ thương mại) để đánh giá thực trạng và tiềm năng thương mại Việt Nam với một số đối tác chính.

- Tham vấn chuyên gia: tham vấn, phỏng vấn sâu các chuyên gia, học giả, nhà nghiên cứu về đánh giá khả năng tác động của RCEP tới thương mại, đầu tư của Việt Nam, các cơ hội và thách thức đối với củng cố và cải thiện tính tự chủ của Việt Nam về thương mại và đầu tư; các đề xuất kiến nghị cải cách thể chế nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện RCEP cũng như tính tự chủ của nền kinh tế.

1.3.3 Phạm vi

- Về nội dung: Trong khuôn khổ của Báo cáo này, Báo cáo chỉ tập trung xem xét tác động của hiệp định RCEP đối với hoạt động xuất nhập khẩu và đầu tư nước ngoài; các chính sách và cải cách thể về về thương mại và đầu tư. Việc xem xét, đánh giá các tác động chính sách, đề xuất cải cách thể chế trong các lĩnh vực khác có thể được đề cập để bổ trợ cho các nội dung nghiên cứu trọng tâm về thương mại và đầu tư. Trong điều kiện hạn hẹp, Báo cáo không nghiên cứu chính sách công nghiệp của Việt Nam.

- Về thời gian: Báo cáo tập trung vào giai đoạn 2010-2019.

1.4 Kết cấu của Báo cáo

Ngoài phần Lời mở đầu, Báo cáo gồm có 4 phần chính. Phần 1 giới thiệu tổng quan về Hiệp định RCEP. Phần 2 và 3 lần lượt đánh giá tác động của RCEP tới hoạt động thương mại và đầu tư, nhìn nhận một số cơ hội và thách thức, các vấn đề về cơ cấu và thể chế ảnh hưởng tới mức độ tự chủ về thương mại và đầu tư của Việt Nam khi thực hiện RCEP. Phần 4 kiến nghị một số định hướng cải cách thể chế thương mại, đầu tư và một số lĩnh vực khác có liên quan nhằm thực hiện hiệu quả RCEP gắn với bảo đảm mức độ tự chủ của nền kinh tế.

2 RCEP: Tiến trình, tóm tắt nội dung và đặc điểm

2.1 Tiến trình đàm phán RCEP

Đến cuối những năm 1990, hội nhập kinh tế khu vực theo định hướng thể chế nổi lên tại Đông Á, được thúc đẩy chủ yếu bởi sự thiết lập các hiệp định thương mại tự do (FTAs). Trong đó, nổi bật nhất là quá trình hình thành và phát triển của Cộng đồng ASEAN, trong đó có một trụ cột là Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC). Hình thành từ năm 1967, song phải đến năm 1992, Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) mới ký kết một Hiệp định thành lập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA). Tại thời điểm ký kết, AFTA chỉ bao gồm Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippine, Singapore và Thái Lan. Việt Nam, Myanmar, Lào và Campuchia gia nhập ASEAN và AFTA muộn hơn, nhưng đều diễn ra trong thập niên 1990.

Hai nhân tố bên ngoài tác động tới sự hình thành AFTA và AEC là: (i) xu hướng khu vực hóa trên thế giới; và (ii) gia tăng cạnh tranh từ Trung Quốc để tiếp nhận đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Trung Quốc bắt đầu thu hút FDI đáng kể từ cuối những năm 1980 dựa trên những lợi thế về nguồn nhân công giá rẻ và quy mô thị trường khổng lồ và có tiềm năng tăng trưởng, cùng với việc cải thiện môi trường đầu tư thông qua các chính sách cải cách và mở cửa thị trường, nâng cấp cơ sở hạ tầng và đưa ra nhiều các ưu đãi cho nhà đầu tư nước ngoài. Bên cạnh đó, sự năng động nội tại của ASEAN cũng đóng góp vào việc thúc đẩy hội nhập sâu hơn để hình thành Cộng đồng Kinh tế ở khu vực. Chính cuộc khủng hoảng tài chính – tiền tệ năm 1997-1998 khiến các nhà lãnh đạo ASEAN nhận ra sự cần thiết thúc đẩy hợp tác nhằm tránh những khủng hoảng và/hoặc tác động lây lan tương tự trong tương lai.

Giai đoạn đầu thập niên 2000 chứng kiến việc ký kết một loạt các FTA của các quốc gia Đông Á. Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO năm 2001, nước này đã thúc đẩy các chiến lược khu vực thông qua FTA. Cách tiếp cận FTA của Trung Quốc khá khác biệt so với các nước khác: trong khi Nhật Bản và Hàn Quốc theo đuổi các FTA song phương, Trung Quốc tiếp cận để hình thành FTA nhóm. Hiệp định khung về FTA giữa Trung Quốc – ASEAN (ACFTA) được ký kết năm 2002, và sau đó được nâng cấp vào năm 2015. Trung Quốc đưa ra nhiều khung khổ để tăng cường hợp tác với ASEAN, trong đó có chương trình Thu hoạch sớm (EHP), Hội chợ triển lãm ASEAN-Trung Quốc, v.v.

Bên cạnh các yếu tố khác, ACFTA đã gia tăng áp lực cạnh tranh lên các quốc gia Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, Niu Di-lân và Ấn Độ trong việc tiếp cận và hợp tác kinh tế, thương mại với ASEAN. Từ góc nhìn của ASEAN, việc thúc đẩy hợp tác thương mại với các đối tác như Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, Niu Di-lân và Ấn Độ cũng có ý nghĩa quan trọng. Theo đó, một loạt các FTA đã được ASEAN đàm phán và ký kết riêng với các quốc gia này. Tính đến năm 2010, 5 FTA theo cách tiếp cận ASEAN+1 (với Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ và Australia – Niu Di-lân) đã được ký kết. Các FTA này chủ yếu gần với các hiệp định thương mại truyền thống, tức là tập trung chủ yếu vào tự do hóa thương mại hàng hóa.[1] Tuy nhiên, tham vọng cắt giảm thuế quan trong các Hiệp định này

[1] Cam kết trong các lĩnh vực khác (dịch vụ, v.v.) có được đề cập ở phạm vi khác nhau theo các hiệp định nhưng chưa thực sự sâu sắc.

có sự khác biệt đáng kể, trong khi khả năng đáp ứng quy tắc xuất xứ trong các Hiệp định này cũng không hoàn toàn đồng nhất.

Dù vậy, những ý tưởng về các khu vực mậu dịch tự do rộng lớn hơn có sự tham gia của ASEAN và các nước Đông Á đã manh nha từ khá sớm. Tại Hội nghị cấp cao ASEAN + 3 (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc) năm 1998, Tổng thống Hàn Quốc đã đề xuất thành lập nhóm Tầm nhìn Đông Á nhằm nghiên cứu khả năng thúc đẩy hợp tác kinh tế dài hạn. Nhóm đã đưa ra đề xuất chính sách bao gồm việc việc thành khu vực mậu dịch tự do Đông Á (EAFTA) tới các lãnh đạo vào năm 2002 và nghiên cứu khả thi năm 2005. Nhật Bản đã đưa ra ý tưởng Đối tác Kinh tế Toàn diện (CEPEA) năm 2006 bao gồm FTA với các thành viên của ASEAN+3+3 (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, Australia và Niu Di-lân) và nghiên cứu khả thi năm 2007. Dù phủ các thị trường với quy mô khác nhau, các đề xuất FTA gắn với ASEAN+3 và ASEAN+6 đều hướng tới thúc đẩy hội nhập sâu rộng ở khu vực Đông Á, phát triển hơn nữa mạng lưới sản xuất khu vực và các chuỗi cung ứng. Bên cạnh đó, các sáng kiến này đều nhìn nhận vai trò của ASEAN, bởi FTA riêng giữa các cặp/nhóm quốc gia như Trung Quốc – Nhật Bản – Hàn Quốc hay Ấn Độ - Trung Quốc đều gặp nhiều khó khăn và cản trở do các yếu tố kinh tế và phi kinh tế.

Đáng chú ý, trong năm APEC 2006 tại Việt Nam, Mỹ đề xuất Khu vực Thương mại Tự do châu Á – Thái Bình Dương (FTAAP) gồm tất cả các nền kinh tế thành viên APEC, trong đó có 7 thành viên ASEAN. Tại Hội nghị cấp cao APEC tổ chức tại Yokohama năm 2010, FTAAP được xem có ý nghĩa chiến lược trong hội nhập kinh tế khu vực châu Á – Thái Bình Dương; và EAFTA, CEPEA và TPP được xem là cách thức để hiện thực hóa FTAAP. Năm 2014, tại cuộc họp APEC tại Bắc Kinh, Trung Quốc và Mỹ đã đưa ra nghiên cứu khả thi mang tên "*Nghiên cứu chiến lược tổng thể về các vấn đề liên quan tới hiện thực hóa FTAAP*", báo cáo sau đó được đưa ra tại Hội nghị Lãnh đạo APEC ở Peru năm 2016. Phụ lục của Tuyên bố Hội nghị cấp cao APEC năm 2016 đã khẳng định nỗ lực hướng tới FTAAP, song không đi thẳng mà đi qua các sáng kiến trung gian – trong đó có 2 sáng kiến có sự tham gia của các nước ASEAN là Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP, được chuyển thành CPTPP sau khi Mỹ rút khỏi TPP) và Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP). Trong đó, TPP chỉ được quan tâm khi Mỹ cùng một số nền kinh tế khác (trong đó có Nhật Bản và Việt Nam) đàm phán tham gia gia nhập.

Như vậy, ý tưởng về RCEP được hình thành trong bối cảnh cả khu vực Đông Á và rộng hơn là khu vực châu Á – Thái Bình Dương diễn ra quá trình thúc đẩy tự do hóa thương mại và đầu tư một cách tích cực. Ngay cả trong giai đoạn 2017-2020 với gia tăng cọ xát/đối đầu về chính sách thương mại và chủ nghĩa bảo hộ ở khu vực, những nỗ lực nhằm vực dậy tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế và "nuôi dưỡng" ý tưởng hợp tác mới về thương mại và đầu tư cũng không ngừng được thúc đẩy. Ngay cả CPTPP cũng được vực dậy năm 2017 với tinh thần giữ lại chuẩn cam kết của TPP ở mức cao nhất. Chính bởi vậy, bản thân RCEP cũng gặp phải sức ép phải thích ứng, với những cân nhắc về khả năng xây dựng cam kết trong những lĩnh vực tương đối mới (so với khu vực Đông Á) như thương mại điện tử, xử lý tranh chấp giữa nhà đầu tư với chính phủ, v.v. Ngược lại, khi tiến trình hội nhập kinh tế khu vực châu Á – Thái Bình Dương bị chậm lại, cũng có ý kiến cho rằng động lực cho đàm phán RCEP cũng bị ảnh hưởng theo. Nói cách khác, RCEP gắn liền với tiến trình hội nhập khu vực, chứ không chỉ đơn thuần là một sáng kiến mang tính cạnh tranh giành ảnh hưởng.

Hộp 1: RCEP tạo thương mại hay chuyển hướng thương mại

Dù RCEP hiện hữu sau khi ASEAN đã có một loạt FTA riêng với các đối tác (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ốtxtrâylia và Niu Di-lân, Ấn Độ), Hiệp định này vẫn bổ sung giá trị đáng kể cho thương mại và GDP toàn cầu. Theo Petri và Plummer (2018), RCEP có thể làm thu nhập thực của thế giới tăng thêm khoảng 286 tỷ USD mỗi năm (tương đương 0,2% GDP toàn cầu) vào năm 2030. Theo đó, RCEP có giá trị như một khoản đầu tư 7,2 nghìn tỷ USD với tỷ suất lợi nhuận 4% mỗi năm. RCEP có thể giúp thương mại toàn cầu tăng thêm khoảng 1,9%. Trái với lo ngại, đánh giá định lượng của Petri và Plummer cho thấy tác động "chuyển hướng thương mại" là khá nhỏ: các nước ngoài Hiệp định vẫn được hưởng lợi do tính chất đa phương của quá trình tự do hóa và tác động lan tỏa từ việc các thành viên RCEP gia tăng năng suất.

Nguồn: Nguyễn Anh Dương (2020).

Ý tưởng về RCEP đã được giới thiệu lần đầu tại Hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ 19 được tổ chức vào tháng 11/2011 tại Bali, Indonesia. Đến tháng 11/2012, lãnh đạo cấp cao đã thông qua khung khổ ASEAN về RCEP, và tuyên bố khởi động đàm phán. Những nguyên tắc có tính chất định hướng cho đàm phán RCEP không nêu cụ thể danh sách thành viên, dù có nêu việc tham gia của các thành viên mới phải được các thành viên cũ đồng ý trên các điều khoản và điều kiện cụ thể. Tham gia đàm phán từ ban đầu có 16 thành viên, trong đó có 10 nước thành viên ASEAN và 06 nước đối tác – bao gồm Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Ấn Độ, Australia và Niu Di-lân.

Tại thời điểm khởi động đàm phán, RCEP nằm trong nhóm 3 hiệp định thương mại tự do có quy mô lớn nhất thế giới, bên cạnh TPP và Hiệp định đối tác thương mại và đầu tư xuyên Đại Tây Dương (TTIP, giữa Mỹ và EU). Trong đó, thị trường TPP chiếm tới 11% dân số thế giới, hơn 38% GDP toàn cầu và hơn 25% kim ngạch xuất khẩu hàng hóa; thị trường TTIP chiếm tới 11% dân số thế giới, 33% GDP toàn cầu và hơn 30% kim ngạch xuất khẩu hàng hóa; và thị trường RCEP (ngay cả khi không còn Ấn Độ) chiếm tới 30% dân số thế giới, gần 30% GDP toàn cầu và hơn 27% kim ngạch xuất khẩu hàng hóa.[2]

Từ tháng 5/2013 đến tháng 9/2019, các nước tham gia đàm phán RCEP đã tiến hành 28 vòng đàm phán, chưa kể một loạt các cuộc họp nhóm, trao đổi các cấp từ cấp chuyên viên đến cấp Bộ trưởng. So với mục tiêu hoàn thành đàm phán vào cuối năm 2015, tiến trình đàm phán RCEP liên tục bị kéo dài qua từng năm. So với quyết tâm khi khởi động RCEP, nỗ lực đàm phán ít nhiều gặp thách thức và có phần không tương xứng so với quyết tâm của một số thành viên trong việc thực hiện đàm phán các FTA tiêu chuẩn cao hơn như TPP/CPTPP và các FTA với EU. Thực tế tính đến cuối năm 2015 (thời điểm dự kiến kết thúc đàm phán), các nước RCEP mới chỉ thực hiện được 10 vòng đàm phán, tức là chưa bằng một nửa so với số vòng đàm phán tính đến tháng 9/2019. Ngay cả khi chấp nhận cách tiếp cận tương đối linh hoạt gắn với "tiệm tiến" – phù hợp với các FTA của ASEAN – thì các nền kinh tế thành viên RCEP cũng gặp không ít bất đồng trong việc xử lý khác biệt trong lĩnh vực thương mại hàng hóa truyền thống, đặc biệt là mức độ cắt giảm thuế và hài hòa hóa quy tắc xuất xứ. Bên cạnh đó, có ý kiến cho rằng các cuộc thảo luận về RCEP gặp

[2] Tổng hợp từ nhiều nguồn.

nhiều khó khăn còn do thiếu các thỏa thuận kinh tế toàn diện hiện có giữa một số quốc gia tham gia, khoảng cách lớn về điều kiện kinh tế và chính trị ở các quốc gia tham gia.

Ngay cả đến giai đoạn đàm phán cuối cùng, thách thức với RCEP vẫn hiện hữu. Trong nửa đầu năm 2019, quan ngại gia tăng về khả năng RCEP tiếp tục kéo dài đàm phán, trong bối cảnh không ít nền kinh tế thành viên (như Ấn Độ, Thái Lan, Indonesia) tiến hành bầu cử. Khi nỗ lực đàm phán trở lại, đến Hội nghị cấp cao Đông Á ở Bangkok ngày 4/11/2019, Lãnh đạo của các quốc gia đàm phán RCEP đã thông báo hoàn tất đàm phán cũng như thỏa thuận về hầu hết các vấn đề tiếp cận thị trường giữa 15 quốc gia. Tuy nhiên, tại thời điểm này, Ấn Độ đã tuyên bố rút khỏi RCEP. Lo ngại về hiệu ứng đôminô có thể xảy ra - khi một số quốc gia khác có thể cân nhắc rút khỏi Hiệp định – đã được đề cập trong những tháng cuối năm 2019. Bên cạnh đó là lo ngại về việc một RCEP không có Ấn Độ có thể sẽ chịu sự chi phối của Trung Quốc.

Trong năm 2020, các nước thành viên còn lại của RCEP vẫn tiếp tục đàm phán và tích cực trao đổi với phía Ấn Độ về khả năng quay trở lại Hiệp định. Tuy nhiên, khả năng tiếp xúc bên lề các vòng đàm phán đã bị hạn chế, do đại dịch COVID-19 và hạn chế đi lại buộc các thành viên RCEP phải tiến hành họp trực tuyến. Việc Ấn Độ không tham dự các cuộc họp đã góp phần tạo điều kiện đẩy nhanh quá trình tháo gỡ khác biệt. Ngày 15/11/2020, RCEP đã chính thức được ký kết trong khuôn khổ Hội nghị Cấp cao ASEAN được tổ chức tại Việt Nam, với vai trò là Chủ tịch ASEAN 2020.

Cần lưu ý, thời gian từ khi bắt đầu đàm phán đến khi ký kết RCEP đối với Việt Nam là hơn 7 năm, tương đương với thời gian từ khi chính thức tham gia đến khi ký kết CPTPP (từ tháng 11/2010 đến tháng 3/2018) và thời gian từ khi khởi động đàm phán đến khi ký kết EVFTA (từ tháng 6/2012 đến tháng 6/2019). Bên cạnh đó, cả CPTPP và RCEP đều vượt qua những thời điểm khó khăn cuối cùng khi Việt Nam là chủ nhà của những sự kiện lớn: với CPTPP là chủ nhà APEC năm 2017, và RCEP là năm ASEAN 2020.

Như đã đề cập ở trên, Tuyên bố của Hội nghị cấp cao APEC năm 2016 có một Phụ lục riêng thể hiện sự quan tâm và nỗ lực hướng tới một FTA riêng cho cả khu vực châu Á – Thái Bình Dương (FTAAP). Trong đó, lãnh đạo cấp cao của các nền kinh tế thành viên APEC nhấn mạnh FTAAP có thể được hiện thực hóa qua những bước đi trung gian như TPP và RCEP. Từ đầu năm 2017 cho đến đầu tháng 11/2020, trong bối cảnh chủ nghĩa bảo hộ gia tăng ở cả những nền kinh tế lớn nhất khu vực, ý nghĩa này hầu như không còn được lưu tâm. Tuy nhiên, sau bầu cử Tổng thống Mỹ vào tháng 11/2020, hợp tác thương mại và đầu tư ở khu vực được kỳ vọng sẽ có những đổi thay lớn, thậm chí đảo chiều. Chính ở đây, RCEP không chỉ góp phần tạo cơ hội phục hồi kinh tế cho các nền kinh tế thành viên trong bối cảnh hậu COVID-19, mà cùng với CPTPP giúp "tạo lực đẩy mới" cho hội nhập kinh tế quốc tế, khởi đầu từ chính khu vực châu Á – Thái Bình Dương.

2.2 RCEP trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

Quá trình mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam có 4 điểm mốc quan trọng. Điểm mốc đầu tiên được đánh dấu bởi việc gia nhập ASEAN vào năm 1995 và tham gia AFTA. Theo đó, Việt Nam dần dần hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng hơn ở thị trường khu vực với những cam kết tự do hóa cụ thể trên nhiều lĩnh vực (thương mại, đầu tư, kết nối, v.v.). Gắn với việc gia nhập và thực hiện sâu rộng hơn các cam kết trong AFTA, Việt Nam đã tiến hành nhiều cải cách trong nước nhằm hoàn thiện hệ thống chính sách thương

mại, đặc biệt là các công cụ chính sách thương mại như thuế xuất khẩu, nhập khẩu, hạn ngạch, hạn ngạch thuế quan, v.v.

Mốc quan trọng thứ hai của Việt Nam là việc ký kết Hiệp định thương mại song phương với Mỹ (BTA) vào năm 2000. Tính đến thời điểm này, BTA với Mỹ là Hiệp định thương mại song phương toàn diện và gần với "chuẩn mực" của WTO nhất mà Việt Nam ký kết. Một mặt, Hiệp định này đã mở ra nhiều cơ hội cho Việt Nam thúc đẩy xuất khẩu, thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Mặt khác, sức ép cải cách và thông lệ tốt trên nhiều lĩnh vực - chẳng hạn như bảo hộ sở hữu trí tuệ, v.v. - cũng góp phần tạo động lực và định hướng cho Việt Nam hoàn thiện hệ thống chính sách, pháp luật và phương thức điều hành trước khi gia nhập WTO.

Hình 2: Các FTA của Việt Nam tại thời điểm tháng 11/2020

Nguồn: Cập nhật của nhóm tác giả dựa trên CIEM (2017).

Mốc thứ ba trong quá trình HNKTQT của Việt Nam là việc gia nhập WTO vào năm 2007. Với việc gia nhập WTO, Việt Nam được đối xử bình đẳng với các nước thành viên khác trong WTO. Đây cũng có thể coi là thời điểm Việt Nam hoàn thành quá trình hội nhập theo chiều rộng và cũng đặt ra yêu cầu hội nhập sâu sắc, với những bước đi dài hạn trong việc lựa chọn các đối tác chiến lược. Cũng trong quá trình 11 năm đàm phán WTO, Việt Nam đã ban hành một khối lượng đồ sộ văn bản pháp quy trong nước, với Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, Luật Thương mại, v.v. Năng lực điều hành chính sách kinh tế nói chung và

thể chế HNKTQT nói riêng cũng có sự điều chỉnh theo hướng phù hợp hơn với các cam kết HNKTQT.[3]

Bản thân WTO cũng không phải là điểm cuối trong quá trình HNKTQT của Việt Nam. Sau khi gia nhập WTO, quá trình hội nhập của Việt Nam đã chuyển sang một giai đoạn mới, từ hội nhập theo chiều rộng sang hội nhập theo chiều sâu. Trong bối cảnh ấy, Việt Nam làm sâu sắc các quan hệ đối tác chiến lược, đối tác chiến lược toàn diện, đối tác toàn diện bước đầu thông qua các FTA. Tính đến tháng 11/2020, Việt Nam đã đàm phán, ký kết và thực hiện một loạt FTA song phương, đa phương và nhiều bên (Hình 2).

Đặt trong tiến trình ấy, RCEP không phải là một kết quả ngẫu nhiên, mà chỉ có được sau một thời gian nỗ lực không ngừng nghỉ. Cần lưu ý, việc đàm phán song song cả 3 hiệp định FTA có chất lượng cao và/hoặc quy mô lớn vào bậc nhất thế giới đòi hỏi không ít nỗ lực, hoạt động điều phối và cân nhắc của Việt Nam. Ngược lại, nếu giả sử không có các hiệp định khác như TPP/CPTPP và EVFTA, việc chuẩn bị về thể chế của Việt Nam có thể đã khác đi và cân nhắc về nội dung, tiến trình RCEP của Việt Nam có thể đi theo những kịch bản khác. Trên thực tế, những hàm ý lớn nhất về kinh tế và thể chế dường như lại gắn với hai hiệp định TPP/CPTPP và EVFTA. Đạt được đồng thuận đối với những Hiệp định này cũng làm tăng khả năng chấp nhận RCEP - ngay cả khi RCEP nhận được nhiều ý kiến trái chiều hơn so với CPTPP và EVFTA.

2.3 Tóm lược một số nội dung của RCEP

Ngoài phần Giới thiệu, Hiệp định RCEP gồm có 20 Chương và các phụ lục. Ngoài các nội dung tương đối truyền thống như thương mại hàng hóa, quy tắc xuất xứ, SPS và TBT, RCEP còn đưa vào một số nội dung mới hơn như thương mại điện tử, cạnh tranh, v.v. Dù vậy, một số ý kiến cho rằng nội dung của RCEP còn thực sự thiếu những lĩnh vực quan trọng như môi trường, lao động, doanh nghiệp nhà nước, v.v. Điều này khiến RCEP có phạm vi hẹp hơn so với CPTPP và EVFTA.

Ngay cả với một số lĩnh vực được đề cập, nhiều ý kiến cho rằng các cam kết của RCEP là tương đối lỏng lẻo. Chẳng hạn, cơ chế ISDS sẽ được tiếp tục thảo luận sau khi RCEP có hiệu lực. Ngay cả khi cách tiếp cận "chọn bỏ" được một số thành viên áp dụng đối với mở cửa dịch vụ và đầu tư, điều này cũng không hàm nghĩa độ mở thực sự lớn. Trung tâm Thương mại Châu Á (2020) đưa ra ví dụ là danh mục bảo lưu của Indonesia dài tới 111 trang.

Đối với Việt Nam,[4] cam kết cắt giảm thuế quan chào cho các nước ASEAN và các nước đối tác tỷ lệ tự do hóa thuế quan không cao hơn mức cam kết trong các Hiệp định FTA ASEAN+ hiện hành, cụ thể chào cho ASEAN là 90,3%, cho Australia và Niu Di-lân là 89,6%, cho Nhật Bản và Hàn Quốc là 86,7%. Với Trung Quốc, Việt Nam chào tỷ lệ tự do hóa thuế quan 85,6% (phù hợp với cam kết của Việt Nam trong ACFTA và chính sách thuế hiện hành của Việt Nam). Trong khi đó, các nước đối tác chào cho Việt Nam tỷ lệ tự do hóa thuế quan cao hơn so với Việt Nam chào cho các nước đối tác tương ứng, cụ thể Australia xóa bỏ 92%, Niu Di- lân xóa bỏ 91,4%, Nhật Bản xóa bỏ 90,4%, Hàn Quốc xóa bỏ 90,7% và Trung Quốc xóa bỏ 90,7%.

---

[3] Tham khảo báo cáo của CIEM (2013).

[4] Nội dung tóm lược cam kết trong RCEP trong phần này được trích từ Bộ Công Thương (2020).

Bảng 1: Cấu trúc của Hiệp định RCEP

1. Điều khoản ban đầu và Định nghĩa chung	7. Phòng vệ thương mại	12. Thương mại điện tử	18. Các điều khoản thể chế
2. Thương mại hàng hóa	8. Thương mại Dịch vụ -Dịch vụ tài chính -Dịch vụ viễn thông -Dịch vụ chuyên nghiệp	13. Cạnh tranh	19. Giải quyết tranh chấp
3. Quy tắc xuất xứ		14. Doanh nghiệp nhỏ và vừa	20. Các điều khoản cuối cùng
4. Thủ tục Hải quan và Tạo thuận lợi thương mại	9. Di chuyển thể nhân	15. Hợp tác kinh tế và kỹ thuật	
5. Các biện pháp an toàn thực phẩm và kiểm dịch động thực vật (SPS)	10. Đầu tư	16. Mua sắm chính phủ	
6. Tiêu chuẩn, quy chuẩn và quy trình đánh giá sự phù hợp	11. Sở hữu trí tuệ	17. Các điều khoản chung và Ngoại lệ	

Nguồn: Bộ Công Thương (2020).

Bảng 2: Nội dung của RCEP so với các FTA khác của Việt Nam

	RCEP	EVFTA	CPTPP	AFTA	ACFTA	AKFTA	AJCEP	AIFTA	AANZFTA	AHKFTA
Xóa bỏ thuế quan	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Quy tắc xuất xứ	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Dệt may	x	x	x						x	
Hải quan và tạo thuận lợi thương mại	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Phòng vệ thương mại	x	x	x		x	x	x	x	x	
SPS	x	x	x	x			x		x	x
TBT	x	x	x	x					x	x
Dịch vụ	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Dịch vụ tài chính	x	x	x	x		x			x	
Đầu tư	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
Cơ chế ISDS			x	x	x	x		x	x	
Nhập cảnh tạm thời cho khách kinh doanh	x	x	x	x					x	
Viễn thông	x	x	x						x	
Thương mại điện tử	x	x	x						x	
Mua sắm công	x	x	x							
Chính sách cạnh tranh	x	x	x						x	
Doanh nghiệp nhà nước		x	x							
Sở hữu trí tuệ	x	x	x						x	
Lao động		x	x							
Môi trường		x	x							
Doanh nghiệp nhỏ và vừa	x									
Hợp tác và nâng cao năng lực	x	x	x	x	x		x		x	x
Giải quyết tranh chấp	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Nguồn: Cập nhật của nhóm tác giả dựa trên tổng hợp của VCCI (2019).

Theo quy tắc xuất xứ của Hiệp định RCEP, hàng hóa được coi là có xuất xứ nếu đáp ứng một trong ba trường hợp sau: (i) hàng hóa có xuất xứ thuần túy tại một nước thành viên; (ii) hàng hóa được sản xuất chỉ từ nguyên liệu có xuất xứ từ một hay nhiều nước thành viên; (iii) hàng hóa sử dụng nguyên liệu không có xuất xứ nhưng đáp ứng quy định tại Quy tắc cụ thể mặt hàng. Trong Quy tắc cụ thể mặt hàng, ngoài việc áp dụng quy tắc hàm lượng giá trị giá khu vực (RVC) hoặc quy tắc chuyển đổi mã số hàng hóa (CTC), một số dòng hàng hóa chất thuộc các Chương 29 và 38 được áp dụng Quy tắc phản ứng hóa học tương đương với quy tắc RVC hoặc CTC.

Đối với Quy trình cấp và kiểm tra chứng nhận xuất xứ hàng hóa, chứng từ chứng nhận xuất xứ hàng hóa bao gồm Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O), chứng từ tự khai báo xuất xứ hàng hóa của nhà xuất khẩu đủ điều kiện, chứng từ tự chứng nhận xuất xứ hàng hóa của nhà xuất khẩu. Việt Nam cùng với các nước thành viên RCEP (trừ Cam-pu-chia, Lào, Mi-an-ma) bắt đầu triển khai thực hiện cơ chế tự chứng nhận xuất xứ của nhà xuất khẩu không quá 10 năm sau ngày thực thi Hiệp định. Trường hợp chưa thể triển khai thực hiện trong 10 năm này, các nước được phép gia hạn tối đa 10 năm nữa để thực hiện cơ chế này.

Chương Thương mại dịch vụ được xây dựng đồng thời theo hai phương thức tiếp cận "chọn cho" và "chọn bỏ". Việt Nam lựa chọn phương thức tiếp cận "chọn cho", với mức độ mở cửa thị trường về cơ bản tương đương với mức cam kết trong khuôn khổ ASEAN và không cao hơn pháp luật hiện hành. Việt Nam lựa chọn 6 phân ngành đã tự do hóa hoàn toàn để áp dụng nguyên tắc MFN tự động và nguyên tắc đơn phương tự do hóa. Hiệp định có quy định quá trình chuyển đổi từ biểu cam kết "chọn cho" sang "chọn bỏ" không yêu cầu cải thiện mức cam kết (bao gồm cả số lượng phân ngành áp dụng nguyên tắc MFN tự động).

Chương Đầu tư của Hiệp định RCEP bao gồm đầy đủ 4 yếu tố của một hiệp định đầu tư, gồm tự do hóa, xúc tiến, tạo thuận lợi cho đầu tư và bảo hộ đầu tư. Chương Đầu tư bao gồm các cam kết về đối xử đầu tư, đối xử quốc gia, MFN, yêu cầu thực hiện (PPR), quản lý cấp cao và hội đồng quản trị (SMBD), chuyển tiền, tước quyền sở hữu, v.v. Chương Đầu tư của Hiệp định RCEP có một số cam kết cao hơn so với các hiệp định FTA ASEAN Cộng đã ký kết, như bổ sung nghĩa vụ ngoài các nghĩa vụ quy định tại Hiệp định về các Biện pháp Đầu tư liên quan đến Thương mại (TRIMs) của WTO; cam kết về MFN tự động; cam kết nghĩa vụ đơn phương tự do hóa chỉ tiến không lùi (Ratchet) đối với Danh mục A tại Danh mục bảo lưu và các biện pháp không tương thích của các nước. Tuy nhiên, nghĩa vụ Ratchet chỉ áp dụng đối với các nước sau 5 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực. Bên cạnh đó, Chương Đầu tư của Hiệp định RCEP đã bổ sung cơ chế xem xét, hỗ trợ giải quyết các vướng mắc của nhà đầu tư trong quá trình thực hiện đầu tư tại một nước RCEP phù hợp với pháp luật của nước đó.

So với các FTA ASEAN+ mà Việt Nam đã ký kết tại thời điểm kết thúc đàm phán Hiệp định RCEP, Chương Đầu tư không có cơ chế giải quyết tranh chấp giữa nhà nước và nhà đầu tư (ISDS) và vấn đề tước quyền sở hữu liên quan đến thuế. Nội dung này sẽ tiếp tục được thảo luận sau khi Hiệp định RCEP có hiệu lực. Ngoài ra, Việt Nam bảo lưu được quy định không áp dụng Điều khoản MFN tự động trong lĩnh vực đầu tư với Việt Nam. Đối với các nghĩa vụ như đối xử quốc gia, hội đồng quản trị, yêu cầu hoạt động, các cam kết của Việt Nam trong Hiệp định RCEP không vượt quá mức cam kết của ta trong các hiệp định FTA đã ký như CPTPP, EVFTA.

Nội dung thương mại điện tử trong Hiệp định RCEP chỉ gồm các cam kết ở về hợp tác, khuyến khích các nước thành viên cải thiện quy trình và quản lý thương mại bằng cách tạo môi trường thúc đẩy sử dụng các phương tiện điện tử. Tranh chấp (nếu có) phát sinh từ Chương này chỉ dừng ở các bước tham vấn và hòa giải. Cấu trúc các trong Chương Thương mại điện tử trong Hiệp định RCEP cũng tương tự trong Hiệp định CPTPP nhưng có nội dung cam kết ở mức thấp hơn. Đặc biệt, đối với việc quản lý thông tin nhằm mục đích thương mại qua biên giới, hay việc đặt trang thiết bị máy tính (máy chủ) như là điều kiện để kinh doanh trên lãnh thổ quốc gia của một nước, Hiệp định RCEP vẫn cho phép các bên được ban hành hay duy trì bất cứ biện pháp nào nếu thấy cần thiết để bảo vệ an toàn, an ninh môi trường mạng thiết yếu của mình, phù hợp với yêu cầu của Luật An ninh mạng của Việt Nam.

Chương Cạnh tranh bao gồm nghĩa vụ: thông qua hoặc duy trì các luật và quy định nhằm ngăn cấm các hoạt động chống cạnh tranh và thiết lập hoặc duy trì các cơ quan có thẩm quyền để thực thi luật cạnh tranh của mình; công nhận quyền chủ quyền của nhau trong việc xây dựng và thực thi luật cạnh tranh và chính sách của mình. áp dụng hoặc duy trì luật và quy định trong nước để ngăn chặn các hành vi gian lận, gây hiểu lầm, các diễn tả sai trong thương mại; nâng cao nhận thức và khả năng tiếp cận các cơ chế giải quyết vấn đề của người tiêu dùng; hợp tác trong bảo vệ người tiêu dùng. Cơ chế giải quyết tranh chấp của Hiệp định RCEP sẽ không áp dụng đối với Chương này. Ngoài ra, Chương Cạnh tranh không đề cập đến vấn đề doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước.

Chương về Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) yêu cầu các nước thành viên thúc đẩy việc chia sẻ thông tin về Hiệp định RCEP liên quan đến doanh nghiệp DNNVV, bao gồm toàn văn của Hiệp định, các luật và quy định liên quan đến thương mại và đầu tư và các thông tin liên quan đến kinh doanh hữu ích khác nhằm tăng khả năng tận dụng và hưởng lợi của các DNNVV từ các cơ hội do Hiệp định RCEP tạo ra.

Về hợp tác kinh tế và kỹ thuật, các nước sẽ tìm hiểu và thực hiện các hoạt động hợp tác kinh tế và kỹ thuật tập trung vào các lĩnh vực như thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ, thương mại điện tử, cạnh tranh, DNNVV và các vấn đề khác theo thỏa thuận giữa các nước. Trong đó, ưu tiên sẽ dành cho các hoạt động nâng cao năng lực và hỗ trợ kỹ thuật cho nước thành viên là nước đang phát triển và nước kém phát triển nhất.

Chương Mua sắm của Chính phủ có mức độ cam kết thấp hơn nhiều so với Hiệp định CPTPP và EVFTA, chỉ gồm các nghĩa vụ tăng cường tính minh bạch, hợp tác và trao đổi thông tin giữa các bên về chính sách mua sắm công và không bao gồm cam kết mở cửa thị trường. Đồng thời, cơ chế giải quyết tranh chấp trong Hiệp định RCEP không áp dụng đối với Chương Mua sắm của Chính phủ.

2.4 Đặc điểm

So sánh RCEP với CPTPP về mục tiêu, nội dung và chất lượng của hiệp định để thấy những điểm khác biệt và đặc điểm chính của RCEP như sau:

Bảng 3: So sánh mục tiêu, nội dung và chất lượng hiệp định RCEP và CPTPP

RCEP	CPTPP
Những đặc điểm chung - Cam kết tự do hóa sâu rộng hơn về thương mại hàng hóa, dịch vụ và đầu tư; - Cam kết mở cửa sau đường biên giới; - Đều ghi nhận yêu cầu thúc đẩy hợp tác phát triển, nâng cao năng lực; - Đều khởi đầu là những hiệp định có quy mô thị trường rất lớn; - Đều được coi là những bước đi trung gian tiến tới Khu vực thương mại tự do khu vực châu Á – Thái Bình Dương (FTAAP); - Đều có thành viên tham gia đàm phán từ ban đầu nhưng sau đó rút khỏi hiệp định.	
Bắt đầu năm 2013 và ký kết vào tháng 11/2020	Bắt đầu 2010; kết thúc đàm phán vào tháng 10/2015; ký kết TPP vào tháng 2/2016; ký kết CPTPP vào tháng 3/2018 và thực thi vào tháng 11/2018 (Việt Nam thực thi từ 14/01/2019).
ASEAN là động lực/hạt nhân dẫn dắt	Mỹ dẫn dắt đàm phán TPP; nhưng khi Mỹ rút khỏi TPP thì Nhật Bản giữ vai trò quan trọng nhất trong việc vực dậy và thúc đẩy phê chuẩn CPTPP.
Mục đích là hình thành các Hiệp định sâu rộng hơn các ASEAN+1 FTA và hỗ trợ hợp tác để phát triển công bằng hơn	Mục đích là thiết lập FTA của thế kỷ 21 nhằm giải quyết những vấn đề mới (tiêu chuẩn lao động và môi trường, cạnh tranh, doanh nghiệp nhà nước, mua sắm chính phủ, sở hữu trí tuệ, v.v.)
Hiệp định "trọn gói", nhưng vẫn giữ cách tiếp cận tiệm tiến sau khi có hiệu lực.	Hiệp định "trọn gói"

Nguồn: Cập nhật của nhóm tác giả dựa trên Võ Trí Thành (2015) và CIEM (2017).

3 Các hoạt động thương mại trong RCEP dưới góc nhìn thể chế

3.1 Diễn biến thương mại tổng thể

3.1.1 Diễn biến xuất nhập khẩu hàng hóa

Xuất nhập khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 2010 – 2019 duy trì xu hướng mở rộng cả về quy mô, thị trường đối tác và loại mặt hàng. Giai đoạn 2010-2015, cùng với sự phục hồi kinh tế trong nước và thế giới sau khủng hoảng tài chính năm 2008-2009, xuất nhập khẩu tăng trưởng tương đối nhanh. Xuất khẩu tăng từ 72,2 tỷ USD năm 2010 lên 162,0 tỷ USD năm 2015 với tốc độ trung bình 19,3%/năm. Nhập khẩu tăng trưởng chậm hơn, trung bình tăng 15,6%/năm, từ 84,8 tỷ USD lên 165,6 tỷ USD trong giai đoạn 2010-2015. Đến giai đoạn 2016-2019, cả xuất khẩu và nhập khẩu đều duy trì xu hướng tăng nhưng với tốc độ chậm hơn giai đoạn trước. Cụ thể, xuất khẩu tăng trung bình 17,0%/năm và nhập khẩu tăng trung bình 11,5%/năm. Nhìn chung, trong cả giai đoạn 2010-2019, nhập khẩu tăng trung bình 11,4%/năm, chậm hơn so với tốc độ tăng trưởng 14,7% của xuất khẩu, do đó, cán cân thương mại cả giai đoạn dần dịch chuyển từ thâm hụt sang trạng thái mở rộng thặng dư.

Hình 3: Diễn biến xuất nhập khẩu của Việt Nam, 2010-T10/2020

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu của Tổng cục Hải quan Việt Nam.

Hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam ít nhiều thể hiện sức chống chịu cao hơn trong giai đoạn 2018-2020. Cần lưu ý, đây là giai đoạn nền kinh tế hứng chịu những tác động bất lợi của chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc (từ giữa năm 2018), và tác động của đại dịch COVID-19 và các biện pháp ứng phó với đại dịch này ở nhiều thị trường (từ đầu năm 2020). Theo đó, Việt Nam vẫn giữ được đà tăng trưởng xuất khẩu và nhập khẩu trong các năm 2018-2019. Ngay trong 10 tháng đầu năm 2020, Việt Nam vẫn duy trì mức tăng trưởng dương (5%) so với cùng kỳ năm 2019, trong khi tốc độ tăng nhập khẩu tương ứng đạt 0,3%. Bên cạnh những nỗ lực thích ứng của khu vực doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp trong nước, sức chống chịu tốt hơn của nền kinh tế còn xuất phát một phần từ việc kiên định thực hiện các biện pháp cải thiện môi trường kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh, đặc biệt là về tạo thuận lợi cho thương mại, thúc đẩy phát triển thương mại điện tử.

Bảng 4: Tỷ lệ thương mại/GDP của Việt Nam giai đoạn 2010-2019

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Xuất khẩu hàng hoá/GDP (%)	62,3	71,5	73,5	77,1	80,7	83,8	86,0	96,1	99,4	101,0
Nhập khẩu hàng hoá/GDP (%)	73,2	78,8	73,0	77,1	79,4	85,8	85,2	95,3	96,6	96,8
Xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ/ GDP (%)	72,0	79,4	80,0	83,6	86,4	89,8	93,6	101,6	105,8	106,8
Nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ/ GDP (%)	80,2	83,5	76,5	81,5	83,1	89,0	91,1	98,8	102,5	103,6

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu của Ngân hàng Thế giới (NHTG).

Độ mở thương mại của Việt Nam giữ xu hướng tăng (Bảng 4). Tỷ lệ hàng xuất khẩu so với GDP của Việt Nam tăng từ 62,3% năm 2010 lên 101,0% năm 2019. Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ so với GDP cũng tăng tương ứng từ 72,0% lên 106,8%. Tỷ lệ cũng như tốc độ tăng này tương đối cao so với các nước trong nhóm RCEP (Bảng 5). Điều này tái khẳng định một nhận định từ trước đó trong MUTRAP (2015) là Việt Nam vẫn có thể tận dụng tối ưu tiềm năng xuất khẩu ngày cả trong môi trường bất ổn. Tỷ lệ nhập khẩu so với GDP, và tỷ lệ hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu so với GDP đều giảm trong năm 2012 nhưng sau đó đã tăng trở lại, lần lượt đạt mức 96,8% và 103,6%.

Bảng 5: Tỷ lệ thương mại/GDP của các nước RCEP giai đoạn 2010-2019

	Xuất khẩu hàng hoá/ GDP		Nhập khẩu hàng hoá/ GDP	
	2010-2015	2016-2019	2010-2015	2016-2019
Việt Nam	74,82	95,64	77,88	93,47
Ôxtrâylia	16,77	16,87	15,87	16,38
Brunei	62,39	44,94	20,45	26,54
Campuchia	45,88	50,85	52,58	65,62
Trung Quốc	23,54	18,60	18,72	14,32
Indonesia	20,27	16,47	19,27	16,05
Nhật Bản	13,68	14,58	14,10	13,73
Hàn Quốc	42,52	36,61	38,87	31,00
Lào	21,55	27,10	28,39	29,72
Malaysia	72,13	66,70	62,27	59,17
Mianma	16,52	20,85	18,38	26,94
Niu Di-lân	21,11	18,02	22,08	20,03
Singapore	136,97	109,89	123,49	96,79
Thái Lan	56,70	51,33	56,64	47,65

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả.

Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vẫn giữ tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu, song tỷ trọng này có xu hướng giảm trong giai đoạn 2010-2020. Trong các năm 2010 – 2015, xuất khẩu của doanh nghiệp FDI liên tục tăng, với tốc độ nhanh hơn tăng trưởng xuất khẩu của cả nước. Cụ thể, tăng trưởng xuất khẩu trung bình của khu vực FDI và cả nước lần lượt là 29,2%/năm và 19,3%/năm. Kể từ năm 2016, các doanh nghiệp trong nước đã vươn lên mạnh mẽ hơn, đóng góp nhiều hơn vào tăng trưởng xuất khẩu của cả

nước. Đặc biệt, kết quả tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam trong các năm 2018-2020 có đóng góp chủ yếu là từ khu vực doanh nghiệp trong nước. Trong khi đó, khu vực doanh nghiệp FDI có tăng trưởng xuất khẩu chậm hơn từ năm 2018, thậm chí còn có tăng trưởng âm trong 10 tháng đầu năm 2020. Tuy vậy, xuất siêu và giá trị xuất khẩu tuyệt đối vẫn chủ yếu dựa vào đóng góp từ các doanh nghiệp FDI. Chính ở đây, hàm ý từ Hiệp định RCEP – khi mà Việt Nam chịu thâm hụt thương mại lớn với khu vực này – là khá thách thức đối với Việt Nam.

Hình 4: Tăng trưởng xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, giai đoạn 2010 – T10/2020

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu của Tổng cục Hải quan Việt Nam.

** Thương mại theo đối tác*

Trong giai đoạn 2010 – 2019, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam dần dịch chuyển theo hướng giảm tỷ trọng xuất khẩu sang các nước ASEAN và tăng cường xuất khẩu sang các nước Trung Quốc và Hàn Quốc. Kết quả này chủ yếu là do khác biệt trong tốc độ tăng trưởng xuất khẩu vào các thị trường, chứ không phải do xuất khẩu của Việt Nam vào ASEAN giảm theo giá trị tuyệt đối. Trong đó, tỷ trọng xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc tăng nhanh hơn, trung bình đạt 21,8%/năm trong giai đoạn 2010-2015 và 27,7%/năm giai đoạn 2016-2019. Tổng kim ngạch xuất khẩu sang Hàn Quốc tăng trung bình 28,7%/năm trong giai đoạn 2010-2015, tăng trưởng chậm lại trong giai đoạn 2016-2019 ở mức 22,3%/năm.

Các nước châu Âu và Mỹ vẫn giữ vị trí là các thị trường xuất khẩu chủ chốt, với tỷ trọng xuất khẩu sang các nước EU27 và Mỹ năm 2019 lần lượt là 15,6% và 23,2%. Trong giai đoạn 2010-2015, xuất khẩu sang EU27 và Mỹ tăng tương đối nhanh, trung bình tăng 22,3%/năm và 19,7%/năm. Tăng trưởng xuất khẩu giai đoạn 2016-2019 sang cả 2 khu vực đều chậm lại, chỉ đạt tương ứng 7,9%/năm và 16,6%/năm.

Bảng 6: Tỷ trọng và tốc độ tăng xuất khẩu của Việt Nam theo quốc gia và vùng lãnh thổ, giai đoạn 2010-2019

	Tỷ trọng (%)										Tốc độ (%)	
	2010	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2010-2015*	*2016-2019*
ASEAN	14,3	14,1	15,2	14,1	12,7	11,2	9,9	10,1	10,1	9,4	13,7	8,7
RCEP	44,0	45,4	45,7	42,2	40,1	37,7	38,9	43,0	44,1	41,8	16,7	16,6
Trung Quốc	10,7	12,0	11,2	10,0	9,9	10,2	12,4	16,5	17,0	15,7	21,8	27,7
Hàn Quốc	4,3	5,0	4,9	5,1	4,8	5,5	6,5	6,9	7,5	7,5	28,7	22,3
Nhật Bản	10,7	11,4	11,4	10,3	9,8	8,7	8,3	7,8	7,7	7,7	15,2	9,8
Australia	3,7	2,7	2,8	2,6	2,7	1,8	1,6	1,5	1,6	1,3	4,8	5,5
Niu Dilân	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	31,0	13,9
CPTPP	22,4	21,2	22,2	21,0	19,8	17,9	16,6	15,9	15,1	15,0	13,7	8,2
EU27	15,8	17,1	17,7	18,4	18,6	19,0	19,2	17,8	17,2	15,6	22,3	7,9
EU25	15,6	17,0	17,6	18,3	18,5	18,9	19,2	17,7	17,1	15,6	22,5	7,8
Mỹ	19,7	17,5	17,2	1,1	19,1	20,7	21,8	19,3	19,5	23,2	19,7	16,6
Ấn Độ	1,4	1,6	1,6	1,8	1,7	1,5	1,5	1,8	2,7	2,5	40,8	31,2

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG, giai đoạn 2010-2019.

Bảng 7: Tỷ trọng và tốc độ tăng nhập khẩu của Việt Nam theo quốc gia và vùng lãnh thổ, giai đoạn 2010-2019

	Tỷ trọng (%)										Tốc độ (%)	
	2010	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2010-2015*	*2016-2019*
ASEAN	19,3	19,6	18,3	16,1	15,5	14,3	13,8	13,3	13,4	12,7	9,9	8,1
RCEP	67,4	67,3	69,6	70,0	70,1	70,8	71,0	72,4	71,0	70,7	16,9	11,4
Trung Quốc	23,8	23,3	25,5	27,9	29,5	29,8	28,6	27,5	27,7	29,8	19,9	11,4
Hàn Quốc	11,5	12,3	13,7	15,7	14,7	16,6	18,4	22,0	20,1	18,5	26,3	15,6
Nhật Bản	10,6	9,7	10,2	8,8	8,7	8,6	8,6	7,9	8,0	7,7	11,5	8,4
Australia	1,7	2,0	1,6	1,2	1,4	1,2	1,4	1,5	1,6	1,8	14,3	22,1
Niu Dilân	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	8,8	11,27
CPTPP	22,6	22,7	22,4	18,8	18,7	17,0	16,6	15,9	15,9	15,0	10,1	8,0
EU27	7,5	7,3	7,7	7,1	6,0	6,2	6,4	5,7	5,8	5,9	10,3	9,7
EU25	7,4	7,2	7,7	7,1	5,9	6,1	6,2	5,6	5,8	5,8	10,3	9,9
Mỹ	4,5	4,3	4,3	4,0	4,3	4,7	5,0	4,4	5,4	5,7	17,4	17,1
Ấn Độ	2,1	2,2	1,9	2,2	2,1	1,6	1,6	1,9	1,8	1,8	10,0	15,3

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG.

Về nhập khẩu, Trung Quốc, Hàn Quốc và ASEAN là những thị trường nhập khẩu chính của Việt Nam với tỷ trọng trong tổng kim ngạch nhập khẩu năm 2019 lần lượt là 29,8%, 18,5% và 12,7%. Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu từ Hàn Quốc trung bình đạt 26,3%/năm trong giai đoạn 2010-2015, và giảm còn 15,6%/năm giai đoạn 2016-2019. Tỷ

trọng nhập khẩu từ Nhật Bản giảm dần, chiếm 7,7% tổng kim ngạch nhập khẩu năm 2019 (so với tỷ trọng 10,6% năm 2010).

** Thương mại theo mặt hàng/ngành*

Nhìn chung, cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2010 – 2019, thay đổi theo hướng giảm tỷ trọng hàng nông lâm nghiệp và thủy sản (NLTS, từ 19,9% còn 9,9%) và tăng tỷ trọng hàng công nghiệp (từ 80,1% lên 90,1%). Tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm NLTS tăng từ 14,3 tỷ USD năm 2010 lên 26,0 tỷ USD năm 2019, với tốc độ trung bình 6,9%/năm. Xuất khẩu nhóm sản phẩm công nghiệp tăng trưởng nhanh hơn, từ 57,9 tỷ USD năm 2010 lên 238,5 tỷ USD năm 2019 với tốc độ trung bình đạt 17,0%/năm. Tuy vậy, trong khi xuất khẩu hàng công nghiệp liên tục tăng trưởng dương, xuất khẩu hàng NLTS có những thời điểm giảm (như năm 2015 và 2019, giảm tương ứng 4,8% và 3,1%), và nhìn chung tăng trưởng chậm hơn trong giai đoạn 2016-2019 (so với giai đoạn 2011-2015, Bảng 9). Một nguyên nhân thể chế dẫn đến tình trạng này có thể là việc "ngần ngại" hơn trong việc ban hành các quy định nhằm tăng cường tiêu chuẩn, chất lượng hàng nông sản xuất khẩu, trong khi các thị trường áp dụng các biện pháp phi thuế quan chặt chẽ hơn đối với nông sản nhập khẩu.

Trong nhóm sản phẩm NLTS, cơ cấu xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp dịch chuyển theo hướng giảm tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm động vật và rau quả, tăng tỷ trọng xuất khẩu các mặt hàng thực phẩm. Tuy vậy, rau quả vẫn là loại hàng xuất khẩu chủ yếu với tỷ trọng trong tổng xuất khẩu đạt 5,1% năm 2019. Các mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam như gạo, cà phê, tiêu, chè, v.v. thuộc nhóm hàng này. Tỷ trọng nhóm hàng thực phẩm vẫn còn tương đối thấp, chỉ chiếm 2,4% tổng xuất khẩu năm 2019. Điều này cho thấy Việt Nam còn hạn chế trong xuất khẩu nông sản chế biến, chủ yếu vẫn xuất khẩu nguyên liệu và sản phẩm thô.

Trong nhóm hàng công nghiệp xuất khẩu, các mặt hàng dệt may, giày dép và máy móc điện là các sản phẩm xuất khẩu chính của Việt Nam, chiếm 64% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2019. Kim ngạch xuất khẩu mặt hàng máy móc, thiết bị điện cũng tăng trưởng nhanh chóng với tốc độ tăng trung bình 30,3%/năm. Theo đó tỷ trọng xuất khẩu nhóm hàng này trong tổng xuất khẩu cũng tăng vọt từ 14,1% năm 2010 lên 41,7% sau 9 năm. Xuất khẩu nhóm hàng nhiên liệu giảm mạnh, trung bình cả giai đoạn 2010-2019 giảm 8,3%/năm.

Cơ cấu xuất khẩu sang các nước RCEP cũng dịch chuyển theo hướng giảm dần tỷ trọng sản phẩm nông nghiệp và tăng tỷ trọng các sản phẩm công nghiệp. Trung bình giai đoạn 2010-2019, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm NLTS chỉ đạt 10,0%/năm (cao hơn so với xuất khẩu NLTS nói chung) trong khi tăng trưởng xuất khẩu sản phẩm công nghiệp đạt 15,8%/năm (thấp hơn so với xuất khẩu NLTS nói chung). Như vậy, so với hoạt động xuất khẩu nói chung, Việt Nam dựa nhiều hơn vào thị trường RCEP ở nhóm mặt hàng NLTS, trong khi xuất khẩu hàng công nghiệp nhiều hơn vào các thị trường ngoài RCEP.

Trong nhóm hàng công nghiệp, nhiên liệu xuất khẩu cũng giảm nhanh, trung bình cả giai đoạn 2010-2019 giảm 8,1%/năm. Trong khi đó, nhóm hàng kim loại và máy móc, điện có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao, lần lượt đạt 15,8%/năm và 26,8%/năm giai đoạn 2010-2019.

Bảng 8: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng, giai đoạn 2010-2019

Sản phẩm theo nhóm HS	Tỷ trọng (%)										Tốc độ (%)	
	2010	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2010-2015*	*2016-2019*
Sản phẩm NLTS	**19,9**	**19,3**	**17,9**	**15,1**	**15,4**	**13,6**	**13,4**	**12,6**	**11,0**	**9,9**	**11,1**	**4,5**
01-05 Động vật	5,9	5,3	4,5	4,1	4,1	3,2	3,2	3,0	2,6	2,4	6,3	5,1
06-15 Rau quả	11,1	11,0	10,7	7,9	8,4	7,5	7,6	7,1	6,0	5,1	11,1	3,2
16-24 Thực phẩm	2,9	3,0	2,7	3,2	3,0	2,9	2,7	2,4	2,4	2,4	21,5	7,5
Sản phẩm công nghiệp	**80,1**	**80,7**	**82,1**	**84,9**	**84,6**	**86,4**	**86,6**	**87,4**	**89,0**	**90,1**	**21,1**	**14,4**
25-26 Khoáng sản	0,5	0,7	0,7	0,9	0,9	0,7	0,5	0,5	0,7	0,7	29,9	16,5
27 Nhiên liệu	11,0	11,4	9,9	7,3	6,2	3,1	2,0	2,3	1,6	1,4	-5,1	-4,8
28-38 Hóa chất	1,7	1,9	1,9	1,8	1,8	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	22,3	13,4
39-40 Nhựa, cao su	6,0	5,9	5,1	4,3	3,6	3,2	3,2	3,3	3,3	3,4	14,8	15,4
41-43 Da	1,5	1,5	1,4	1,6	1,8	2,0	2,0	1,7	1,5	1,5	26,0	5,0
44-49 Gỗ	2,0	1,9	1,9	2,1	2,0	2,0	1,8	1,7	1,9	1,9	24,0	12,1
50-63 Dệt may	18,4	17,3	15,8	16,3	16,8	16,8	16,3	14,8	15,0	14,9	17,6	9,7
64-67 Giày dép	7,5	7,2	6,8	6,8	7,3	7,9	7,9	7,3	7,1	7,4	20,1	11,2
68-71 Đá, kính	5,1	3,7	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,2	1,1	1,6	-1,9	16,2
72-83 Kim loại	3,9	4,0	3,7	3,6	3,8	3,5	3,6	3,9	4,5	4,3	29,1	19,6
84-85 Máy móc, thiết bị điện	14,1	17,6	24,7	30,7	30,2	35,5	37,9	40,2	40,3	41,7	45,0	17,9
86-89 Vận tải	1,8	1,9	2,1	1,9	2,1	1,9	1,8	1,6	1,7	1,6	26,2	7,7
90-99 Khác	6,7	5,9	6,4	6,1	6,4	6,7	6,7	7,5	8,6	8,2	18,1	19,8

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG, giai đoạn 2009-2019.

Bảng 9: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng sang nhóm RCEP, giai đoạn 2010-2019

Sản phẩm theo nhóm HS	Tỷ trọng (%)										Tốc độ (%)	
	2010	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2010-2015*	*2016-2019*
Sản phẩm NLTS	**18,7**	**18,3**	**18,3**	**16,2**	**16,9**	**16,9**	**16,2**	**14,4**	**13,2**	**12,7**	**14,0**	**8,3**
01-05 Động vật	4,7	4,1	3,8	3,7	3,9	3,7	3,8	3,5	2,8	3,0	9,9	10,9
06-15 Rau	10,9	10,7	11,3	8,4	9,1	9,6	8,8	7,9	7,3	6,4	14,1	5,3
16-24 Thực phẩm	3,2	3,5	3,3	4,1	3,8	3,6	3,6	2,9	3,1	3,3	22,1	13,9
Sản phẩm công nghiệp	**81,3**	**81,7**	**81,7**	**83,8**	**83,1**	**83,1**	**83,8**	**85,6**	**86,8**	**87,3**	**17,4**	**18,1**
25-26 Khoáng sản	0,7	0,8	0,8	1,0	1,0	0,9	0,6	0,6	0,9	1,2	17,4	30,5
27 Nhiên liệu	23,3	23,5	20,6	16,2	14,3	7,8	4,8	4,4	3,5	3,1	-4,1	-5,8
28-38 Hóa chất	2,4	2,7	2,9	2,8	3,0	2,7	2,2	2,0	2,2	2,3	22,4	12,4
39-40 Nhựa, cao su	8,6	8,2	7,1	6,4	5,3	4,8	4,6	4,4	4,2	4,5	13,6	14,5
41-43 Da	1,0	0,9	0,8	0,9	1,2	1,5	1,5	1,2	1,0	1,0	26,9	5,0
44-49 Gỗ	2,9	2,9	2,9	3,7	3,5	3,8	3,4	2,9	3,2	3,3	30,2	12,5
50-63 Dệt may	10,1	10,8	10,3	12,4	13,8	14,8	14,5	12,6	13,2	13,7	26,8	13,9
64-67 Giày dép	2,0	2,2	2,3	2,6	3,1	3,8	3,9	3,5	3,7	4,2	32,6	19,0
68-71 Đá, kính	1,6	1,3	1,6	1,5	1,6	1,8	1,6	1,4	1,3	1,2	17,8	4,3
72-83 Kim loại	5,3	5,2	4,9	5,2	5,6	5,3	4,6	4,7	5,2	5,7	31,4	19,2
84-85 Máy móc, thiết bị điện	16,4	16,1	20,4	24,3	23,2	27,8	33,1	39,3	39,7	39,8	30,2	28,6
86-89 Vận tải	2,2	2,4	2,9	3,0	3,4	2,7	2,1	1,8	1,9	1,9	29,0	6,9
90-99 Khác	5,0	4,7	4,2	3,7	4,3	5,5	6,7	7,0	6,8	5,5	16,4	18,6

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG, giai đoạn 2009-2019.

Cơ cấu hàng nhập khẩu của Việt Nam cũng chuyển dịch theo hướng giảm tỷ trọng hàng NLTS và tăng tỷ trọng hàng công nghiệp, song tốc độ chuyển dịch chậm hơn so với cơ cấu xuất khẩu. Nhóm hàng máy móc, thiết bị điện luôn giữ tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu hàng nhập khẩu, tăng từ 25,4% năm 2010 lên gần 39,9% năm 2019. Đây cũng là nhóm có tốc độ tăng nhập khẩu nhanh nhất, trung bình đạt 18,8%/năm trong giai đoạn 2010-2019.

Bảng 10: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng, giai đoạn 2010-2019

Sản phẩm theo nhóm HS	Tỷ trọng (%)										Tốc độ (%)	
	2010	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2010-2015*	*2016-2019*
Sản phẩm NLTS	**8,8**	**8,7**	**8,6**	**8,6**	**8,9**	**8,7**	**9,0**	**8,3**	**8,2**	**7,8**	**17,2**	**8,5**
01-05 Động vật	1,3	1,3	1,3	1,4	1,8	1,6	1,4	1,4	1,4	1,6	23,1	12,4
06-15 Rau	3,5	3,8	3,7	3,5	3,7	3,9	4,3	4,3	4,1	3,6	21,5	9,8
16-24 Thực phẩm	4,1	3,6	3,5	3,7	3,4	3,2	3,2	2,6	2,7	2,6	11,8	5,7
Sản phẩm công nghiệp	**91,2**	**91,3**	**91,4**	**91,4**	**91,1**	**91,3**	**91,0**	**91,7**	**91,8**	**92,2**	**15,5**	**11,7**
25-26 Khoáng sản	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6	5,5	30,5
27 Nhiên liệu	9,7	11,8	10,1	7,7	7,1	4,8	4,4	5,2	6,3	6,1	3,3	20,33
28-38 Hóa chất	9,5	9,3	9,1	8,5	8,0	7,4	7,3	7,1	7,0	6,7	10,2	8,9
39-40 Nhựa, cao su	7,8	7,9	7,6	7,6	7,6	7,0	7,3	7,4	7,5	7,3	15,7	12,7
41-43 Da	1,2	1,0	1,0	1,0	1,3	1,3	1,1	1,0	0,9	0,8	20,3	0,1
44-49 Gỗ	3,2	2,9	2,8	2,8	3,1	2,7	2,5	2,4	2,3	2,2	12,8	5,4
50-63 Dệt may	10,0	10,1	9,6	9,7	9,8	9,3	9,2	8,4	8,6	8,2	16,3	7,9
64-67 Giày dép	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	20,1	15,7
68-71 Đá, kính	2,1	2,8	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2	1,1	1,0	1,1	21,0	13,0
72-83 Kim loại	14,7	12,9	12,2	11,6	11,9	11,3	10,9	10,3	11,0	9,9	11,4	8,0
84-85 Máy móc, thiết bị điện	25,4	25,9	31,3	35,0	34,6	38,0	39,1	40,5	37,8	39,9	23,1	12,9
86-89 Vận tải	3,8	3,3	2,8	2,4	2,5	4,3	3,4	2,4	2,2	2,9	17,1	2,3
90-99 Khác	3,0	2,7	2,9	3,2	3,3	3,5	3,8	4,9	6,1	5,9	18,0	28,6

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG, giai đoạn 2009-2018.

Tương tự, cơ cấu nhập khẩu từ các nước RCEP cũng dịch chuyển khá chậm theo hướng giảm dần tỷ trọng sản phẩm nông nghiệp và tăng tỷ trọng các sản phẩm công nghiệp. Trung bình giai đoạn 2010-2019, tốc độ tăng trưởng nhập khẩu sản phẩm NLTS đạt gần 9,9%/năm trong khi nhập khẩu sản phẩm công nghiệp tăng hơn 13,3%/năm. Máy móc, thiết

bị điện vẫn là nhóm hàng có tỷ trọng lớn nhất trong tổng nhập khẩu từ RCEP, tăng từ 29% năm 2010 lên 45,0% năm 2019.

Bảng 11: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu của Việt Nam từ RCEP theo nhóm hàng, giai đoạn 2010-2019

Sản phẩm theo nhóm HS	Tỷ trọng (%)										Tốc độ (%)	
	2010	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*	*2019*	*2010-2015*	*2016-2019*
Sản phẩm NLTS	**5,9**	**5,8**	**5,5**	**4,8**	**4,8**	**4,4**	**4,7**	**4,3**	**4,4**	**4,4**	**12,7**	**11,2**
01-05 Động vật	0,8	0,7	0,8	0,8	1,0	1,0	0,9	0,8	0,9	1,1	24,2	15,9
06-15 Rau	3,1	3,3	2,9	2,4	2,2	2,0	2,2	2,4	2,1	1,9	10,3	11,0
16-24 Thực phẩm	2,1	1,8	1,8	1,6	1,6	1,4	1,6	1,2	1,3	1,3	11,4	10,8
Sản phẩm công nghiệp	**94,1**	**94,2**	**94,5**	**95,2**	**95,2**	**95,6**	**95,3**	**95,7**	**95,6**	**95,6**	**17,2**	**11,4**
25-26 Khoáng sản	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	-0,5	29,3
27 Nhiên liệu	11,4	13,3	11,0	7,6	7,0	5,4	5,4	6,2	6,6	5,7	3,1	14,0
28-38 Hóa chất	8,1	8,0	7,7	7,1	6,6	6,1	5,9	5,8	5,8	5,6	11,2	9,0
39-40 Nhựa, cao su	7,7	7,6	7,3	7,1	7,1	6,7	7,2	7,4	7,5	7,4	16,0	14,3
41-43 Da	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,6	0,6	0,7	24,4	5,7
44-49 Gỗ	3,3	3,0	2,7	2,7	3,0	2,6	2,1	2,0	1,9	1,9	12,6	2,9
50-63 Dệt may	9,6	9,7	9,4	9,6	9,9	9,2	9,2	8,2	8,7	8,4	17,9	8,9
64-67 Giày dép	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	19,3	16,0
68-71 Đá, kính	1,3	1,5	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,2	16,6	17,1
72-83 Kim loại	15,4	13,6	12,7	12,4	13,4	13,4	12,7	10,9	11,6	10,9	18,6	5,8
84-85 Máy móc, thiết bị điện	29,0	30,2	36,9	42,2	40,8	43,0	43,2	45,1	43,4	45,0	24,6	12,8
86-89 Vận tải	3,9	3,2	1,8	1,8	2,7	4,1	3,4	2,7	2,4	3,1	17,9	5,6
90-99 Khác	2,8	2,6	2,6	2,2	2,3	2,7	3,5	5,1	5,3	4,9	14,1	32,4

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG, giai đoạn 2009-2018.

** Theo hàm lượng công nghệ*

Việt Nam đang nỗ lực hướng cơ cấu xuất khẩu đến các mặt hàng có công nghệ cao hơn. Cơ cấu xuất khẩu hàng hóa có hàm lượng công nghệ cao đang dần được cải thiện, tăng từ 18,7% năm 2010 lên 48,2% năm 2019. Các mặt hàng có hàm lượng kỹ thuật thấp tuy có

xu hướng giảm dần, nhưng vẫn chiếm tỷ trọng tương đối cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu sang RCEP, CPTPP, Nhật Bản, Mỹ và các nước khối EU.

Bảng 12: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam theo hàm lượng công nghệ sang một số nước đối tác, giai đoạn 2010-2019

	Tỷ trọng trong tổng xuất khẩu (%)										Tốc độ (%)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2010-2015	2016-2019
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**26,3**	**14,9**
Cao	18,7	25,5	36,0	41,6	40,1	44,2	45,8	49,6	49,0	48,2	51,3	17,6
Trung bình	14,2	14,5	14,7	12,9	13,2	11,6	11,3	11,3	11,6	11,5	23,1	14,6
Thấp	67,1	59,9	49,2	45,6	46,7	44,2	42,8	39,2	39,3	40,3	17,1	12,2
ASEAN	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**26,6**	**11,5**
Cao	27,9	28,7	38,5	44,3	39,9	37,9	42,4	43,7	36,4	31,7	32,1	7,8
Trung bình	29,7	32,4	29,2	26,0	26,7	27,2	24,1	22,3	24,4	24,7	26,1	9,0
Thấp	42,4	38,9	32,3	29,7	33,4	34,9	33,5	34,0	39,2	43,6	24,4	17,9
RCEP	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**27,4**	**21,2**
Cao	24,0	25,6	31,3	33,6	30,4	34,6	41,4	50,6	49,2	47,2	34,6	33,1
Trung bình	28,2	28,2	28,0	25,3	25,5	22,4	19,4	16,5	17,3	17,6	23,4	13,7
Thấp	47,8	46,3	40,8	41,0	44,2	43,0	39,2	32,8	33,6	35,2	25,9	14,7
Trung Quốc	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**45,7**	**38,7**
Cao	42,8	45,0	55,1	51,4	43,3	49,1	54,8	70,4	69,6	67,8	53,8	55,4
Trung bình	12,2	12,0	10,4	11,6	17,4	11,5	12,1	8,3	10,2	9,8	44,0	31,4
Thấp	45,0	43,0	34,5	37,0	39,3	39,4	33,0	21,3	20,3	22,4	41,2	17,1
Nhật Bản	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**16,9**	**11,5**
Cao	16,2	15,3	13,1	10,6	11,1	11,7	15,8	17,5	16,4	17,1	7,3	23,4
Trung bình	39,4	37,4	39,0	37,3	36,2	33,7	30,6	30,8	30,0	29,1	15,9	7,5
Thấp	44,3	47,3	47,8	52,1	52,7	54,6	53,6	51,7	53,6	53,8	21,2	11,1
Hàn Quốc	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**39,3**	**26,3**
Cao	12,9	13,9	14,6	18,8	21,2	39,0	49,7	54,4	54,0	54,2	72,8	38,8
Trung bình	11,4	17,9	28,5	24,2	18,2	16,0	12,9	12,4	12,7	14,8	54,3	23,8
Thấp	75,7	68,2	56,9	57,0	60,6	45,0	37,4	33,2	33,3	30,9	28,3	14,9
CPTPP	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**22,2**	**11,4**
Cao	19,3	21,2	26,8	30,6	25,4	29,4	34,4	36,2	31,4	31,6	29,6	14,3
Trung bình	31,1	30,5	28,7	25,8	26,9	24,9	21,6	20,9	22,5	21,5	19,5	7,6
Thấp	49,6	48,3	44,5	43,6	47,7	45,7	44,0	42,9	46,1	46,8	21,0	12,1
Mỹ	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**21,4**	**18,4**
Cao	8,6	9,2	11,1	15,6	20,0	24,3	26,9	25,3	26,8	35,0	45,2	32,0
Trung bình	5,5	5,6	6,4	5,4	4,9	4,6	5,9	7,3	6,3	6,2	18,5	28,6
Thấp	85,9	85,2	82,4	79,0	75,1	71,1	67,2	67,4	66,9	58,8	17,7	12,6
EU28	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**27,7**	**8,5**
Cao	16,7	34,6	49,6	56,0	51,5	55,2	57,1	56,6	58,0	55,6	78,4	8,9
Trung bình	7,5	5,6	5,1	4,1	4,6	4,4	4,7	5,3	5,2	5,4	18,4	14,3
Thấp	75,8	59,8	45,4	39,9	43,8	40,4	38,2	38,2	36,8	39,0	13,2	7,4

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG, giai đoạn 2009-2019.

Kim ngạch hàng hóa công nghệ cao sang các đối tác nhóm RCEP chiếm 24,0% tổng kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này năm 2010, đã tăng lên mức 47,2% năm 2019, với tốc độ tăng trung bình 34,0%/năm. Đáng lưu ý, tỷ trọng xuất khẩu hàng hóa công nghệ thấp sang Nhật Bản – thị trường Việt Nam kỳ vọng nhiều trong RCEP – lại có xu hướng tăng trong các năm 2010-2019.

Bảng 13: Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu của Việt Nam theo hàm lượng công nghệ từ một số nước đối tác, giai đoạn 2010-2019

	Tỷ trọng trong tổng nhập khẩu (%)										Tốc độ (%)	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2010-2015	2016-2019
Tổng	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**17,6**	**11,3**
Cao	21,7	25,0	33,7	37,4	35,4	37,5	39,3	43,5	43,4	45,1	29,2	16,8
Trung bình	45,4	43,2	37,4	34,8	36,2	37,3	35,7	33,9	32,7	32,0	13,2	7,1
Thấp	32,8	31,8	28,9	27,8	28,4	25,2	25,0	22,6	23,9	22,9	14,2	8,5
ASEAN	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**11,8**	**10,4**
Cao	17,2	20,7	33,3	41,4	43,0	36,5	32,8	34,3	32,5	31,5	29,6	6,6
Trung bình	22,9	21,7	19,1	16,2	16,1	17,1	16,3	14,9	15,8	16,1	5,8	9,1
Thấp	59,8	57,6	47,6	42,4	40,9	46,4	51,0	50,8	51,7	52,4	7,9	13,7
RCEP	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**20,0**	**11,6**
Cao	23,1	26,5	34,5	39,3	37,1	36,9	38,7	43,8	44,1	44,2	29,5	17,3
Trung bình	44,1	41,9	36,8	33,9	35,2	37,5	35,7	34,3	32,5	33,0	15,9	8,1
Thấp	32,8	31,6	28,7	26,8	27,8	25,6	25,6	22,0	23,4	22,9	17,9	8,4
Trung Quốc	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**22,6**	**11,0**
Cao	29,1	30,6	36,1	40,1	36,9	35,4	35,4	38,8	37,5	39,2	24,0	14,3
Trung bình	38,1	39,2	35,4	32,2	32,7	34,9	32,0	31,4	30,8	31,3	20,3	8,3
Thấp	32,8	30,1	28,5	27,8	30,4	29,7	32,7	29,9	31,7	29,5	26,0	10,6
Nhật Bản	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**10,2**	**9,1**
Cao	20,0	20,3	25,8	25,3	27,5	27,8	33,1	34,9	36,9	38,6	16,7	18,7
Trung bình	46,6	43,4	40,2	38,7	40,8	45,6	41,4	39,2	37,1	36,8	8,6	3,3
Thấp	33,4	36,3	34,0	36,1	31,7	26,6	25,6	25,9	26,0	24,6	9,2	7,1
Hàn Quốc	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**30,1**	**15,6**
Cao	19,4	28,8	39,5	44,9	39,6	44,3	49,2	56,4	60,4	60,0	64,4	25,8
Trung bình	39,8	33,0	29,3	29,2	33,5	34,0	32,1	30,7	25,6	25,7	23,6	8,2
Thấp	40,8	38,3	31,2	26,0	26,9	21,6	18,6	12,9	14,0	14,3	17,0	3,0
CPTPP	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**10,6**	**6,8**
Cao	21,4	23,3	32,8	38,6	41,5	38,2	39,0	40,2	41,0	42,2	23,0	9,5
Trung bình	48,3	45,5	38,8	34,3	35,0	40,7	39,5	38,1	36,9	36,5	6,6	3,9
Thấp	30,3	31,2	28,3	27,1	23,5	21,1	21,5	21,7	22,1	21,3	6,7	7,1
Mỹ	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**20,1**	**16,9**
Cao	28,5	37,1	52,9	42,4	45,4	61,0	64,9	66,5	60,6	73,3	48,3	23,4
Trung bình	50,7	42,3	31,5	37,5	32,9	26,2	24,1	21,1	18,7	15,6	3,2	2,7
Thấp	20,8	20,6	15,6	20,1	21,7	12,7	11,0	12,4	20,7	11,1	15,7	21,5
EU28	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**9,2**	**4,8**
CN cao	27,7	28,9	40,8	38,8	26,9	33,6	23,5	26,0	26,0	29,0	15,7	3,5
Trung bình	55,8	55,1	44,5	44,6	53,4	50,1	57,8	54,7	55,0	50,1	7,7	4,8
CN thấp	16,5	15,9	14,8	16,6	19,7	16,4	18,7	19,3	19,0	20,9	10,2	11,1

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG, giai đoạn 2009-2019.

Nhập khẩu vào Việt Nam giai đoạn 2010-2019 dần thay đổi theo hướng tăng dần tỷ trọng các mặt hàng có hàm lượng công nghệ cao. Hàng hóa có hàm lượng công nghệ cao nhập khẩu từ Trung Quốc và Hàn Quốc chiếm tỷ trọng lớn, và tăng trưởng nhanh. Tỷ trọng nhập khẩu nhóm hàng này trong tổng nhập khẩu từ Hàn Quốc tăng từ 19,4% năm 2010 lên 60% năm 2019, với tốc độ tăng trung bình đạt 64,4%/năm giai đoạn 2010-2015 và 25,8%/năm giai đoạn 2016-2019. Trong nhập khẩu từ Trung Quốc, tỷ trọng hàng có hàm lượng công nghệ cao tăng từ 29,1% năm 2010 lên 39,2% năm 2019, trong khi tỷ lệ hàng có

hàm lượng công nghệ thấp lại giảm. Cùng với việc tỷ lệ hàng có hàm lượng công nghệ thấp tăng trong xuất khẩu vào Trung Quốc, điều này đặt ra rủi ro Việt Nam tiếp tục bị đẩy lùi xuống thấp hơn so với Trung Quốc trong chuỗi giá trị.

3.1.2 Nhập siêu từ các thị trường trong RCEP

Quy mô xuất nhập khẩu của Việt Nam với các quốc gia trong hiệp định RCEP nhìn chung giữ xu hướng tăng. Cụ thể, tỷ trọng xuất khẩu sang các nước RCEP tăng từ 44,0% năm 2010 lên 44,1% năm 2018, sau đó giảm còn 41,8% năm 2019. Tuy nhiên, tỷ trọng nhập khẩu từ khối RCEP trong tổng nhập khẩu thậm chí còn cao hơn: đạt tới 70,7% năm 2019 so với 67,4% năm 2010. Trong giai đoạn 2009 – 2019, Việt Nam có xu hướng gia tăng thâm hụt thương mại với thị trường RCEP.

Việt Nam có mức thâm hụt thương mại lớn với Hàn Quốc, Trung Quốc và nhóm ASEAN. Số liệu thống kê cho thấy, thâm hụt thương mại với Trung Quốc liên tục tăng, đặc biệt là giai đoạn 2010-2015, và giảm dần từ năm 2016. Thâm hụt thương mại với Hàn Quốc đặc biệt tăng nhanh từ năm 2015. Cụ thể, thâm hụt thương mại tăng trung bình ở mức 22,3%/năm giai đoạn 2010-2014, đã mở rộng lên 31,4%/năm trong giai đoạn 2015-2017 sau khi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Hàn Quốc (VKFTA) được ký kết năm 2015.

Hình 5: Diễn biến xuất nhập khẩu của Việt Nam với các thị trường RCEP, 2009 - 2019

Nguồn: Tính toán trên cơ sở dữ liệu WITS của NHTG, 2009-2018.

3.1.3 Giá trị gia tăng trong thương mại

Theo Cơ sở dữ liệu giá trị gia tăng (GTGT) trong thương mại của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (TiVA-OECD), tỷ trọng GTGT trong nước trong tổng xuất khẩu của Việt Nam có xu hướng giảm dần, từ 63,9% năm 2005 xuống chỉ còn 56,4% năm 2016 (giảm 7,5 điểm phần trăm trong giai đoạn 2005-2016). Trong đó, tỷ trọng GTGT trong nước trực tiếp[5] trong tổng xuất khẩu giảm tương ứng từ mức 43,8% xuống còn 34,7% trong giai đoạn

[5] Đo lường tỷ trọng GTGT do ngành i đóng góp vào sản xuất hàng hóa và/hoặc dịch vụ xuất khẩu của ngành i.

2005-2016; tỷ trọng GTGT trong nước gián tiếp và tỷ trọng GTGT trong nước tái nhập khẩu duy trì tương đối ổn định ở mức lần lượt khoảng 20-22% và 0,1% trong cùng giai đoạn này. Theo đó, Việt Nam xếp thứ 77 trong tổng số 83 quốc gia, khối nước và vùng lãnh thổ được OECD thống kê năm 2016 với tỷ trọng GTGT trong nước thấp hơn nhiều so với các nước ASEAN được tính toán (Malaysia 63,9%; Thái Lan 67,5%; Campuchia 71,0%; Philippines 76,6%; Indonesia 88,7%; v.v.). Kết quả này hàm ý công nghiệp hỗ trợ (CNHT) trong nước chưa theo kịp với mức độ gia tăng xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn vừa qua, dẫn tới suy giảm tỷ trọng GTGT trong nước trong tổng xuất khẩu. Trong khi đó, hầu hết các quốc gia trong khu vực ASEAN và cả Trung Quốc đều duy trì được xu hướng tăng dần tỷ trọng GTGT trong nước trong tổng xuất khẩu trong giai đoạn 2005-2016[6]. Chính ở đây, khả năng phát triển CNHT trong tương lai sẽ là yếu tố quyết định vừa để nâng lợi ích ròng Việt Nam có thể thu được từ thương mại quốc tế, đồng thời cũng đảm bảo hơn khả năng tự chủ nguyên nhiên vật liệu đầu vào sản xuất trước những tác động bất lợi từ bên ngoài (như đã xảy ra trong đại dịch COVID-19 vừa qua).

Hình 6: Tỷ trọng giá trị gia tăng trong nước trong tổng xuất khẩu của Việt Nam và một số đối tác, 2005-2016

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu TiVa-OECD 2018.

Tương ứng với xu hướng giảm tỷ trọng GTGT trong nước, tỷ trọng GTGT do nước ngoài tạo ra trong tổng xuất khẩu của Việt Nam tăng từ 36,1% năm 2005 lên 43,6% năm 2016. Tỷ trọng GTGT nước ngoài trong xuất khẩu của Việt Nam lớn nhất từ Trung Quốc (14,1%), tiếp đến là Hàn Quốc (5,1%), ASEAN (4,6%), EU (3,6%) vào năm 2015. Trong số đó, tỷ trọng GTGT nước ngoài trong tổng xuất khẩu của Việt Nam có nguồn gốc từ nhiều quốc gia/khu vực có xu hướng tăng trong giai đoạn 2005-2015 dù mức độ có khác nhau, ví dụ tỷ trọng GTGT của Trung Quốc tăng 9,3 điểm %, của Hàn Quốc tăng 1,8 điểm %, Mỹ tăng 0,9 điểm%, EU tăng 0,1 điểm %, v.v. Ngược lại, tỷ trọng GTGT của Nhật Bản và một số nước ASEAN (như Malaysia, Singapore, Thái Lan, v.v.) trong tổng xuất khẩu của Việt Nam giảm trong giai đoạn 2005-2015 dù mức giảm không nhiều (dao động trong khoảng 0,3-0,7 điểm %). Nếu tính gộp chung một số nhóm nước theo các hiệp định thương mại với Việt Nam, tỷ trọng của khu vực RCEP đóng góp tới 28% tổng xuất khẩu của Việt Nam, chủ

[6] Trong giai đoạn 2005-2016, tỷ trọng GTGT nội địa trong tổng xuất khẩu của Malaysia tăng 8,9 điểm % (từ 55,0% lên 63,9%); Thái Lan tăng 5,9 điểm %; Trung Quốc tăng 9,6 điểm %; Indonesia tăng 7,0 điểm %; v.v.

yếu nhờ yếu tố Trung Quốc (tăng 9,3 điểm % giai đoạn 2005-2015), của CPTPP là 6,5% (giảm 1,3 điểm %), ASEAN là 4,6% (giảm 1,0 điểm %).

Như vậy, GTGT nước ngoài trong xuất khẩu của Việt Nam phụ thuộc khá nhiều vào một số đối tác ở khu vực RCEP, chẳng hạn như Trung Quốc, ASEAN, v.v. GTGT dương từ các đối tác này cũng hàm ý tình trạng nhập siêu của Việt Nam với các đối tác này không phải là vấn đề quá lớn để tìm kiếm thặng dư thương mại từ các thị trường khác (chẳng hạn Mỹ, EU, v.v.), *ít nhất là trong ngắn hạn*. Tuy nhiên, cần lưu ý tình trạng này đi kèm với vấn đề thường được nhiều nghiên cứu nhắc tới, đó là tình trạng thiếu liên kết giữa khu vực doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đặt trong bối cảnh RCEP đi vào thực thi với nhiều nhà đầu tư nước ngoài có sẵn mạng lưới ở khu vực, thiếu vắng những liên kết ấy có thể là một thách thức trong dài hạn đối với Việt Nam.

Xét theo ngành, tỷ lệ GTGT trong nước trong xuất khẩu của những ngành thường được coi là thế mạnh của Việt Nam khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu như dệt may, thực phẩm, máy tính và linh kiện, v.v. cũng thấp và có xu hướng giảm (Hình 7). Theo đó, ngoại trừ nhóm ngành dịch vụ; nông lâm thủy sản và khai khoáng, hầu hết các nhóm ngành công nghiệp chế biến chế tạo có hàm lượng GTGT trong nước trong xuất khẩu rất thấp, bao gồm cả những nhóm ngành xuất khẩu quan trọng của Việt Nam, ví dụ máy tính, thiết bị điện và điện tử (hàm lượng GTGT trong nước chỉ đóng góp vào 38,8% tổng xuất khẩu của ngành năm 2015), máy móc thiết bị khác (36,5%), phương tiện vận tải (45,4%), sản phẩm gỗ và giấy (51,1%), dệt may, da giày (53,9%), v.v. Tính chung toàn ngành công nghiệp chế biến chế tạo, tỷ trọng GTGT trong nước chỉ đóng góp 51,8% tổng xuất khẩu của toàn ngành năm 2015, giảm đáng kể so với mức 58,2% năm 2005, trong đó những ngành có tỷ trọng giảm lớn như máy tính và điện, điện tử (giảm 14,1 điểm%), máy móc thiết bị (giảm 7,3 điểm %), phương tiện vận tải (giảm 6,5 điểm %), dệt may da giày (giảm 4,6 điểm %), v.v.

Kết quả này một lần nữa đặt ra thách thức lớn đối với hoạt động thương mại của Việt Nam trong tương lai nhằm duy trì và gia tăng lợi ích từ xuất khẩu. Trong điều kiện tăng trưởng xuất khẩu còn được duy trì ở mức cao hơn đà suy giảm của hàm lượng GTGT trong nước trong xuất khẩu, tổng GTGT Việt Nam tạo ra và được hưởng từ xuất khẩu hiện vẫn tăng trưởng dương (dù chưa vững chắc, thậm chí có xu hướng giảm dần trong một số ngành/lĩnh vực quan trọng). Tuy nhiên, nếu xuất khẩu không duy trì được đà tăng trưởng nhanh hoặc bị gián đoạn (như đã gặp phải trong thời kỳ đại dịch COVID-19 đầu năm 2020), phần GTGT trong nước của Việt Nam có thể tiếp tục suy giảm, kéo theo thách thức với tăng trưởng kinh tế.

Hình 7: Tỷ trọng giá trị gia tăng trong nước trong một số ngành/lĩnh vực của Việt Nam. 2005-2015

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu TiVa-OECD 2018.

3.2 Một số chỉ số thương mại của Việt Nam

3.2.1 Chỉ số Lợi thế cạnh tranh thể hiện

Kết quả tính toán chỉ số Lợi thế cạnh tranh thể hiện (RCA)[7] của Việt Nam sang thị trường RCEP phân theo HS cấp 2 chữ số được trình bày trong Bảng 14. Theo đó, nhìn chung Việt Nam có lợi thế cạnh tranh tại thị trường RCEP trong xuất khẩu các mặt hàng truyền thống (hàng chế biến và/ hoặc hàng thâm dụng vốn hoặc lao động) với chỉ số RCA tương đối cao như rau củ quả (HS 06-14), thực phẩm chế biến (HS 16-24), da và các sản phẩm làm từ da (HS 41-43), gỗ và các sản phẩm gỗ (HS 44-46), các sản phẩm dệt may (HS 50-63), giày dép (HS 64-67), đồ nội thất (HS 94).

Một số nhóm hàng có chỉ số RCA với RCEP cao hơn so với RCA với thế giới, hàm ý những nhóm hàng này có lợi thế so sánh trên thị trường RCEP cao hơn so với xuất khẩu chung của Việt Nam ra toàn thế giới (ví dụ trái cây, cam quýt - HS 08; ngũ cốc – HS 10; các sản phẩm xay xát, mạch nha, tinh bột, glutein lúa mỳ - HS 11; da sống và da thuộc - HS 41; bông - HS 52; v.v.). Ngoài ra, có những nhóm hàng Việt Nam tuy không có lợi thế cạnh tranh trên thế giới, nhưng lại có lợi thế cạnh tranh trên thị trường RCEP (thể hiện qua chỉ số RCA với RCEP > 1, nhưng RCA với thế giới <1), chẳng hạn như nhóm cây trồng - HS 06; phế liệu từ công nghiệp thực phẩm, thức ăn gia súc chế biến - HS 23; thuốc lá và nguyên liệu thay thế thuốc lá - HS 24; thủy tinh và các sản phẩm bằng thủy tinh - HS 70; chì và các sản phẩm bằng chì - HS 78; v.v.

[7] Chỉ số Lợi thế cạnh tranh thể hiện (Revealed Comparative Advantage - RCA) được sử dụng nhằm đánh giá tiềm năng xuất khẩu của một quốc gia, xác định các sản phẩm mà một quốc gia có lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế. Nếu một sản phẩm có chỉ số RCA nhận giá trị >1 và càng lớn, sản phẩm đó càng có nhiều lợi thế cạnh tranh trong xuất khẩu.

Bảng 14: Chỉ số Cạnh tranh thể hiện của Việt Nam với RCEP, 2001-2018

Mã HS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
'03	7.77	8.47	9.03	9.01	8.42	8.90	8.46	7.83	7.40	6.93	5.71	4.98	4.74	4.84	4.20	3.84	3.91	3.66
'06	2.06	0.41	0.26	1.24	1.50	1.37	1.24	1.32	1.74	2.01	1.76	1.75	2.01	1.76	2.25	2.44	1.99	1.83
'07	2.11	1.77	2.45	2.20	1.85	2.84	3.59	3.02	4.23	2.00	2.70	3.03	2.14	2.07	1.59	1.11	1.16	1.15
'08	8.36	5.89	6.46	6.32	7.16	6.20	6.28	7.04	6.84	7.00	6.11	5.70	4.56	4.59	5.02	6.01	6.04	4.93
'09	9.97	9.94	11.23	9.38	9.58	12.21	15.58	15.91	14.36	14.28	11.19	12.10	10.32	11.17	8.37	8.07	5.96	6.45
'10	8.41	6.62	8.15	9.79	13.80	14.19	13.45	15.61	14.05	13.81	9.87	9.16	6.75	7.41	6.90	5.00	4.46	4.59
'11	3.61	3.42	7.31	5.49	5.60	8.07	7.69	6.50	8.52	10.06	10.44	11.34	9.81	9.03	9.64	7.49	6.49	5.26
'12	3.42	3.46	3.29	1.50	1.64	0.65	1.33	0.62	0.66	0.73	0.35	0.20	0.32	0.26	0.34	0.74	0.51	0.50
'13	1.80	1.24	1.02	1.89	2.18	1.65	0.91	0.59	0.53	0.07	0.21	0.09	0.31	0.14	0.35	0.78	1.06	0.84
'14	11.62	6.78	6.80	4.33	3.98	5.13	3.81	2.46	2.21	2.25	1.87	2.95	3.03	2.97	2.46	2.10	1.00	0.93
'16	0.55	0.86	1.50	1.92	1.85	2.00	2.21	2.44	2.92	3.33	2.86	2.50	2.80	3.24	2.68	2.51	2.26	2.01
'17	1.84	0.94	1.01	0.54	0.46	0.62	0.69	0.94	1.15	1.19	2.35	0.83	2.48	1.47	0.77	0.31	0.37	0.33
'19	1.56	1.55	1.61	1.60	1.65	1.52	1.47	1.36	1.30	1.51	1.39	1.33	1.25	1.09	1.08	1.03	0.89	0.85
'20	0.73	0.84	0.57	0.64	0.49	0.95	0.60	0.83	0.76	0.76	0.76	0.53	0.68	0.68	0.79	1.00	0.91	1.11
'21	1.31	1.55	0.35	0.31	0.45	0.45	0.40	0.53	0.70	0.81	1.00	1.11	1.59	1.14	1.07	1.13	1.05	1.00
'22	0.62	0.92	0.70	0.57	0.60	0.57	0.83	0.89	0.99	1.16	1.43	1.58	1.48	1.36	1.04	0.83	0.60	0.54
'23	0.18	0.36	0.80	0.33	0.21	0.50	0.50	0.49	0.83	1.37	1.53	1.82	1.97	2.46	2.82	2.91	2.49	2.24
'24	1.10	2.27	5.84	5.42	4.06	3.14	2.18	1.68	2.22	2.46	2.17	2.03	2.42	1.91	1.70	1.54	1.21	1.26
'25	0.30	0.41	0.44	0.60	0.74	0.84	1.22	1.52	2.33	2.18	2.41	2.40	3.23	3.26	2.71	2.39	1.90	2.93
'27	3.74	4.15	4.12	4.27	3.81	3.39	3.28	2.46	2.34	1.75	1.50	1.34	1.10	1.03	0.76	0.54	0.42	0.30
'28	0.06	0.06	0.11	0.07	0.10	0.14	0.10	0.11	0.27	0.30	0.27	0.50	0.85	1.25	1.17	0.99	0.97	0.75
'31	0.61	1.53	1.42	1.06	0.96	1.14	0.75	1.88	1.65	1.42	2.20	2.58	2.20	1.64	0.96	0.88	1.01	0.89
'34	1.85	1.51	1.30	1.26	1.34	1.38	1.28	1.38	1.50	1.29	1.26	1.23	1.07	0.96	0.92	0.85	0.70	0.64
'40	1.48	2.27	2.80	3.05	3.20	3.68	3.51	3.17	3.17	3.78	3.11	2.78	2.51	2.16	2.00	1.91	1.63	1.59
'41	0.31	0.33	0.31	0.32	0.68	1.00	2.50	3.93	3.94	4.15	2.80	2.11	1.67	1.78	2.53	2.65	2.62	2.46
'42	2.28	2.06	2.32	1.96	1.67	1.40	1.38	1.34	1.49	1.92	2.02	1.59	1.82	2.29	2.13	2.04	1.67	1.54
'43	2.58	0.14	0.07	0.16	0.22	0.05	0.22	0.77	0.16	0.11	0.03	0.06	0.18	1.09	3.53	3.95	2.45	1.89
'44	0.69	0.77	0.74	0.93	1.14	1.27	1.79	1.78	2.03	2.91	2.98	2.67	3.36	3.12	3.35	2.73	2.45	2.75
'46	5.05	6.48	6.61	5.62	4.90	4.89	3.40	1.74	2.04	3.00	2.24	2.04	2.45	2.63	2.67	2.38	1.96	1.94
'50	3.71	3.53	2.37	2.23	1.96	2.01	1.82	1.66	1.69	1.90	2.03	1.71	2.34	2.50	2.62	2.63	2.97	3.40
'52	0.40	0.52	0.59	0.46	0.45	0.54	0.65	1.85	3.01	3.23	2.51	2.17	2.29	3.33	3.91	4.21	4.09	4.01
'53	1.40	4.03	4.73	3.95	3.44	5.20	3.84	3.92	3.71	3.14	2.64	2.29	1.70	1.86	1.34	1.10	0.85	0.85
'54	0.19	0.32	0.42	0.60	0.70	1.21	1.25	1.23	1.52	1.61	1.68	1.51	1.52	1.49	1.38	1.23	1.25	1.30
'55	0.57	0.89	0.94	1.17	1.25	1.68	2.10	1.40	2.03	2.07	1.79	1.37	1.05	0.87	0.74	0.76	0.69	0.73
'56	1.09	1.33	1.55	1.15	1.18	1.49	1.48	1.18	1.58	1.58	1.50	1.35	1.35	1.40	1.41	1.34	1.27	1.21
'59	0.11	0.15	0.16	0.27	0.30	0.42	1.20	1.43	1.25	1.75	1.78	1.59	1.43	1.44	1.43	1.21	1.08	1.07
'60	0.08	0.11	0.49	0.34	0.25	0.49	0.71	0.82	0.80	1.11	1.02	0.80	0.90	1.03	1.29	1.38	1.41	1.58
'61	0.82	0.96	1.32	1.08	1.00	0.86	0.79	1.00	1.33	1.66	1.86	1.49	1.78	2.26	2.50	2.77	2.72	2.98
'62	3.65	3.12	2.40	2.28	2.34	2.27	2.32	2.34	2.94	3.46	4.18	4.17	4.46	4.34	4.19	4.01	3.63	3.82
'63	1.70	1.67	1.56	1.54	1.40	1.69	2.03	1.90	2.24	3.28	2.63	2.15	2.33	2.16	2.01	1.94	1.90	1.88
'64	3.29	3.38	3.63	3.65	3.80	4.42	4.43	4.27	3.89	4.56	5.09	4.63	4.37	4.70	4.87	5.12	4.94	5.22
'65	3.22	2.72	3.06	2.85	2.86	2.53	2.49	2.09	2.33	2.66	2.48	2.27	2.31	2.23	2.00	1.92	1.84	1.99
'67	2.04	1.26	1.15	1.11	1.12	2.58	1.07	0.39	0.60	1.16	1.30	0.78	0.91	0.87	0.49	0.43	0.34	0.47
'69	1.41	2.02	1.88	1.77	1.45	1.40	1.53	1.37	1.49	1.62	1.56	1.44	1.14	0.95	0.63	0.61	0.56	0.54
'70	0.20	0.20	0.30	0.25	0.25	1.01	1.20	1.27	1.66	1.78	1.39	1.88	1.76	2.21	2.47	1.93	2.04	1.74
'78	0.02	0.09	0.02	0.04	0.05	0.09	0.05	0.10	0.20	0.91	0.67	1.17	1.34	1.46	1.02	1.30	1.26	1.02
'85	0.25	0.25	0.31	0.33	0.31	0.32	0.43	0.39	0.52	0.68	0.77	0.97	1.15	1.04	1.10	1.33	1.59	1.66
'94	1.96	2.87	3.02	2.96	2.84	3.04	2.94	2.46	2.44	2.39	2.13	1.68	1.62	1.69	1.59	1.64	1.51	1.47
'96	0.69	0.70	1.01	1.09	0.90	1.02	0.87	0.80	0.85	1.14	1.13	1.06	1.09	1.08	1.01	0.88	0.74	0.77

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu thương mại ITC.

Mặc dù vậy, chỉ số RCA với RCEP giai đoạn 2001-2018 cũng cho thấy một số diễn biến không thuận lợi:

- Chỉ số RCA của nhiều nhóm hàng giảm liên tục, thậm chí tốc độ giảm rất nhanh trong giai đoạn 2001-2018, kể cả các mặt hàng có thế mạnh xuất khẩu truyền thống, thể hiện năng lực cạnh tranh của một số nhóm hàng Việt Nam trên thị trường RCEP đang giảm dần. Cụ thể, chỉ số RCA của nhóm hàng cá và động vật giáp xác (HS 03) giảm từ 7,77 năm 2001 xuống chỉ còn 3,66 năm 2018; RCA của nhóm hàng ngũ cốc (HS 10) giảm từ mức rất cao khoảng 14-15 giai đoạn 2005-2010 xuống chỉ còn 4-5 giai đoạn 2016-2018.

- Một số nhóm hàng có chỉ số RCA giảm từ mức trên 1 xuống dưới 1, thể hiện việc mất khả năng cạnh tranh xuất khẩu trên thị trường RCEP (ví dụ nhóm hạt và quả có dầu – HS 12; xà phòng và các chế phẩm giặt rửa bôi trơn – HS 34; đồ gốm sứ - HS 69; v.v).

- Một số nhóm hàng có chỉ số RCA so với thị trường RCEP thấp hơn so với thế giới, hàm ý khả năng cạnh tranh trên thị trường RCEP kém hơn so với thương mại với toàn thế giới (chẳng hạn nhóm hàng thiết bị điện – HS 85, giày dép – HS 64, đồ nội thất – HS 94, v.v.). Cụ thể, RCA với RCEP của nhóm giày dép chỉ dao động quanh mức 4-5, trong khi đạt mức trên 9 trong thương mại với toàn thế giới; hoặc RCA của nhóm HS 46 (rơm và sản phẩm từ rơm, cỏ, gai, song, mây) đạt khoảng 1-3 trong giai đoạn 2001-2018 (so với điểm số là 6-11 trong thương mại với toàn thế giới).

Bên cạnh đó, chỉ số RCA của Việt Nam trên thị trường RCEP còn cho thấy một số điểm đáng lưu ý như: (i) một số nhóm sản phẩm có lợi thế cạnh tranh trên thị trường RCEP hơn so với các đối tác khác trên thế giới; phần nào được giải thích bởi tác động chuyển hướng thương mại của RCEP đối với những sản phẩm có lợi thế so sánh ít hơn trong thương mại toàn cầu, nhưng lại tỏ ra khá cạnh tranh trong khối được hình thành bởi hiệp định này; (ii) một số nhóm sản phẩm có lợi thế cạnh tranh giảm dần, dù đó là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực, truyền thống của Việt Nam; có thể xuất phát từ cơ cấu xuất khẩu có độ tương đồng tương đối cao giữa Việt Nam với một số đối tác trong khu vực RCEP (đặc biệt là ASEAN và Trung Quốc), dẫn tới hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam phải cạnh tranh gay gắt hơn trên thị trường RCEP. Điều này đặt ra yêu cầu Việt Nam phải cải thiện năng lực cạnh tranh nhanh và mạnh hơn so với các đối tác khác nếu muốn tiếp tục duy trì và/hoặc nâng cao vị thế xuất khẩu các nhóm hàng này tại thị trường RCEP.

Để nghiên cứu kỹ hơn khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường RCEP, Bảng 15 thể hiện tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường RCEP theo 3 nhóm sản phẩm trong giai đoạn 2010-2018 như sau: (i) Nhóm sản phẩm có lợi thế so sánh thể hiện năm 2018 (RCA2018>1); (ii) Nhóm chưa thể hiện lợi thế so sánh năm 2018, nhưng lợi thế cạnh tranh của nhóm này đã cải thiện so với năm 2010 (RCA2018<1 và RCA2018>RCA2010), và (iii) Nhóm không có lợi thế so sánh vào năm 2018, đồng thời lợi thế cạnh tranh không được cải thiện so với năm 2010 (RCA2018<1 và RCA2018<RCA2010). Theo đó, các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh trong năm 2018 (RCA2018>1) chiếm tỷ trọng lớn trong tổng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường RCEP, và tỷ trọng này có xu hướng ngày càng tăng (từ 54,8% năm 2010 lên 63,0% năm 2014 và trên 77% năm 2017-2018). Kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng này cũng tăng nhanh trong giai đoạn 2011-2018 (trung bình 21,97%/năm). Ngược lại, tỷ trọng xuất khẩu nhóm hàng không có lợi thế cạnh tranh xuất khẩu (RCA<1) và điểm số RCA giảm sút

(RCA2018<RCA2010) giảm mạnh (từ 35% năm 2010 xuống chỉ còn 12% năm 2018). Như vậy, Việt Nam tiếp tục khai thác ***nhiều hơn*** các mặt hàng đã có sẵn lợi thế so sánh ở thị trường RCEP – trong đó không ít là các mặt hàng có hàm lượng công nghệ thấp. Trong khi đó, việc tạo dựng khả năng cạnh tranh mới còn rất ít, thể hiện qua việc tỷ trọng của nhóm chưa có lợi thế so sánh năm 2018 nhưng có cải thiện khả năng cạnh tranh so với năm 2010 chỉ tăng rất ít trong giai đoạn 2010-2018.

Bảng 15: Tỷ trọng xuất khẩu của Việt Nam vào khu vực RCEP theo nhóm RCA, 2010-2018

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
RCA2018>1	54,8	54,6	57,5	61,8	63,0	70,1	74,9	77,1	77,1
RCA2018<1 và RCA2018>RCA2010	10,2	10,4	10,3	11,0	12,0	11,8	10,8	10,5	10,9
RCA2018<1 và RCA2018<RCA2010	35,0	35,1	32,2	27,2	25,0	18,0	14,3	12,4	12,0

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu thương mại ITC.

Trong khi đó, tỷ trọng nhóm hàng chưa có lợi thế cạnh tranh trên thị trường RCEP (RCA2018<1) nhưng điểm số RCA có cải thiện (RCA2018>RCA2010) tương đối ổn định (chiếm 10,91% tổng kim ngạch xuất khẩu sang thị trường RCEP giai đoạn 2010-2018). Tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng này tương đối cao (trung bình 17,94%/năm giai đoạn 2011-2018). Điều này hàm ý dù chưa có lợi thế cạnh tranh tĩnh, năng lực cạnh tranh xuất khẩu của nhóm hàng này dần được cải thiện, kỳ vọng sẽ tiếp tục cải thiện năng lực cạnh tranh và gia tăng xuất khẩu sang thị trường RCEP.

3.2.2 Chỉ số tương đồng xuất khẩu

Chỉ số Tương đồng xuất khẩu[8] (ES) cho thấy cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam có độ tương đồng tương đối cao so với các nước thành viên RCEP, và mức độ tương đồng có xu hướng tăng nhanh, đặc biệt trong giai đoạn 2012-2018. Theo đó, chỉ số tương đồng xuất khẩu của Việt Nam với RCEP tăng từ 37,5 điểm năm 2001 lên 52,8 điểm năm 2010 và hiện ở mức 61,1 điểm năm 2018 (Bảng 16).

Bảng 16: Chỉ số tương đồng xuất khẩu của Việt Nam so với một số đối tác, 2001-2018

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Việt Nam so với RCEP	37.5	35.7	35.8	36.5	37.5	39.8	42.1	47.6	48.6	52.8	58.7	63.9	64.7	63.9	62.8	60.7	60.4	61.1
Việt Nam so với CPTPP	33.3	31.5	32.8	34.1	36.0	37.5	40.3	47.2	46.7	48.8	52.9	52.3	50.6	49.7	47.8	45.9	45.9	46.0

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu thương mại ITC.

So với nhóm nước thuộc Hiệp định CPTPP, chỉ số tương đồng xuất khẩu của Việt Nam với nhóm nước RCEP cao hơn, tốc độ tăng cũng nhanh hơn. Điều này hàm ý cạnh

[8] Chỉ số tương đồng xuất khẩu (Export Similarity Index - ES) là chỉ số được dựa trên việc so sánh cơ cấu xuất khẩu giữa Việt Nam và các đối tác thương mại. Chỉ số này dao động từ 0 đến 100 trong đó giá trị 0 thể hiện cơ cấu xuất khẩu hoàn toàn không tương đồng và giá trị 100 thể hiện sự hoàn toàn tương đồng. Khi một nền kinh tế có chỉ số tương đồng xuất khẩu với một đối tác thương mại thấp tức là nền kinh tế đó có tiềm năng xuất khẩu vào thị trường của đối tác tăng lên trong tương lai. Ngược lại, nếu chỉ số tương đồng xuất khẩu giữa nền kinh tế đó với đối tác cao – tức là cơ cấu xuất khẩu giống nhau thì giữa khả năng xuất khẩu của nền kinh tế đó vào đối tác bị hạn chế.

tranh xuất khẩu của Việt Nam vào RCEP có khả năng sẽ khó khăn hơn so với CPTPP do RCEP có ASEAN và Trung Quốc với cơ cấu xuất khẩu có độ tương đồng rất cao với hàng xuất khẩu của Việt Nam. Trong khi đó, khả năng gia tăng xuất khẩu vào thị trường ngoài RCEP (chẳng hạn như CPTPP hay EU) có thể sẽ ít thách thức hơn (một cách tương đối).

3.2.3 Chỉ số bổ trợ thương mại

Bảng 17 thể hiện Chỉ số Bổ trợ thương mại[9] của Việt Nam với một số đối tác giai đoạn 2001-2018. Theo đó, hàng hóa xuất khẩu của nước Việt Nam nhìn chung đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu nhập khẩu của hầu hết các đối tác chính như ASEAN, Nhật Bản, Mỹ, Trung Quốc, RCEP, CPTPP (tức là cả trong và ngoài RCEP). Chỉ số Bổ trợ thương mại của hàng xuất khẩu Việt Nam với Nhật Bản luôn duy trì ở mức trên 50 điểm trong suốt giai đoạn 2001-2018, tuy nhiên có xu hướng giảm dần, từ mức 56,1 điểm năm 2001 xuống 51,4 điểm năm 2018. Trong khi đó, chỉ số Bổ trợ thương mại của hàng xuất khẩu Việt Nam với ASEAN, Trung Quốc cải thiện đáng kể, tăng từ mức khoảng 30-35 điểm trong giai đoạn trước 2005 lên trên 50 điểm trong giai đoạn từ 2012 đến nay. Trong khi đó, mức độ bổ trợ thương mại của hàng xuất khẩu Việt Nam với Hàn Quốc còn tương đối khiêm tốn với điểm số dưới 50. Một điểm đáng lưu ý nữa là mức độ bổ trợ thương mại của hàng xuất khẩu Việt Nam với các đối tác quan trọng như Trung Quốc, Hàn Quốc, Mỹ, EU, Nhật Bản đều có xu hướng giảm trong giai đoạn 2007-2018 (chỉ số bổ trợ xuất khẩu sang thị trường EU27 và Hàn Quốc giảm mạnh nhất, xuống chỉ còn khoảng 47 điểm năm 2018). Điều này một mặt hàm ý cạnh tranh gay gắt hơn mà doanh nghiệp Việt Nam gặp phải trên thị trường đối tác. Nói cách khác, nếu không thay đổi cách tiếp cận các thị trường trong RCEP, Việt Nam có thể sẽ ngày càng giảm khả năng đáp ứng nhu cầu nhập khẩu của thị trường này.

Bảng 17: Chỉ số Bổ trợ thương mại của Việt Nam với một số đối tác, 2001-2018

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ASEAN	34.7	34.2	35.0	36.7	39.7	42.3	45.2	51.4	47.6	48.5	53.4	57.0	55.0	54.3	54.7	53.9	52.3	51.9
RCEP	43.9	41.2	41.3	42.6	44.6	47.6	49.7	53.1	50.0	50.1	53.9	54.3	53.4	52.4	53.1	52.5	51.7	50.9
CPTPP	42.2	40.3	41.7	42.9	44.9	47.0	50.1	55.0	52.6	52.0	56.3	55.7	54.7	53.7	52.8	52.0	51.5	51.3
EU27	41.0	39.5	39.8	40.5	43.0	45.2	46.8	52.9	52.4	54.1	54.6	52.7	51.2	51.0	49.4	48.1	47.7	47.1
Mỹ	41.6	41.2	44.0	46.0	48.7	50.5	53.4	55.9	54.5	54.2	57.0	55.1	54.2	53.9	52.8	51.5	51.5	51.1
Trung Quốc	29.3	27.2	27.8	30.2	31.3	34.7	36.3	42.1	40.4	43.5	47.4	52.9	54.0	52.4	54.2	52.9	52.0	51.4
Nhật Bản	56.1	54.4	55.2	56.5	58.9	58.0	55.9	55.7	55.4	53.7	55.0	53.3	52.7	52.2	53.1	52.8	51.9	50.7
Hàn Quốc	47.9	45.6	45.0	47.2	50.0	50.2	49.2	50.6	46.0	46.3	50.3	49.6	49.4	49.3	51.2	51.0	49.5	47.2

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu thương mại ITC.

Trong khi đó, hàng xuất khẩu của các đối tác thương mại chính dường như đáp ứng tốt hơn nhu cầu nhập khẩu của Việt Nam, thể hiện qua Chỉ số bổ trợ thương mại của hàng xuất khẩu của các đối tác với Việt Nam hầu hết đều có điểm số rất cao (dao động trong khoảng 55-75 điểm trong giai đoạn 2001-2018) (Bảng 18). Theo đó, chỉ số bổ trợ thương

[9] Chỉ số bổ trợ thương mại (Trade Complementarity Index - TC) có thể cung cấp thông tin về triển vọng thương mại quốc tế dựa trên mức độ phù hợp trong cơ cấu nhập khẩu và xuất khẩu giữa 2 quốc gia đối tác. Chỉ số bổ trợ thương mại có giá trị dao động trong phạm vi từ 0 đến 100, trong đó giá trị càng lớn thể hiện mức mức độ phù hợp càng cao giữa hàng hóa nhập khẩu từ đối tác. Lưu ý là chỉ số này chỉ so sánh cơ cấu hàng xuất khẩu của một nước với cơ cấu hàng nhập khẩu của nước khác, mà không quan tâm đến quy mô thương mại của hai đối tác đó.

mại của hàng nhập khẩu từ Hàn Quốc với Việt Nam tăng liên tục trong giai đoạn 2001-2018 (tăng 12,6 điểm), và thường xuyên ở mức trên 70 điểm từ 2012 đến nay, cao nhất trong các đối tác thương mại chính của Việt Nam. Chỉ số Bổ trợ thương mại của ASEAN và Trung Quốc với Việt Nam dù ko phải cao nhất, nhưng mức độ cải thiện cũng khá ấn tượng (lần lượt tăng 13,3 điểm và 12,2 điểm trong cùng giai đoạn). Tuy nhiên, trong giai đoạn 2010-2018, chỉ số bổ trợ thương mại của các thị trường như EU27, Nhật Bản, Mỹ - thường được nhìn nhận có trình độ sản xuất và công nghệ cao hơn - có xu hướng ngày càng giảm (ví dụ của Mỹ giảm từ 67,4 điểm năm 2010 xuống còn 60,4 điểm năm 2018; của EU27 giảm từ 69,3 điểm xuống còn 61,2).

Đáng lưu ý, chỉ số bổ trợ thương mại của các nước RCEP với Việt Nam nhìn chung ở mức cao, tăng ổn định (từ 64,3 điểm năm 2001 lên mức 66,6 điểm năm 2010 và hiện đạt 71,9 điểm năm 2018). Điều này hàm ý Việt Nam có thể dựa nhiều hơn vào nguồn nhập khẩu từ các đối tác thuộc RCEP (một cách tương đối so với các đối tác thương mại khác) nếu Hiệp định đi vào thực thi. Trong khi xu hướng này mang lại lợi ích chưa rõ ràng từ việc đáp ứng quy tắc xuất xứ và hưởng thuế quan ưu đãi, thách thức sẽ gia tăng với khu vực sản xuất trong nước.

Bảng 18: Chỉ số Bổ trợ thương mại của một số đối tác với Việt Nam, 2001-2018

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ASEAN	56.9	57.8	60.0	59.5	61.1	63.1	66.9	67.7	66.1	64.2	66.9	69.1	68.2	69.3	71.9	70.7	69.2	70.2
RCEP	64.3	62.6	62.4	59.9	60.2	60.0	63.9	65.9	66.9	66.6	69.1	70.4	70.4	71.2	73.3	71.9	70.8	71.9
CPTPP	62.4	62.1	64.3	62.2	63.7	64.0	68.4	71.3	69.3	67.7	70.8	66.4	63.9	64.4	66.2	64.3	63.1	63.4
EU27	67.2	66.4	67.9	64.5	64.2	64.2	66.9	66.7	68.0	69.3	67.7	65.4	64.4	64.2	65.4	63.0	62.2	61.2
Mỹ	59.7	59.8	62.5	59.8	59.5	59.1	61.8	64.6	66.2	67.4	67.9	64.1	62.4	62.5	63.3	61.5	60.8	60.4
Trung Quốc	55.1	55.0	55.0	51.8	51.0	52.0	55.2	55.0	55.7	56.3	57.6	60.6	64.2	65.8	69.4	70.3	68.4	67.3
Nhật Bản	50.7	50.4	50.5	47.2	48.3	48.9	53.2	55.0	59.8	58.1	58.9	56.9	56.7	57.5	59.4	56.9	56.1	55.6
Hàn Quốc	62.8	60.5	61.5	57.6	57.7	57.6	58.8	60.4	61.4	61.5	65.2	70.5	71.1	71.3	72.7	74.5	74.9	75.4

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu thương mại ITC.

3.2.4 Chỉ số Cường độ thương mại

Bảng 19 thể hiện Chỉ số Cường độ thương mại[10] của Việt Nam với một số đối tác chính. Theo đó, chỉ số cường độ thương mại của Việt Nam với Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Mỹ, CPTPP, ASEAN, RCEP đều nhận giá trị lớn hơn 1, cho thấy tầm quan trọng của các thị trường này đối với Việt Nam. Trong số đó, chỉ số cường độ thương mại của Việt Nam với Nhật Bản liên tục duy trì tương đối ổn định ở mức trên 2 điểm trong suốt giai đoạn 2001-2018. Cường độ thương mại của hàng xuất khẩu Việt Nam vào thị trường Mỹ tăng từ mức 0,4 năm 2001 lên trên 1 từ năm 2003, tương đối ổn định ở mức khoảng 1,4-1,6 trong suốt giai đoạn 2007-2018, hàm ý kỳ vọng vừa phải đối với thị trường này.

[10] Chỉ số cường độ thương mại (Trade Intensity Index - TII) được sử dụng để xác định giá trị thương mại giữa hai quốc gia lớn hơn hay nhỏ hơn mong đợi trên cơ sở tầm quan trọng của chúng trong thương mại thế giới. Chỉ số này được tính toán dựa trên tỷ trọng của xuất khẩu của một nước tới một đối tác chia cho tỷ trọng xuất khẩu của thế giới tới đối tác đó. Theo đó, nếu chỉ số TI > 1 ngụ ý rằng dòng thương mại song phương lớn hơn so với kỳ vọng, ngược lại, TI < 1 ngụ ý rằng dòng thương mại song phương nhỏ hơn so với kỳ vọng.

Chỉ số cường độ thương mại của Việt Nam với ASEAN giảm tương đối nhanh (giảm gần 1/2 trong cùng giai đoạn, từ 3,3 năm 2001 xuống chỉ còn 1,7 năm 2018). Tương tự, cường độ thương mại của Việt Nam với RCEP, CPTPP, Trung Quốc cũng có xu hướng giảm tương đối nhanh, phản ánh xuất khẩu đã nhanh chóng tận dụng được hết tiềm năng và dư địa để tiếp tục khai thác – với năng lực xuất khẩu hiện có của Việt Nam – là rất hạn hẹp.

Cường độ thương mại của Việt Nam với Hàn Quốc biến động đáng kể trong giai đoạn 2001-2018. Theo đó, thị trường Hàn Quốc đang ngày càng hấp dẫn hơn với chỉ số tăng từ mức dưới 1 lên trên 1 kể từ năm 2007, tiếp tục xu hướng tăng gần như liên tục trong suốt giai đoạn 2008-2018. Giai đoạn 2016-2018, chỉ số cường độ thương mại của Việt Nam với Hàn Quốc liên tục ở mức trên 2,5, cao nhất trong số tất cả các đối tác lớn được nghiên cứu. Xu hướng tăng đặc biệt rõ nét hơn từ sau FTA giữa Việt Nam với Hàn Quốc. Như vậy, Việt Nam đang khai thác khá hiệu quả thị trường Hàn Quốc – vượt quá tiềm năng thương mại của hai nước.

Mặc dù EU là một trong những thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam, hoạt động xuất khẩu sang thị trường này vẫn thấp hơn kỳ vọng với chỉ số cường độ thương mại rất thấp, hầu như ít được cải thiện trong suốt giai đoạn 2001-2018 (dao động trong khoảng 0,4-0,6). Hiệu quả của các hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN-Ấn Độ và FTA Việt Nam - EU đối với việc khai thác tiềm năng của các thị trường này còn chưa rõ.

Bảng 19: Chỉ số Cường độ thương mại của Việt Nam với một số đối tác, 2001-2018

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Việt Nam với ASEAN	3.3	2.7	2.9	3.0	3.4	3.1	3.3	3.1	2.9	2.5	2.4	2.5	2.4	2.2	2.0	1.8	1.7	1.7
Việt Nam với RCEP	2.8	2.5	2.4	2.3	2.4	2.2	2.2	2.1	1.8	1.7	1.7	1.7	1.6	1.5	1.5	1.6	1.7	1.7
Việt Nam với CPTPP	2.0	2.0	2.0	2.0	2.2	2.1	2.1	2.1	1.7	1.5	1.5	1.5	1.5	1.4	1.3	1.2	1.2	1.1
Việt Nam với EU27	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6	0.6	0.6	0.5	0.5
Việt Nam với Mỹ	0.4	0.8	1.1	1.1	1.1	1.2	1.4	1.4	1.5	1.5	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5	1.6	1.4	1.5
Việt Nam với Trung Quốc	2.4	2.0	1.7	1.8	1.6	1.2	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2	1.1	1.0	1.0	1.0	1.3	1.6	1.5
Việt Nam với Nhật Bản	2.9	2.8	2.8	2.7	2.7	2.7	2.8	2.8	2.5	2.3	2.4	2.4	2.3	2.3	2.2	2.2	2.1	2.0
Việt Nam với Hàn Quốc	1.2	1.2	1.0	0.9	0.8	0.8	1.0	1.0	1.4	1.5	1.7	1.7	1.9	1.7	2.1	2.6	2.5	2.7

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu thương mại ITC.

Ở chiều ngược lại, kết quả phân tích chỉ số cường độ thương mại của một số đối tác chính với Việt Nam được trình bày trong Bảng 20. Kết quả cho thấy Việt Nam là một thị trường rất hấp dẫn với Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, ASEAN, RCEP với chỉ số cường độ thương mại lớn hơn 1 và tương đối cao. Chỉ số này cao nhất là với Hàn Quốc - luôn ở mức trên 3 trong toàn bộ giai đoạn nghiên cứu, từ năm 2013 đạt mức trên 5, và lên tới mức đỉnh 6,9 năm 2017. Cường độ thương mại của Trung Quốc với Việt Nam cũng có xu hướng tăng trong giai đoạn nghiên cứu, nhưng mức tăng không đột biến như Hàn Quốc, đạt mức 2,8 năm 2018. Chỉ số cường độ thương mại của ASEAN với Việt Nam giảm tương đối nhanh, từ mức trên 4 giai đoạn 2004-2008 xuống chỉ còn 3,0-3,6 giai đoạn 2009-2016, và hiện chỉ còn khoảng 2,7-2,8, tương đương với Trung Quốc.

Bảng 20: Chỉ số Cường độ thương mại của một số đối tác với Việt Nam, 2001-2018

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ASEAN với Việt Nam	3.9	3.6	3.4	4.0	4.1	4.3	4.0	4.0	3.8	3.6	3.6	3.5	3.2	3.1	3.0	3.0	2.7	2.8
RCEP với Việt Nam	2.8	2.6	2.5	2.6	2.6	2.7	2.6	2.6	2.7	2.7	2.8	2.9	3.1	3.2	2.9	2.9	2.9	2.9
CPTPP với Việt Nam	1.6	1.5	1.4	1.5	1.6	1.8	1.7	1.7	1.7	1.6	1.7	1.7	1.6	1.6	1.4	1.4	1.3	1.3
EU với Việt Nam	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Mỹ với Việt Nam	0.2	0.3	0.5	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.4	0.5
Trung Quốc với Việt Nam	2.6	2.1	2.2	2.0	2.1	2.1	2.1	2.1	2.4	2.6	2.6	2.7	3.1	3.5	2.9	2.7	2.6	2.8
Nhật Bản với Việt Nam	1.7	1.7	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	2.0	2.0	1.9	2.0	2.2	2.1	2.2	2.0	1.8	1.8	1.8
Hàn Quốc với Việt Nam	4.3	4.5	3.9	3.7	3.4	3.2	3.4	3.7	3.5	3.7	4.1	4.7	5.4	5.0	5.3	6.0	6.9	6.6

Nguồn: Tính toán từ Cơ sở dữ liệu thương mại ITC.

Đáng chú ý, ngoại trừ với EU và Nhật Bản, chỉ số cường độ thương mại của hầu hết các đối tác (như Hàn Quốc, Trung Quốc, ASEAN, Mỹ) đều cao hơn chỉ số cường độ thương mại của Việt Nam với các đối tác này. Điều này hàm ý rằng Việt Nam thu được lợi ích ròng trong thương mại với Nhật Bản và EU, trong khi lợi ích từ thương mại với các đối tác khác không lớn như kỳ vọng.

3.3 Một số cơ hội và thách thức từ RCEP đối với hoạt động thương mại

3.3.1 Một số cơ hội

a. RCEP mở ra cơ hội tăng trưởng xuất khẩu

Bao phủ các quốc gia có dân số tới 2,2 tỷ dân, tương đương 30% dân số toàn cầu, hiệp định RCEP tạo ra một thị trường lớn và tiềm năng cho xuất khẩu. Đây là khu vực có nền kinh tế phát triển mạnh mẽ, mức sống cao nên nhu cầu tiêu dùng cũng rất lớn. Một số quốc gia yêu cầu không quá cao về chất lượng sản phẩm – điều đang gặp phải trong CPTPP, EVFTA, v.v. - và do đó phù hợp với trình độ của phần lớn doanh nghiệp trong nước. Bên cạnh đó, hành vi tiêu dùng của khu vực RCEP vẫn đang tích cực nhờ sự tương tác giữa các yếu tố như: (i) sự gia tăng của tầng lớp thu nhập trung bình;[11] (ii) sự phát triển của các mô hình kinh doanh mới, vừa có tính thử nghiệm và tính thích ứng cao (như thương mại điện tử); và (iii) đà tăng trưởng kinh tế nhìn chung tương đối năng động. Do đó, hiệp định RCEP mở ra thêm cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam tăng cường xuất khẩu và mở rộng thị trường đặc biệt là các loại mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế như gạo, cà phê, hạt tiêu, hạt điều, thủy sản, v.v.

Dù còn tập trung vào kịch bản RCEP có cả Ấn Độ, nhiều nghiên cứu đã cho rằng Hiệp định này sẽ thúc đẩy đáng kể tăng trưởng GDP (Petri (2012)[12]; Petri và Plummer (2014, 2018); NHTG (2018)[13]), tăng thu nhập (Itakura 2019)[14], mở rộng xuất khẩu (Petri và

[11] Dự báo tới năm 2022, riêng 5 nước Indonesia, Malaysia, Philippines, Thái Lan và Việt Nam sẽ có thêm 50 triệu người gia nhập nhóm thu nhập trung bình. https://www.bain.com/insights/understanding-southeast-asias-emerging-middle-class/

[12] Nghiên cứu của Petri (2012) cho thấy, đến cuối năm 2025, khoản thu nhập mà RCEP đóng góp cho GDP của Việt Nam là 17,3 tỷ USD (tương đương 5,1% GDP)

[13] Theo báo cáo của Ngân hàng thế giới (2018), nếu gia nhập RCEP, dự tính đến năm 2030 GDP của Việt Nam sẽ tăng 0,4% với giả định năng suất bình thường; và tăng 1,0% trong trường hợp kích thích tăng năng suất

[14] Tính toán của Itakura (2019) cho thấy, mức tăng thu nhập của Việt Nam khi tham gia RCEP có thể từ 0,6-5,4% vào năm 2035 (so với kịch bản không có RCEP).

cộng sự (2017); NHTG (2018)[15]), v.v. của tất cả các quốc gia thành viên. Thông qua các quy định về cắt giảm và xóa bỏ thuế quan, Hiệp định RCEP dự kiến sẽ đem lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp Việt Nam. Một nghiên cứu khác của Nguyễn Tiến Dũng (2018) cũng nhận định tự do hóa thương mại trong RCEP có thể mang lại nhiều lợi ích đáng kể cho Việt Nam như: tăng trưởng GDP cao hơn, thúc đẩy tiêu dùng tư nhân và xuất khẩu. Ji (2019) so sánh tác động của RCEP có Ấn Độ (RCEP16) và RCEP không có Ấn Độ (RCEP15), qua đó cho thấy RCEP15 vẫn làm tăng GDP của các thành viên, trong đó có Việt Nam, dù tác động tăng không nhiều như RCEP16 (Hình 8).[16] Bên cạnh đó, vẫn còn sự trùng lặp nhất định trong cấu trúc lợi thế so sánh giữa Việt Nam và các nước thành viên nhưng sự trùng lặp này đang có xu hướng giảm. Trong khi đó, tính bổ trợ thương mại gia tăng giữa Việt Nam và các đối tác RCEP. Tính bổ sung cao hơn và mức độ cạnh tranh ít hơn mang lại triển vọng mở rộng thương mại lớn hơn khi thuế quan và hàng rào phi thuế được gỡ bỏ.

Hình 8: Tác động đối với GDP thực của RCEP16 so với RCEP15

Nguồn: Ji (2019).

MUTRAP (2015) giới thiệu 02 kịch bản hiệp định RCEP (có Ấn Độ) với các vai trò khác nhau của ASEAN. *Trong kịch bản thứ nhất*, ASEAN đóng vai trò là trung tâm và sáu nước còn lại là vệ tinh (hay còn gọi là mô hình trục bánh xe-nan hoa). Nói cách khác, mô hình này theo cấu trúc quan hệ thương mại hai chiều giữa ASEAN với từng nước (ASEAN + 1), và không tự do hóa dòng thương mại giữa các nước đối tác với nhau (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, Niu Di-lân và Ấn Độ). Theo kịch bản này, năm 2020, phúc lợi xã hội có thể tăng từ 227-2.239 triệu USD và xuất khẩu tăng 2,4-3,9%.

Trong kịch bản thứ hai, nếu RCEP theo cấu trúc tự do hóa toàn diện, toàn bộ thuế quan được xóa bỏ, và đạt được mức độ cải thiện về dịch vụ là 30%, phúc lợi xã hội có thể tăng gần 900 triệu USD so với kịch bản không có RCEP. Tuy nhiên kịch bản này sẽ gia tăng

[15] Đến năm 2030, xuất khẩu dự tính tăng 3,6% với giả định năng suất bình thường; và tăng 4,3% trong trường hợp kích thích tăng năng suất.

[16] https://thediplomat.com/2019/11/rceps-economic-impact-in-asia/

áp lực cạnh tranh khi Trung Quốc có những ưu đãi như Việt Nam hiện nay. Báo cáo cũng chỉ ra rằng, với kịch bản tự do hóa hoàn toàn, giá trị xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản và Trung Quốc sẽ tăng nhiều nhất, xuất khẩu sang Mỹ và Châu Âu cũng sẽ tăng đáng kể. Kịch bản này ước tính xuất khẩu sẽ chỉ tăng 2,3%, thấp hơn so với mức tương ứng 3,9% trong kịch bản thứ nhất.

Hình 9: Mô tả một số kịch bản cấu trúc RCEP

Trục bánh xe-nan hoa ***Tự do hóa toàn diện***

Nguồn: Nhóm tác giả.

Như vậy, ngay cả khi RCEP (không có Ấn Độ) theo cấu trúc tự do hóa toàn diện, thì Việt Nam vẫn có cơ hội gia tăng xuất khẩu và tương ứng là tăng trưởng kinh tế. Theo một số đánh giá bước đầu của các chuyên gia nước ngoài, mức độ cắt giảm thuế quan giữa ba nước Trung Quốc, Nhật Bản, và Hàn Quốc không nhiều như kỳ vọng. Hàm ý ở đây là tác động chuyển hướng nhập khẩu ở các thị trường Nhật Bản và Hàn Quốc – từ hàng của Việt Nam sang hàng của Trung Quốc – ít nhiều bị hạn chế.

Thực tế, nhiều chuỗi sản xuất nhiều loại hàng hóa của Việt Nam còn phụ thuộc vào nguồn cung nguyên liệu (như sản phẩm điện tử, dệt may, giày dép, thực phẩm chế biến, v.v.) từ nhiều quốc gia thuộc nhóm RCEP (chẳng hạn Trung Quốc, Hàn Quốc, v.v.). Chẳng hạn, trong chuỗi sản xuất ngành dệt may, 80% nguyên liệu phải nhập khẩu từ nước ngoài, nhiều nhất là từ Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc[17]. Dù sản xuất được sợi, Việt Nam vẫn phải xuất khẩu thô sang Trung Quốc và nhập khẩu sợi và vải về phục vụ công đoạn cắt may. Cụ thể, năm 2019, Việt Nam xuất khẩu 4,2 tỷ USD sợi và 2,1 tỷ USD vải các loại nhưng phải nhập đến 13,2 tỷ USD vải. Trong đó, 1,3 tỷ USD xơ sợi và 7,7 tỷ USD vải nhập khẩu từ Trung Quốc, và xuất khẩu 2,4 tỷ USD sợi. Trong khi đó, theo nội dung cam kết FTA giữa ASEAN và Nhật Bản, nếu sản phẩm có vải do Nhật Bản và các nước ASEAN sản xuất và được may tại Việt Nam, thì sẽ được miễn thuế khi xuất khẩu sang Nhật Bản. Nếu vải được

[17] Xem http://www.baodienbienphu.info.vn/tin-tuc/kinh-te/175823/nganh-det-may-can-chu-dong-nguon-nguyen-lieu-de-go-kho

sản xuất bên ngoài khu vực và được may tại Việt Nam, thì thành phẩm xuất khẩu sang Nhật Bản sẽ phải chịu mức thuế 9 - 10%. Nói cách khác, ngành dệt may khó có thể tận dụng các ưu đãi về thuế. Do đó, việc gia nhập RCEP sẽ giúp giảm bớt các khó khăn và thách thức về quy tắc xuất xứ, từ đó, góp phần tạo ra những chuỗi giá trị khu vực mới và giúp doanh nghiệp tận dụng tốt hơn các ưu đãi thuế quan trọng.

Tính đến năm 2020, ASEAN đã có các thỏa thuận FTA riêng lẻ với Australia, Trung Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, New Zealand và Hàn Quốc. Với việc ký kết một thỏa thuận bao trùm là RCEP, thương mại giữa các quốc gia thành viên sẽ được thúc đẩy thông qua một mức thuế thấp hơn, quy tắc xuất xứ linh hoạt hơn, và các quy định và thủ tục hải quan đã được quy chuẩn hóa. Bên cạnh đó, Hiệp định RCEP cũng sẽ thống nhất quy tắc chung để giảm thiểu các biện pháp phi thuế quan, đồng thời thống nhất các quy trình về hải quan, tạo thuận lợi cho thương mại.

Trong bối cảnh đại dịch COVID-19 và Trung Quốc đã phục hồi tương đối nhanh (so với các thị trường trọng điểm như EU, Mỹ), ý nghĩa của RCEP đối với xuất khẩu của Việt Nam càng quan trọng hơn. Hiệp định này cũng được kỳ vọng sẽ thêm cơ hội cho các dịch vụ như logistics, viễn thông, v.v.; tạo ra nền tảng thương mại điện tử tốt hơn, môi trường đầu tư kinh doanh minh bạch và cạnh tranh hơn. Nếu vẫn giữ được chuẩn chất lượng hàng hóa vào RCEP như vào các thị trường tiêu chuẩn cao như CPTPP và EU, Việt Nam sẽ có không ít cơ hội để tăng cường khai thác các thị trường RCEP trong thời kỳ hậu COVID-19 và tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất toàn cầu.

b. Gia tăng đầu vào từ nhập khẩu có chất lượng cho tiêu dùng và sản xuất xuất khẩu

Ngay cả với nhập khẩu, Việt Nam cũng có thể được hưởng lợi từ việc gia tăng chất lượng hàng nhập khẩu cho tiêu dùng. Như đã thể hiện ở Bảng 13, tỷ trọng của hàng có hàm lượng công nghệ cao trong nhập khẩu từ một số thị trường RCEP của Việt Nam có xu hướng tăng. Nếu thiếu định hướng về chất lượng hàng hóa, chi phí nhập khẩu có thể giảm giá do thuế nhập khẩu giảm. Nếu Việt Nam thực thi nghiêm ngặt các quy định theo hướng nâng chuẩn chất lượng hàng hóa, chi phí nhập khẩu có thể không giảm, song chất lượng hàng nhập khẩu từ RCEP có thể gia tăng, qua đó đáp ứng tốt hơn nhu cầu sản xuất và/hoặc tiêu dùng ở trong nước.

Theo nghiên cứu năm 2015 của MUTRAP, hiệp định RCEP có tác động gia tăng nhập khẩu với hầu hết các ngành, cụ thể tăng từ 3,7-5,6% tùy theo kịch bản. Trong đó, chỉ có ba ngành là dệt may, may mặc và đồ da là có mức tăng sản lượng tương đối, hầu hết các ngành còn lại sản lượng đều giảm. Kết quả, tương tự cũng được tìm thấy trong nghiên cứu của Từ Thúy Anh và Lê Minh Ngọc (2015). Theo báo cáo, hiệp định thương mại RCEP sẽ giúp gia tăng nhập khẩu. Trong đó, kim ngạch nhập khẩu nhóm hàng các chi tiết/phụ kiện vải, bằng vật liệu dệt, dệt kim phục vụ sản xuất hàng may mặc có mức tăng lớn nhất, 803%. Trong khi đó, báo cáo của NHTG (2018) cho rằng các ngành có mức tăng xuất khẩu dự kiến cao nhất là ngành thực phẩm, đồ uống, thuốc lá; nông nghiệp và khai thác khoáng sản. Theo đó, tổng kim ngạch nhập khẩu tăng 5,4% với giả định năng suất bình thường và tăng 6,3% trong trường hợp kích thích tăng năng suất.

Hiệp định RCEP mở ra cơ hội cho Việt Nam tiếp cận dễ dàng hơn với các thị trường xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ đa dạng cả về loại hình và giá cả của các nước đối tác. Các quy định về xóa bỏ và cắt giảm thuế quan sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội nhập

khẩu nguyên vật liệu và máy móc từ các nước có trình độ khoa học kỹ thuật cao, với mức giá thấp hơn. Nhờ vậy, doanh nghiệp có thể tăng tăng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm chi phí sản xuất. Chất lượng sản phẩm cao hơn với chi phí thấp hơn góp phần tăng khả năng cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Trong bối cảnh tự do hóa thương mại, xuất khẩu sẽ có xu hướng gia tăng, từ đó, nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào để phục vụ sản xuất cũng sẽ tăng. Chẳng hạn, khi gia tăng xuất khẩu hàng may mặc, các doanh nghiệp cần phải gia tăng nhập khẩu vải và các nguyên liệu khác làm đầu vào phục vụ sản xuất và xuất khẩu. Các nước trong nhóm RCEP chiếm hơn 69% giá trị nhập khẩu nguyên liệu của Việt Nam, do đó, nếu thuế nhập khẩu được giảm dần về 0% sẽ tiết giảm đáng kể chi phí nguyên liệu đầu vào cho các doanh nghiệp sản xuất dệt may.

Trong bối cảnh thu nhập và chất lượng sống của người dân Việt Nam ngày càng được cải thiện, yêu cầu về chất lượng hàng hóa của người tiêu dùng ngày tăng cao. Trong khi đó, do nhiều yếu tố như dây chuyền và công nghệ sản xuất của Việt Nam còn lạc hậu, các sản phẩm nội địa không thể đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước. Việc cắt giảm thuế nhập khẩu khi tham gia RCEP sẽ giúp người tiêu dùng Việt Nam được tiếp cận với nhiều cơ hội lựa chọn các sản phẩm chất lượng cao hơn với mức giá rẻ hơn, đặc biệt là các sản phẩm mà Việt Nam không có lợi thế cạnh tranh.

c. Tham gia vào chuỗi giá trị

Tham gia vào một thị trường rộng lớn như RCEP, doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội tham gia sâu rộng hơn vào chuỗi giá trị và sản xuất khu vực. Thông qua các hoạt động hợp tác kỹ thuật và xuất nhập khẩu hàng trung gian, doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội tiếp cận và nhận chuyển giao khoa học, công nghệ; nâng cao năng lực sản xuất và quản lý; và theo đó, được tham gia vào các công đoạn sản xuất quan trọng hơn, đòi hỏi trình độ kỹ thuật cao hơn. Quá trình này giúp doanh nghiệp không ngừng cải thiện và nâng cao trình độ, năng lực cạnh tranh và tăng cường vị thế trong chuỗi sản xuất toàn cầu.

Nhiều chuyên gia chia sẻ nhận định rằng hiệp định RCEP sẽ đem lại nhiều cơ hội, trong đó bao gồm tăng dòng vốn FDI vào Việt Nam, dù lượng hóa tác động này hầu như không thể thực hiện được trong các khung khổ mô hình hiện có. Cụ thể, RCEP sẽ giảm các rào cản thương mại và cải thiện khả năng tiếp cận thị trường đối với hàng hóa và dịch vụ, thu hút các công ty nước ngoài tham gia vào một thị trường ASEAN hội nhập hơn. Các doanh nghiệp FDI, đặc biệt là từ các nước phát triển, sẽ đem lại các tác động lan tỏa tích cực, bao gồm chuyển giao công nghệ, bí quyết kinh doanh, kỹ năng quản lý và cơ hội tiếp cận thị trường, vốn là những yếu tố doanh nghiệp Việt Nam còn yếu. Theo đó, doanh nghiệp sẽ dần phát triển và tăng cường năng lực tham gia vào chuỗi giá trị ở mức cao hơn, có giá trị gia tăng cao hơn khi tham gia các chuỗi giá trị toàn cầu.

Chẳng hạn, trong quá trình hợp tác, các "nhà máy mẹ" ở Nhật Bản đã hỗ trợ các nhà máy ở nước ngoài (Việt Nam) thông qua các chương trình đào tạo lao động địa phương và thực hiện hỗ trợ thường xuyên. Kết quả là, các nhà máy ở Việt Nam dần cải thiện năng lực và nắm bắt được giá trị của hệ thống sản xuất của Nhật Bản, và truyền bá lại cho nhà máy khác. Sau đó, để các nhà máy ở nước ngoài độc lập hơn, thẩm quyền ra quyết định và quy trình công nghệ được chuyển giao cho một số nhà máy. Các nhà máy ở nước ngoài sẽ phát triển thành các nhà máy mẹ, và sẽ đảm nhiệm nhiệm vụ các nhà máy cấp thấp hơn ở địa

phương. Cụ thể hơn, hệ thống Trung tâm sản xuất toàn cầu GPC được thành lập. Trong đó, GPC tại Nhật Bản đóng vai trò giảng viên, đào tạo các GPC khu vực (ví dụ AP-GPC ở Thái Lan). Chương trình đào tạo này sẽ tiếp tục được lan tỏa đến các doanh nghiệp, nhà máy khác ở địa phương (AP-GPC ở Thái Lan đảm nhiệm nhiệm vụ đào tạo nhân viên các nhà máy ở khu vực Đông Nam Á). Do đó, các GPCs đảm nhiệm vai trò quan trọng trong khởi động và vận hành hiệu quả các nhà máy ở nước ngoài.

Ngoài ra, liên kết hợp tác với các doanh nghiệp lớn còn đem đến nhiều lợi ích khác cho doanh nghiệp Việt Nam. Thứ nhất, dường như doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận với nguồn vốn để đầu tư nâng cấp. Chẳng hạn, Công ty Sản xuất Điện Tử Thành Long nhận được mức lãi suất ưu đãi hơn cho các khoản vay bằng ngoại tệ sau khi bắt đầu xuất khẩu đầu vào sang Đức. Công ty Tâm Hợp cũng ghi nhận việc tiếp cận tài chính dễ dàng hơn sau khi bắt đầu cung cấp cho Toyota Boshoku, một công ty đa quốc gia có uy tín (NHTG 2019). Vừa được tiếp cận tài chính, vừa được chuyển giao công nghệ và kỹ năng, các doanh nghiệp Việt Nam dần cải thiện được vị thế của mình trong chuỗi sản xuất. Công ty Sản xuất Điện Tử Thành Long đã phát triển lên nhà cung cấp cấp 1 với các sản phẩm điện tử tinh vi hơn. Công ty Tâm Hợp trong quá trình hợp tác với Toyota, đã mở rộng cơ sở khách hàng của mình thông qua sự giới thiệu trực tiếp của Toyota Boshoku và hình ảnh uy tín mà công ty gây dựng được (ví dụ như đạt được thỏa thuận với Kyoei Yamaha, trở thành nhà cung cấp trực tiếp cho các công ty con của Toyota Boshoku ở Australia và Nhật Bản). Ngoài ra, các doanh nghiệp khi được tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, đặc biệt là khi được liên kết với các doanh nghiệp, tập đoàn đa quốc gia, sẽ có động lực cũng như áp lực phải không ngừng thay đổi và cải thiện để đáp ứng yêu cầu của đối tác. Công ty Lilama 18, để được các đối tác lớn trên thế giới chấp nhận, phải trải qua một quá trình không ngừng "lột xác" toàn bộ quy trình sản xuất dưới sự giám sát gắt gao của các đối tác[18].

d. Nâng cao năng lực thể chế

Đây là một nội dung liên quan đến RCEP sẽ còn gây tranh cãi. Quan sát cho thấy song song với quá trình đàm phán và và tham gia RCEP, Việt Nam đã có những nỗ lực hoàn thiện thể chế kinh tế ở Việt Nam, cụ thể: (i) tiếp tục xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý; (ii) củng cố năng lực của bộ máy tổ chức; và (iii) tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống cơ chế, chính sách hỗ trợ theo hướng đảm bảo cạnh tranh bình đẳng và Chính phủ chỉ can thiệp khi cần khắc phục những thất bại của thị trường. Dù vậy, rất khó để phủ nhận rằng RCEP không có tác động thúc đẩy cải cách thể chế. Cần lưu ý, lo ngại về cạnh tranh trong RCEP có thể buộc Chính phủ và các Bộ, ngành phải cân nhắc, nội luật hóa những thông lệ quốc tế tốt gắn với những Hiệp định tiêu chuẩn cao hơn như CPTPP và EVFTA. Bên cạnh đó, việc phải thực hiện hài hòa hơn quy tắc xuất xứ trong RCEP với quy tắc xuất xứ trong các FTA khác (ASEAN+1) cũng đòi hỏi phải tổ chức thực hiện hiệu quả hơn từ việc ban hành quy định hướng dẫn liên quan, đến thông tin về mạng lưới nhà cung ứng ở các nước trong khu vực RCEP để có thể "cộng gộp", và các biện pháp chính sách liên quan nhằm kết nối hiệu quả doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu trong nước với các doanh nghiệp FDI lớn trong chuỗi giá trị.

Xét về chi tiết, RCEP được đánh giá kém tham vọng hơn so với CPTPP hay EVFTA

[18] https://nhandan.com.vn/nhan-dinh/tien-len-nac-thang-cao-hon-trong-chuoi-gia-tri-toan-cau-ky-1-372537/

khi chủ yếu liên quan tới thương mại, không có những nội dung như lao động, môi trường và doanh nghiệp nhà nước. Ngoài ra, quy định về cạnh tranh và hàng rào kỹ thuật dường như cũng không ngặt nghèo như CPTPP. Tuy nhiên, RCEP vẫn có một số nỗ lực tiến tới cải cách thể chế. Một nội dung mới ở RCEP là việc chia sẻ thông tin về cộng đồng DNNVV, theo đó có thể gây sức ép buộc phải có những cải cách và chính sách hỗ trợ DNNVV phù hợp hơn, ít nhất theo hướng mở rộng không gian kinh tế cho nhóm doanh nghiệp này trong hoạt động thương mại. RCEP cũng có nỗ lực đưa vào một số lĩnh vực tương đối mới hơn như cạnh tranh, mua sắm công, thương mại điện tử, v.v. Bên cạnh đó, cần lưu ý là RCEP vẫn để ngỏ không ít lĩnh vực (như ISDS) cho cách tiếp cận tiệm tiến. Nói cách khác, khả năng thúc đẩy các nội dung ràng buộc hơn nhằm thúc đẩy cải cách thể chế - ngay cả khi các cải cách này gắn nhiều hơn với CPTPP và EVFTA - không thể được loại trừ.

3.3.2 Một số thách thức

a. Bảo đảm khả năng tận dụng FTA nói chung và RCEP nói riêng

Theo Bộ Công Thương, thuế suất trung bình trong các cam kết FTA của Việt Nam chỉ từ 0 - 5%, thấp hơn rất nhiều mức thuế suất trung bình từ 5 - 25% giữa các nước là thành viên Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Tuy nhiên, để được hưởng mức ưu đãi thuế quan của các FTA, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam phải đáp ứng được các quy tắc xuất xứ được thiết kế riêng cho mỗi FTA. Quy tắc xuất xứ nhằm xác định sự hợp lệ của hàng nhập khẩu để được hưởng mức thuế ưu đãi.

Bảng 21 thể hiện tỷ lệ tận dụng C/O ưu đãi theo các hiệp định thương mại của Việt Nam qua các năm, cụ thể là tỷ lệ được nhận ưu đãi/tổng giá trị. Theo đó, năm 2019, trong số 127,8 tỷ USD tổng kim ngạch xuất khẩu, Việt Nam có 47,6 tỷ USD hàng xuất khẩu được hưởng ưu đãi thuế quan theo các FTAs, chiếm 37,2% tổng kim ngạch xuất khẩu sang các thị trường thành viên các hiệp định. Tỷ lệ tận dụng ưu đãi từ các FTA của Việt Nam năm 2019 đạt 37,2%, giảm 1,8% so với mức 39,0% năm 2018.

Xét về kim ngạch xuất khẩu, hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc tận dụng được ưu đãi thuế quan từ Hiệp định ASEAN-Trung Quốc (ACFTA) đứng đầu với tổng giá trị đạt 13,1 tỷ USD. Tiếp theo là hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Hàn Quốc (theo cả Hiệp định ASEAN-Hàn Quốc (AKFTA) và Hiệp định Việt Nam - Hàn Quốc (VKFTA)) và ASEAN được hưởng ưu đãi về thuế quan đạt trị giá lần lượt là 9,8 tỷ USD và 8,9 tỷ USD năm 2019. Hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Nhật Bản được hưởng ưu đãi thuế quan theo Hiệp định ASEAN-Nhật Bản (AJCEP) và Việt Nam-Nhật Bản (VJEPA) đạt 7,8 tỷ USD.

Xét theo tỷ lệ tận dụng được ưu đãi của FTA, nhìn chung khả năng tận dụng ưu đãi FTA của các doanh nghiệp Việt Nam được cải thiện qua các năm. Cụ thể, tỷ lệ tận dụng ưu đãi của Hiệp định ASEAN-Trung Quốc (ACFTA) tăng từ 26% năm 2017 lên 31,6% năm 2019; Hiệp định ASEAN tăng từ 30% năm 2017 lên 35,2% năm 2019. Một số hiệp định có tỷ lệ tận dụng ưu đãi khá tốt như Hiệp định ASEAN - Ấn Độ (AIFTA), Hiệp định Việt Nam – Trung Quốc (VCFTA) với tỷ lệ tận dụng lần lượt đạt 67,7% và 65,1% trong năm 2019. Trong đó, tỷ lệ tận dụng ưu đãi từ Hiệp định AIFTA giảm so với năm 2018 (từ 72,0%). Tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan sang Hàn Quốc giảm mạnh qua 3 năm, chỉ đạt 24,2% năm 2019 theo Hiệp định AKFTA và 25,7% theo Hiệp định VKFTA, so với mức 51,0% năm 2017. Bên cạnh đó, tỷ lệ hàng xuất khẩu sang Nhật Bản được hưởng ưu đãi đạt 30,3% theo Hiệp định AJCEP và 7,9% theo Hiệp định VJEPA.

Bảng 21: Tỷ lệ tận dụng C/O ưu đãi theo các hiệp định thương mại của Việt Nam qua các năm

Hiệp định	Kim ngạch XK sử dụng C/O ưu đãi (tỷ USD)			Tổng kim ngạch XK (tỷ USD)			Tỷ lệ tận dụng ưu đãi FTA (%)		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
ASEAN (Mẫu D)	6,54	8,50	8,87	21,68	24,74	25,21	30	34	35,2
ACFTA (Mẫu E)	9,17	12,04	13,08	35,46	41,27	41,41	26	29	31,6
AKFTA (Mẫu AK) VKFTA (Mẫu VK)	7,62	6,36	9,82	14,82	18,20	19,72	51	35	AK: 24,22 VK: 25,65
AANZFTA (Mẫu AANZ)	1,23	1,51	1,54	3,76	4,47	4,04	33	34	38,16
AJCEP (Mẫu AJ) VJEPA (Mẫu VJ)	5,83	5,65	7,78	16,84	18,85	20,41	35	30	AJ: 30,27 VJ: 7,86
VCFTA (Mẫu VC)	0,69	0,52	0,64	0,999	0,78	0,94	69	67	67,72
AIFTA (Mẫu AI)	1,81	4,735	4,35	3,76	6,54	6,67	48	72	65,13
VN – EAEU FTA (Mẫu EAV)	0,48	0,68	0,83	2,17	2,45	2,67	22	28	31
Lào (Mẫu S)	0,05	0,06	0,07	0,52	0,60	0,7	10	10	9,59
Campuchia (Mẫu X)	0,0026	0,009	0,23	2,78	3,741	4,36	0	0,02	0,01
CPTPP (Mẫu CPTPP)			0,57			34,39			1,67
Tổng cộng	33,42	46,18	47,55	99,49	117,3	127,81	34	39	37,2

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

Có thể thấy, mặc dù khả năng tận dụng ưu đãi từ các hiệp định FTA của doanh nghiệp Việt Nam đã có nhiều cải thiện nhưng nhìn chung vẫn còn khiêm tốn, chưa tương xứng với kỳ vọng. Tỷ lệ tận dụng ưu đãi năm 2019 ở mức 37,2%, điều này có nghĩa là phần lớn hàng hóa xuất khẩu có Việt Nam sang các nước chưa được hưởng mức thuế ưu đãi theo các hiệp định FTA.

Một số nghiên cứu cho rằng khả năng tận dụng ưu đãi của Hiệp định ASEAN và các đối tác có cải thiện nhưng chưa cao (Verico 2017; Tambunan và Chandra 2014; Hayakawa 2009). Do đó, doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức trong việc tận dụng ưu đãi từ Hiệp định RCEP. Nguyên nhân chủ yếu là do các doanh nghiệp chưa nắm rõ các tiêu chí và điều kiện để hàng hóa xuất khẩu được hưởng ưu đãi. Cụ thể, để được hưởng ưu đãi theo các Hiệp định FTA, các mặt hàng xuất khẩu phải đảm bảo quy tắc xuất xứ, thông qua các giấy chứng nhận xuất xứ nguồn gốc hàng hóa. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp không chứng minh được tỷ lệ xuất xứ theo quy định do chưa thu thập đầy đủ giấy chứng nhận nguồn gốc xuất xứ trong quá trình mua đầu vào phục vụ sản xuất, kinh doanh, và do đó không được hưởng mức thuế ưu đãi. Ngoài ra, tỷ lệ tận dụng ưu đãi từ các FTA còn bị ảnh hưởng bởi chi phí tuân thủ quy tắc xuất xứ. Nghiên cứu của Lim (2013) đánh giá hiệu quả của các FTA ASEAN+1 không cao do Quy tắc xuất xứ bị hạn chế, đặc biệt là các Hiệp định ASEAN-Trung Quốc và ASEAN-Ấn Độ. Thủ tục để lấy chứng nhận xuất xứ của hàng hóa C/O để tận dụng ưu đãi của các FTA còn nặng về mặt hành chính và

tốn chi phí đáng kể, đặc biệt chi phí này trong ASEAN cũng cao hơn so với các khu vực khác (Medalla và Balboa 2009).

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp Việt Nam chưa có tầm nhìn, chiến lược kinh doanh thực sự thân thiện với quy tắc xuất xứ trong FTA nói chung và trong ASEAN+ nói riêng. Không nhiều doanh nghiệp có thói quen quan tâm đến việc Việt Nam đang tham gia đàm phán các FTA, kể cả các FTA được đánh giá là tương đối dễ khai thác của ASEAN. Ở một chừng mực khác, doanh nghiệp cho rằng các điều khoản FTA phức tạp, nhưng trên thực tế, lý do chủ yếu là chưa quan tâm đúng mức. Cuối cùng, doanh nghiệp cũng gặp khó khăn trong việc tìm mạng lưới cung ứng ở nước ngoài, đặc biệt là những nhà cung ứng có thể bổ sung phần "xuất xứ" còn thiếu theo công thức xuất xứ gộp.

Thách thức về kết nối với mạng lưới cung ứng có thể được cải thiện trong bối cảnh đại dịch COVID-19. Nguyên nhân là do: (i) các doanh nghiệp dựa nhiều hơn vào các nền tảng số để thực hiện các hoạt động quảng cáo, sản xuất, kinh doanh, thương mại; (ii) các nhà đầu tư nước ngoài có xu hướng chuyển dịch (một phần hoặc toàn bộ) ra khỏi Trung Quốc và Việt Nam là một địa điểm thay thế tiềm năng. Dù vậy, cải thiện về phương diện này sẽ không thực sự có ý nghĩa nếu doanh nghiệp chưa thực sự chủ động quan tâm, tìm hiểu về RCEP.

b. Bảo đảm năng lực cạnh tranh xuất khẩu

Một thách thức lớn đối với doanh nghiệp Việt Nam là RCEP có thể tạo ra nguy cơ chuyển hướng thương mại, cụ thể hơn là gia tăng cạnh tranh với Trung Quốc. Hiện nay, Việt Nam đang có ưu thế cạnh tranh *một cách tương đối* so với Trung Quốc nhờ Hiệp định Việt Nam – Nhật Bản (VJEPA), Việt Nam – Hàn Quốc (VKFTA), và các Hiệp định ASEAN+1. Với RCEP, Trung Quốc có thêm ưu đãi thuế quan khi xuất khẩu vào các thị trường này và sẽ gia tăng cạnh tranh hơn nữa với Việt Nam và các nước ASEAN. Chẳng hạn, hiện nay theo Hiệp định, hàng dệt may của Việt Nam xuất khẩu sang Nhật Bản với mức thuế ưu đãi là khoảng 10%. Trong khi đó, mức thuế áp cho hàng dệt may Trung Quốc là 15 - 20%. Một ví dụ khác, Nhật Bản áp mức thuế dưới 5% cho sản phẩm da giày của Việt Nam, và 30% cho hàng nhập khẩu từ Trung Quốc. Với RCEP, Trung Quốc có thể được hưởng ưu đãi thuế và do đó làm mất lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam.

So với các thành viên trong khối, các doanh nghiệp Việt Nam yếu kém về quy mô vốn, về năng lực thiết bị, trình độ công nghệ, kỹ năng quản lý và lao động. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp dệt may, sẽ ở thế bất lợi hơn nhiều trong việc chiếm lĩnh thị trường các nước so với Trung Quốc, bởi các doanh nghiệp Trung Quốc sản xuất hàng loạt, giao hàng hàng loạt, giá thành rẻ hơn, mẫu mã đẹp hơn.

Bên cạnh đó là những lo ngại về khả năng ngành nông thủy sản trong nước bị ảnh hưởng tiêu cực bởi RCEP. Trên thực tế, Trung Quốc, Australia và New Zealand xuất khẩu nhiều sản phẩm nông sản trong khi các nước ASEAN lại có sức cạnh tranh trong lĩnh vực thủy sản. Bên cạnh đó, Việt Nam cũng phải đối mặt với thách thức chuyển hướng thương mại của Nhật Bản và Hàn Quốc khi các nước này mở cửa thị trường của mình cho Trung Quốc. Nếu tác động chuyển hướng thương mại lớn hơn so với tác động thúc đẩy tăng thương mại thì xét tổng thể sẽ đem lại kết quả tiêu cực với Việt Nam.

Việt Nam có lợi thế cạnh tranh đối với một số sản phẩm nông thủy sản và công nghiệp, tuy nhiên chủ yếu vẫn là sản phẩm thô hoặc có hàm lượng chế biến thấp, chất lượng chưa cao. Trong khi đó, cơ cấu xuất khẩu 2 ngành này của Việt Nam lại tương đồng với các nước khác trong ASEAN, Trung Quốc, mức độ tương đồng xuất khẩu với Hàn Quốc và Ấn Độ cũng ngày càng tăng. Điều này tạo áp lực cạnh tranh tăng giữa Việt Nam với các nước trong khối. Cũng như các nước Lào, Campuchia và Myanmar, Việt Nam sẽ phải đương đầu với sức ép cạnh tranh lớn từ Trung Quốc, một mặt, các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam phần lớn đều giống các mặt hàng xuất khẩu của Trung Quốc; mặt khác, các doanh nghiệp Việt Nam yếu kém về quy mô vốn, về năng lực thiết bị, trình độ công nghệ, kỹ năng quản lý và lao động. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp dệt may, sẽ ở thế bất lợi hơn nhiều trong việc chiếm lĩnh thị trường các nước so với Trung Quốc, bởi các doanh nghiệp Trung Quốc sản xuất hàng loạt, giao hàng hàng loạt, giá thành rẻ hơn, mẫu mã đẹp hơn.

c. Gia tăng nhập siêu

Ngành sản xuất trong nước sẽ phải đối mặt với một thách thức lớn nhất là hàng hóa từ các nước khác có thể đưa vào Việt Nam với mức thuế suất thấp hơn. Nếu doanh nghiệp từ các đối tác trong RCEP không điều chỉnh giá trước thuế nhập khẩu, thì hàng của họ vẫn sẽ cạnh tranh hơn về giá khi vào Việt Nam và có thể gây áp lực đối với nhập siêu. Trong một kịch bản khác, doanh nghiệp ở các nước RCEP dùng phần chi phí tiết kiệm được từ thuế nhập khẩu để gia tăng đầu tư cho công nghệ, chất lượng sản phẩm thì phần giá trước thuế có thể không thay đổi, nhưng lượng nhập khẩu lớn hơn. Khi đó, hệ lụy đối với nhập siêu của Việt Nam sẽ còn lớn hơn. Thực tế nhập siêu giai đoạn trước 2020 với các nước RCEP ít nhiều đã phản ánh lo ngại này.

Hàm ý của gia tăng nhập siêu từ khu vực RCEP đối với mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam còn đáng lưu tâm hơn. Một mặt, gia tăng nhập siêu có thể gây áp lực đối với cán cân thanh toán và thị trường ngoại hối, qua đó ảnh hưởng đến tình hình kinh tế vĩ mô và dư địa chính sách tiền tệ ở Việt Nam – điều luôn được quan tâm trong những thập niên gần đây. Mặt khác, ngay cả khi gia tăng nhập siêu từ RCEP có thể được bù đắp bởi thặng dư thương mại từ các thị trường khác, rủi ro hàng xuất khẩu của Việt Nam bị điều tra lẩn tránh thuế vẫn hiện hữu, qua đó ảnh hưởng đến lựa chọn điều hành xuất khẩu ở cả cấp chính sách và cấp doanh nghiệp.

4 Các hoạt động đầu tư trong RCEP dưới góc nhìn thể chế

4.1 Diễn biến tổng thể

Cùng với quá trình đổi mới và cải cách kinh tế trong 35 năm qua, Việt Nam ghi nhận xu hướng tăng nhanh về thu hút FDI, đặc biệt là gắn với các mốc hội nhập vào kinh tế khu vực và toàn cầu. Cụ thể, thu hút FDI ngày càng tăng cả về số vốn đăng ký, vốn thực hiện và số dự án cấp mới. Đặc biệt vốn đăng ký tăng mạnh trong giai đoạn 2017-2019, đạt 110,58 tỷ USD, xấp xỉ 92% tổng vốn đăng ký của 7 năm trước đó (2010-2016). Vốn thực hiện cũng có sự cải thiện rõ rệt từ năm 2015 trở lại đây. Tổng vốn thực hiện trong 5 năm (2015-2019) đạt 87,28 tỷ USD, bằng 156% vốn thực hiện trong 5 năm trước đó (2010-2014) (Hình 10).

Hình 10: Tình hình thu hút FDI vào Việt Nam

Nguồn: TCTK.

Chú thích: (*) Bao gồm cả vốn đăng ký cấp mới, tăng thêm và góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài.

Theo số liệu thống kê chính thức, từ năm 2016, Việt Nam mới bắt đầu ghi nhận dòng vốn góp, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài như một cấu phần của vốn FDI đăng kí. Tuy nhiên chỉ trong vài năm dòng vốn này đã tăng trưởng mạnh mẽ và có xu hướng lấn át tỷ trọng các cấu phần vốn đăng ký mới và vốn đăng ký điều chỉnh. Tỷ trọng dòng vốn góp, mua cổ phần năm đã tăng vọt tới 39,8%, tăng 17,3 điểm phần trăm so với 2018 (Hình 11). Một mặt có thể hiểu sự tăng trưởng mạnh mẽ các hoạt động M&A có sự đóng góp nhờ những nỗ lực liên tục đem lại sự cải thiện rõ rệt cho môi trường kinh doanh, gồm cả hành lang pháp lý cho M&A ngày càng được hoàn thiện và tạo thuận lợi cho nhà đầu tư. Tuy nhiên, sự thay đổi "đột biến" trong cấu trúc vốn FDI đăng ký cũng đặt ra yêu cầu phải theo dõi sát sao sự chuyển dịch này để có điều chỉnh chính sách phù hợp, giảm thiểu sức ép các doanh nghiệp trong nước bị các nhà đầu tư nước ngoài thâu tóm một cách không lành mạnh. Thêm nữa, sự tăng trưởng quá nóng của dòng vốn FDI đăng ký thông qua M&A cũng đặt ra những quan ngại về sự chuyển dịch đầu tư không lành mạnh của các công ty nước ngoài

nhằm tránh việc bị áp thuế cao trong bối cảnh căng thẳng thương mại giữa Mỹ và Trung Quốc còn rất khó lường.

Hình 11: Dịch chuyển các cấu phần vốn đăng kí

Nguồn: TCTK.

Theo đối tác đầu tư: Sau hơn 3 thập kỷ thu hút đầu tư, Việt Nam đã có sự hiện diện của nhà đầu tư từ trên 160 quốc gia và vùng lãnh thổ. Tuy nhiên, đa phần là các nhà đầu tư nhỏ lẻ. Nguồn vốn FDI chủ yếu tập trung ở các nhà đầu tư đến từ 15 quốc gia và vùng lãnh thổ, chiếm khoảng 90% tổng lượng vốn đăng ký giai đoạn 2008-2018, và 93% lượng vốn đăng ký trong giai đoạn 2010-2019, trong đó tập trung chủ yếu ở Châu Á. Cần lưu ý, 6/10 đối tác đầu tư lớn nhất vào Việt Nam là các thành viên RCEP, cụ thể là Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore, Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan.

Giai đoạn 2010-2019, Việt Nam thu hút tổng lượng vốn FDI đăng ký ước khoảng 257 tỷ USD, trong đó đầu tư từ nhóm RCEP-5[19] chiếm tới 47% tổng vốn, kế đó là các nước ASEAN ở vị trí thứ hai với 19% tổng vốn. EU và Mỹ là các thị trường xuất khẩu chủ lực, đem lại thặng dư xuất khẩu lớn cho Việt Nam nhưng kết quả thu hút FDI từ các thị trường này vẫn rất khiêm tốn, chỉ chiếm 6% với EU và chỉ 2% với Mỹ (Hình 12). Hai đối tác này được coi là sở hữu công nghệ nguồn, có tiềm năng thúc đẩy các dòng FDI chất lượng cao. Tuy nhiên, không ít nhà đầu tư EU và Mỹ còn đầu tư vào Việt Nam thông qua một nước thứ ba, trong đó có các nước thuộc RCEP. Việc theo dõi nguồn gốc đầu tư thực sự lại không dễ. Do vậy, việc nhìn nhận số liệu đầu tư theo đối tác cần hết sức thận trọng, tránh đưa ra nhận định chung chung là các dòng vốn FDI từ RCEP không có chất lượng cao.

Cùng với tiến trình tham gia các FTA+1, thu hút FDI của Việt Nam trong giai đoạn 2010-2019 đã tăng trưởng mạnh mẽ trong nửa thập kỷ sau, đặc biệt từ nhóm RCEP-5 và các nước ASEAN. Vốn FDI đăng ký từ nhóm RCEP-5 đã tăng 90% trong giai đoạn 2015-

[19] RCEP-5 ở đây hàm ý 5 nước RCEP ngoài ASEAN bao gồm Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Úc và Niu Di Lân

2019 so với giai đoạn 2010-2014. Thu hút FDI từ ASEAN cũng tăng 46% trong cùng giai đoạn (Hình **13**).

Hình 12. Tỷ trọng FDI theo đối tác

Hình 13. Thu hút FDI theo đối tác

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Thu hút FDI theo ngành

Tính lũy kế đến 20/9/2020, cả nước có 32.658 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký 381,5 tỷ USD. Theo ngành hoạt động thì nhà ĐTNN đã đầu tư vào 19/21 ngành trong hệ thống phân ngành kinh tế quốc dân. Lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo chiếm tỷ trọng cao nhất với 222,9 tỷ USD, chiếm 58,4% tổng vốn đăng ký, tiếp theo là lĩnh vực kinh doanh bất động sản với 59,6 tỷ USD (15,6%); thứ ba là sản xuất, phân phối điện, khí nước với 27,9 tỷ USD (7,3%) (Hình 14). Vốn FDI ngày càng có xu hướng tập trung vào một số ít nhóm ngành chủ lực, gắn với lộ trình cắt giảm thuế quan và mở cửa các lĩnh vực đầu tư hấp dẫn theo các cam kết trong các FTA. Tỷ trọng vốn đăng ký tập trung vào 5 nhóm ngành hàng đầu với 88,3% tổng vốn đăng ký.

Đáng lưu ý, xu hướng đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh bất động sản, có chiều hướng tăng nhanh và ngành này hiện đứng thứ 2 về thu hút FDI, chỉ sau công nghiệp chế biến, chế tạo. Ngành kinh doanh bất động sản chỉ chiếm 2,8% tổng số dự án, nhưng chiếm tới 15,6% tổng vốn đăng ký; vốn đầu tư bình quân 64 triệu USD/dự án, gấp 4,3 lần quy mô vốn bình quân mỗi dự án trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo.

Trong thời gian qua, FDI vào Việt Nam tập trung nhiều vào những ngành thâm dụng lao động giản đơn như may mặc, giày dép, và trở thành những ngành xuất khẩu chủ đạo. Chỉ đến những năm gần đây tỷ trọng vốn FDI vào ngành công nghiệp điện tử mới tăng cao. Tuy nhiên, các doanh nghiệp FDI chủ yếu tập trung vào hoạt động gia công, lắp ráp, nguyên vật liệu chủ yếu nhập từ nước ngoài nên giá trị gia tăng còn thấp. Thêm nữa, kết nối giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa còn yếu, thể hiện ở tỉ lệ số doanh nghiệp FDI sử dụng đầu vào sản xuất trong nước còn rất hạn chế so với khu vực. Nghiên cứu của NHTG (2017) cho thấy tỉ lệ các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam sử dụng đầu vào trong nước chỉ đạt 67,6%

vào năm 2015. Đây là con số rất thấp so với các nước như Trung Quốc (97,2% năm 2012), Malaysia (99,9% năm 2015) và Thái Lan (96,5% năm 2016). Phát triển kết cấu hạ tầng và phát triển nông nghiệp nông thôn là những lĩnh vực Việt Nam ưu tiên thu hút đầu tư, có nhu cầu và tiềm năng lớn nhưng kết quả thu hút FDI còn hết sức hạn chế. Vốn FDI vào lĩnh vực nông lâm nghiệp và thuỷ sản còn rất khiêm tốn, hiện chỉ chiếm 1% tổng vốn đăng ký, nhưng dàn trải ra nhiều dự án với quy mô trung bình chỉ 7 triệu USD/dự án.

Hình 14: Một số nhóm ngành thu hút nhiều FDI (lũy kế đến 20/9/2020)

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Trong những năm gần đây, các doanh nghiệp Việt Nam đã đang cố gắng đẩy mạnh liên kết với khối doanh nghiệp FDI để thâm nhập vào chuỗi cung ứng của các tập đoàn nước ngoài. Ví dụ, trường hợp của Samsung thì vào thời điểm quý 3 năm 2019 đã có 210 doanh nghiệp trong nước tham gia chuỗi cung ứng của Samsung ở vai trò nhà cung ứng cấp 1 và cấp 2. Tuy nhiên, nhìn tổng thể thì tuy liên kết với doanh nghiệp FDI đã có cải thiện nhưng vẫn chậm so với yêu cầu đặt ra trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng cao trong khu vực. Nghiên cứu của NHTG (2017) cho thấy các DNNVV của Việt Nam chủ yếu là nhà cung ứng cấp ba, tham gia vào sản xuất các nguyên liệu đầu vào nguyên liệu đơn giản và ít giá trị gia tăng và/hoặc các linh kiện đơn giản. Yêu cầu hỗ trợ doanh nghiệp tăng cường liên kết với khối FDI để tham gia vào chuỗi cung ứng của các công ty đa quốc gia là chính đáng, tuy nhiên cũng cần nhận thức thấu đáo là để đạt hiệu quả liên kết thì không thể thực hiện các hỗ trợ theo kiểu dàn trải mà cần nghiên cứu hỗ trợ một cách chọn lọc, tuỳ đặc thù của từng ngành, lĩnh vực, sản phẩm. Thêm nữa, quy mô doanh nghiệp cũng là vấn đề cần lưu tâm. Thực tế cho thấy với các doanh nghiệp có quy mô nhỏ thì việc liên kết trong nhiều trường hợp là kém hiệu quả. Thông thường, doanh nghiệp trong nước cũng cần có một quy mô nhất định mới đảm bảo được hiệu quả liên kết với doanh nghiệp FDI, đảm bảo tinh thần "cùng thắng" trong hợp tác kinh doanh. Thêm nữa, liên doanh liên kết cũng chính là động lực để các công ty trong nước đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, nâng cao khả năng đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng nước ngoài về đa dạng sản phẩm, mẫu mã, chất lượng và giá cả. Với các doanh nghiệp có liên kết với các tập đoàn đa quốc gia thì họ càng có động lực lớn hơn để đổi mới nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn được chấp nhận trên toàn cầu đối vớisản phẩm của họ, qua đó gia tăng năng lực tham gia vào các chuỗi giá trị.

Những năm qua, Việt Nam cũng đã nỗ lực cải thiện năng suất lao động và đạt tốc độ tăng năng suất lao động hàng năm cao hơn trung bình của ASEAN. Tuy nhiên do xuất phát điểm thấp nên mức năng suất lao động của Việt Nam hiện nay vẫn rất thấp so với các nước trong khu vực. Theo TCTK, năng suất lao động của Việt Nam (tính theo PPP 2011) năm 2017 đạt 10.232 USD, chỉ bằng 7,2% của Singapore; 18,4% của Malaysia; 36,2% của Thái Lan; 43% của Indonesia và bằng 55% của Philippines (Mạnh Bôn 2019). Cho dù còn nhiều tranh luận về mức độ chính xác cũng như cách tính toán, năng suất lao động của Việt Nam vẫn được đánh giá ở mức thấp trong ASEAN. Đây là vấn đề thực sự cần có giải pháp mang tính "đột phá" để cải thiện thì doanh nghiệp Việt Nam mới có hi vọng nâng cao được năng lực cạnh tranh, có đủ năng lực liên doanh liên kết hiệu quả với các doanh nghiệp FDI và tham gia vào mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu ở các phân khúc có giá trị gia tăng cao hơn

Năng suất lao động thấp có nguyên nhân nền tảng từ chất lượng lao động chậm được cải thiện. Nếu không khẩn trương và quyết liệt cải thiện chất lượng lao động thì nguy cơ hiện hữu là Việt Nam sẽ tụt lại phía sau so với các nước ASEAN trong cuộc đua tiếp cận các nguồn FDI chất lượng. Chi phí lao động ở Việt Nam đang trong xu hướng tăng nhanh và điều này đang làm giảm dần lợi thế của Việt Nam về lao động giá rẻ trong mắt nhà đầu tư nước ngoài. Bên cạnh nỗ lực tiếp tục cải cách, cải thiện môi trường kinh doanh thì nâng cấp cơ sở hạ tầng và nâng cao chất lượng lao động là điều bắt buộc phải làm để duy trì lợi thế cạnh tranh trong cuộc đua thu hút FDI.

Thu hút đầu tư từ các nước RCEP

Trong những năm gần đây ASEAN đang nổi lên là khu vực thu hút sự quan tâm ngày càng tăng của các nhà đầu tư nước ngoài. Theo Báo cáo của UNCTAD (2019), năm 2018 là năm thứ ba liên tiếp, FDI vào ASEAN tăng liên tiếp và đạt mức cao nhất từng có là 155 tỷ USD, chiếm 11,5% thị phần vốn FDI toàn cầu. Báo cáo cũng đánh giá triển vọng thu hút FDI của thu vực ASEAN vẫn được duy trì trong những năm tới nhờ sự phát triển công nghiệp năng động và môi trường kinh doanh ngày càng được cải thiện của các quốc gia ASEAN. Trong ASEAN, Việt Nam chỉ đứng sau Singapore và Indonesia về thu hút FDI. Theo báo cáo của UNCTAD (2019), tính chung cho giai đoạn 2015-2018, Việt Nam chiếm tỷ trọng 10% tổng vốn FDI của toàn ASEAN (Hình 15). So với các nước ASEAN-4, lượng vốn FDI chảy vào Việt Nam tăng khá đều hàng năm (Hình 16).

Hình 15. Tỷ trọng FDI trong ASEAN, 2015-2018

Hình 16. Thu hút FDI của Việt Nam và ASEAN-4

	2015	2016	2017	2018
Malaysia	10.2	11.3	9.3	8.1
Indonesia	16.6	3.9	20.6	22.2
Thái Lan	8.9	2.8	8	13.2
Philippines	5.6	8.3	10.3	9.8
Việt Nam	11.8	12.6	14.1	15.5

Nguồn: UNCTAD (2019).

Trong giai đoạn 2010-2019, trong các quốc gia thuộc RCEP thì Nhật Bản, Hàn Quốc, ASEAN (chủ yếu là Singapore), và Trung Quốc là bốn đối tác đầu tư chính vào Việt Nam. Vốn đầu tư từ các quốc gia phát triển như Úc và Niuzilân còn rất khiêm tốn. (Hình 17). Tính chung cho cả giai đoạn 2010-2019, lượng vốn FDI đăng ký từ khối RCEP chiếm tới 65,7% tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam.

Hình 17: Thu hút đầu tư từ các nước RCEP, 2010-2019

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Tính luỹ kế đến 20/9/2020, trong nhóm 10 quốc gia và vùng lãnh thổ hiện là đối tác đầu tư lớn nhất tại Việt Nam thì có tới 6 nước RCEP bao gồm Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc và 3 nước ASEAN (Singapore, Malaysia và Thái Lan). Tổng số vốn đăng ký từ 6 nước này là 231,6 tỷ USD, chiếm 60,7% tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam. Trong đó Hàn Quốc, Nhật Bản và Singapore lần lượt là ba nhà đầu tư hàng đầu tại Việt Nam. Lưu ý là FDI đăng ký từ Trung Quốc vào Việt Nam đã tăng nhanh, chiếm tỷ trọng 5,6% xét theo vốn đăng ký lũy kế tại thời điểm tháng 9/2020. Trung Quốc hiện đứng thứ bảy trong nhóm 10 nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất ở Việt Nam (Hình 18).

Hình 18: Mười đối tác đầu tư lớn nhất tại Việt Nam tính đến 20/9/2020

	Hàn Quốc	Nhật Bản	Singapore	Đài Loan	Hồng Kông	British Virgin Islands	Trung Quốc	Malaysia	Thái Lan	Hà Lan
Vốn đăng kí	70,148.5	59,869.7	55,053.4	33,237.8	24,876.6	22,062.7	21,296.7	12,805.2	12,471.0	10,388.1
Số dự án	8,918	4,595	2,566	2,771	1,911	864	3,061	641	588	366

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

FDI từ Hàn Quốc

Quan hệ Việt Nam – Hàn Quốc đang phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là trong lĩnh vực đầu tư. Việt Nam đã chủ động thúc đẩy triển khai mối quan hệ hợp tác đối tác chiến lược giữa hai bên, hưởng ứng chính sách hướng Nam của Hàn Quốc. Khu vực doanh nghiệp FDI của Hàn Quốc đã phát triển mạnh mẽ ở Việt Nam, tạo nhiều công ăn việc làm và đóng góp lớn vào xuất khẩu như một bộ phận hữu cơ của nền kinh tế. Việt Nam cũng đang khuyến khích doanh nghiệp Hàn Quốc đẩy mạnh đầu tư, hỗ trợ Việt Nam phát triển công nghiệp phụ trợ, qua đó tăng tỉ lệ nội địa hoá các sản phẩm của các doanh nghiệp FDI Hàn Quốc tại Việt Nam (Nguyễn Văn Lan 2019).

Trong khối ASEAN, Việt Nam là đối tượng đầu tư hàng đầu của Hàn Quốc. Đầu tư của Hàn Quốc vào Việt Nam bắt đầu tăng mạnh từ 2013 và hiện Hàn Quốc trở thành đối tác đầu tư lớn nhất tại Việt Nam (Hình 18). Tăng trưởng đầu tư mạnh mẽ của Hàn Quốc cũng góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế của Việt Nam. Hàn Quốc đã gia tăng đầu tư vào các dự án quy mô lớn, tập trung vào lĩnh vực công nghiệp như điện tử, thép, xây dựng đô thị, văn phòng và khách sạn. Việt Nam có sự hiện diện đầu tư của nhiều tập đoàn công nghiệp lớn của Hàn Quốc như Posco, Doosan, Kumho, LG, Samsung, Charmvit, Keangnam, v.v. Nhiều tập đoàn lớn của Hàn Quốc đã và đang đầu tư vào các dự án công nghệ cao, tạo giá trị gia tăng lớn, phù hợp với mục tiêu chọn lọc các dự án đầu tư nước ngoài của Việt Nam.

Tuy nhiên, trở ngại do khoảng cách xa về trình độ phát triển, chất lượng nhân lực vừa là cơ hội vừa cản trở sự hợp tác, liên kết hiệu quả giữa doanh nghiệp FDI Hàn Quốc và doanh nghiệp Việt Nam. Thực tế, các doanh nghiệp Hàn Quốc khá tích cực trong việc hợp tác, nâng cao năng lực cho doanh nghiệp Việt Nam. Ví dụ tiêu biểu là việc Samsung lưu tâm phát triển mạng lưới nhà cung ứng là các doanh nghiệp Việt Nam. Dù vậy, chênh lệch về trình độ phát triển là khá lớn, nên hợp tác không thể phát huy hết hiệu quả trong một thời gian ngắn. Chính ở đây, việc hai bên có đủ kiên trì trong quá trình hợp tác – nhất là khi cam kết liên quan trong RCEP được đánh giá tương đối lỏng lẻo hơn so với CPTPP và EVFTA – sẽ có tính chất quyết định.

FDI Nhật Bản

Việt Nam chủ trương khuyến khích đầu tư, đặc biệt là FDI từ các nước có trình độ công nghệ cao, trong đó có Nhật Bản. Tuy nhiên, chỉ đến khi Việt Nam gia nhập WTO thì FDI của Nhật Bản vào Việt Nam mới tăng vững chắc. Trong giai đoạn 2010-2020, Nhật Bản luôn nằm trong nhóm các nhà đầu tư hàng đầu tại Việt Nam. Nhật Bản hiện là nhà đầu tư lớn thứ hai tại Việt Nam sau Hàn Quốc (Hình 18).

Tuy Nhật Bản là nước công nghiệp phát triển có nhiều công nghệ có nhiều tiềm năng và phía Việt Nam mong muốn chuyển giao, nhưng thực trạng chuyển giao công nghệ từ các công ty FDI của Nhật Bản cho các doanh nghiệp Việt Nam còn rất hạn chế. Thực trạng này có nhiều lý do, tuy nhiên nguyên nhân chính vẫn nằm ở phía doanh nghiệp, đó là năng lực hấp thụ của doanh nghiệp nội địa còn rất thấp do những hạn chế về trình độ lao động, ít đầu tư cho R&D. Trong khi đó, nhận thức về tầm quan trọng của công nghệ được Nhật Bản chuyển giao cho Việt Nam luôn ở mức cao. Chẳng hạn, công nghệ bảo quản Hệ thống tế

bào sống[20] được chuyển giao cho Việt Nam đã giúp nhiều mặt hàng nông sản (như quả vải) có thể được bảo quản chất lượng hơn và, do đó, góp phần đáp ứng tiêu chuẩn nhập khẩu vào các thị trường khó tính, trong đó có Nhật Bản.

Trong bối cảnh chiến tranh thương mại Mỹ- Trung Quốc và đại dịch COVID-19, sự quan tâm của doanh nghiệp Nhật Bản đối với việc đầu tư vào Việt Nam có phần gia tăng. Báo cáo khảo sát vào khoảng tháng 9/2019 của Tổ chức Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) thông qua bảng câu hỏi về tình hình hoạt động của các doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư tại 20 quốc gia và vùng lãnh thổ tại châu Á và châu Đại Dương cho thấy niềm tin lạc quan của các nhà đầu tư Nhật Bản vào triển vọng kinh tế sáng sủa của Việt Nam, thể hiện ý định chuyển dịch đầu tư từ Trung Quốc sang Việt Nam của nhiều doanh nghiệp Nhật Bản. Báo cáo cho thấy 63% doanh nghiệp Nhật Bản muốn mở rộng kinh doanh ở Việt Nam và 42,3% doanh nghiệp Nhật Bản tại Trung Quốc muốn mở thêm cơ sở sản xuất kinh doanh tại Việt Nam nhằm đa dạng hoá địa bàn đầu tư, phân tán rủi ro và tiết kiệm chi phí sản xuất (Thu Hiền 2020). Trong năm 2020, trong số 30 doanh nghiệp Nhật Bản được khảo sát muốn rời khỏi Trung Quốc, thì 15 doanh nghiệp muốn chuyển sang Việt Nam.

Ngoài quan tâm đầu tư vào ngành chế biến chế tạo để sản xuất, gia công hàng xuất khẩu, các doanh nghiệp Nhật Bản cũng thể hiện sự quan tâm đầu tư hướng vào thị trường nội địa Việt Nam. Trong đó những lĩnh vực đầu tư vào thị trường trong nước được quan tâm nhiều bao gồm lĩnh vực tiêu dùng, công nghệ thông tin (CNTT), công nghệ số, bán lẻ, lĩnh vực xây dựng, kỹ thuật môi trường, và chăm sóc sức khoẻ. Thêm nữa, một số doanh nghiệp Nhật Bản đầu tư tại Trung Quốc muốn chuyển dịch đầu tư một phần sang Việt Nam, vừa để tránh tác động bất lợi từ căng thẳng thương mại Mỹ - Trung Quốc, còn vì lý do chi phí sản xuất, đặc biệt là giá nhân công tại Trung Quốc đang tăng cao. Tuy nhiên, ngay cả khi doanh nghiệp Nhật Bản quyết tâm chuyển sang Việt Nam, quá trình chuyển dịch sẽ còn mất khá nhiều thời gian và chi phí, bởi doanh nghiệp Nhật Bản còn phải xử lý hợp đồng lao động với người lao động Trung Quốc.

FDI từ Trung Quốc

Trong không ít các dự án của nhà đầu tư Trung Quốc vào Việt Nam thường ít gây được thiện cảm, thậm chí "tai tiếng" gắn với công nghệ lạc hậu, đặc biệt là sự thiếu minh bạch. Tuy vậy, đánh giá khách quan thì FDI của Trung Quốc cũng góp phần bổ sung nhu cầu vốn cho đầu tư và phát triển của Việt Nam, cả về xây dựng cơ sở hạ tầng, tạo năng lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế. FDI của Trung Quốc đã và đang chuyển dịch từ đầu tư tập trung vào khai khoáng sang các ngành chế biến chế tạo. Tận dụng vị trí địa lý, Trung Quốc cũng tập trung đầu tư vào các vùng sâu vùng xa, các vùng ven biên giới như Lạng Sơn, Lào Cai, Hà Giang, giúp giảm sự chênh lệch phát triển giữa các vùng trên cả nước. Thêm nữa, thông qua FDI các doanh nghiệp Trung Quốc cũng phần nào đóng góp vào chuyển giao công nghệ, chuyển giao một số những máy móc cần thiết giúp Việt Nam đáp ứng nhu cầu đầu vào cho sản xuất các sản phẩm tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Dù có còn lo ngại về vòng đời và thế hệ công nghệ mà Trung Quốc chuyển giao cho Việt Nam, song cần nhận thức đó là vấn đề về năng lực sàng lọc, tiếp nhận của Việt Nam.

[20] Tiếng Anh: Cells Alive System.

Trên thực tế, dòng vốn FDI từ Trung Quốc còn một số hạn chế căn bản, trong đó nổi lên là việc sử dụng các công nghệ đã cũ, gây rủi ro ô nhiễm môi trường. Có không ít quan ngại cho rằng các dự án FDI của nhà đầu tư Trung Quốc dường như đã làm kéo dài mô hình phát triển kinh tế của Việt Nam theo chiều rộng, tập trung vào khai thác tài nguyên, gia công lắp ráp, không khuyến khích sản xuất nội địa, thậm chí đẩy doanh nghiệp Việt Nam xuống vị trí thấp hơn trong chuỗi giá trị. Nếu không quyết liệt sàng lọc và chỉnh đốn, Việt Nam có nguy cơ sa lầy trong các dự án FDI sản xuất các sản phẩm thô, sơ chế đơn giản với giá trị gia tăng thấp, với quy mô nhỏ, công nghệ giản đơn, năng lực cạnh tranh yếu, và nhiều rủi ro.

4.2 Một số cơ hội và thách thức từ RCEP đối với hoạt động đầu tư

4.2.1 Một số cơ hội

Việt Nam có thêm cơ hội thu hút FDI từ sự dịch chuyển đầu tư ra khỏi Trung Quốc do tác động của chiến tranh thương mại, công nghệ Mỹ - Trung Quốc, cũng như những xu hướng cân nhắc mới trong và sau đại dịch COVID-19.

Kể từ năm 2018, chiến tranh thương mại, công nghệ Mỹ -Trung Quốc tiếp tục diễn ra căng thẳng, phức tạp. Một mặt, Mỹ tìm cách kiềm chế sự trỗi dậy của Trung Quốc. Mặt khác, Mỹ gia tăng cọ xát với Trung Quốc về kinh tế và thương mại, nhất là trong các lĩnh vực công nghệ trọng điểm (5G, trí tuệ nhân tạo, vi xử lý thế hệ mới, v.v.)[21]. Mỹ cân nhắc và vận động liên minh nhiều hơn nhằm thúc đẩy sáng kiến khu vực Ấn Độ Dương-Thái Bình Dương. Về phía mình, Trung Quốc cũng có phần trực diện hơn trong đối đầu với Mỹ ở nhiều lĩnh vực, sáng kiến vốn được coi là chịu sự ảnh hưởng/dẫn dắt của Mỹ, chẳng hạn như WTO, APEC, v.v. Mới đây nhất, Trung Quốc còn tuyên bố cân nhắc xin gia nhập CPTPP, trong bối cảnh kết quả bầu cử Mỹ đã dần ngã ngũ theo hướng ông Biden đắc cử Tổng thống và khả năng Mỹ trở lại TPP được để ngỏ trở lại.

Đối mặt với các thách thức cũng như sụt sụt giảm thương mại toàn cầu, hậu quả của khủng hoảng tài chính toàn cầu, tăng trưởng chậm lại do yếu tố chu kỳ và cơ cấu, Trung Quốc đã tiến hành một loạt các cải cải cách cả trong và ngoài nước. Trong nước, Trung Quốc đề ra rất nhiều biện pháp cải cách để tăng cường đổi mới, sáng tạo và tăng năng suất. Còn về đối ngoại, Trung Quốc công bố dự án "Vành đai Kinh tế Con đường Tơ lụa và Con đường Tơ lụa của Thế kỷ 21"- hay thường được biết đến với cái tên Vành đai và Con đường.

Trong thời gian tới, Sáng kiến Vành đai và Con đường của Trung Quốc, với tiềm năng định hình nền thương mại toàn cầu, cũng có thể tạo cơ hội cho Việt Nam trong việc thu hút FDI. Đã có một số tuyến thương mại được đề xuất cho "Con đường Tơ lụa" mới, trong đó Việt Nam có thể tiếp cận trực tiếp với con đường Tơ lụa Hàng hải của Thế kỷ 21 và khả năng gia nhập dự án Vành đai và Con đường của Trung Quốc, điều này sẽ là một chất xúc tác đối với các lĩnh vực thương mại, đầu tư, du lịch của Việt Nam. Dù vậy, những cơ hội này có thể cũng đi kèm với những thách thức, trong đó có khả năng tham gia và

[21] Mỹ siết chặt kiểm soát, thu hẹp phạm vi hoạt động kinh doanh của các công ty công nghệ Trung Quốc; cấm các cơ quan chính phủ Mỹ mua bán thiết bị, dịch vụ với 5 công ty công nghệ của Trung Quốc (Huawei, ZTE, Hytera Communications, Hangzhou Hikvison Digital Technolgogy và Dahua Technolgoy). Ngày 30/6/2020, Ủy ban Truyền thông liên bang Mỹ (FCC) chính thức coi Huawei và ZTE là hiểm họa an ninh quốc gia.

hưởng lợi của doanh nghiệp và người dân Việt Nam, cũng như khả năng Việt Nam ảnh hưởng tới việc thiết kế và tổ chức thực hiện dự án.

Mức độ phát triển kinh tế và cơ sở hạ tầng ở quốc gia nằm dọc theo "Vành đai và Con đường" có nhiều khác biệt, bao gồm: 9 quốc gia có thu nhập thấp; 16 nền kinh tế có thu nhập trung bình thấp; 14 nền kinh tế có thu nhập trung bình cao; 7 nền kinh tế có thu nhập cao. Việt Nam có thể được hưởng lợi từ Hành lang Kinh tế Bán đảo Đông Dương – Trung Quốc về các mặt: Cùng lập kế hoạch và xây dựng một mạng lưới giao thông vận tải rộng khắp và một số dự án công nghiệp phát triển; Phương thức mới cho hợp tác tài trợ; Thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội một cách hài hòa và bền vững. Tuy nhiên, cũng có một số điều kiện tiên quyết để tận dụng được lợi ích của "Một vành đai, Một con đường", trong đó là việc bảo đảm có một khung chính sách và thể chế hiệu quả để thực hiện hiệu quả chính sách và các chiến lược đi kèm.

Bên cạnh chiến tranh thương mại - công nghệ căng thẳng giữa Trung Quốc, bản thân các nhà đầu tư nước ngoài cũng phải cân nhắc yếu tố tác động như: (i) suy giảm kinh tế khiến Trung Quốc phải đẩy mạnh chuyển đổi mô hình tăng trưởng và tái cơ cấu nền kinh tế; (ii) chi phí lao động tăng tại Trung Quốc; (iii) Trung Quốc thắt chặt một số quy định về đầu tư nước ngoài (môi trường, chuyển giao công nghệ, xuất khẩu một số mặt hàng quan trọng, v.v.); (iv) cạnh tranh thu hút FDI từ các nước khác, đặc biệt là ASEAN và Ấn Độ, v.v. Những cân nhắc này ít nhiều đã khiến một số công đoạn, lĩnh vực đầu tư FDI đã được dịch chuyển tới một số nền kinh tế mới nổi có chi phí lao động tương đối thấp hơn như Ấn Độ, ASEAN, v.v. và không loại trừ khả năng sẽ tiếp tục dịch chuyển trong thời gian tới.

Theo Công ty Tư vấn A.T Kearney (2019), Trung Quốc đã tụt từ thứ 3 (2017) xuống thứ 7 (2019) trong số các địa điểm thu hút FDI tốt nhất thế giới. Thứ hạng này cũng là mức thấp nhất của Trung Quốc từ trước tới năm 2019. Điều này phản ánh sự suy giảm sức hấp dẫn của Trung Quốc đối với các nhà đầu tư, do chi phí nhân công tăng nhanh, tác động của căng thẳng thương mại Mỹ - Trung và ảnh hưởng của đại dịch Covid-19. Theo Nomura Group (2019), kể từ đầu năm 2018 đến tháng 8/2019, đã có 56 doanh nghiệp quốc tế rời Trung Quốc sang sản xuất tại các nước khác; trong đó có 26 doanh nghiệp chọn Việt Nam, 11 doanh nghiệp chọn Đài Loan, 11 doanh nghiệp chọn Thái Lan và 3 doanh nghiệp chọn sang Ấn Độ là các điểm đến đầu tư. Lý do dịch chuyển nguồn vốn FDI từ Trung Quốc và các vùng lãnh thổ sang các quốc gia Đông Nam Á, trong đó có Việt Nam chủ yếu do 5 nguyên nhân chính như sau:

Một là, các nhà đầu tư tìm kiếm địa chỉ đầu tư mới nhằm né tránh rủi ro chiến tranh thương mại – công nghệ: Căng thẳng thương mại và công nghệ giữa Mỹ và Trung Quốc leo thang khiến các nhà đầu tư có xu hướng tìm kiếm một địa chỉ đầu tư sản xuất có định hướng xuất khẩu ổn định hơn, ít rủi ro hơn, đồng thời có thể tránh được việc áp thuế cao của Mỹ.

Hai là, các nhà đầu tư muốn tiếp tục đa dạng hóa chuỗi sản xuất (chiến lược "Trung Quốc +1"): Chiến lược "Trung Quốc +1" ra đời hơn 10 năm qua do Trung Quốc đang mất dần những lợi thế thu hút FDI như chi phí nhân công giá rẻ, các chính sách khuyến khích đầu tư dần bị xóa bỏ, v.v. Đồng thời, một số quốc gia và doanh nghiệp muốn giảm sự phụ thuộc vào Trung Quốc; do đó muốn tìm kiếm và dịch chuyển một phần sang địa điểm đầu tư mới, trong khi vẫn giữ và tận dụng cơ sở đã đầu tư tại Trung Quốc, cũng như giảm thiểu tác động bởi những cú sốc khi xảy ra đứt gẫy một khâu/mắt xích trong chuỗi. Như vậy, ngay

cả trong bối cảnh đại dịch COVID-19, mong muốn giảm phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc không có nghĩa là nhà đầu tư nước ngoài muốn chuyển hoàn toàn cơ sở sản xuất ở Trung Quốc – vốn là một thị trường khổng lồ và một nền sản xuất có lợi thế hiệu quả nhờ quy mô.

Ba là, các nhà đầu tư muốn tận dụng cơ hội mới từ các thị trường tiềm năng (Ấn Độ, Việt Nam, Indonesia, Philippines,v.v.): Trong số các nước hưởng lợi từ sự dịch chuyển đầu tư, Việt Nam được đánh giá là một điểm sáng về thu hút đầu tư do môi trường kinh doanh ngày càng được cải thiện, thị trường trong nước lớn hơn, mức sống ngày càng tăng; lợi thế về sự tương đồng với Trung Quốc về văn hóa, chính trị và vị trí địa lý, điểm giúp tiết kiệm tối đa chi phí dịch chuyển sản xuất và vẫn giữ được mối liên hệ chặt chẽ với các cơ sở sản xuất hiện tại có tại Trung Quốc; hội nhập sâu rộng của Việt Nam về kinh tế, thương mại, đối ngoại, văn hóa, giáo dục, khoa học kỹ thuật, v.v.

Bốn là, đại dịch COVID-19 thúc đẩy việc sắp xếp lại chuỗi sản xuất toàn cầu: Dịch COVID -19 làm đứt gẫy chuỗi sản xuất, cung ứng toàn cầu, đồng thời cho thấy sự phụ thuộc lớn của chuỗi sản xuất, cung ứng toàn cầu vào Trung Quốc. Do đó, các tập đoàn đa quốc gia muốn dịch chuyển đầu tư sang các nước Châu Á khác như Indonesia, Malaysia, Ấn Độ, Việt Nam, Thái Lan, Philippines, v.v. Xu thế dịch chuyển dòng vốn FDI đã và đang diễn ra từ trước khi có đại dịch COVID-19; tuy nhiên, đại dịch COVID-19 là chất xúc tác khiến quá trình này dịch chuyển nhanh hơn, quyết liệt hơn. Tuy nhiên, đại dịch COVID-19 cũng khiến các nhà đầu tư phải nhìn nhận nghiêm túc hơn yêu cầu giảm phụ thuộc vào một địa điểm đầu tư nhất định, tránh chính sách tập trung sản xuất ở một quốc gia và tận dụng các FTA của quốc gia đó để xuất khẩu sang các đối tác. Các thảo luận chính sách dần quan tâm trở lại với khái niệm "glocalization", là sự kết hợp giữa toàn cầu hóa[22] và bản địa hóa[23].

Theo Chaisee (2020), 80% doanh nghiệp ngoại rời Trung Quốc là vì cuộc chiến tranh thương mại và 20% còn lại đưa ra quyết định tương tự là do dịch COVID – 19. Khủng hoảng COVID-19 góp phần đẩy mạnh hơn dịch chuyển, sắp xếp lại các chuỗi cung ứng toàn cầu theo một số xu hướng như:

(1) Dịch chuyển chuỗi cung ứng kéo theo dịch chuyển dòng đầu tư, theo đó di chuyển toàn bộ hoặc một phần dây chuyền sản xuất về nước hoặc ra nước khác;

(2) Tái cơ cấu, sắp xếp lại chuỗi cung ứng thông qua mở rộng mạng lưới nhà cung cấp để phân tán rủi ro, không nhất thiết kéo theo dịch chuyển đầu tư. Cụ thể:

- Rút ngắn chuỗi cung ứng bằng cách đưa một phần hoặc toàn bộ sản xuất về nước hoặc về các nước gần gũi về địa lý trong khu vực. Xu hướng này giúp rút ngắn thời gian lưu chuyển trong chuỗi cung ứng, nâng cao tính tự chủ và khả năng kiểm soát chuỗi cung ứng, bảo đảm an ninh quốc gia khi có biến cố dịch bệnh, thiên tai, khủng hoảng.

- Phi tập trung hóa, phân tán rủi ro thông qua dịch chuyển một số chuỗi/công đoạn ra khỏi Trung Quốc về nước, về nơi gần thị trường hoặc đến một nước/nhóm nước khác tin cậy hơn. Đây là sự tiếp nối xu hướng đầu tư "Trung Quốc +1" (khởi phát từ giữa thập niên 2000) trong bối cảnh mới dưới tác động của khủng hoảng COVID-19. Thực chất xu hướng

[22] Tiếng Anh: Globalization.
[23] Tiếng Anh: Localization.

này không nhằm tìm địa bàn hay "công xưởng" mới thay thế Trung Quốc, mà nhằm phân tán rủi ro, giảm phụ thuộc vào Trung Quốc bởi trong nhiều năm tới chưa thể có nước nào có khả năng cạnh tranh được với Trung Quốc về thị trường, quy mô, chất lượng nguồn nhân lực, cơ sở hạ tầng, hệ thống cung ứng- tiếp vận.

- Dịch chuyển các khâu/công đoạn về gần trung tâm sản xuất, thị trường chính: Theo đó, các chuỗi hàng thiết yếu, các khâu/công đoạn sử dụng công nghệ cao và/hoặc linh kiện thiết yếu nhiều khả năng sẽ di chuyển về nước và/hoặc các nước gần gũi về địa lý hoặc đối tác tin cậy. Các chuỗi cung ứng dễ tổn thương do "đứt gãy" chuỗi cung ứng ở Trung Quốc sẽ được đa dạng hóa hơn (như điện tử, ô-tô, máy móc, dệt may, v.v.). Các công đoạn hạ nguồn có khả năng dịch chuyển nhanh và sớm hơn các công đoạn đòi hỏi trình độ công nghệ, chuyên môn hóa cao. Các tập đoàn được hậu thuẫn, hỗ trợ của chính phủ có thể sẽ đẩy mạnh hơn chuyển dịch chuỗi cung ứng, nhất là các tập đoàn công nghệ cao.

- Dưới tác động của đại dịch COVID-19, một số ngành/lĩnh vực có khả năng dịch chuyển bao gồm:

+ Các ngành CNTT – viễn thông (ICT). Trên thực tế, khoảng cách giữa Trung Quốc và Mỹ trên các lĩnh vực công nghệ then chốt đã ngày càng thu hẹp. Trung Quốc coi ICT là lĩnh vực đột phá then chốt để vượt qua Mỹ, trong khi Mỹ tìm cách ngăn chặn xu hướng này. Dịch COVID-19 bùng phát đẩy chủ nghĩa dân tộc, chống toàn cầu hóa, từ đó đẩy nhanh quá trình phân tách công nghệ đã tồn tại từ trước.

+ Ngành trang thiết bị bảo hộ y tế và công nghệ dược phẩm. Dịch COVID-19 đã thúc đẩy bổ sung thêm nội hàm "các ngành ảnh hưởng trực tiếp tới an ninh quốc gia của Mỹ", từ đó trở thành lĩnh vực điều chỉnh chuỗi cung ứng trong tương lai. Hiện Mỹ được cho là phụ thuộc nguồn cung Trung Quốc trong 16 loại dược phẩm quan trọng khác nhau, ví dụ khoáng chất đất hiếm (68%), vitamin C và D (75%), kháng sinh (80-90%), paracetamol (70%), v.v. Trong tương lai, điều chỉnh chuỗi cung ứng thậm chí có thể mở rộng từ dược phẩm sang các trang thiết bị y tế và bảo hộ cá nhân.

+ Các lĩnh vực khác như công nghiệp gia công (dệt may, da giày, hàng tiêu dùng, v.v.) cũng được ưu tiên dịch chuyển khỏi Trung Quốc khi chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc leo thang sau đại dịch COVID-19. Các công ty sẽ đánh giá hiệu quả kinh tế để tính toán lộ trình và kế hoạch dịch chuyển cụ thể, với mức độ khác nhau và tùy thuộc vào chính sách của từng quốc gia.

Trong quá trình đó, các cấu phần/công đoạn thượng nguồn hoặc gắn với công nghệ cao có xu hướng dịch chuyển về các nước công nghệ nguồn (Mỹ, EU, Nhật Bản, v.v.). Các công đoạn hạ nguồn, gia công, lắp ráp có xu hướng dịch chuyển ra nhiều nước khác nhằm phân tán rủi ro, tối ưu hóa chi phí sản xuất, trong đó một số điểm đến tiềm năng gồm Ấn Độ, các nước ASEAN như Việt Nam, Indonesia, Malaysia, Thái Lan, v.v.

Năm là, Chính phủ một số nước như Mỹ, Nhật Bản, v.v. chủ động khuyến khích chuyển dịch chuỗi cung ứng: Tháng 4/2020, Nhật Bản đã dành 2,2 tỷ USD trong gói cứu trợ kinh tế gần 1.000 tỷ USD để giúp các nhà sản xuất Nhật Bản chuyển chuỗi sản xuất ra khỏi Trung Quốc; đồng thời khởi động một chương trình trợ cấp trị giá 23,5 tỷ Yên (220 triệu USD) nhằm hỗ trợ các công ty đa dạng hóa chuỗi cung ứng tại các nước ASEAN. Nói

như vậy, quá trình dịch chuyển của nhà đầu tư nước ngoài không chỉ thuần túy dựa trên các cân nhắc về lợi ích-chi phí kinh tế, mà đã mang nặng tính cạnh tranh địa chính trị.

Đối với Mỹ, ngày 14/5/2020, Tổng thống Mỹ Donald Trump đã ký sắc lệnh nhằm hỗ trợ các công ty Mỹ dịch chuyển sản xuất ra khỏi Trung Quốc. Các nhà lập pháp của Mỹ cũng đang soạn thảo dự thảo luật nhằm làm giảm sự phụ thuộc của Mỹ vào Trung Quốc, trong đó bao gồm ý tưởng thành lập một quỹ 25 tỷ USD để đầu tư vào các công ty muốn cải tổ mối quan hệ với Trung Quốc. Nhiều nước EU cũng đã cân nhắc kế hoạch giảm sự phụ thuộc vào các nhà cung cấp Trung Quốc.

Tuy nhiên, sự dịch chuyển này một phần mang tính đa dạng hóa thị trường, chỉ dịch chuyển một phần chuỗi cung ứng chứ không phải là di dời toàn bộ ra khỏi Trung Quốc. Việc dịch chuyển sẽ không diễn ra ngay lập tức, chưa thể tạo ra một làn sóng lớn về dịch chuyển đầu tư trên phạm vi toàn cầu và trong khu vực, ít nhất trong trung và dài hạn do các nguyên nhân chủ yếu sau đây:

Thứ nhất, chưa quốc gia nào hay địa bàn nào có khả năng thay thế hoàn toàn Trung Quốc trong chuỗi cung ứng – sản xuất toàn cầu. Trung Quốc là một thị trường tiêu dùng khổng lồ và có lợi thế sản xuất nhờ quy mô, có cơ sở hạ tầng hiện đại, đồng bộ, hệ thống logistics hoàn thiện, công nghiệp phụ trợ tốt, đội ngũ công nhân lành nghề, cũng như hệ sinh thái cung ứng công nghệ cao, đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng của Mỹ, Châu Âu, v.v. về quy mô sản xuất lớn.

Thứ hai, các chuỗi cung ứng toàn cầu đã được hoàn thiện nên không thể nhanh chóng chuyển dịch. Nhiều tập đoàn lớn có gắn kết lợi ích chặt chẽ với Trung Quốc cả về thị trường và sản xuất, đã xây dựng cơ sở sản xuất và phát triển chuỗi cung ứng tại Trung Quốc trong hàng thập kỷ, nên không thể rời bỏ Trung Quốc trong ngắn hạn do chi phí lớn, rủi ro cao. Thêm vào đó, quá trình dịch chuyển ra khỏi Trung Quốc của một số tập đoàn như Nike, Samsung đã diễn ra trong nhiều năm, dư địa dịch chuyển sang các quốc gia khác được cho là hạn hẹp hơn nhiều.

Ngay cả các tập đoàn lớn của Mỹ (thuộc nhóm Fortune 500) có thể vẫn chưa sẵn sàng dịch chuyển toàn bộ hoặc phần lớn sản xuất ra khỏi Trung Quốc. Theo điều tra của Phòng thương mại Mỹ, Nhật Bản và EU tại Trung Quốc, hơn 70% doanh nghiệp Mỹ tại Trung Quốc không có kế hoạch rút khỏi Trung Quốc; 40% có chiến lược chuỗi cung ứng lâu dài tại Trung Quốc sẽ không thay đổi kế hoạch dù tác động của COVID-19 và 52% doanh nghiệp này cho rằng còn quá sớm để điều chỉnh kế hoạch. 90% doanh nghiệp Nhật Bản ở miền Đông Trung Quốc không có kế hoạch rút khỏi Trung Quốc; chỉ dưới 10% doanh nghiệp có kế hoạch chuyển sản xuất về nước, còn lại chủ yếu đa dạng hóa nguồn cung ngoài Trung Quốc. Các tập đoàn có khả năng dịch chuyển lớn nhất khỏi Trung Quốc chủ yếu gồm các tập đoàn muốn phân tán rủi ro và tối ưu hóa chi phí hoặc các tập đoàn chịu tác động trực tiếp của cạnh tranh chiến lược Mỹ - Trung Quốc.

Thứ ba, Trung Quốc cũng tăng cường các biện pháp giữ chân nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các tập đoàn công nghệ hàng đầu thông qua đẩy mạnh cải thiện môi trường đầu

tư[24]; thực hiện Luật đầu tư nước ngoài sửa đổi; mở rộng mô hình thí điểm khu thương mại tự do với nhiều ưu đãi;[25] nới lỏng hạn chế đối với đầu tư nước ngoài thông qua giảm danh mục hạn chế đầu tư, đẩy nhanh quá trình mở cửa cho các lĩnh vực dịch vụ, chế tạo, tài chính, sản xuất nông nghiệp, giáo dục, v.v.; tăng cường đầu tư vào cơ sở hạ tầng thông tin, đặc biệt ứng dụng 5G; tăng cường hợp tác kinh tế khu vực với trọng tâm là Trung Quốc – Nhật Bản – Hàn Quốc, ASEAN+1, ASEAN+3, RCEP; xây dựng các quy định, rào cản kỹ thuật hạn chế nhà đầu tư rút vốn và dịch chuyển khỏi Trung Quốc; v.v.

Đặt trong bối cảnh ấy, cơ hội thu hút thêm FDI từ RCEP là không nhỏ. Tuy nhiên, cơ hội này lớn hay nhỏ sẽ phụ thuộc nhiều vào việc: (i) Việt Nam có thể gia tăng hợp tác với các nước ASEAN, thay vì cạnh tranh với nhau theo hướng "đua xuống đáy", để cùng thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài; (ii) Việt Nam đủ tinh tế, thực dụng để không bỏ qua dự án tốt chỉ vì dự án ấy xuất phát từ một thị trường nào đó; và (iii) Việt Nam có thể nhanh chóng thu hút một số dự án tốt ngay từ đầu, bởi các dự án này có thể là "minh chứng tốt" để thuyết phục các nhà đầu tư khác đến Việt Nam.

Để xử lý những yếu tố trên, Việt Nam cần nhận thức nghiêm túc và đầy đủ lợi thế mà quá trình hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và các FTA nói riêng mang lại. Nói cách khác, việc nhìn nhận cơ hội từ RCEP không nên và không thể được tách rời từ các FTA mà Việt Nam đã thực hiện, đã ký kết và đang đàm phán. Như đã nói ở trên, Việt Nam đang tham gia sâu rộng vào tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế thông qua một loạt các FTA (Hình 2).

Hơn nữa, thực hiện hiệu quả các FTA không chỉ phụ thuộc vào chiến lược và cách thức thực hiện hài hòa các hiệp định này, mà còn phụ thuộc vào cải cách thể chế nội tại của Việt Nam. Đây là điều Việt Nam đã và đang làm rất tốt, nhưng còn chưa đủ và chưa thể dừng lại. Trên thực tế, Việt Nam liên tục hoàn thiện thể chế, chính sách ưu đãi về tài chính để thu hút và quản lý tốt hơn nguồn lực đầu tư nước ngoài, tập trung vào các lĩnh vực sau:

---

[24] Bộ Thương mại Trung Quốc ban hành "Thông tư về Tăng cường dịch vụ cho các doanh nghiệp nước ngoài và thu hút đầu tư", Thông tư về "Ổn định Ngoại thương và đầu tư", trong đó nêu rõ một loạt các nhiệm vụ cho chính quyền địa phương để hỗ trợ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hiện đang hoạt động tại Trung Quốc sớm khôi phục hoạt động sản xuất kinh doanh, từ tăng cường các dịch vụ pháp lý đến phát triển thị trường cũng như cơ sở hạ tầng thiết yếu ở địa phương, đẩy nhanh phê duyệt cấp phép xuất nhập khẩu, nhấn mạnh tầm quan trọng của việc bảo vệ niềm tin kinh doanh của các doanh nghiệp nước ngoài,…

[25] Ví dụ, Thượng Hải đưa ra 30 biện pháp khuyến khích đầu tư để thu hút thêm 40 tập đoàn MNCs, 15 trung tâm R&D (khuyến khích đầu tư vào lĩnh vực fintech, cho phép doanh nghiệp FDI thành lập công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài, khuyến khích MNCs thành lạp quỹ đầu tư toàn cầu tại Thượng Hải, v.v.). Các kế hoạch cụ thể bao gồm: các NHTM đủ điều kiện sẽ được phép thành lập công ty đầu tư tài sản tài chính ở Thượng Hải; công tổ chức tài chính và doanh nghiệp công nghệ lớn được khuyến khích đầu tư vào các công ty fintech trong Khu vục mới Lingang, thành lập các trung tâm quản lý quỹ toàn cầu hoặc khu vực tại Thượng Hải; các doanh nghiệp đủ điều kiện trong Khu vực mới Lingang có thể thực hiện thanh toán bằng NDT trong thương mại xuyên biến giới; các tổ chức tài chính nước ngoài có thể đầu tư và nằm giữ cổ phần trong các công ty quản lý lương hưu trong thành phố; kêu gọi mở cửa thị trường trái phiếu, tạo điều kiện cho nhà đầu tư nước ngoài đăng ký và phát triển các công cụ phái sinh ngoại hối; khuyến khích sự hợp tác giữa các tổ chức tài chính khu vực đồng bằng sông Dương Tử; …

Thứ nhất, tạo khung thể chế, pháp lý, chính sách đồng bộ bảo đảm cho hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Vào cuối thập kỷ 1980 và đầu những năm 1990, Việt Nam phải đối mặt với sự thiếu hụt nghiêm trọng về vốn đầu tư phát triển toàn xã hội. Nhằm thu hút vốn đầu tư từ các khu vực khác nhau của nền kinh tế, trong đó có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, hàng loạt các chính sách ưu đãi đầu tư đã được ban hành. Cùng với sự phát triển của đất nước, Luật Đầu tư nước ngoài luôn được Quốc hội các khóa sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với thực tế từng thời kỳ, giai đoạn phát triển, các lần sửa đổi được thực hiện vào các năm 1990, 1992, 1996 và 2000. Ngay cả sau khi được lồng ghép vào Luật Đầu tư từ năm 2005, các quy định liên quan đến đầu tư nước ngoài không ngừng được sửa đổi, bổ sung. Nghị quyết 50-NQ/TW ngày 20/8/2019 của Bộ Chính trị về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng, hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030 chính là một văn bản quan trọng thể hiện cách tiếp cận, tư duy của Việt Nam đối với thu hút FDI trong bối cảnh mới (Hình 19).

Hình 19: Một số cải cách thể chế liên quan đến thu hút FDI tại Việt Nam

Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu.

Thứ hai, Việt Nam đã liên tục hoàn thiện thể chế, chính sách ưu đãi về tài chính, thuế, tiếp cận đất đai để thu hút và quản lý hiệu quả hơn nguồn lực đầu tư nước ngoài. Các ưu đãi về tài chính tập trung vào 3 lĩnh vực: (i) Ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp, (ii) Ưu đãi về thuế xuất nhập khẩu và (iii) Ưu đãi về tài chính, đất đai.

Thứ ba, Việt Nam đã liên tục cải thiện, nâng cao chất lượng môi trường đầu tư kinh doanh, đặc biệt là từ năm 2014.

Từ đầu những năm 2000, Chính phủ đặc biệt quan tâm, chú trọng tới cải thiện môi trường kinh doanh. Tuy nhiên, trong thời gian từ 2000 đến 2010, những cải cách của Chính phủ hướng tới cải thiện môi trường kinh doanh theo thông lệ quốc tế chưa thật sự rõ nét. Chỉ từ năm 2014, thông qua chuỗi Nghị quyết 19/NQ-CP (giai đoạn 2014-2018) và Nghị quyết 02/NQ-CP (từ năm 2019), Chính phủ đã chính thức lựa chọn cải thiện môi trường kinh doanh theo thông lệ quốc tế; chủ động tham chiếu các kết quả xếp hạng về môi trường kinh doanh của các tổ chức uy tín trên thế giới (nhất là xếp hạng Môi trường kinh doanh của NHTG) để từ đó nhận diện vấn đề cải cách và đưa ra các giải pháp cải thiện. Những nỗ lực cải cách của Chính phủ tập trung nhiều vào các giải pháp cải thiện môi trường kinh doanh, cải cách thể chế. Nhờ vậy, điểm số (thể hiện chất lượng) môi trường kinh doanh và do đó là năng lực cạnh tranh quốc gia của Việt Nam được nâng lên.

Kết quả đạt được là khá tích cực. Đến hết năm 2019, tổng số điều kiện kinh doanh được cắt giảm là 3.551/6.191 điều kiện (vượt 11,5% mục tiêu đề ra); cắt giảm 6.776/9.926 dòng hàng kiểm tra chuyên ngành xuất nhập khẩu (vượt 36,5% mục tiêu đề ra). Năm 2019, Chỉ số năng lực cạnh tranh của Việt Nam 4.0 (GCI 4.0) đạt 61,5/100 điểm, xếp vị trí 67 trên tổng số 141 quốc gia và nền kinh tế. So với năm 2018, Chỉ số GCI của Việt Nam tăng 3,5 điểm và xếp hạng tăng 10 bậc, mức tăng cao nhất trên thế giới trong 2019 (Hình 20).

Hình 20: Thứ hạng và điểm số năng lực cạnh tranh của các nước RCEP và Việt Nam năm 2019

Nguồn: Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF, 2019).

Đáng lưu ý, chỉ có Việt Nam cùng Singapore, Bruney, Lào, Campuchia là tăng điểm và cũng chỉ có Việt Nam cùng Singapore, Bruney và Campuchia là tăng bậc xếp hạng. Điểm số và thứ hạng của Việt Nam vượt bậc, rút ngắn đáng kể so với nhóm ASEAN-4, vượt qua

Ấn Độ và rút ngắn khoảng cách với các nước khác trong RCEP gồm Trung Quốc, New Zealand, Australia, Hàn Quốc và Nhật Bản.

Từ 2015, điểm số môi trường kinh doanh của Việt Nam liên tục được cải thiện (Hình 13). Thứ hạng năm 2018 và năm 2019 mỗi năm giảm 1 bậc, nhưng điểm số vẫn tăng tích cực (năm 2018 tăng 1,59 điểm phân trăm; năm 2019 tăng 1,44 điểm phần trăm).

Hình 21: Thứ hạng và điểm số Môi trường kinh doanh, 2014-2019

Nguồn: NHTG (2014-2019).

Theo Báo cáo Môi trường kinh doanh 2019 của NHTG, cùng với Indonesia, Việt Nam là nước thực hiện nhiều cải cách nhất trong 16 năm trước đó, trong đó mỗi nước cùng có 42 cải cách. Trong đó, chỉ trong giai đoạn 2014-2018 khi thực hiện chuỗi Nghị quyết 19, Việt Nam đã có 18 cải cách được ghi nhận. So với các nước ASEAN, Việt Nam vượt qua Indonesia, Philippines để đứng vị trí thứ 5, thu hẹp đáng kể với các nước ASEAN-4. So với các nước trong RCEP, Việt Nam vẫn cần tiếp tục thực hiện các cải cách mạnh mẽ để có thể cạnh tranh trong việc thu hút đầu tư.

Hình 22: Xếp hạng về mức độ thuận lợi kinh doanh năm 2019 của Việt Nam so với các nước RCEP

Nguồn: NHTG.

Trong bối cảnh cả khu vực cùng nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư – kinh doanh để thu hút FDI, việc rút ngắn khoảng cách sẽ góp phần tạo thêm cơ hội cho Việt Nam. Chính ở đây, tư duy cải cách kinh doanh để vượt lên không thể đủ cho thu hút FDI hiệu quả; thay vào đó, cùng hợp tác và cùng cải thiện môi trường kinh doanh của ASEAN có ý nghĩa quan trọng hơn để Việt Nam và ASEAN cùng hợp tác thu hút đầu tư nước ngoài từ các đối tác khác trong RCEP.

Hình 23: Năng lực cạnh tranh về mặt thể chế của Việt Nam so với các nước trong RCEP năm 2019

Nguồn: WEF (2019).

Bản thân những cải cách thể chế có tính chất tự thân của Việt Nam cũng sẽ giúp giảm rủi ro mất động lực cải cách theo RCEP. Cần nhận thức rằng ngay cả khi có chuyển biến tương đối so với mặt bằng chung của ASEAN, môi trường thể chế của Việt Nam vẫn còn không ít bất cập. Dù có cải thiện, theo đánh giá của WEF, năm 2019, Việt Nam đứng ở vị trí 89 trong 141 nước được xếp hạng. Trong đó, đáng kể nhất là nhóm các chỉ số thể hiện Mức độ định hướng tương lai của Chính phủ tăng mạnh (vị trí 40 năm 2019 so với thứ hạng 75 năm 2018). Trong khi đó, chỉ số về Quy định pháp lý thích ứng linh hoạt với mô hình kinh doanh số còn thấp điểm và thấp hạng (43,1 điểm và ở vị trí 71); chỉ số Ổn định chính sách chỉ đạt 50,3 điểm và thứ hạng 67. Xét về mặt thể chế, Việt Nam cần tiếp tục cải cách mạnh mẽ để rút ngắn khoảng cách với các nước ASEAN-4 và các nước khác trong RCEP.

4.2.2 Một số thách thức

Thứ nhất, nhìn nhận và xử lý hiệu quả nhập siêu gắn với đầu tư nước ngoài ở thị trường RCEP là một thách thức lớn, thậm chí trở nên phức tạp hơn.

Gia tăng đầu tư nước ngoài có thể kéo theo sức ép gia tăng nhập khẩu công nghệ và đầu vào cho các dự án FDI, theo đó gây áp lực đối với nhập siêu. Ngay từ kết quả có được khi thực hiện các FTA ASEAN+1 như ASEAN-Trung Quốc, v.v., nhập siêu của Việt Nam từ một số thị trường đối tác của ASEAN (như Trung Quốc, Hàn Quốc) đã tăng và giữ quy

mô tương đối lớn (Hình 5).[26] Các đánh giá tác động có thể có từ RCEP đối với nhập khẩu và nhập siêu đều chung nhận định RCEP sẽ làm tăng nhập siêu của Việt Nam. Khi ấy, nếu vẫn giữ tư duy nhập siêu là chấp nhận được khi Việt Nam có thể dùng đầu vào nhập khẩu từ RCEP để sản xuất xuất khẩu sang các thị trường ngoài RCEP và kiếm "đủ" thặng dư thương mại từ các thị trường này, thì Việt Nam có thể đối mặt với một số rủi ro lớn.

Một mặt, rủi ro gián đoạn chuỗi giá trị trong thời kỳ hậu COVID-19 còn hiện hữu, và có thể còn phức tạp hơn trong thời gian tới. Những gián đoạn ấy có thể dẫn tới việc kết nối với thị trường xuất khẩu không còn ổn định và/hoặc liền mạch như những giai đoạn trước đó. Đó là chưa kể những tác động phức tạp có thể xảy ra khi chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu dịch chuyển hậu COVID-19. Cần lưu ý, những ngành hàng được cho là có thể gia tăng xuất khẩu sang các thị trường ngoài RCEP (như dệt may, chế biến thực phẩm, v.v.) – mà các nhà đầu tư nước ngoài ít nhiều có sự quan tâm - cũng là những ngành chịu tác động lớn nhất bởi gián đoạn chuỗi cung ứng trong thời kỳ đại dịch COVID-19.

Mặt khác, không ít thị trường xuất khẩu chính (chẳng hạn như Mỹ, EU) có thể lo ngại về xuất xứ hàng nhập khẩu và/hoặc quy mô thâm hụt thương mại với Việt Nam. Cần lưu ý, vấn đề hàng hóa Trung Quốc lẩn tránh thuế, gian lận xuất xứ trong bối cảnh chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc đã được chính phía Mỹ nêu trực diện hơn trong giai đoạn 2018-2020, và không loại trừ khả năng sẽ còn tiếp tục được theo dõi chặt chẽ hơn trong giai đoạn hậu 2020. Bản thân Việt Nam và các nước RCEP (đặc biệt là Trung Quốc) cũng gặp không ít các vụ kiện phòng vệ thương mại, chẳng hạn như chống bán phá giá (Hình 24), chống trợ cấp, v.v. Những vấn đề này sẽ phức tạp hơn nếu được "núp" sau các dự án có vốn đầu tư nước ngoài, bởi khi ấy việc xử lý sẽ phải cân nhắc thêm những cam kết về bảo hộ đầu tư (nếu có).

Hình 24: Số vụ kiện chống bán phá giá được khởi xướng theo nước xuất khẩu, 2011-2019

Nguồn: Số liệu WTO.

[26] Như đã trình bày ở phần nhập siêu.

Trong những trường hợp trên, tác động kèm theo là việc gia tăng bất định đối với cán cân thương mại tổng thể của Việt Nam, đặc biệt là khi biến động từ các thị trường ngoài RCEP có thể ảnh hưởng tới khả năng Việt Nam kiếm thặng dư để bù đắp thâm hụt thương mại với các thị trường trong RCEP. Khi ấy, mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam có thể bị ảnh hưởng đáng kể, ít nhất trên các phương diện như: (i) dư địa để điều hành chính sách kinh tế vĩ mô; và (ii) dễ chịu tác động bất lợi từ thay đổi chính sách xuất nhập khẩu đột ngột – không trái cam kết RCEP – của một thị trường đủ lớn trong RCEP.

Một luận điểm khác có thể được nêu để ủng hộ nhập siêu với RCEP gắn với các dự án FDI là khoản nhập siêu này có thể giúp cải thiện năng lực sản xuất của Việt Nam nói chung và xuất khẩu nói riêng (chẳng hạn, tham khảo Trương Đình Tuyển và cộng sự 2011; CIEM 2013, v.v.). Tuy nhiên, điều kiện ở đây là nhập khẩu từ RCEP phải chủ yếu xuất phát từ nhập khẩu các dây chuyền công nghệ đủ hiện đại, để bảo đảm có đóng góp bền vững vào cải thiện năng lực sản xuất của Việt Nam. Ngay cả khi chấp nhận luận điểm này, bảo đảm đóng góp trên phương diện này của các mặt hàng nhập khẩu từ RCEP sẽ còn là vấn đề gây nhiều tranh cãi. Bảng 13 cho thấy tỷ trọng hàng nhập khẩu có hàm lượng công nghệ cao tăng nhanh nhất trong giai đoạn 2010-2019 là từ thị trường Hàn Quốc (hơn 40 điểm phần trăm), trong khi tỷ trọng nhập khẩu hàng công nghệ cao từ Trung Quốc chỉ tăng khoảng 10 điểm phần trăm. Bảng 15 cũng cho thấy kết quả tạo dựng năng lực cạnh tranh mới của Việt Nam trong thương mại với RCEP hầu như không đáng kể trong giai đoạn 2010-2019. Theo đó, tác động tăng năng lực sản xuất cũng chỉ diễn ra nhanh từ một số thị trường nhất định, chứ không phải toàn bộ khu vực RCEP.

Tác động gia tăng nhập siêu từ các thị trường RCEP "tương đối" dễ xử lý hơn nếu các mặt hàng kém chất lượng, không phù hợp với thị hiếu, môi trường, xã hội của Việt Nam có đóng góp chính vào gia tăng nhập siêu. Tuy nhiên, nếu gia tăng xuất khẩu của RCEP vào Việt Nam chủ yếu diễn ra ở các nhóm mặt hàng có chất lượng cao, đáp ứng những tiêu chuẩn kỹ thuật có tính "thông lệ tốt nhất" (và theo đó đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật của Việt Nam), việc xử lý tác động của nhập siêu sẽ khó khăn hơn rất nhiều. Cần lưu ý, khả năng này không thể được loại trừ trong bối cảnh Mỹ cọ xát thương mại với không ít nền kinh tế trong khu vực RCEP và các nền kinh tế này cần chuyển hướng hàng xuất khẩu – kể cả hàng chất lượng cao - của họ sang các thị trường khác (trong đó có Việt Nam).

Thứ hai, sàng lọc chất lượng của dự án FDI là chủ trương đúng, nhưng thực hiện không dễ sau khi RCEP đi vào thực thi.

Trong thời gian qua, không ít dự án từ một số nước ở khu vực RCEP có gây ra lo ngại về chất lượng đầu tư, chẳng hạn như về phương diện môi trường, xã hội, v.v. Cùng với đà phát triển kinh tế, Trung Quốc cũng có những bước đi trong việc cải thiện các quy định, tiêu chuẩn về môi trường. Điều này dẫn đến việc các nhà máy công nghệ thấp hơn, ít thân thiện với môi trường hơn có xu hướng dịch chuyển dần sang các nước xung quanh, và không loại trừ những cân nhắc chuyển sang Việt Nam. Rủi ro này còn lớn hơn trong bối cảnh chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc khi mà những dự án, nhà máy ấy thiên về cạnh tranh về giá và chịu ảnh hưởng nhiều hơn từ các biện pháp thuế quan bổ sung của phía Mỹ.

Những lo ngại này là không mới, nhưng xử lý lại không dễ. Một mặt, các cam kết quốc tế hạn chế khả năng của Việt Nam trong việc phân biệt đối xử với nhà đầu tư. Mặt

khác, nếu chỉ phân biệt, từ chối nhà đầu tư nước ngoài chỉ vì lo ngại quốc tịch của nhà đầu tư thì có thể dẫn tới mất các cơ hội đầu tư – kinh doanh thực sự có ý nghĩa đối với Việt Nam. Ở chiều ngược lại, việc "ưa thích" một nhà đầu tư chỉ vì họ xuất phát từ một nước phát triển cũng có thể không giúp ích cho Việt Nam, nếu nhà đầu tư ấy không đáp ứng/tuân thủ đầy đủ các quy định, tiêu chuẩn của Việt Nam về môi trường, xã hội, trách nhiệm ngân sách, v.v. Cần lưu ý, việc xác định quốc gia xuất xứ thực sự của dự án đầu tư nước ngoài là một vấn đề không đơn giản.

Trong bối cảnh ấy, việc Bộ Chính trị ban hành Nghị quyết 50-NQ/TW ngày 20/8/2019 về định hướng hoàn thiện thể chế, chính sách, nâng cao chất lượng, hiệu quả hợp tác đầu tư nước ngoài đến năm 2030 là một bước đi quan trọng. Nghị quyết đã chỉ ra những nhiệm vụ quan trọng, trong đó có nghiên cứu, xây dựng các quy định khắc phục tình trạng "vốn mỏng", chuyển giá, đầu tư "chui", đầu tư "núp bóng". Dù vậy, không ít thảo luận đã cho thấy việc thực thi nhiệm vụ này thực sự khó khăn về mặt kỹ thuật. Chẳng hạn, xây dựng cơ sở khoa học của ngưỡng để xác định "vốn mỏng" không phải là một nhiệm vụ đơn giản. Tương tự, ứng phó với tình trạng "vốn mỏng" có ảnh hưởng đến tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam hay không cũng là một nội dung cần làm rõ, dù không dễ.

Những thách thức trên xuất phát một phần từ chính khó khăn về thông tin, số liệu, năng lực thẩm định đối với các dự án đầu tư nước ngoài. Chẳng hạn, đánh giá về diễn biến đầu tư nước ngoài chi tiết theo ngành nghề, lĩnh vực và theo đối tác đầu tư hiện mới chỉ dựa được vào số liệu công bố về vốn đầu tư nước ngoài đăng ký. Trong khi đó, đánh giá quy mô vốn thực hiện và quy mô vốn mà nhà đầu tư nước ngoài thực sự mang vào Việt Nam chi tiết theo ngành nghề, lĩnh vực và theo đối tác đầu tư hầu như không thể thực hiện được. Chính ở đây, một thách thức đối với việc bảo đảm mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam chính là việc không thể xử lý hiệu quả và/hoặc kịp thời các vấn đề bất cập đối với dự án đầu tư nước ngoài từ RCEP – ngay cả khi đã nhận diện được các bất cập nói chung với các dự án FDI trong nhiều năm qua.

Hộp 2: Lo ngại về bảo vệ môi trường ở dự án FDI

Một thực trạng tồn tại là doanh nghiệp FDI chủ yếu tập trung đầu tư cho việc xử lý chất thải sau khi quá trình sản xuất diễn ra. Vấn đề ô nhiễm môi trường sẽ được giải quyết tốt hơn khi các doanh nghiệp đầu tư cho các hoạt động phòng ngừa ô nhiễm môi trường trước khi tiến hành sản xuất như đầu tư cho công nghệ sản xuất sạch, đầu tư xây dựng hệ thống xử lý chất thải, nước thải, v.v. Trên thực tế, vấn đề này chưa được các doanh nghiệp FDI quan tâm ngay từ giai đoạn chuẩn bị đầu tư. Trong báo cáo của CIEM&MUTRAP (2016), chỉ có 2/3 số doanh nghiệp được khảo sát tuyên bố rằng họ đã ước tính các chi phí môi trường trong khi chuẩn bị các kế hoạch đầu tư. Trong số đó, chỉ có trên một nửa trong số họ xác nhận rằng họ đã chuẩn bị chi phí liên quan đến môi trường, 2 doanh nghiệp nói rằng họ không đủ nhận thức/hiểu về môi trường cũng như ngân sách chi cho việc BVMT. Tương tự, theo NCIF (2011), các Ban quản lý KCN cho biết doanh nghiệp FDI tập trung nhiều nhất cho việc đầu tư xử lý chất thải sau quá trình sản xuất đã diễn ra, trong khi đó chưa chú trọng tới các biện pháp BVMT trước sản xuất.

Nguồn: Trích từ CIEM (2016a).

Ở một phương diện khác, kết nối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước, được kỳ vọng sẽ giúp Việt Nam cải thiện năng lực sản xuất, tham gia sâu rộng hơn vào chuỗi giá trị, và giảm nhập siêu. Kỳ vọng này càng lớn hơn trong bối cảnh nhà đầu tư nước ngoài dịch chuyển do chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc, và do tác động gián đoạn chuỗi cung ứng của đại dịch COVID-19. Cần nhìn nhận rằng, kỳ vọng này là có cơ sở, song không chắc chắn được hiện thực hóa. Một mặt, rủi ro một số doanh nghiệp đến Việt Nam chỉ để tìm cách né thuế nhập khẩu của Mỹ và/hoặc tìm chỗ "trú ẩn" tạm thời chưa thể được loại trừ. Mặt khác, bản thân các doanh nghiệp lớn có vốn đầu tư nước ngoài và quản lý chuỗi giá trị - những doanh nghiệp mà Việt Nam rất mong muốn hiện diện và kết nối với các doanh nghiệp Việt Nam – đều đã có sẵn mạng lưới nhà cung ứng của mình. Chính ở đây, thách thức sẽ lớn hơn nếu doanh nghiệp Việt Nam không xác định đúng tâm thế của mình trong kết nối, hợp tác với nhà đầu tư nước ngoài. Khi mà nhà đầu tư nước ngoài không bị "buộc" phải mua đầu vào từ doanh nghiệp trong nước, doanh nghiệp Việt Nam không thể trông chờ cam kết bao tiêu, mà ít nhất phải chủ động chứng tỏ năng lực cạnh tranh của mình về giá, chất lượng, khả năng giao hàng đúng thời hạn, và khả năng thực hiện đơn hàng lớn – những khía cạnh có thể làm nên đặc tính chuỗi giá trị ở khu vực RCEP.

Thứ ba, kiểm soát dòng vốn đầu tư nước ngoài từ RCEP và hệ lụy đối với kinh tế vĩ mô vẫn là một thách thức không nhỏ. Cơ hội từ gia tăng dòng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam từ các nước RCEP có thể sẽ giảm bớt ý nghĩa nếu tác động đối với kinh tế vĩ mô của Việt Nam không được xử lý một cách thích đáng. Cần lưu ý, các mô hình đánh giá định lượng tác động của các FTA nói chung và RCEP nói riêng đều không lượng hóa được tác động đối với dòng vốn FDI. Nếu không được sàng lọc hợp lý, một số dự án FDI có thể gây một số tác động bất lợi về vĩ mô như: (i) gia tăng nhập khẩu hàng hóa và nhập siêu, thay vì kết nối với doanh nghiệp trong nước và nâng cao năng lực sản xuất trong nước; (ii) dòng vốn FDI có thể vượt quá năng lực hấp thụ của Việt Nam, xét cả về các phương diện vĩ mô, hạ tầng, nguồn nhân lực. Những rủi ro này khó có thể được loại trừ, khi mà các nhà đầu tư lớn từ RCEP đều có mạng lưới nhà cung ứng riêng và không bị ràng buộc phải mua từ doanh nghiệp trong nước, và các đối tác RCEP chiếm tỷ trọng lớn trong vốn FDI đăng ký của Việt Nam. Trong khi đó, bất ổn kinh tế vĩ mô giai đoạn 2008-2009 xuất phát một phần từ việc ứng phó thiếu hiệu quả đối với dòng vốn đầu tư nước ngoài gia tăng mạnh sau khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO (Võ Trí Thành và Nguyễn Anh Dương 2009; CIEM 2013, v.v.).

Thứ tư, cân đối giữa thu hút, bảo vệ nhà đầu tư và quyền xây dựng chính sách của Việt Nam cũng là một thách thức thể chế không nhỏ. Việc thu hút các dự án đầu tư nước ngoài có chất lượng, tiềm lực tài chính và công nghệ phù hợp với yêu cầu phát triển của Việt Nam nói chung và các địa phương nói riêng là định hướng phù hợp. Tuy nhiên, việc hạn chế sự cạnh tranh quá mức, theo hướng "đua xuống đáy" giữa các địa phương trong thu hút FDI vẫn là một yêu cầu cần thiết. Trên thực tế, cuộc đua như vậy đã từng xảy ra trước và ngay sau khi Việt Nam gia nhập WTO, và chẳng những không giúp cho các địa phương mà còn để lại gánh nặng tài khóa (Vũ Thành Tự Anh và cộng sự 2007). Tuy nhiên, những ưu đãi kiểu mới cho các dự án đầu tư nước ngoài không chỉ được giới hạn ở các ưu đãi về thuế, tiếp cận đất đai, mà có thể còn bao gồm cả việc tương đối "dễ dãi" hơn trong các yêu cầu liên quan, chẳng hạn như báo cáo đánh giá tác động môi trường. Ở một phương diện khác, chính sách thuế đối với nhà đầu tư trong lĩnh vực công nghệ, nền tảng số, v.v. có thể

cũng là một vấn đề khó cân bằng, đặc biệt là trong bối cảnh nhiều nước phát triển (chẳng hạn như Pháp) đang có những động thái mạnh mẽ hơn để buộc các tập đoàn công nghệ lớn nộp thuế. Đồng thời, khi nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào hạ tầng khu công nghiệp và khu kinh tế, thực hiện giám sát và chế tài của các cơ quan quản lý để vừa bảo đảm dự án được triển khai kịp thời, hiệu quả vừa tránh gây phiền hà cho đầu tư cũng không phải là một yêu cầu đơn giản.

So với thách thức thứ tư, ba thách thức trước đó đã được nhìn nhận nhiều năm và Việt Nam ít nhiều đã xử lý được. Chẳng hạn, dù còn nhiều nghi ngại về mức độ và tính bền vững, khả năng cạnh tranh xuất khẩu của Việt Nam nói chung và doanh nghiệp trong nước nói riêng đã được cải thiện trong giai đoạn 2018-2020 – trong bối cảnh chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc và đại dịch COVID-19. Ngay cả ở khu vực ASEAN và Đông Á có tính cạnh tranh cao do tương đồng xuất khẩu, Việt Nam vẫn tạo dựng thêm một chút lợi thế cạnh tranh mới. Về phương diện tận dụng ưu đãi trong các FTA, Việt Nam đã có thêm nhiều kinh nghiệm trong việc tổ chức thực thi, nổi bật là việc sớm ban hành Thông tư 11/2020/TT-BTC quy định quy tắc xuất xứ hàng hóa EVFTA (chứ không chậm như với trường hợp CPTPP). Đây là cơ sở để tin tưởng rằng những thách thức trên đây của RCEP đối với thương mại của Việt Nam ít nhiều đã được nhận diện và có thể sẽ có định hướng xử lý hữu hiệu.

Thách thức về thể chế trên đây có thể càng đáng lưu tâm hơn đối với thu hút FDI từ khu vực RCEP, nơi thường được cho là có gắn với những rủi ro về lẩn tránh thuế, gian lận xuất xứ, v.v. khi nhập khẩu vào Việt Nam. Thách thức sẽ càng lớn hơn nếu Việt Nam không cải thiện được hệ thống thông tin, số liệu thống kê liên quan đến đầu tư nói chung và đầu tư nước ngoài nói riêng, qua đó ảnh hưởng đến khả năng giải trình quyết định đối với các đề xuất dự án FDI từ các nước RCEP. Ngay cả khi cơ chế xử lý tranh chấp giữa nhà đầu tư với Nhà nước (ISDS) còn chưa được cụ thể hóa trong RCEP, xử lý các vụ việc liên quan đến đầu tư trong một chuỗi giá trị "rất châu Á" như khu vực ASEAN+5 cũng rất phức tạp trên nhiều phương diện.

Bản thân những thách thức về thể chế trên đây cũng có những tương tác chặt chẽ với các vấn đề cơ cấu liên quan đến đầu tư nước ngoài. Chẳng hạn, xử lý các vấn đề mang tính cơ cấu có ảnh hưởng đến mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam khi thực thi FTA/RCEP như tỷ trọng tương đối lớn của doanh nghiệp FDI trong xuất khẩu; xuất khẩu phụ thuộc nhiều vào đầu vào nhập khẩu; v.v. sẽ khó có thể nhanh và/hoặc hiệu quả nếu không có những xử lý tương ứng về mặt thể chế, trong đó có cả tổ chức thực thi các chính sách đối với đầu tư nước ngoài và kết nối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, bổ sung thêm các quy định có tính chất định hướng cho doanh nghiệp vẫn là một điều tương đối "nhạy cảm", do lo ngại về chi phí tuân thủ cho nhà đầu tư và doanh nghiệp – kể cả khi nhà đầu tư và doanh nghiệp vẫn giữ nguyên cách làm phù hợp với những FTA tiêu chuẩn thấp.

Xử lý thách thức về thể chế phụ thuộc vào cách tiếp cận của Việt Nam có đủ toàn diện hay không. Nếu nhìn nhận vấn đề thương mại và đầu tư nước ngoài một cách rời rạc, hiệu quả đối với cải cách thể chế và bảo đảm mức độ tự chủ của nền kinh tế sẽ chịu ảnh hưởng đáng kể.[27] Yếu tố quan trọng nhất để xử lý đồng thời cả những thách thức về thể chế

[27] Đây cũng là chính là phần lý do mà phần thách thức ở đây vẫn nhìn nhận những khía cạnh liên quan đến thương mại và mức độ tự chủ của nền kinh tế.

và cơ cấu khi thực hiện RCEP có lẽ là xây dựng và thực thi chính sách công nghiệp hiệu quả. Một thuận lợi chính là những đối tác ở RCEP như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc đều hiểu và thực hiện chính sách công nghiệp bài bản ở những mức độ khác nhau. Mặc dù vậy, khung chính sách công nghiệp của Việt Nam chưa có nhiều cải thiện, kể cả sau Nghị quyết 23-NQ/TW ngày 22/3/2018 của Bộ Chính trị về định hướng xây dựng chính sách phát triển công nghiệp quốc gia đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045.

Ở bình diện rộng hơn, thách thức thể chế còn đến từ rủi ro gia tăng cạnh tranh giữa các nước ASEAN để thu hút đầu tư nước ngoài. Hợp tác đầu tư và hài hòa môi trường đầu tư giữa các nước ASEAN sẽ là một yêu cầu quan trọng trong bối cảnh thu hút FDI và phục hồi kinh tế hậu COVID-19, bởi không nước ASEAN riêng lẻ nào có thể thay thế được một thị trường và nền sản xuất lớn như Trung Quốc. Dù yêu cầu này không mới, song hiện thực hóa lại không dễ. Đặt trong bối cảnh ấy, việc Việt Nam bình tĩnh, giữ quyền xây dựng chính sách và không tham gia "đua xuống đáy" sẽ không dẫn tới thua thiệt nếu và chỉ nếu bảo đảm các nước ASEAN khác sẽ hợp tác để cùng thu hút FDI, thay vì cạnh tranh quá mức.

Bối cảnh đại dịch COVID-19 cũng ảnh hưởng đến động lực và mức độ thực hiện các biện pháp để xử lý thách thức về thể chế gắn với cải thiện mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam. Một rủi ro thường được đề cập gắn với quá trình HNKTQT hậu COVID-19 là sự phục hồi không đều giữa các nền kinh tế. Trong khi đó, nhiều ý kiến nhận định Trung Quốc lại là nền kinh tế phục hồi sớm nhất sau COVID-19, trong số các thị trường lớn nhất thế giới. Quá trình phục hồi của các nền kinh tế nhỏ và mở, khi ấy, sẽ khó có thể tách rời khỏi thị trường này. Tuy nhiên, nếu chỉ lưu tâm đến phục hồi kinh tế và HNKTQT hậu COVID-19 mà không có những cải cách thể chế phù hợp thì có thể dẫn tới tình trạng chậm xử lý những thách thức đối với mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam.

5 Một số kết luận và kiến nghị chính sách

5.1 Một số kết luận

Sau hơn 7 năm kể từ phiên đàm phán đầu tiên, Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) đã được ký kết vào ngày 15/11/2020. Tương tự như các FTA thế hệ mới đã có hiệu lực (CPTPP, EVFTA), RCEP hứa hẹn không chỉ tạo thêm xung lực cải thiện quy mô thương mại và đầu tư của Việt Nam, mà còn giúp gắn kết hiệu quả hơn doanh nghiệp Việt Nam vào chuỗi giá trị khu vực. Tuy nhiên, khác với CPTPP và EVFTA, sự đón nhận đối với RCEP có phần dè dặt hơn, một phần vì quan điểm cho rằng lợi ích tăng thêm từ Hiệp định này có thể nhỏ hơn và một phần vì tác động ít nổi bật hơn đối với cải cách thể chế - điều Việt Nam thường kỳ vọng từ các FTA quy mô lớn, bên cạnh những yếu tố khác.

Ý tưởng về RCEP được hình thành trong bối cảnh cả khu vực Đông Á và rộng hơn là khu vực châu Á – Thái Bình Dương thúc đẩy tự do hóa thương mại và đầu tư một cách tích cực. Ngay cả trong giai đoạn 2017-2020 với gia tăng cọ xát/đối đầu về chính sách thương mại và chủ nghĩa bảo hộ ở khu vực, những nỗ lực nhằm vực dậy tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế và "nuôi dưỡng" ý tưởng hợp tác mới về thương mại và đầu tư cũng không ngừng được thúc đẩy. Như vậy, RCEP gắn liền với tiến trình hội nhập khu vực, chứ không chỉ đơn thuần là một sáng kiến mang tính cạnh tranh giành ảnh hưởng.

Đối với Việt Nam, RCEP không phải là một kết quả ngẫu nhiên, mà chỉ có được sau một thời gian nỗ lực không ngừng nghỉ. Việc đàm phán song song cả 3 hiệp định FTA có chất lượng cao và/hoặc quy mô lớn vào bậc nhất thế giới – bao gồm TPP/CPTPP, EVFTA và RCEP - đòi hỏi không ít nỗ lực, hoạt động điều phối và cân nhắc của Việt Nam. Ngược lại, nếu giả sử không có các hiệp định khác như TPP/CPTPP và EVFTA, việc chuẩn bị về thể chế của Việt Nam có thể đã khác đi và cân nhắc về nội dung, tiến trình RCEP của Việt Nam có thể đi theo những kịch bản khác. Trên thực tế, những hàm ý lớn nhất về kinh tế và thể chế dường như lại gắn với hai hiệp định TPP/CPTPP và EVFTA. Đạt được đồng thuận đối với những Hiệp định này cũng làm tăng khả năng chấp nhận RCEP - ngay cả khi RCEP nhận được nhiều ý kiến trái chiều hơn so với CPTPP và EVFTA.

Ngoài phần Giới thiệu, Hiệp định RCEP gồm có 20 Chương và các phụ lục. Ngoài các nội dung tương đối truyền thống như thương mại hàng hóa, quy tắc xuất xứ, SPS và TBT, RCEP còn đưa vào một số nội dung mới hơn như thương mại điện tử, cạnh tranh, v.v. Dù vậy, một số ý kiến cho rằng nội dung của RCEP còn thực sự thiếu những lĩnh vực quan trọng như môi trường, lao động, doanh nghiệp nhà nước, v.v. Điều này khiến RCEP có phạm vi hẹp hơn so với CPTPP và EVFTA. Tuy nhiên, so với các FTA ASEAN+1 khác thì RCEP đã đưa vào không ít nội dung mới, "gần" với các FTA thế hệ mới như thương mại điện tử, cạnh tranh, mua sắm chính phủ, v.v. Bản thân RCEP vẫn giữ cách tiếp cận "tiệm tiến", cho thấy dư địa để cải thiện chất lượng cam kết trong Hiệp định ngay cả sau khi đi vào thực thi.

Đối với hoạt động thương mại của Việt Nam, RCEP có thể mang lại một số cơ hội và cả thách thức. Bao phủ các quốc gia có dân số tới 2,2 tỷ dân, tương đương 30% dân số toàn cầu, hiệp định RCEP tạo ra một thị trường lớn và tiềm năng cho xuất khẩu. Các đánh giá định lượng đều cho thấy RCEP có tác động tạo thương mại, chứ không chỉ là chuyển hướng thương mại. Ngay cả với nhập khẩu, Việt Nam cũng có thể được hưởng lợi từ việc gia tăng chất lượng hàng nhập khẩu cho tiêu dùng. Cùng với việc gia tăng thương mại hàng

trung gian, doanh nghiệp Việt Nam cũng có cơ hội tham gia sâu rộng hơn vào chuỗi giá trị và sản xuất khu vực. Tác động đối với cải cách thể chế cũng hiện hữu, chủ yếu theo hướng tăng cường thêm động lực cho Việt Nam thực hiện các cải cách đã được xác định gắn với các cam kết trong CPTPP và EVFTA. Dù vậy, thách thức khi thực thi RCEP nằm ở khả năng tận dụng ưu đãi trong Hiệp định này, khả năng duy trì và cải thiện năng lực cạnh tranh xuất khẩu, và gia tăng nhập siêu.

Đối với đầu tư nước ngoài, RCEP cũng có cả cơ hội và thách thức đan xen nhau. Việt Nam có thêm cơ hội thu hút FDI từ sự dịch chuyển đầu tư ra khỏi Trung Quốc do tác động của chiến tranh thương mại, công nghệ Mỹ - Trung Quốc, cũng như những xu hướng cân nhắc mới trong và sau đại dịch COVID-19. Tuy nhiên, thách thức cũng không nhỏ, bởi: (i) nhìn nhận và xử lý hiệu quả nhập siêu gắn với đầu tư nước ngoài ở thị trường RCEP là một thách thức lớn, thậm chí trở nên phức tạp hơn; (ii) sàng lọc chất lượng của dự án FDI là chủ trương đúng, nhưng thực hiện không dễ sau khi RCEP đi vào thực thi; (iii) kiểm soát dòng vốn đầu tư nước ngoài từ RCEP và hệ lụy đối với kinh tế vĩ mô vẫn là một vấn đề phức tạp; và (iv) khó khăn trong cân đối giữa thu hút, bảo vệ nhà đầu tư và quyền xây dựng chính sách của Việt Nam. Những thách thức này ít nhiều đều ảnh hưởng đến mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam, song vẫn có thể xử lý được. Dù vậy, xử lý thách thức về thể chế phụ thuộc vào mức độ toàn diện trong cách tiếp cận của Việt Nam, và khó có thể hiệu quả nếu nhìn nhận vấn đề thương mại và đầu tư nước ngoài một cách rời rạc khi thực hiện RCEP.

5.2 Một số kiến nghị chính sách

5.2.1 Cách tiếp cận chính sách

Nhóm tác giả đề xuất một khung chính sách để thực hiện hiệu quả RCEP gắn với cải thiện mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam. Việc thực hiện hiệu quả RCEP gắn với 05 nhóm giải pháp chính. *Thứ nhất*, Việt Nam cần tiếp tục thực hiện các cải cách đối với nền tảng kinh tế vi mô nói chung, bao gồm cả chính sách cạnh tranh, môi trường kinh doanh, các thị trường nhân tố sản xuất. Những cải cách ấy phải đặt trên một nền tảng chính sách để duy trì ổn định kinh tế vĩ mô, tăng cường sức chống chịu của nền kinh tế (CIEM 2018; CIEM 2020b). *Thứ hai*, chính sách đầu tư phải ở vị trí trung tâm, gắn sâu xa hơn về một tư duy đủ định hướng, khả thi về một số (ít) ngành cần ưu tiên phát triển và các ngành cần thúc đẩy tự do cạnh tranh, mức độ tham gia chuỗi giá trị ở khu vực RCEP, và mức độ tự chủ trong thu hút, sử dụng các dự án FDI từ khu vực RCEP. *Thứ ba*, chính sách thương mại cần có sự nhất quán với chính sách đầu tư, qua đó góp phần xử lý hiệu quả, hài hòa hơn vấn đề nhập siêu và nhập khẩu hàng trung gian, đồng thời phù hợp với sự tham gia của doanh nghiệp trong nước vào chuỗi giá trị khu vực RCEP. *Thứ tư,* Việt Nam cần xử lý các điểm nghẽn về hạ tầng và nguồn nhân lực, trong đó có sự tham gia của các nhà đầu tư và đối tác nước ngoài ở trình độ phù hợp. *Thứ năm*, dù được nêu cuối cùng, phòng chống hiệu quả đại dịch COVID-19 vẫn là một yêu cầu quan trọng. Điểm quan trọng ở đây là tư duy phải hướng tới thực hiện cải cách ở các lĩnh vực trên ngay, thay vì chờ đến khi hết đại dịch COVID-19.

Để tăng cường tính tự chủ của nền kinh tế khi thực hiện RCEP, yếu tố cải cách càng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Trong đó, hài hòa hóa quá trình cải cách thể chế khi thực hiện các FTA như CPTPP, EVFTA và EVFTA có ý nghĩa quan trọng. Tuy nhiên, do CPTPP và EVFTA có tiêu chuẩn cao hơn và đã đi vào thực hiện, quá trình cải cách ở các lĩnh vực

liên quan cần hướng tới các tiêu chuẩn trong Hiệp định này một cách nghiêm túc, thay vì "chờ đợi" đến khi có RCEP.

Hình 25: Kiến nghị khung chính sách để thực hiện hiệu quả RCEP gắn với bảo đảm mức độ tự chủ của nền kinh tế Việt Nam

Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả.

Bên cạnh đó, việc tăng cường tính tự chủ của nền kinh tế khi thực hiện RCEP đòi hỏi nỗ lực để cùng phát huy vai trò trung tâm của ASEAN. Ở một chừng mực quan trọng, Việt Nam và các nước ASEAN có vai trò trung tâm trong việc hình thành ý tưởng RCEP và quá trình đàm phán Hiệp định này, thì phần thực thi cũng phải giữ được vai trò trung tâm. Theo đó, các nước ASEAN phải gia tăng hợp tác hiệu quả, thay vì cạnh tranh với nhau. Các lĩnh vực cần lưu tâm chính là những nội dung cần tiếp tục thỏa thuận/hoàn thiện sau khi RCEP đi vào thực thi, cũng như những lĩnh vực cải cách liên quan đến thương mại và đầu tư (như môi trường đầu tư, kết nối trong chuỗi giá trị, v.v.). Đây cũng chính là tiền đề quan trọng để các nước đối tác tôn trọng và cùng phát huy vai trò trung tâm của ASEAN.

Cuối cùng, Việt Nam cần tiếp tục ủng hộ chủ nghĩa đa phương. RCEP không phải là FTA duy nhất hay là FTA cuối cùng mà Việt Nam có với các đối tác. Vì vậy, việc thực hiện RCEP cần đặt trong một cân nhắc tổng thể và toàn diện hơn về việc tham gia và đóng góp vào chủ nghĩa đa phương trong bối cảnh mới. Chính ở đây, việc nhìn nhận thấu đáo về RCEP - một bước đi trung gian giống như TPP/CPTPP hướng tới hội nhập sâu rộng hơn ở khu vực châu Á – Thái Bình Dương – có ý nghĩa quan trọng. Cần lưu ý, RCEP cũng có tác

động tạo thương mại, chứ không chỉ đơn thuần là gây chuyển hướng thương mại. Bên cạnh đó, tính tiệm tiến của RCEP cũng có thể phù hợp với cách tiếp cận của APEC – nơi thử nghiệm các ý tưởng hợp tác mới.

5.2.2 Một số nhóm chính sách cụ thể

a. Một số chính sách chung

Thứ nhất, Việt Nam cần tiếp tục củng cố ổn định kinh tế vĩ mô nhằm tạo môi trường thuận lợi, dễ tiên liệu cho hoạt động sản xuất, kinh doanh, thương mại trong bối cảnh bình thường mới. Thực hiện các chính sách kinh tế vĩ mô một cách đồng bộ, nhất quán, kịp thời, linh hoạt, nhằm ưu tiên ổn định kinh tế vĩ mô, qua đó tạo môi trường thuận lợi cho cải cách và tăng trưởng kinh tế. Phát triển hệ thống thông tin và dữ liệu thống kê nhằm tạo điều kiện cho các phân tích và dự báo có tính chính xác, có căn cứ khoa học theo các kịch bản khác nhau, có tính tới biến động ở các thị trường lớn (Mỹ, EU, Trung Quốc, Nhật Bản, v.v.). Đẩy mạnh công tác thông tin đối với thị trường nhằm tránh những tác động bất lợi tới sự ổn định của thị trường do thông tin sai lệch. Tiếp tục củng cố cơ chế rà soát và giải trình chính sách. Củng cố dư địa điều hành các chính sách kinh tế vĩ mô (đặc biệt là chính sách tài khóa và tiền tệ). Tích cực, chủ động phối kết hợp với các nước trong khu vực nhằm ứng phó với những rủi ro chung đối với an ninh tài chính và tiền tệ ở cấp độ khu vực; học hỏi kinh nghiệm từ các nước trong khu vực, nhằm chủ động hơn trong quá trình phòng ngừa rủi ro tài chính - tiền tệ và các cú sốc bất lợi (trong đó có đại dịch COVID-19).

Thứ hai, Việt Nam cần đẩy nhanh quá trình cải cách môi trường kinh doanh để tạo ra môi trường thuận lợi. Chuỗi Nghị quyết 19 của Chính phủ về cải thiện môi trường kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh được ban hành trong giai đoạn 2014-2018 và chuỗi Nghị quyết 02 trong giai đoạn 2019-2020 vẫn cần tiếp tục được thực hiện. Tuy nhiên, bản thân quá trình cải cách môi trường kinh doanh cũng cần có sự thích ứng với bối cảnh mới, tránh nhìn nhận một chiều về việc cắt giảm các chi phí chính sách "không cần thiết" cho doanh nghiệp trong khi ranh giới giữa "không cần thiết" và "cần thiết" đối với các vấn đề liên quan tới phát triển bền vững còn được nhìn nhận khác nhau. Đảm bảo phòng chống dịch COVID-19 hiệu quả vẫn là yêu cầu tối quan trọng, khó có thể được đánh đổi với yêu cầu sớm nới lỏng quy trình, thủ tục có liên quan đối với lưu chuyển hàng hóa và dịch chuyển thể nhân. Đồng thời, sự minh bạch của hệ thống chính sách, pháp luật, quy hoạch và chiến lược phát triển ở cấp độ ngành, phân ngành, sản phẩm cũng như theo địa bàn cũng cần được tăng cường.

Đặc biệt, cần đẩy mạnh cải cách hành chính trong các lĩnh vực thương mại, dịch vụ, đầu tư nhằm nâng cao sức cạnh tranh, chủ động tận dụng các cơ hội mà quá trình HNKTQT mang lại. Theo đó tập trung vào các giải pháp thúc đẩy thuận lợi hóa thương mại, giúp các doanh nghiệp rút ngắn thời gian giao dịch, giảm chi phí hành chính, qua đó cắt giảm chi phí đầu vào, nâng cao sức cạnh tranh. Một trong những trọng tâm là nhanh chóng kết nối và triển khai đầy đủ cơ chế một cửa quốc gia (tích hợp tất cả các thủ tục xuất nhập khẩu vào một đầu mối và điện tử hóa), và kết nối sâu rộng hơn vào cơ chế một cửa ASEAN.

Thứ ba, Chính phủ cần tiếp tục tăng cường phổ biến thông tin về các FTA thế hệ mới nhằm tạo điều kiện để các bên có lợi ích liên quan tham gia sâu hơn vào quá trình này. Việc xây dựng cổng thông tin chính sách thương mại quốc gia là cần thiết, song sẽ chỉ đủ nếu có lồng ghép các cơ chế tương tác giữa doanh nghiệp xuất nhập khẩu và các cơ quan

xây dựng chính sách thương mại và các quy định liên quan đến thương mại, đồng thời kết nối với mạng lưới chuyên gia về SPS, TBT và các quy định thủ tục liên quan đến thương mại. Theo đó, cần vận hành hài hòa cổng thông tin chính sách thương mại theo cam kết trong ASEAN và trong CPTPP. Cộng đồng doanh nghiệp và người lao động cần hiểu rõ hơn và có kiến thức về các cam kết, cũng như các cơ hội và thách thức trong việc thực thi các cam kết này. Đồng thời, cũng cần đảm bảo chia sẻ các thông tin chi tiết, kỹ thuật hơn về các FTA mới và các dự kiến điều chỉnh chính sách liên quan một các hiệu quả giữa các bộ ngành chủ quản, các cơ quan, địa phương và doanh nghiệp.

Dù đã có nhiều kinh nghiệm tổ chức thực hiện các FTA và đặc biệt là những chuyển biến từ thực thi EVFTA so với CPTPP, Việt Nam vẫn cần khuyến khích sự tham gia rộng rãi, tích cực và chủ động hơn của khu vực tư nhân, các hiệp hội ngành, các tổ chức chính trị xã hội và người dân trong việc thực thi các cam kết. Các cấp chính quyền cũng cần phải đẩy mạnh công tác thông tin, truyền thông về những cơ hội và thách thức khi Việt Nam tham gia FTA thế hệ mới nhằm tránh tư tưởng lạc quan quá mức, xem việc tham gia các FTA mới (chẳng hạn như TPP, EVFTA, RCEP) sẽ tự động mang lại lợi ích, từ đó có tư tưởng xem nhẹ các khó khăn, thách thức, dễ rơi vào tâm lý chủ quan, sẽ bị động trước sức cạnh tranh của các đối tác nước ngoài trong quá trình thực thi.

Thứ tư, Việt Nam cần tăng cường năng lực cạnh tranh hơn nữa để tận dụng được các cơ hội từ các cam kết FTA thế hệ mới. Nâng cao năng lực cạnh tranh phải tiến hành đồng thời ở các cấp độ quốc gia, doanh nghiệp và sản phẩm. Xây dựng và triển khai các nhóm chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh, đặc biệt là nhằm thúc đẩy quá trình cơ cấu lại nền kinh tế gắn với phục hồi kinh tế hậu COVID-19, giảm thiểu rủi ro, bất ổn tài chính; phát triển đồng bộ kết cấu hạ tầng gắn với mạng lưới hạ tầng trong các liên kết khu vực, thúc đẩy, giảm các rào cản sau biên giới kết hợp với đẩy nhanh thuận lợi hóa thương mại và đầu tư để tăng khả năng kết nối trong và ngoài nước. Triển khai cơ chế chính sách thúc đẩy tăng hàm lượng giá trị gia tăng các ngành sản xuất chủ lực của nền kinh tế thông qua nâng cấp nhân lực, công nghệ, tiếp cận công nghệ nguồn tốt hơn, hợp tác dài hạn với các đối tác mạnh trong các lĩnh vực tương ứng. Trong quá trình này, một cách tiếp cận khả thi là tận dụng cơ hội từ các FTA của ASEAN (và cả RCEP khi đi vào thực thi) để tích lũy kinh nghiệm và vốn, phát triển thương hiệu, kết nối trong chuỗi giá trị để từ đó tiến tới cạnh tranh trong các FTA có đòi hỏi cao hơn (như CPTPP và EVFTA).

Thứ năm, củng cố năng lực sản xuất và xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước, khuyến khích phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ và nâng cao chất lượng sản phẩm cũng là hướng đi phù hợp về chính sách nhằm đảm bảo Việt Nam sẽ thu được lợi ích từ tham gia mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu được củng cố từ quan hệ hợp tác với các đối tác trong khuôn khổ các FTA. Cũng cần lưu ý rằng sức hấp dẫn là địa điểm thu hút FDI nhờ lợi thế chi phí nhân công rẻ và cạnh tranh qua giá chỉ mang tính ngắn hạn, thậm chí không khả thi trong bối cảnh hậu COVID-19. Việt Nam cần có cách tiếp cận thu hút FDI cũng như tăng cường năng lực cạnh tranh bài bản, hệ thống và dài hạn với việc quan tâm nhiều hơn với nâng cao chất lượng sản phẩm, đòi hỏi sử dụng nhiều hơn các công nghệ tiên tiến và những nỗ lực này cần thực hiện ngay.

Thứ sáu, tăng cường nỗ lực hài hòa hóa cam kết và các tuyến hội nhập. Với việc tham gia các FTA thế hệ mới như CPTPP, EVFTA và RCEP, Việt Nam về cơ bản đã cam

kết tham gia hội nhập hết sức sâu rộng vào kinh tế khu vực và thế giới và sự tham gia của Việt Nam trong các FTA này có tác dụng tương hỗ, bổ trợ lẫn nhau, tạo ra nhiều hiệu ứng, động lực tích cực cho nền kinh tế. Đảm bảo hài hòa các cam kết, các tuyến hội nhập cũng góp phần ngăn chặn các tác động không mong muốn có thể làm méo mó phân bổ nguồn lực. Hơn nữa, cần gắn quá trình tự do hóa với tăng cường hợp tác để không chỉ thúc đẩy các cải cách kinh tế trong nước mà còn đẩy mạnh quan hệ hợp tác kinh tế sâu rộng với các thành viên ASEAN cũng như các đối tác thương mại khác trên thế giới.

Với tư duy góp phần tạo dựng luật chơi cho thương mại thế giới, Việt Nam không nên dừng ở việc tham gia và thực hiện hiệu quả các hiệp định FTA, kể cả FTA thế hệ mới. Thay vào đó, Việt Nam có thể cùng với đối tác thực hiện các biện pháp nhằm tháo gỡ những khó khăn, bất định đối với các hiệp định FTA để các hiệp định này có thể đi vào thực hiện và phát huy hiệu quả. Điều này lại càng có ý nghĩa trong RCEP, khi Việt Nam có thể gia tăng đối thoại, hợp tác trong ASEAN để phát huy vai trò trung tâm trong tiến trình HNKTQT ở khu vực.

Cuối cùng, Chính phủ cần chủ động nghiên cứu, thực hiện hoặc kiến nghị Đảng, Quốc hội chỉ đạo thực hiện các nội dung liên quan đến tiếp tục cải cách nền tảng kinh tế thị trường. Một cách tiếp cận phù hợp có thể là rà soát mức độ đáp ứng các tiêu chí kinh tế thị trường do Mỹ, EU công bố. Quan trọng hơn, ý thức và động lực cải cách phải được khơi dậy và duy trì, với tinh thần hướng tới phục vụ lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp và người dân gắn với một môi trường tương tác Nhà nước – doanh nghiệp – thị trường lành mạnh hơn. Bối cảnh chiến tranh thương mại Mỹ-Trung Quốc, đại dịch COVID-19 và những thách thức an ninh phi truyền thống nổi lên ở khu vực có thể ảnh hưởng tới cơ hội trực tiếp từ thương mại và đầu tư cho Việt Nam, song sự giảm sút ấy có thể được bù đắp nếu có những nỗ lực thực chất để đẩy mạnh hơn quá trình cải cách trong nước.

b. Hoàn thiện thể chế thương mại

Chính sách thương mại hướng vào 4 nội dung chính bao gồm: (i) Đổi mới cơ chế, chính sách quản lý và điều hành xuất nhập khẩu: (ii) Nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam; (iii) Chú trọng phát triển bền vững thị trường trong nước; (iv) Thúc đẩy xuất khẩu kết hợp với định hướng hoạt động nhậu khẩu; và (v) Tạo thuận lợi cho xuất nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu trong bối cảnh COVID-19.

<u>(i) Đổi mới cơ chế, chính sách quản lý và điều hành xuất nhập khẩu.</u>

Tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách quản lý xuất nhập khẩu, một mặt phải bảo đảm hướng tới những thông lệ tốt nhất (đặc biệt là trong CPTPP và EVFTA), mặt khác phải bảo đảm mức độ linh hoạt phù hợp để các cơ quan, doanh nghiệp có lộ trình điều chỉnh khi thực thi RCEP. Dù nhìn nhận tính tiệm tiến của RCEP, cần đảm bảo các yêu cầu điều chỉnh thêm đối với các nội dung trong RCEP vẫn phải giữ tính đồng bộ, có mục tiêu rõ ràng trong dài hạn và minh bạch, dễ tiên lượng. Phối hợp chặt chẽ với các nước ASEAN để thực hiện các chương trình, hoạt động liên quan, trong đó có Kế hoạch hành động của Cộng đồng Kinh tế ASEAN hướng tới 2025, Kế hoạch tổng thể về kết nối ASEAN đến năm 2025,

Cần xây dựng đồng bộ các tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá, vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn môi trường trong thương mại, các biện pháp phi thuế quan, tự vệ, khẩn cấp, áp thuế chống bán phá giá, thuế tiêu thụ đặc biệt, v.v. phù hợp với việc thực hiện RCEP.

Cần có tầm nhìn dài hạn trong phối hợp xuất khẩu và nhập khẩu, cả trên bình diện nền kinh tế quốc dân và với các mặt hàng chủ lực để doanh nghiệp tham gia các nấc cao hơn trong chuỗi giá trị. Cần có chủ trương, quyết sách hợp lý trong thu hút đầu tư nước ngoài, hướng đến giảm sự phụ thuộc vào một số ít đối tác thương mại nhất định trong RCEP.

(ii) Nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam

Thứ nhất, vấn đề hết sức quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hoá khi thực thi RCEP là xác định mặt hàng có lợi thế. Trong thương mại quốc tế phải xem xét cả lợi thế tương đối, lợi thế tuyệt đối và lợi thế cạnh tranh. Trong chuỗi giá trị ở khu vực RCEP, hàng hóa không chỉ có các sản phẩm cuối cùng, mà còn bao gồm cả các đầu vào, linh kiện trung gian. Trong chừng mực ấy, chính sách thương mại phải nhất quán với chính sách ngành khi nhìn nhận hàng hóa. Hơn nữa, tư duy cạnh tranh phải phù hợp với sự vận động của chuỗi giá trị, bao gồm giá, chất lượng, khả năng thực hiện đơn hàng lớn, giao hàng đúng thời hạn, kênh phân phối, và khả năng phục hồi trước những thảm họa thiên nhiên. Trên cơ sở đó xây dựng và thực thi chiến lược sản xuất các mặt hàng có lợi thế cạnh tranh của đất nước theo yêu cầu của thị trường quốc tế. Chính ở đây, việc tham gia và tạo dựng thêm năng lực cạnh tranh trong khu vực RCEP vẫn phải hài hòa với cân nhắc rộng hơn – đưa hàng Việt Nam dần vươn lên cạnh tranh ở tầm toàn cầu.

Thứ hai, tập trung xây dựng các thương hiệu hàng hoá mạnh của quốc gia. Nhà nước tạo môi trường thuận lợi và hỗ trợ doanh nghiệp đăng ký nhãn hiệu hàng hoá trên thị trường quốc tế để tránh bị các doanh nghiệp trong RCEP – vốn có tiêu chuẩn bảo hộ sở hữu trí tuệ tương đối thấp hơn so với các đối tác trong CPTPP và EU - đăng ký trước.

Thứ ba, tổ chức lại hệ thống phân phối hàng hoá trong nước, trong đó có cả các cơ sở bán lẻ của các nhà đầu tư thuộc các nước RCEP, và tiếp cận hệ thống phân phối bán lẻ ở thị trường RCEP. Đẩy mạnh hoạt động truyền thông và xúc tiến thương mại ở ngoài nước.

Thứ tư, khai thác lợi thế cạnh tranh phải tạo ra sự khác biệt sản phẩm hàng hoá. Vấn đề trọng tâm ở đây là phát triển đa dạng hoá sản phẩm, thường xuyên đổi mới để tăng sự hấp dẫn. Đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm và đáp ứng các tiêu chuẩn của nước nhập khẩu. Khai thác hiệu quả kênh tiếp cận thị trường thông qua mạng lưới cộng đồng người Việt Nam ở nước ngoài nói chung và ở các thị trường RCEP nói riêng.

Thứ năm, theo dõi sát diễn biến dịch COVID-19 ở các nước, đặc biệt trong khối RCEP, để kịp thời điều chỉnh định hướng phối hợp chính sách thương mại với các chính sách liên quan (dịch vụ, lao động, giáo dục – đào tạo, v.v.).

(iii) Chú trọng phát triển bền vững thị trường trong nước

Trong bối cảnh các chuỗi giá trị có xu hướng dịch chuyển và thị trường trong nước có điều kiện phục hồi tương đối nhanh hơn các nước khác sau đại dịch COVID-19, cần chú trọng phát triển vững chắc thị trường trong nước. Một số trọng tâm chủ yếu là: (i) tăng cường ý thức của người tiêu dùng đối với hàng Việt Nam; (ii) tăng cường nhận thức của doanh nghiệp trong việc cải thiện chất lượng hàng hóa bán ở thị trường trong nước, giảm thiểu tình trạng "hàng tốt nhất đem xuất khẩu, còn lại thì bán ở thị trường trong nước; (iii) phát triển các mô hình kinh doanh, (trực tiếp và gián tiếp) phục vụ tiêu dùng hiện đại như thương mại điện tử, kinh tế chia sẻ, v.v.; (iv) củng cố kênh hợp tác giữa hệ thống các siêu thị bán lẻ và các doanh nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng trong nước; và (v) cân nhắc lộ trình

phù hợp nhằm hài hòa hóa tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa trong nước với các tiêu chuẩn tốt nhất của các đối tác trên thế giới (kể cả khi vượt qua tiêu chuẩn phổ biến của một số nước RCEP).

(iv) Thúc đẩy xuất khẩu kết hợp với định hướng phù hợp cho hoạt động nhập khẩu

Nghiên cứu nắm chắc thị trường các nước RCEP để tạo ra lực kéo đối với hàng hóa Việt Nam từ khách hàng và các nhà nhập khẩu ngoài nước. Đồng thời khai thác lợi thế của hàng xuất khẩu Việt Nam đã có ở các thị trường lớn ngoài RCEP để xúc tiến thâm nhập trở lại thị trường RCEP. Nghiên cứu việc điều chỉnh tăng các quy định về tiêu chuẩn chất lượng cần thiết đối với hàng nông sản xuất khẩu, có sự tham vấn chặt chẽ với cộng đồng doanh nghiệp và nông dân. Thường xuyên theo dõi, đánh giá các cơ hội và thị trường tiềm năng trong xuất khẩu đồng thời phải hiểu rõ các rào cản, kể cả các dự thảo văn bản có đưa ra các rào cản mới, của thị trường nhập khẩu trong RCEP để chủ động tham vấn, ứng phó. Kết hợp chặt chẽ và hiệu quả chương trình xúc tiến xuất khẩu quốc gia, chương trình xúc tiến của các ngành, địa phương và doanh nghiệp.

Nghiên cứu, rà soát các cơ chế để định hướng cho hoạt động nhập khẩu, để tạo điều kiện cho doanh nghiệp tham gia sâu rộng hơn vào chuỗi giá trị. Tránh nhìn nhận tiêu cực quá mức về nhập khẩu hàng hóa từ các nước RCEP. Theo dõi sát diễn biến các vụ kiện phòng vệ thương mại của các thị trường với doanh nghiệp xuất khẩu từ các nước RCEP, để có hướng ứng phó kịp thời. Hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn quốc gia về hàng nhập khẩu, nhất là tiêu chuẩn chất lượng, tiêu chuẩn môi trường và tiêu chuẩn vệ sinh an toàn cho người tiêu dùng trong nước. Vận hành hệ thống cảnh báo sớm có hiệu quả đối với nhập khẩu từ các thị trường trong RCEP. Hoàn thiện chính sách và bảo đảm phân công, phối hợp hợp lý trong kiểm soát thương mại biên mậu.

(v) Tạo thuận lợi cho xuất nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu trong bối cảnh COVID-19

Việt Nam cần tăng cường nghiên cứu, trao đổi, phối hợp với các nước ASEAN và đối tác trong RCEP để tạo thuận lợi cho xuất nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu (vật tư y tế, lương thực, v.v.) trong bối cảnh đại dịch COVID-19 còn diễn biến phức tạp. Nghiên cứu thấu đáo, toàn diện tác động của việc hình thành chuỗi cung ứng thiết bị vật tư y tế ở khu vực trong bối cảnh COVID-19. Phối hợp với các nước ASEAN vận hành/triển khai Quỹ ASEAN về ứng phó dịch COVID-19 và Kho dự phòng vật tư y tế khu vực ASEAN, Khung chiến lược ASEAN về ứng phó các tình huống y tế công cộng khẩn cấp và Khung phục hồi Tổng thể ASEAN.

c. Hoàn thiện thể chế đầu tư

(i) Hoàn thiện các quy định về thu hút và sử dụng FDI.

Dù thực hiện RCEP, Việt Nam không nên và không thể thực hiện chính sách thu hút FDI riêng cho nhà đầu tư từ các nước RCEP. Chính sách thu hút FDI vẫn cần giữ cách tiếp cận tổng thể hơn, tập trung vào thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu đầu tư sang các ngành có lợi thế và năng lực cạnh tranh cao theo hướng: (1) Đổi mới hệ thống hỗ trợ và ưu đãi đầu tư theo hướng ưu đãi có trọng tâm, trọng điểm, ưu đãi có mục tiêu, điều kiện, có thời hạn, có giám sát và đánh giá, để huy động và định hướng phân bổ đầu tư vào: (i) (một số ít) các ngành có lợi thế cạnh tranh, có sức lan tỏa, có độ nhạy cảm cao và đóng góp lớn vào tăng

trưởng kinh tế; (ii) tạo động lực thúc đẩy các doanh nghiệp FDI tăng cường kết nối với doanh nghiệp trong nước, qua đó thực hiện chuyển giao công nghệ, cũng như có chính sách ưu đãi, hỗ trợ doanh nghiệp nhận chuyển giao công nghệ; (iii) khuyến khích các nhà đầu tư sử dụng các quy trình và công nghệ sản xuất tiết kiệm năng lượng, tài nguyên; (2) Xây dựng tiêu chí chọn lọc đầu tư nước ngoài hiệu quả theo hướng sử dụng tiết kiệm tài nguyên, đất đai, sử dụng công nghệ cao, tập trung vào các ngành, sản phẩm công nghệ cao, giá trị gia tăng cao, thúc đẩy chuyển giao công nghệ dưới các hình thức thích hợp; và (3) Thực hiện các biện pháp hỗ trợ xuất khẩu, cung cấp các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu như: nghiên cứu, điều tra và dự báo thị trường, nghiên cứu các rào cản kỹ thuật tại thị trường nước ngoài, phát huy vai trò của các cơ quan xúc tiến thương mại nước ngoài trong việc hỗ trợ cho các nhà xuất khẩu, đầu tư của Việt Nam, v.v.

Rà soát, điều chỉnh chính sách thu hút FDI phù hợp với các cam kết quốc tế, chọn lọc những dự án FDI sử dụng các công nghệ tiên tiến, thân thiện với môi trường. Cơ chế chính sách điều chỉnh cơ cấu FDI theo hướng tăng tỉ trọng dòng vốn vào các ngành sản xuất, đầu tư gắn với tăng năng lực sản xuất, tạo lợi thế xuất khẩu. Gắn chiến lược thu hút FDI với cải thiện hiệu quả giám sát quá trình thực thi, hoạt động.

Nghiên cứu, hoàn thiện cơ chế thu hút nguồn lực đầu tư từ mọi nguồn lực trong xã hội, kể cả hợp tác với nhà đầu tư nước ngoài, vào phát triển kết cấu hạ tầng, các ngành, lĩnh vực trọng điểm nhằm tháo gỡ các ách tắc, yếu kém của nền kinh tế, đặc biệt là tại các khu cụm công nghiệp trọng điểm, các cực tăng trưởng, các dự án tạo nhiều việc làm.

Tăng cường xúc tiến đầu tư; xây dựng chính sách vận động, thu hút đầu tư đối với các tập đoàn đa quốc gia với các hình thức vận động đầu tư đa dạng. Nghiên cứu, trao đổi với các nước ASEAN về định hướng hợp tác đầu tư, thu hút nhà đầu tư lớn và kết nối DNNVV trong chuỗi giá trị trong bối cảnh hậu COVID-19.

<u>(ii) Tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư và kinh doanh, rà soát, điều chỉnh các chính sách đang cản trở việc thu hút và sử dụng FDI</u>

Tiếp tục đơn giản hóa và hoàn thiện thủ tục hành chính liên quan đến hoạt động đầu tư nước ngoài, v.v. Rà soát và giám sát đảm bảo thực thi nghiêm túc Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật, xử lý nghiêm các Bộ, ngành, địa phương ban hành các văn bản trái quy định chung hoặc thực hiện không nghiêm các quy định pháp luật về đầu tư nước ngoài.

Quy định rõ ràng, minh bạch các thủ tục hành chính ở mọi nơi, mọi cấp; công khai các quy trình, thời hạn, trách nhiệm xử lí các thủ tục hành chính. Rà soát giảm đầu mối, giảm các thủ tục hành chính không cần thiết. Đề cao việc đối thoại thực chất với nhà đầu tư (trong đó có nhà đầu tư nước ngoài) để kịp thời nắm bắt và tháo gỡ các vướng mắc liên quan đến hoạt động đầu tư.

Tiếp tục hoàn chỉnh và triển khai rộng khắp chế độ hành chính một cửa, tăng cường áp dụng công nghệ thông tin vào xử lý thủ tục hành chính, trong cấp phép, chứng nhận đầu tư. Khẩn trương xử lý các vấn đề, vướng mắc liên quan đến thực hiện thuế, hải quan điện tử để giảm thời gian và chi phí cho doanh nghiệp, đồng thời tạo sự công khai, minh bạch, tạo lòng tin cho nhà đầu tư.

Đơn giản hóa thủ tục cấp Visa, đề xuất cấp visa dài hạn có giá trị nhiều lần cho các nhà đầu tư. Đồng thời đơn giản hóa thủ tục cấp giấy phép cho lao động nước ngoài; xem xét hạn chế lao động giản đơn, không có kỹ năng và khuyến khích lao động có trình độ cao.

(iii) Điều chỉnh chính sách phát triển khu/cụm công nghiệp theo hướng ưu tiên hình thành các cụm ngành tạo điều kiện cho liên hết sản xuất giữa các doanh nghiệp FDI và SME, qua đó thiết lập và tăng cường quan hệ cung ứng sản xuất giữa các khu công nghiệp và tăng hiệu quả FDI.

Thực hiện tổng kết 30 năm xây dựng khu công nghiệp, khu kinh tế ở Việt Nam. Rà soát, điều chỉnh mục tiêu phát triển các cụm ngành và điều chỉnh mục tiêu xúc tiến đầu tư, ưu tiên các nhà đầu tư lớn, có năng lực, có khả năng hợp tác với doanh nghiệp trong nước, sử dụng đầu vào từ các doanh nghiệp trong nước. Tạo động lực để chuyển đổi các khu công nghiệp, khu kinh tế hiện có theo hướng hiện đại, thân thiện với các yêu cầu mới (như phát triển bền vững, tận dụng công nghệ số, v.v.). Phát triển các khu công nghiệp, khu kinh tế hài hòa với hệ thống cơ sở hạ tầng, tránh tập trung quá mức để gây sức ép đối với hạ tầng.

(iv) Tăng cường năng lực quản lý FDI và cải cách phân cấp đầu tư, tăng cường giám sát và xử lý các vấn đề sau cấp phép đầu tư.

Nghiên cứu đổi mới mô hình tổ chức quản lý FDI và cách thức phối hợp giữa cơ quan này với các cơ quan liên quan trong thực hiện chức năng quản lý. Cơ quan quản lý FDI chịu trách nhiệm xúc tiến đầu tư nước ngoài gắn với liên kết nhà đầu tư nước ngoài với doanh nghiệp trong nước, nắm bắt xu hướng và nhu cầu đầu tư trong và ngoài nước, tạo điều kiện thúc đẩy liên kết sản xuất. Cơ quan đầu mối quản lý FDI cũng đồng thời thực hiện chức năng xem xét các vấn đề môi trường, lao động, hải quan, tạo sự đồng bộ trong hoạch định và thực hiện chính sách. Việc cải cách phân cấp quản lý FDI đòi hỏi phải xây dựng các chủ trương, chính sách xúc tiến đầu tư, chính sách khuyến khích và các công cụ ưu đãi cụ thể, xây dựng hệ thống tiêu chí chung để hướng dẫn cho các địa phương. Cần xây dựng cơ chế phối hợp rõ ràng trong thực hiện phân cấp giữa Trung ương và địa phương cũng như giữa các ngành trong cùng địa phương.

Về giám sát và xử lý vấn đề sau cấp phép: khẩn trương hoàn thiện và đưa vào hoạt động hệ thống dữ liệu cập nhật công khai, theo dõi và đánh giá FDI trong phạm vi cả nước và từng địa phương. Ở cấp tỉnh cần xây dựng hệ thống dữ liệu dự án FDI chi tiết nhằm nắm bắt thông tin và phục vụ quản lý nhà nước. Bổ sung, tăng cường chức năng hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài đối với cơ quan quản lý FDI từ việc đón nhận nhà đầu tư, cung cấp thông tin cho nhà đầu tư, theo dõi và giải quyết các vướng mắc cho nhà đầu tư nước ngoài.

(v) Tăng cường năng lực và đổi mới cách thức hoạt động xúc tiến đầu tư, hài hòa lợi ích quốc gia, nhà đầu tư và xã hội

Rà soát, xây dựng hệ thống xúc tiến đầu tư đồng bộ, dễ tiếp cận, đảm bảo minh bạch, phối hợp nhịp nhàng giữa các đơn vị, giữa các cơ quan trung ương và địa phương. Đổi mới hoạt động xúc tiến đầu tư, đảm bảo nhất quán từ trung ương đến địa phương về các ngành, lĩnh vực ưu tiên thu hút đầu tư, xúc tiến đầu tư theo các nhóm tỉnh nhằm tạo điều kiện cho các tỉnh hợp tác trong thu hút FDI gắn với thế mạnh từng tỉnh. Cách thức xúc tiến đầu tư cũng phải có sự thích ứng với bối cảnh trong và sau đại dịch COVID-19. Nâng cao chất lượng, hướng vào các đối tác là các tập đoàn xuyên quốc gia mạnh, nắm công nghệ gắn với chuyển giao công nghệ, có khả năng tạo liên kết doanh nghiệp, liên kết ngành. Thêm nữa,

công tác xúc tiến đầu tư cũng phải cải tổ, tạo ra những biến đổi thực sự về chất, chú trọng phối hợp tổ chức để giảm thiểu lãng phí nguồn lực, tăng cường hơn nữa vai trò các hiệp hội, ngành nghề và doanh nghiệp. Đội ngũ xúc tiến đầu tư cần được liên tục cập nhật về diễn biến FDI trên thế giới và ở khu vực RCEP, đủ năng lực nắm bắt xu hướng đầu tư trong nước, xu hướng và chiến lược hợp tác đầu tư của những đối tác tiềm năng trong RCEP để có phương án chủ động vận động các nhà đầu tư nước ngoài.

(vi) Hỗ trợ doanh nghiệp trong nước là một nội dung quan trọng của chính sách thu hút FDI với việc tập trung thực hiện các giải pháp bao gồm:

Hỗ trợ thông tin cho cả doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này liên lạc, trao đổi hợp tác với nhau. Song song với việc thiết lập và vận hành hệ thống thông tin về nhà đầu tư thì cũng cần tạo điều kiện, khuyến khích phát triển các hiệp hội doanh nghiệp, hiệp hội ngành nghề.

Hỗ trợ tăng năng lực công nghệ của doanh nghiệp trong nước nhằm mở ra cơ hội để các doanh nghiệp này tham gia vào mạng sản xuất của doanh nghiệp FDI. Theo đó cần rà soát các chính sách tài chính và phi tài chính hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới công nghệ nhằm tăng khả năng hấp thu và ứng dụng công nghệ hiện đại hơn; nâng cao năng lực sản xuất sản phẩm đáp ứng yêu cầu của các doanh nghiệp FDI, nghiên cứu khung pháp lý và các sản phẩm tài chính thân thiện với chuỗi giá trị để cung cấp cho DNNVV, qua đó gia tăng năng lực tham gia vào chuỗi giá trị, mở ra cơ hội liên kết với các doanh nghiệp FDI, đồng thời cải thiện khả năng đáp ứng quy tắc xuất xứ trong RCEP.

Rà soát các chính sách hiện hành hỗ trợ DNNVV, đặc biệt là khẩn trương sửa đổi, hoàn thiện các quy định hướng dẫn thi hành Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, tạo nền tảng hỗ trợ tăng năng lực công nghệ của DNNVV. Cân nhắc chuẩn bị sớm các đề xuất để các đối tác phát triển hơn trong RCEP hỗ trợ cho Việt Nam theo cam kết trong Chương Hợp tác kinh tế và kỹ thuật, tập trung vào các lĩnh vực như thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư, SHTT, thương mại điện tử, cạnh tranh, và DNNVV.

Trao đổi, khuyến khích các doanh nghiệp FDI lớn có các chương trình liên kết sản xuất, chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp trong nước.

d. Một số kiến nghị chính sách khác

Thứ nhất, nghiên cứu, tận dụng các mô hình mới (như kinh tế tuần hoàn) để tăng tính tự chủ trong thương mại và tham gia chuỗi giá trị trong bối cảnh mới.

Thứ hai, lưu tâm đến phát triển giới trong các chính sách về thương mại và đầu tư. Nâng cao năng lực kết nối, ứng dụng khoa học và công nghệ của các doanh nghiệp có nhiều hoạt động đầu tư và thương mại do nữ giới làm chủ/quản lý. Tăng cường khả năng cung cấp và chất lượng các chỉ tiêu thống kê về nữ giới trong hoạt động thương mại và đầu tư.

Thứ ba, hợp tác, trao đổi với các nước trong RCEP về lộ trình mở cửa cho các nhóm thương nhân, chuyên gia nhập cảnh, khách du lịch trong bối cảnh hậu COVID-19. Ở đây, APEC với vai trò là nơi thử nghiệm các cơ chế, chính sách mới có thể có ý nghĩa.

Thứ tư, theo dõi, đánh giá tác động của các FTA mới mà các thành viên RCEP có thể có với các đối tác. Đánh giá tác động của một số kịch bản, trong đó có kịch bản Ấn Độ quay trở lại ASEAN, hay kịch bản Ấn Độ không quay trở lại RCEP mà chỉ ký FTA song phương với một số nước trong RCEP./.

Tài liệu tham khảo

<u>Tiếng Việt</u>

Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2019), *Giải pháp hoàn thiện khung pháp lý cấp vốn cho doanh nghiệp tham gia chuỗi giá trị toàn cầu và khu vực.* Đề án trình Thủ tướng Chính phủ.

Bruno Angelet (2019), Hiệp định Thương mại tự do giữa Liên minh Châu Âu và Việt Nam: con đường ngắn để Việt Nam thu hút FDI chất lượng cao từ liên minh Châu Âu, *Kỷ yếu 30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam: Tầm nhìn và cơ hội trong kỷ nguyên mới.*

Bùi Quý Thuấn và Nguyễn Duy Đồng (2020), Thu hút vốn FDI thế hệ mới từ Liên minh Châu Âu trong bối cảnh của Hiệp định EVIPA.

CIEM (2013), *Đánh giá tổng thể tình hình kinh tế - xã hội Việt Nam sau 5 năm gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.

CIEM (2016a), *Báo cáo Kinh tế vĩ mô quý II và 6 tháng đầu năm 2016*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.

CIEM (2016b), *Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU: Tác động thể chế và điều chỉnh chính sách ở Việt Nam.* Hà Nội: Nhà xuất bản Thế giới.

CIEM (2017), *Việt Nam tham gia các hiệp định thương mại tự do mới: Một số yêu cầu từ cải cách thể chế thương mại và đầu tư.* Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.

CIEM (2020a), *Thực hiện hiệu quả Hiệp định 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.* Hà Nội: Nhà xuất bản Dân trí.

CIEM (2020b), *Kinh tế Việt Nam 6 tháng đầu năm 2020 : Tinh thần kiến tạo trong bối cảnh bình thường mới*. Hà Nội.

CIEM&MUTRAP (2016), Giảm thiểu tác động môi trường của đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Đặng Thanh Bình (2020), Tác động của FTA thế hệ mới đối với Việt Nam và đề xuất giải pháp, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo số 10/04/2020.*

Đào Văn Hùng (2019), Vị thế cạnh tranh của Việt Nam về thu hút FDI trong kỷ nguyên Cách mạng công nghiệp 4.0, *Kỷ yếu 30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam: Tầm nhìn và cơ hội trong kỷ nguyên mới*.

GIZ (2020), Phân tích xu hướng toàn cầu hậu COVID-19 tác động tới cơ cấu lại nền kinh tế Việt Nam giai đoạn 2021-2025, tầm nhìn 2030.

Kelhofer, K.F. (2019), Khuyến nghị cho Chiến lược thu hút FDI thế hệ mới 2020-2030, *Kỷ yếu 30 năm thu hút đầu tư nước ngoài tại Việt Nam: Tầm nhìn và cơ hội trong kỷ nguyên mới*.

Mạnh Bôn (2019), Năng suất lao động của Việt Nam rất thấp. Báo Đầu tư online. [https://baodautu.vn/nang-suat-lao-dong-cua-viet-nam-rat-thap-d105073.html]

Minh Đức và Tuấn Anh (2019), Hiệp định RCEP - dấu mốc quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Báo Nhân dân online. https://nhandan.com.vn/tin-tuc-kinh-te/hiep-dinh-rcep-dau-moc-quan-trong-trong-tien-trinh-hoi-nhap-kinh-te-quoc-te-cua-viet-nam-376018/ (truy cập ngày 06/12/2020).

Nguyễn Anh Dương (2020), RCEP đặt châu Á- Thái Bình Dương vào thế năng động mới, https://baodautu.vn/rcep-dat-chau-a--thai-binh-duong-vao-the-nang-dong-moi-d133192.html (truy cập ngày 15/11/2020).

Nguyễn Đoan Trang (2019), Ứng dụng mô hình trọng lực trong dự báo dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam đến năm 2025. *Đề tài Khoa học cấp Bộ. Bộ Kế hoạch và Đầu tư.*

Nguyễn Thị Tuệ Anh và cộng sự (2015), *Đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Việt Nam: Thực trạng, hiệu quả và điều chỉnh chính sách*. Hà Nội: Nhà xuất bản Tài chính.

Nguyễn Tiến Dũng (2018), Tự do hóa thương mại trong Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP): Tác động và các vấn đề chính sách đối với Việt Nam, *Đề tài khoa học công nghệ cấp Đại học quốc gia.*

Nguyễn Văn Lan (2019), *Việt Nam – Hàn Quốc 25 năm hợp tác, phát triển (1992-2017) và triển vọng đến năm 2022*. Nhà xuất bản chính trị quốc gia sự thật.

NHTG (2017), Việt Nam: tăng cường năng lực cạnh tranh và liên kết của DN vừa và nhỏ - Bài học kinh nghiệm trong nước và quốc tế.

NHTG (2018), Tác động kinh tế và phân bổ thu nhập của Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương: Trường hợp của Việt Nam. https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/530071520516750941/economic-and-distributional-impacts-of-comprehensive-and-progressive-agreement-for-trans-pacific-partnership-the-case-of-vietnam (truy cập ngày 10/03/2019).

Tạ Thị Đoàn (2020), Quan điểm về phát triển FDI ở Việt Nam trong bối cảnh và kỷ nguyên FTA thế hệ mới, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 14 (05-2020).*

TCTK (2018), *Thực trạng kinh tế - xã hội Việt Nam so với các nước trong khu vực*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê.

TCTK (2020), *Sách trắng doanh nghiệp Việt Nam năm 2020*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê.

TCTK. Số liệu thống kê qua các năm từ 1988 - 2019 tại https://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=716

Thế Vũ (2020). Hiệp định RCEP dự kiến vẫn được ký kết trong năm nay. http://tapchitaichinh.vn/su-kien-noi-bat/hiep-dinh-rcep-du-kien-van-duoc-ky-ket-trong-nam-nay-322391.html (truy cập ngày 12/10/2020).

Thu Hiền (2020), JETRO: Doanh nghiệp Nhật Bản đến Việt Nam để 'trốn rủi ro'. Thời báo Quốc tế online . https://baoquocte.vn/jetro-doanh-nghiep-nhat-ban-den-viet-nam-de-tron-rui-ro-109539.html (truy cập ngày 10/10/2020).

Trần Thị Ngọc Quyên (2016), *Chính sách thu hút đầu tư nước ngoài theo hướng phát triển bền vững tại một số quốc gia Đông Nam Á*, Hà Nội: Nhà xuất bản Lao động.

Trần Văn Thọ (2016), *Cú sốc thời gian và kinh tế Việt Nam*. Hà Nội: Nhà Xuất bản Tri thức.

Trung tâm WTO và Hội nhập - VCCI (2019). Các Tuyên bố chung trong quá trình đàm phán RCEP. http://aecvcci.vn/tin-tuc-n5052/cac-tuyen-bo-chung-trong-qua-trinh-dam-phan-rcep.htm (Truy cập ngày 30/6/2020)

Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI (2020a), Dự báo kinh tế và FDI của Việt Nam năm 2020.

Trung tâm WTO và Hội nhập - VCCI (2020b), *Tình hình tận dụng ưu đãi thuế quan theo các FTA của Việt Nam năm 2019*. http://trungtamwto.vn/thong-ke/15396-tinh-hinh-tan-dung-uu-dai-thue-quan-theo-cac-fta-cua-viet-nam-nam-2019# (Truy cập ngày 30/6/2020)

Trung tâm WTO và Hội nhập - VCCI (2020c), Việt Nam vượt các nước Đông Nam Á về sức hút vốn FDI.

Trung tâm WTO và Hội nhập - VCCI (2020d), Xu thế dịch chuyển dòng vốn đầu tư và giải pháp đối với Việt Nam.

Trương Đình Tuyển, Võ Trí Thành, Bùi Trường Giang, Phan Văn Chinh, Lê Triệu Dũng, Nguyễn Anh Dương, và Phạm Sỹ An (2011), Tác động của cam kết mở cửa thị trường trong WTO và các hiệp định thương mại tự do đến hoạt động sản xuất, thương mại của Việt Nam và các cơ chế hoàn thiện cơ chế điều hành xuất nhập khẩu của Bộ Công Thương giai đoạn 2011-2015. *Báo cáo Dự án Mutrap III – FTA-HOR FOLLOW-UP*.

Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, và Chương trình phát triển Liên hợp quốc (2019), *Năng suất và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam – Phần 1: Ngành công nghiệp chế biến chế tạo*. Hà Nội, tháng 04/2019.

Việt Dũng (2019), Sử dụng bộ quy tắc xuất xứ của RCEP để tạo sự chuyển đổi thương mại ở châu Á. https://congthuong.vn/su-dung-bo-quy-tac-xuat-xu-cua-rcep-de-tao-su-chuyen-doi-thuong-mai-o-chau-a-129320.html (Truy cập ngày 10/6/2020)

Vũ Kim Dung (2020), Làm gì để vận dụng hiệu quả ưu đãi từ các hiệp định thương mại tự do. *Tạp chí Kinh tế và Dự báo số 07/03/2020.*

Vũ Thành Tự Anh, Lê Viết Thái, và Võ Tất Thắng (2007), Xé rào ưu đãi đầu tư của các tỉnh trong bối cảnh mở rộng phân cấp ở Việt Nam: Sáng kiến hay lợi bất cập hại. *Báo cáo cho UNDP*.

Tiếng Anh:

Itakura, K. (2015), Assessing the Economic Effects of the Regional Comprehensive Economic Partnership on ASEAN Member States, in Ing, L.Y. (ed.), *East Asian Integration*. ERIA Research Project Report 2014-6, Jakarta: ERIA, pp.1-24.

Itakura, K. (2019), Economic Effects of East Asian Integration on Southeast Asia, in Ing, L.Y., Richardson, M.R. and Urata, S. (eds.), *East Asian Integration: Goods, Services and Investment*. New York: Routledge.

Ji, X. (2019), RCEP's Economic Impact in Asia. https://thediplomat.com/2019/11/rceps-economic-impact-in-asia/ (accessed 25 June 2020).

Kelsey, J. (2017), The Risks for ASEAN of New Mega-Agreements that Promote the Wrong Model of e-Commerce. *ERIA discussion paper series*. ERIA-DP-2017-10.

MUTRAP (2015), Assessing the Impacts of the Regional Comprehensive Economic Partnership on Vietnam's Economy, Report for MUTRAP project.

Nayanima, B. (2020), India 'Won't Review' Decision Not to Join RCEP as Members Prepare to Sign Pact by 2020-end. https://theprint.in/diplomacy/india-wont-review-decision-not-to-join-rcep-as-members-prepare-to-sign-pact-by-2020-end/454628/ (accessed 12 August 2020).

New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade, (2020), RCEP Overview. https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/agreements-under-negotiation/regional-comprehensive-economic-partnership-rcep/rcep-overview/#overview (accessed 11 October 2020).

OECD (2020), *TiVA 2018 database*. https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm (accessed 18 August 2020)

Petri, P.A., Plummer, M.G. and Zhai, F. (2012), The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment. *Policy Analyses in International Economics 98*. Washington: Peterson Institute for International Economics.

Petri, P.A., and Plummer, M.G. (2014), ASEAN Centrality and the ASEAN-US Economic Relationship, *Policy Series 69*. Honolulu: East-West Center, March. www.eastwestcenter.org/sites/default/files/private/ps069.pdf (accessed 12 October 2018)

Petri, P.A., Plummer, M.G., Urata, S. and Zhai, F. (2017), Going It Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the United States, *Working Paper 17-10*. Washington: Peterson Institute for International Economics. October.

Reinsch, W.A., Caporal, J., and Murray, L. (2019). At Last, An RCEP Deal. https://www.csis.org/analysis/last-rcep-deal (accessed 02 June 2020).

Sugawara, J. (2019), RCEP Comes to A Crossroads even though An Agreement in Principle is Reached among 15 Nations, India Suggests that It May Withdraw. *Mizuho Research Institute*.

The ASEAN Post Team (2019), How RCEP Can Help Small Businesses. https://theaseanpost.com/article/how-rcep-can-help-small-businesses (accessed 06 June 2020).

UNCTAD (2019), ASEAN Investment Report 2019: FDI in Services: Focus on Health Care, *United Nations Conference on Trade and Development.*

UNESCAP (2019), *Navigating Non-Tariff Measures towards Sustainable Development*. https://www.unescap.org/publications/APTIR2019 (accessed 10 November 2019).

Urata, S. (2014), A Stages Approach to Regional Economic Integration in Asia Pacific in Tang, G and Peter, A. P (eds), *New Directions in Asia-Pacific Economic Integration*. CNCPEC and USAPC. pp. 119-129.

Urata, S. (2019), Trends of FTAs in East Asia from the 1990s to the 2010s: Defensive and Competitive Regionalism, in Ing, L.Y., Richardson, M.R. and Urata, S. (eds.), *East Asian Integration: Goods, Services and Investment*. New York: Routledge.

Vo, T.T. (2015), Vietnam's Perspectives on Regional Economic Integration, *Journal of Southeast Asian Economies*, Vol. 32, No. 1 (April 2015), pp. 106-124.

Vo, T.T. and Nguyen, A.D. (2009), Vietnam after Two Years of WTO Accession: What Lessons Can Be Learnt, *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 26, No. 1, pp. 115-135.

Wignaraja, G. (2014), The Regional Comprehensive Economic Partnership: An Initial Assessment, in Tang, G. and Peter, A.P. (eds), *New Directions in Asia-Pacific Economic Integration*. CNCPEC and USAPC. pp. 93-104.

World Bank (2019), Doing Business 2020.

World Economic Forum (2019, The Global Competitiveness Report 2019.

Xinhua (2019), Backgrounder: Negotiation Process of Regional Comprehensive Economic Partnership. http://www.xinhuanet.com/english/2019-11/02/c_138523134.htm (accessed 06 June 2020).

Thực hiện hiệu quả hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực gắn với cải thiện tính tự chủ của nền kinh tế: Yêu cầu hoàn thiện thể chế thương mại và đầu tư ở Việt Nam

---

Aus4Reform Program - Australian AID - IEM

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ
Số 9 - Ngõ 26 - Phố Hoàng Cầu - Q.Đống Đa - TP.Hà Nội
VPGD: Số 347 Đội Cấn - Quận Ba Đình - TP Hà Nội
ĐT: (024). 66860751 - (024). 66860752
Email: nxbdantri@gmail.comWebsite:nxbdantri.com.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:
BÙI THỊ HƯƠNG
Chịu trách nhiệm nội dung:
LÊ QUANG KHÔI

Biên tập: **Nguyễn Thảo Nguyên**
Vẽ bìa: **Quảng Lập**
Sửa bản in: **Trần Thị Hồng Minh**
Trình bày sách: **Đỗ Thị Lê Mai**
Chế bản: **Nguyễn Anh Dương**

Đối tác liên kết: Công ty Cổ phần Topprint

In 300 cuốn, khổ 19 x 27cm tại Công ty cổ phần Topprint
Địa chỉ số 32 tổ 1 phố Giáp nhất, phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội
Số xác nhận đăng ký xuất bản số: 198-2021/CXBIPH/10-05/DT
Quyết định xuất bản số:198/QĐXB/NXBDT do Nhà xuất bản Dân trí cấp ngày 18/01/2021
Mã ISBN: 978-604-314-213-6
In xong, nộp lưu chiểu năm 2021