





SUY NGẪM VỀ CON ĐƯỜNG HỘI NHẬP FTA TRƯỚC THỀM 2021

2020 là năm mà Việt Nam có những bước đi dài trong hội nhập kinh tế quốc tế theo chiều sâu thông qua các Hiệp định thương mại tự do (FTA). Tháng 8/2020, Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và EU (EVFTA) chính thức có hiệu lực; tháng 11/2020, Hiệp định Đối tác Toàn diện Khu vực (RCEP) được ký kết; tháng 12/2020, Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Vương quốc Anh (UKVFTA) được ký và có hiệu lực.

Như vậy, Việt Nam đã tham gia tổng cộng 15 (FTA), với tổng cộng 51 đối tác ở hầu hết các khu vực trên thế giới. Trong số các FTA này có cả các FTA thế hệ mới tiêu chuẩn cao nhất (như Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ Xuyên Thái Bình Dương CPTPP, EVFTA), FTA có quy mô lớn nhất (như RCEP) và nhiều FTA truyền thống. Với các Hiệp định này, Việt Nam trở thành một trong những nền kinh tế có mức độ mở lớn nhất trong khu vực. Lợi ích kỳ vọng từ các FTA này là rất lớn, nhưng cũng có không ít quan ngại về những thách thức trong thực thi cũng như hiện thực hóa các cơ hội.

Chuyên đề của Bản tin lần này xin giới thiệu bài phỏng vấn với Bà Nguyễn Thị Thu Trang – Giám đốc Trung tâm WTO và Hội nhập thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) về tác động, cơ hội và thách thức từ các FTA của Việt Nam. Bài phỏng vấn được đăng trên Thời báo Kinh tế Việt Nam, Số Tết Tân Sửu 2021.



2020 - Năm ấn tượng của hội nhập



TS. Nguyễn Thị Thu Trang, Giám đốc
Trung tâm WTO và Hội nhập - VCCI

Năm 2020 đánh dấu những bước đi ấn tượng của Việt Nam về hội nhập kinh tế qua các hiệp định thương mại tự do (FTA) với việc tham gia tới 3 Hiệp định thương mại gồm EVFTA, RCEP và UKVFTA. Các FTA này mở ra thị trường rộng lớn chưa từng có cho Việt Nam. Bà đánh giá thế nào về “bữa tiệc lớn” hội nhập của Việt Nam năm 2020 cũng như cơ hội Việt Nam có được từ các FTA này?

Nếu nhìn từ những con số thì quả thật năm 2020 là năm ấn tượng. Đằng sau đó là những nỗ lực vận động đặc biệt và quyết tâm mạnh mẽ của Việt Nam. Chúng ta đều hiểu để các cơ quan EU phê chuẩn một Hiệp định lớn như EVFTA không hề dễ dàng. Cũng như vậy, rất khó để có thể tạo ra sự thống nhất giữa cả 15 đối tác RCEP vốn có quá nhiều khác biệt, trong bối cảnh COVID-19 đang khiến tất cả các nền kinh tế thành viên chật vật, và một Ấn Độ thoái chí trong tự do hóa. Vì vậy, tôi cho rằng những gì đạt được trong năm qua là những cột mốc đáng ghi nhận trong tiến trình hội nhập theo chiều sâu của Việt Nam. Và tôi tin là bất kỳ doanh nghiệp Việt Nam nào đã và đang ngóng chờ vào những cơ hội xuất nhập khẩu, hợp tác đầu tư với các đối tác đều sẽ rất vui mừng trước kết quả này.

Tuy nhiên, chúng ta đều hiểu rằng những gì đạt được trong năm 2020 là thành quả của cả thập kỷ nỗ lực của Việt Nam, cả trong việc mặc cả với đối tác cũng như trong thử thách các giới hạn thay đổi của chính chúng ta. Thực tế, việc ký kết hay phê chuẩn các FTA này chỉ là hoàn tất công việc mở đường. Tiếp theo sẽ là chuyện vận hành và sử dụng những con đường này. Chẳng có bữa tiệc nào bày sẵn trên đó cả, chúng ta phải tự tranh thủ những con đường mới này để tìm kiếm bữa tiệc cho chính mình.



Được biết VCCI vừa có khảo sát doanh nghiệp về các FTA. Theo bà sự chuẩn bị về thực lực, nội lực của doanh nghiệp Việt Nam để đón nhận các FTA hiện nay như thế nào?

Vâng, chúng tôi vừa mới thực hiện một khảo sát doanh nghiệp về vấn đề này, hiện vẫn đang xử lý dữ liệu. Tuy nhiên, kết quả sơ bộ cho thấy có những chỉ dấu tương đối tích cực cho việc thực thi các FTA từ góc độ doanh nghiệp.

Ví dụ so với các kết quả khảo sát của VCCI trước đây về cùng vấn đề, các doanh nghiệp hiện đã có hiểu biết tốt hơn về các FTA, đã bắt đầu chủ động quan tâm tìm hiểu các cam kết cụ thể trong các FTA liên quan tới mình. Tùy từng Hiệp định, đã có khoảng 15-30% biết khá rõ hoặc rất rõ về các cam kết liên quan.

Tuy nhiên, nếu nói rằng doanh nghiệp Việt Nam đã sẵn sàng để hiện thực hóa các lợi ích từ các FTA này thì có lẽ còn quá sớm. Khảo sát cho thấy trên một nửa các doanh nghiệp thừa nhận năng lực cạnh tranh của họ còn kém so với đối thủ, khiến việc tận dụng các cơ hội FTA hạn chế. Đáng chú ý là hơn 1/3 các doanh nghiệp biết rằng cần điều chỉnh cách thức, dây chuyền sản xuất kinh doanh để tranh thủ các FTA, nhưng lại không có đủ khả năng điều chỉnh, vì không đủ tiền, hoặc vì không biết phải điều chỉnh thế nào.

So với một khảo sát mà VCCI thực hiện cách đây 5 năm thì các tỷ lệ đáng quan ngại này đã giảm đáng kể trong khảo sát năm 2020, cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam đã tự tin dần, và năng lực cũng được cải thiện dần theo quá trình hội nhập. Mặc dù vậy, rõ ràng tỷ lệ các doanh nghiệp chưa thật sẵn sàng cho việc tận dụng các FTA như thế này vẫn còn là rất cao. Và nếu điều này không được khắc phục tốt, cơ hội từ các FTA khả năng lớn vẫn sẽ chỉ là cơ hội với nhiều doanh nghiệp.





Có ý kiến lo ngại Việt Nam tham gia cùng lúc quá nhiều FTA giống như uống quá nhiều “thuốc bổ”. Với một cơ thể còn yếu như Việt Nam thì sợ rằng chúng ta không hấp thụ được hết “thuốc bổ” và nó sẽ có tác dụng ngược. Bà bình luận gì về nhận định này?

Cá nhân tôi không nghĩ các FTA giống như thuốc bổ. Bởi khác với thuốc bổ, cứ uống vào có thể tốt lên chút gì đó, chẳng có FTA nào tự động và đương nhiên mang lại lợi ích thực tế cho chúng ta cả. Và lại Việt Nam cũng không phải là cơ thể yếu ớt đến mức phải uống thuốc bổ suốt như vậy. Chúng ta tham gia các FTA để mạnh hơn, chứ không phải vì chúng ta quá yếu.

Mặc dù vậy, tôi hiểu và chia sẻ lo ngại ẩn đằng sau hình ảnh này. Các FTA là mở cửa hai chiều. Cạnh tranh, đặc biệt trên thị trường nội địa, sẽ tăng lên theo các FTA. Nếu không cẩn thận thì chưa biết anh có thể vác chuông đi đánh xứ người thế nào, ở nhà đã mất phần rồi.

Tuy nhiên, nếu nhìn suốt chặng đường hội nhập các FTA của chúng ta thì có lẽ cũng không cần quá lo lắng về điều này. Cạnh tranh là tất yếu, nhưng cạnh tranh cũng đã và đang giúp thanh lọc điểm yếu, tạo sức ép để các doanh nghiệp của chúng ta nhanh nhẹn hơn, bền bỉ và giỏi hơn so với trước kia, ở cả thị trường trong nước lẫn nước ngoài. Tôi tin là các FTA đã đóng góp không ít thì nhiều vào những kết quả kinh tế mà chúng ta đã đạt được, như GDP luôn ở топ dẫn đầu khu vực, thu nhập bình quân đầu người năm sau cao hơn năm trước, kim ngạch xuất nhập khẩu mỗi năm mỗi tăng, và cả trong thành tích tăng trưởng xuất khẩu thời COVID...



Các FTA là mở cửa hai chiều



Tất nhiên, lợi ích hay nguy cơ từ mỗi FTA là khác nhau, tùy thuộc vào đối tác FTA là ai. Ví dụ với RCEP, nhiều ý kiến lo ngại hơn về cạnh tranh trên thị trường nội địa, khi Việt Nam đang nhập siêu rất lớn từ các đối tác như Trung Quốc, Hàn Quốc, ASEAN... và cơ cấu sản phẩm lại tương đồng. Mặc dù vậy, chúng tôi đã làm một thống kê sơ bộ về mức độ cam kết cắt giảm thuế quan trong RCEP của Việt Nam, và thấy rằng mức mở cửa của Việt Nam trong RCEP thậm chí trọng hơn nhiều so với các FTA hiện đã có với cùng các đối tác. Như vậy, phần lớn hàng hóa từ các đối tác hầu như sẽ chỉ có lợi hơn theo RCEP nếu được nhập vào Việt Nam để sản xuất hàng xuất khẩu tận dụng quy tắc xuất xứ RCEP.







Nhiều số liệu cho thấy dường như khối FDI lại tận dụng tốt hơn cơ hội từ các FTA (mình chứng kiến khi chúng ta chưa tham gia WTO, FDI chiếm chưa đến 50% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, nhưng từ khi Việt Nam tham gia WTO, thì thị phần của FDI trong xuất khẩu của Việt Nam tăng dần lên khoảng 70%, thậm chí có năm là 72%). Như vậy lợi ích từ hội nhập mang đến cho doanh nghiệp Việt Nam chưa nhiều. Vậy làm thế nào để doanh nghiệp Việt Nam lật ngược được thế cờ này?

Đúng là nhìn vào so sánh này thì cảm giác đầu tiên của phần lớn chúng ta là “xót của”. Cảm giác như “người nhà” đang bị “người ngoài” lấy mất phần to nhất, ngon nhất của miếng bánh hội nhập.

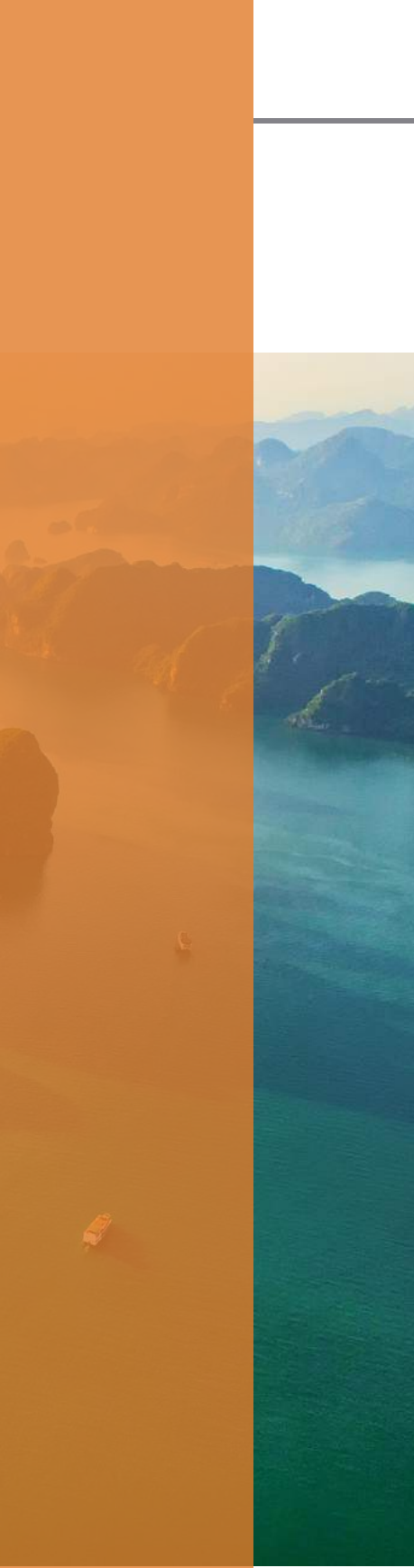
Kỳ thực điều này vừa đúng vừa không đúng. Đúng là ở chỗ phần lợi ích của doanh nghiệp Việt Nam trong xuất khẩu còn hạn chế, và vì vậy còn có vô số dư địa để cải thiện, để gia tăng phần lợi ích này. Không đúng là vì không ai hạn chế tỷ lệ tận dụng ưu đãi từ các FTA cả, FDI hưởng lợi không cản trở doanh nghiệp Việt hưởng lợi. Nói cách khác không phải cái bánh chỉ có bằng ấy, và không phải chúng ta đang tham gia ăn một cái bánh. Chúng ta đang cùng nhau làm nên cái bánh thì đúng hơn, làm nhiều thì ra cái bánh to hơn. Nếu xét về giá trị thực thì doanh nghiệp Việt Nam đang ngày càng xuất khẩu nhiều hơn, tức là đã lớn hơn đáng kể so với chính mình, chỉ có điều lớn nhanh không bằng FDI mà thôi. FDI có nhiều lợi thế, từ kinh nghiệm đến vốn, từ năng lực quản trị đến cạnh tranh.

Vì vậy có lẽ với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, một trong các cách thức hiệu quả để lớn nhanh hơn là học tập từ các FDI xuất khẩu, nhìn vào cách họ làm để tự sửa mình, học hỏi và cố gắng kết nối với họ để tranh thủ sức bật cộng hưởng. Hai bên không phải trong trận chiến tôi sống anh chết, lật ngược hay đánh đổ nhau, mà là cùng nhau phát triển.



Mỗi FTA là một con đường ưu tiên,
với điều kiện và yêu cầu riêng,
không mâu thuẫn hay triệt tiêu
lẫn nhau





Bức tranh hội nhập thời gian qua của Việt Nam cho thấy chúng ta rất hào hứng với các FTA mới trong khi xao nhãng những FTA cũ. Làm sao để Việt Nam có thể điều phối các hiệp định thương mại tự do đang có trong tay một cách nhuần nhuyễn, hiệu quả nhất?

Vâng, chúng ta thường thích cái mới mẻ, nhất là những thứ được nhiều người nói là tốt, trông lại hoành tráng đồ sộ. Các FTA thời gian vừa rồi như CPTPP, EVFTA hay RCEP là những hiệp định “đình đám” vì nhiều lý do, tiêu tốn không ít giấy mực của báo chí, nên được nhiều người biết đến cũng là điều bình thường.

Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng chỉ biết tới các FTA này đâu. Cũng theo khảo sát vừa rồi của VCCI, các FTA có tỷ lệ doanh nghiệp biết rõ nhất không phải là các FTA mới mà là các FTA với các đối tác quan trọng (như với EU, Trung Quốc, ASEAN, Nhật, Hàn...). Hơn nữa, việc các FTA mới được tuyên truyền sâu rộng cũng đồng thời đánh động doanh nghiệp về các FTA trước đây mà họ có thể chưa từng nghe tới, cho nên đây cũng là cơ hội “ra mắt” trở lại các FTA cũ.

Tất nhiên có nhiều FTA sẽ khó điều phối hơn là chỉ một vài FTA. Tuy nhiên việc này dường như không quá phức tạp như tưởng tượng. Mỗi FTA là một con đường ưu tiên, với điều kiện và yêu cầu riêng, không mâu thuẫn hay triệt tiêu lẫn nhau. Chính phủ quản trị mỗi con đường theo quy tắc đã được thống nhất, nếu nhiều con đường hướng tới cùng một đối tác, nguồn lực bỏ ra để vận hành có thể tiết kiệm hơn. Doanh nghiệp có năng lực đáp ứng điều kiện chạy xe của đường nào thì đi đường đó, nếu cùng lúc thỏa mãn yêu cầu của nhiều đường thì lựa chọn của doanh nghiệp còn thuận tiện hơn chứ không có thiệt gì.

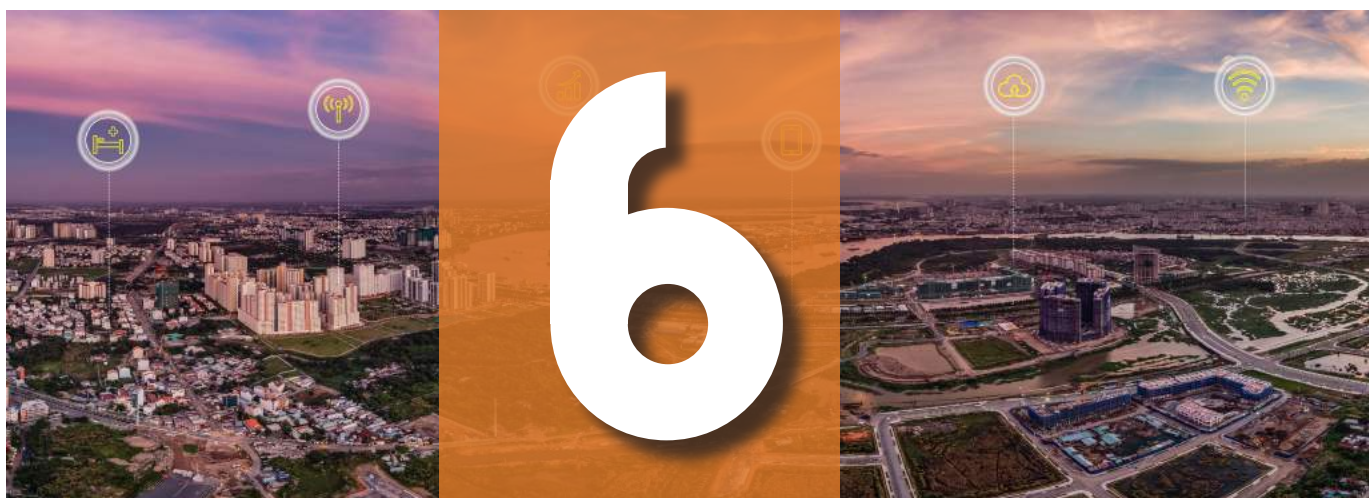
Trong một dịp gần đây, khi nói về phát triển bền vững trong các FTA, bà đã thông tin rằng không ít doanh nghiệp lo lắng về các cam kết tiêu chuẩn cao về lao động, môi trường. Nhưng đồng thời bà cũng cho rằng lo lắng này cũng đồng thời hé lộ những hy vọng. Xin bà phân tích cụ thể hơn về điều này?

Trong số các FTA hiện có, CPTPP và EVFTA là hai Hiệp định có những cam kết tiêu chuẩn cao về các vấn đề liên quan tới phát triển bền vững như lao động, môi trường, trách nhiệm xã hội...Chi phí tuân thủ các cam kết này có thể không nhỏ, đặc biệt với các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động hay có hoạt động sản xuất kinh doanh ảnh hưởng tới môi trường.

Trước thực tế này, không ít doanh nghiệp lo lắng. Họ có thể chưa biết rằng không phải cam kết nào về phát triển bền vững cũng sẽ làm thay đổi hiện trạng chính sách ở Việt Nam, hoặc nếu có cũng không phải là ngay lập tức. Nhưng bản thân sự lo lắng ấy cũng cho thấy doanh nghiệp đã quan tâm và chuẩn bị cho những thay đổi khi được yêu cầu.

Và nếu các doanh nghiệp đều sẵn sàng, thậm chí chủ động đi trước trong những vấn đề này, chúng ta sẽ có điều kiện không thể tốt hơn để thực hành phát triển kinh tế bền vững, xanh và nhân văn. Điều này là tốt cho tương lai lâu dài của chính doanh nghiệp, cũng như của cả nền kinh tế.

Mà kể cả nếu doanh nghiệp bỏ qua những lợi ích trong xa xôi, việc thực hành các tiêu chuẩn này cũng có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh tức thời cho doanh nghiệp, ở cả thị trường xuất khẩu lẫn trong nước. Người tiêu dùng ngày nay đang trở thành người tiêu dùng thông minh, nhân văn và có trách nhiệm hơn. Doanh nghiệp vì thế cũng sẽ phải nâng cấp chính mình để bắt kịp thế hệ người tiêu dùng mới này.



Để không như xảy ra tình trạng như một số chuyên gia nói: Việt Nam ký FTA giống như một công ty mua một chiếc xe vận tải cực kỳ tốt để ngắm, để cho nó mục nát, rỉ sét... vai trò của chính phủ và doanh nghiệp phải thế nào thưa bà?

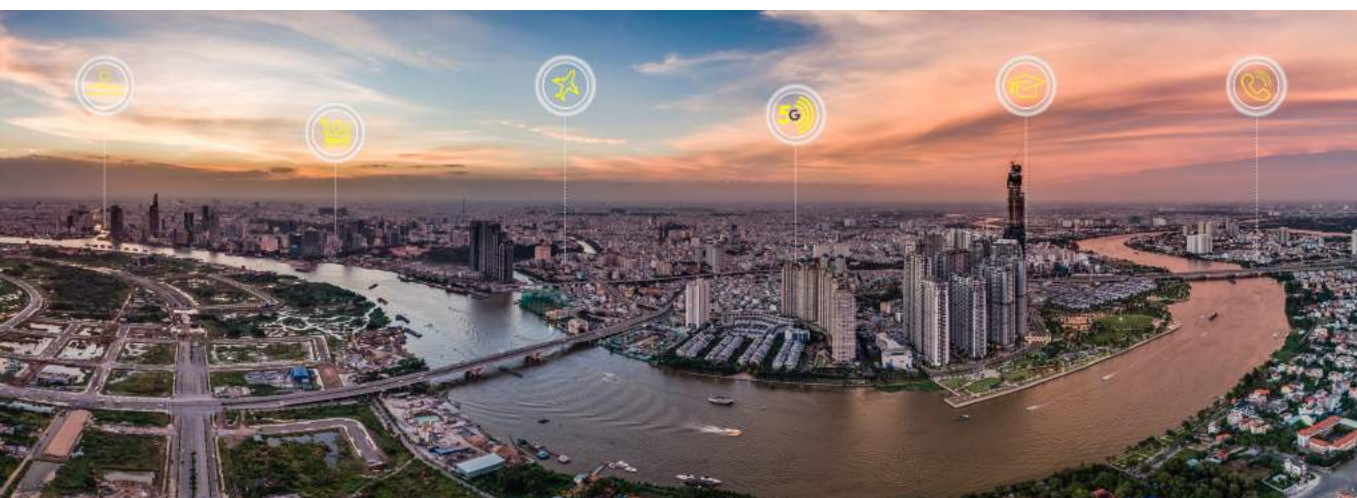
Con đường hội nhập FTA chúng ta chẳng thể đi một mình, không thể thiếu vai trò của ai, dù là Nhà nước hay doanh nghiệp

Nói thật là tôi thích ví các FTA như những con đường hơn. Xe nếu không dùng thì có thể bán cất lỗ, đường đã mở thì chẳng thể di chuyển đi đâu hết, không dùng thì hoang phế thôi.

Thực tế các con đường FTA của chúng ta có thể chưa dùng hết công suất nhưng cũng chẳng tới nỗi cỏ dại mọc lút đầu đầu. Ví dụ, tỷ lệ tận dụng ưu đãi thuế quan theo các FTA của Việt Nam trong những năm gần đây đứng ở hàng cao so với các nước ASEAN, trung bình so với thế giới, và thậm chí vượt trội so với nhiều đối tác cùng FTA.

Tuy nhiên, rõ ràng là những lợi ích thu được từ các FTA còn xa so với kỳ vọng. Nguyên nhân thì có nhiều, nhưng theo Khảo sát của VCCI thì có hai lý do lớn nhất. Một là năng lực cạnh tranh, hiểu biết của doanh nghiệp về các FTA còn hạn chế. Hai là bất cập trong công tác tổ chức thực thi FTA và hỗ trợ doanh nghiệp của các cơ quan Nhà nước.

Để khắc phục, qua đó tận dụng tốt hơn các FTA, cả doanh nghiệp và Nhà nước đều phải chủ động nâng cấp chính mình, đồng thời phối hợp và hỗ trợ đối phương. Nhà nước có thể giúp tư vấn cho doanh nghiệp về các cam kết FTA và triển khai các chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh ngành bài bản và thực chất. Doanh nghiệp cũng phải tham gia cùng Nhà nước vào quá trình nội luật hóa các FTA, đề xuất giải pháp cải thiện môi trường kinh doanh... Tôi tin rằng trên con đường hội nhập FTA chúng ta chẳng thể đi một mình, không thể thiếu vai trò của ai, dù là Nhà nước hay doanh nghiệp.



THÔNG TIN VỀ CÁC FTA CỦA VIỆT NAM CUNG CẤP BỞI TRUNG TÂM WTO VÀ HỘI NHẬP - PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM (VCCI)

- Website www.trungtamwto.vn(tiếng Việt) và www.wtocenter.vn (tiếng Anh) >> Mục FTA (<http://trungtamwto.vn/fta>)
- Facebook: Trung tâm WTO và Hội nhập – VCCI
- Đường dây tư vấn, Dịch vụ tư vấn theo vụ việc (Email: banthuky@trungtamwto.vn; Điện thoại: 024 3577 1458)

