

EVFTA, EVIPA VÀ SỰ HỘI NHẬP CỦA VIỆT NAM VÀO CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU TRONG THẾ GIỚI HẬU COVID-19



Hà Nội, tháng 9 năm 2020



Delegation of the European Union to Vietnam

EVFTA, EVIPA VÀ SỰ HỘI NHẬP CỦA VIỆT NAM VÀO CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU TRONG THẾ GIỚI HẬU COVID-19

Tài liệu sử dụng cho chuỗi hội nghị bàn tròn về Hiệp định Thương mại Tự do, Hiệp định Bảo hộ Đầu tư giữa Việt Nam – Liên minh Châu Âu và sự hội nhập của Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu trong thế giới hậu Covid-19

Lê Duy Bình
Trần Thị Phương

Hà Nội, tháng 9 năm 2020

Báo cáo này được lập với sự trợ giúp của Liên minh Châu Âu.
Nội dung của báo cáo do các tư vấn của GOPA và Economica Vietnam chịu trách nhiệm hoàn toàn và không nhất thiết phản ánh quan điểm của Liên Minh Châu Âu

MỤC LỤC

1. CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU	6
2. HIỆN TRẠNG THAM GIA CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU CỦA VIỆT NAM	7
2.1. Quá trình hội nhập toàn cầu của Việt Nam.....	7
2.2. Tiến trình tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của Việt Nam	11
2.3. Tác động của FDI tới sự tham gia GVC của Việt Nam: Liên kết ngược của các ngành công nghiệp tại Việt Nam	14
2.4. Các chính sách / chương trình hỗ trợ Việt Nam hội nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu	19
3. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI VIỆC THAM GIA CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU CỦA VIỆT NAM.....	21
3.1. Cơ hội, động lực và các yếu tố thuận lợi	21
3.2. Những thách thức, rào cản và đe dọa.....	24
4. THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ CỦA EU VÀ SỰ ĐÓNG GÓP CHO VIỆC HỘI NHẬP CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU CỦA VIỆT NAM	27
5. COVID-19 VÀ NHỮNG TÁC ĐỘNG ĐỐI VỚI SỰ HỘI NHẬP CỦA VIỆT NAM VÀO CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU	32
5.1. Tác động của COVID-19 tới chuỗi giá trị toàn cầu	32
5.2. Tác động của COVID-19 đối với chuỗi giá trị toàn cầu ở Việt Nam.....	34
5.3. Các phản ứng chính sách của Việt Nam để giải quyết hậu quả của COVID-19 từ góc nhìn chuỗi giá trị toàn cầu	34

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1. Chuỗi giá trị toàn cầu là gì?.....	6
Biểu đồ 2. Các hiệp định thương mại tự do của Việt Nam	8
Biểu đồ 3. Xuất nhập khẩu theo tỷ lệ GDP & GDP bình quân đầu người thực tế	9
Biểu đồ 4. Vốn FDI đăng ký và giải ngân của Việt Nam	9
Bảng 1. Dòng vốn đầu tư vào Việt Nam trong giai đoạn 2014-2018, theo hoạt động.....	10
Biểu đồ 5. Tham gia GVC của Việt Nam, 1990-2018 (% tổng xuất khẩu)	11
Biểu đồ 6. Tỷ trọng giá trị gia tăng có nguồn gốc nước ngoài trong hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, theo ngành, 2017.....	12
Hình 7. Giá trị gia tăng trong hàng xuất khẩu tạo ra bởi Việt Nam, ASEAN và năm nước, khu vực tạo ra giá trị gia tăng hàng đầu ngoài ASEAN, 1990–2019 (% Tổng xuất khẩu)	14
Biểu đồ 8. Liên kết ngược của các ngành công nghiệp Việt Nam năm 2015	17
Biểu đồ 9. Phân cấp nhà cung cấp trong ngành công nghiệp ô tô	19
Biểu đồ 10. Việt Nam Xuất khẩu tới và Nhập khẩu từ EU.....	28
Biểu đồ 11. Dòng vốn đầu tư của EU vào Việt Nam, 2014-2018 (triệu USD)	28
Biểu đồ 12. FVA do EU đóng góp trong xuất khẩu của Việt Nam, 2010 - 2019	30

CÁC TỪ VIẾT TẮT

GVC	Chuỗi giá trị
EU	Liên minh Châu Âu
EVFTA	Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Liên minh Châu Âu
EVIPA	Hiệp định bảo hộ đầu tư Việt Nam – Liên minh Châu Âu
FTA	Hiệp định thương mại tự do
VPF	Cơ quan Đối tác Liên minh Châu Âu - Việt Nam
FVA	Giá trị gia tăng có nguồn gốc ngoài nước
DVA	Giá trị gia tăng nội địa
DVX	Giá trị gia tăng nội địa tích hợp trong các sản phẩm xuất khẩu của quốc gia khác
FIE	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
MNE	Doanh nghiệp đa quốc gia
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
WDI	Chỉ số phát triển thế giới
USD	Đô-la Mỹ
US	Hợp chủng quốc Hoa kỳ
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
WTO	Tổ chức thương mại thế giới
CPTTP	Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
PCI	Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia đông nam á
BCT	Bộ công thương
ICT	Công nghệ thông tin và truyền thông
MNC	Công ty đa quốc gia
GSO	Tổng cục thống kê
PTA	Hiệp định thương mại đối tác
CIEM	Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương
R&D	Nghiên cứu và phát triển
STEM	Khoa học, công nghệ, kỹ thuật và toán học
CTM	Gia công xuất khẩu
FOB	Free on Board
TPP	Hiệp định đối tác xuyên Thái bình dương

GIỚI THIỆU

Trong hơn ba thập kỷ qua, Việt Nam đã từng bước mở cửa nền kinh tế từ nền kinh tế đóng trở thành một trong những nền kinh tế hội nhập nhất thế giới. Hiện Liên minh Châu Âu (EU) là một trong những đối tác thương mại và đầu tư lớn nhất của Việt Nam và sẽ tiếp tục tăng cường vai trò này trong thời gian tới.

Đại dịch COVID-19 đã gây ra cuộc khủng hoảng kinh tế và y tế vô cùng lớn trên toàn thế giới. Với dịch bệnh COVID-19, các chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) được cho là đã tạo ra thêm các rủi ro cho kinh tế trong đại dịch hoặc các khủng hoảng khác khi mà thương mại quốc tế bị gián đoạn. COVID-19 là một cuộc khủng hoảng y tế toàn cầu đã khiến chính phủ và các công ty phải thực hiện các biện pháp đặc biệt để bảo vệ cuộc sống của công dân và người lao động. Các biện pháp này đã làm giảm hoặc ngừng hoạt động kinh tế, dẫn đến giảm sản lượng, tăng thất nghiệp và giảm tổng cầu. Cả các nước thành viên EU và Việt Nam đều đang chủ động thực hiện các biện pháp phục hồi nền kinh tế khắc phục hậu quả của đại dịch.

Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) được EU phê chuẩn trước và sau đó được Quốc hội Việt Nam thông qua, trong khi đại dịch đang xảy ra. Sau khi hoàn tất việc phê chuẩn, EVFTA có hiệu lực kể từ ngày 1 tháng 8 năm 2020. Hiệp định lịch sử này mang lại hy vọng và cơ hội tăng trưởng mới cho cả hai bên. Sau khi được thực hiện đầy đủ, hiệp định sẽ góp phần phục hồi kinh tế hậu COVID. Trong khi đầu tư trực tiếp nước ngoài đã được quy định đầy đủ trong EVFTA, Hiệp định Bảo hộ Đầu tư Việt Nam - EU (EVIPA) sẽ đưa ra những biện pháp bảo vệ tăng cường cho các nhà đầu tư và các khoản đầu tư của EU sau khi EU hoàn tất việc phê chuẩn. Việt Nam đã phê chuẩn EVIPA và EVFTA đồng thời.

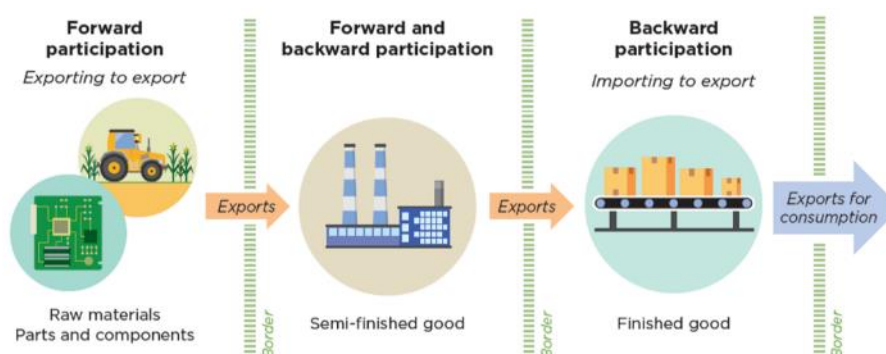
EVFTA là một hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới giữa Việt Nam và EU. Đây là một hiệp định toàn diện, có chất lượng cao, đảm bảo lợi ích cân bằng cho cả Việt Nam và EU, có cân nhắc đến sự khác biệt về trình độ phát triển giữa hai bên. Một khi có hiệu lực, EVFTA được kỳ vọng sẽ thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam sang châu Âu, đồng thời sẽ giúp đa dạng hóa thị trường mua nguyên liệu đầu vào cũng như xuất khẩu hàng sơ chế và thành phẩm. Nó cũng mở ra thị trường Việt Nam cho các sản phẩm và dịch vụ của Châu Âu. Xuất khẩu của EU tới thị trường Việt Nam tăng lên có thể sẽ thúc đẩy sự quan tâm nhiều hơn đến Việt Nam - một điểm đến cho đầu tư trực tiếp nước ngoài chất lượng cao từ EU.

Trong bối cảnh đó, Phái đoàn EU tại Việt Nam tổ chức một loạt các hội nghị bàn tròn về phát triển kinh tế và doanh nghiệp trong một thế giới hậu Covid-19 và EVFTA. Hội nghị đầu tiên của loạt này có chủ đề “EVFTA và Sự hội nhập của Việt Nam trong chuỗi giá trị toàn cầu trong một thế giới hậu COVID 19”. Các hội nghị bàn tròn sẽ được thực hiện bởi Phái đoàn EU tại Việt Nam trong khuôn khổ Cơ quan Đối tác EU-Việt Nam (VPF). Báo cáo được chuẩn bị bởi TS. Lê Duy Bình và TS. Trần Thị Phương trong khuôn khổ thỏa thuận giữa Economica Việt Nam và GOPA chuẩn bị, nhằm cung cấp thông tin cho Hội nghị.

1. Chuỗi giá trị toàn cầu

Chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) thể hiện sự phân chia sản xuất giữa các quốc gia. Tham gia chuỗi chiều ngược lại là nhập khẩu đầu vào nước ngoài để chế biến và xuất khẩu lại. Tham gia xuôi chiều là xuất khẩu đầu vào tới các nước khác để sản xuất hàng xuất khẩu của họ.

Biểu đồ 1. Chuỗi giá trị toàn cầu là gì?



Nguồn: *World Development Report, World Bank (2020)*

Như biểu đồ trên, tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu liên quan đến giao dịch xuyên biên giới và giao dịch với người mua và các công ty quốc tế. Trên toàn cầu, hơn 2/3 thương mại thế giới diễn ra thông qua chuỗi giá trị toàn cầu, trong đó sản xuất xuyên qua ít nhất một biên giới trước khi tới công đoạn lắp ráp cuối cùng.

Các chỉ số chuỗi giá trị toàn cầu chính

- *Giá trị gia tăng có nguồn gốc nước ngoài (FVA):* FVA cho biết phần nào trong tổng xuất khẩu của một quốc gia bao gồm các yếu tố đầu vào đã được sản xuất ở các quốc gia khác. Tỷ trọng FVA là tỷ trọng xuất khẩu của quốc gia không cộng vào GDP của quốc gia đó.
- *Giá trị gia tăng nội địa (DVA):* DVA là phần xuất khẩu được tạo ra trong nước, tức là phần xuất khẩu đóng góp vào GDP.
- *Giá trị gia tăng nội địa được tích hợp trong hàng xuất khẩu của các quốc gia khác (DVX):* Chỉ số này cho biết mức độ mà hàng hóa xuất khẩu của một quốc gia được sử dụng làm đầu vào cho hàng hóa xuất khẩu từ các quốc gia khác.
- *Chỉ số mức độ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu* xác định tỷ trọng tham gia vào hàng xuất khẩu của một quốc gia trong quy trình thương mại nhiều giai đoạn, bằng cách thêm vào FVA được sử dụng trong hàng xuất khẩu của quốc gia đó giá trị gia tăng được đưa vào trong hàng xuất khẩu của các quốc gia khác. Mặc dù mức độ hàng hóa xuất khẩu được các quốc gia khác sử dụng để làm hàng xuất khẩu có thể ít liên quan hơn đối với các nhà hoạch định chính sách, vì nó không thay đổi đóng góp DVA của thương mại, nhưng tỷ lệ tham gia là một chỉ số hữu ích cho biết mức độ tích hợp xuất khẩu của một quốc gia vào mạng lưới sản xuất quốc tế.

Nguồn: Theo UNCTAD (2013)

Xuất khẩu của một quốc gia có thể được chia thành giá trị gia tăng được sản xuất trong nước và giá trị gia tăng nhập khẩu (nước ngoài) được tích hợp vào hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu của quốc gia đó. Hơn nữa, hàng xuất khẩu ra thị trường nước ngoài có thể là hàng tiêu dùng cuối cùng hoặc làm đầu vào để sản xuất hàng xuất khẩu trở lại các nước thứ ba (hoặc trở lại nước ban đầu). Phân tích chuỗi giá trị toàn cầu có tính đến cả giá trị gia tăng nước ngoài trong

xuất khẩu (quan điểm thương nguồn) và giá trị gia tăng xuất khẩu được tích hợp trong xuất khẩu của nước thứ ba (quan điểm hạ nguồn).

Các quy trình sản xuất ngày nay được cấu trúc theo nhiều giai đoạn, thường diễn ra ở nhiều quốc gia. Để sản xuất sản phẩm cuối cùng, các công ty tìm nguồn đầu vào trung gian từ một số nhà cung cấp và trong nhiều trường hợp, các nhà cung cấp này nằm ở nước ngoài. Giá trị được gia tăng ở mỗi giai đoạn của quá trình sản xuất và các sản phẩm có thể vượt qua biên giới nhiều lần trước khi được tiêu thụ ở nơi cuối cùng.

Động cơ hiệu quả và việc cân nhắc chi phí là những nhân tố trong số các nhân tố được xem xét đằng sau các quyết định sử dụng đầu vào nước ngoài hoặc xác định địa điểm các công đoạn sản xuất - bao gồm cả khâu lắp ráp cuối cùng - ở nước ngoài. Việc nghiên cứu và phát triển điện thoại thông minh có thể diễn ra trong một nền kinh tế có những lợi thế cạnh tranh cụ thể, trong khi sản phẩm cuối cùng được lắp ráp ở nơi chi phí lao động tương đối thấp và các linh kiện được cung cấp bởi các quốc gia chuyên sản xuất chúng. Mỗi quốc gia tham gia vào quá trình sản xuất đều đóng góp - mặc dù với tỷ lệ khác nhau - vào tổng giá trị gia tăng của sản phẩm cuối cùng.

Chuỗi giá trị toàn cầu đã được chứng minh là kênh quan trọng để chuyển giao công nghệ giữa các quốc gia. Cơ hội để chuyển giao bí quyết, công nghệ và đổi mới quy trình thông qua việc tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu là rất lớn: các doanh nghiệp có thể tiếp cận công nghệ mới được tích hợp trong các đầu vào nhập khẩu và hưởng lợi từ các loại hàng hóa trung gian mới bằng cách mở rộng hàng hóa đầu vào.

2. Hiện trạng tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của Việt Nam

2.1. Quá trình hội nhập toàn cầu của Việt Nam

Kể từ khi thực hiện chương trình Đổi mới năm 1986, Việt Nam đã chuyển từ việc là một trong những quốc gia nghèo nhất trên thế giới sang nền kinh tế thị trường. Việt Nam đã hội nhập toàn cầu sâu rộng hơn, đạt được các mốc quan trọng sau:

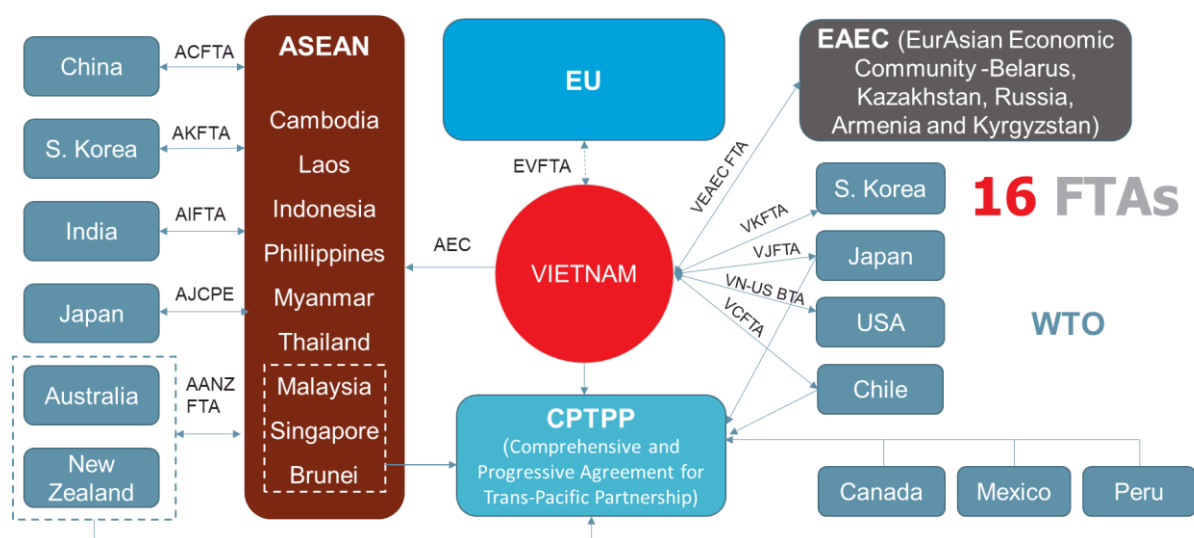
- Ngày 28 tháng 7 năm 1995, Việt Nam gia nhập ASEAN với tư cách là thành viên thứ bảy
- Ngày 11 tháng 1 năm 2007, Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)
- Cuối năm 2015, Cộng đồng Kinh tế ASEAN được thành lập theo thỏa thuận giữa các nước ASEAN trong đó có Việt Nam

Tính đến nay, Việt Nam đã ký 13 hiệp định thương mại tự do và đang đàm phán 3 hiệp định FTA (*chi tiết xem Phụ lục 1 và biểu đồ dưới đây*).

Việc gia nhập ASEAN năm 1995, gia nhập WTO năm 2007 và một số hiệp định đầu tư song phương và các hiệp định thương mại ưu đãi cùng với ASEAN, Trung Quốc, Liên minh Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc và Hoa Kỳ v.v. đã giúp Việt Nam thu hút ngày càng lớn lượng vốn FDI. Việt Nam đã đa dạng hóa các đối tác kinh tế, chẳng hạn như thông qua tăng cường hội nhập

ASEAN, dự kiến là Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực (RCEP) và gần đây nhất là Thông qua Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTTP) và EVFTA.

Biểu đồ 2. Các hiệp định thương mại tự do của Việt Nam



Nguồn: *Economica Vietnam (2020)*

Trong hơn 30 năm, Việt Nam đã từng bước mở cửa nền kinh tế từ nền kinh tế đóng trở thành một trong những nền kinh tế hội nhập nhất thế giới. Kết quả của quá trình mở cửa, mức độ mở cửa thương mại của Việt Nam đã vượt 210% GDP vào năm 2019 (WDI, 2020).

Tỷ lệ nghèo đói đã giảm đáng kể cùng với sự phát triển kinh tế trong giai đoạn này, từ 52,9% vào đầu những năm 1990 xuống còn khoảng 2,0% vào năm 2019 (Bộ LĐTBXH, 2019). Biểu đồ 3 cho thấy tỷ lệ xuất khẩu trên tổng GDP, nhập khẩu trên GDP và thu nhập bình quân đầu người thực tế của Việt Nam trong gần ba thập kỷ. Chính sách tăng trưởng dựa vào xuất khẩu của Chính phủ Việt Nam đã góp phần đẩy GDP bình quân đầu người thực tế tăng gần 4 lần từ 433 USD năm 1990 lên 2.082 USD năm 2019 (Biểu đồ 3). Thành tựu này có được là nhờ tự do hóa thương mại được củng cố bởi một số hiệp định FTA.

Việt Nam đang chuyển mình thành một nước xuất nhập khẩu. Kể từ năm 2012, tỷ trọng xuất khẩu trên GDP đã vượt qua tỷ lệ nhập khẩu trên GDP (Biểu đồ 3). Tại châu Á, Việt Nam là một trong những nền kinh tế mở với thương mại quốc tế nhất. Các mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam là thiết bị và hàng hóa điện tử, giày dép, sản phẩm công nghệ và thiết bị xử lý dữ liệu tự động. Các mặt hàng nhập khẩu chính bao gồm vi mạch điện tử tích hợp, máy móc, công cụ lắp ráp chính xác và dầu mỏ (theo số liệu về độ mở thương mại năm 2019 của Tổng cục Thống kê Việt Nam, các đối tác thương mại chính là Trung Quốc, Hoa Kỳ, Hàn Quốc, ASEAN, EU, Nhật Bản, Australia và Ấn Độ).

Mô hình kinh tế Việt Nam vẫn phụ thuộc nhiều vào đầu tư nước ngoài và xuất khẩu, đặc biệt là với các nước ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, EU và Hoa Kỳ. Giá trị hàng hóa xuất khẩu ước đạt 246,2 tỷ USD và nhập khẩu hàng hóa đạt 253 tỷ USD năm 2019; năm 2019 xuất

siêu 11,2 tỷ USD (TCTK, 2020). Theo số liệu sơ bộ từ Chính phủ Việt Nam, lĩnh vực chế tạo góp phần rất lớn vào việc mở rộng cán cân thương mại, với mức xuất siêu công nghiệp lần đầu tiên vượt 10 tỷ USD vào năm 2019. Việt Nam là nước nhập khẩu ròng dịch vụ, năm 2018 nhập khẩu đạt 18,2 tỷ USD, trong khi xuất khẩu là 14,9 tỷ USD.

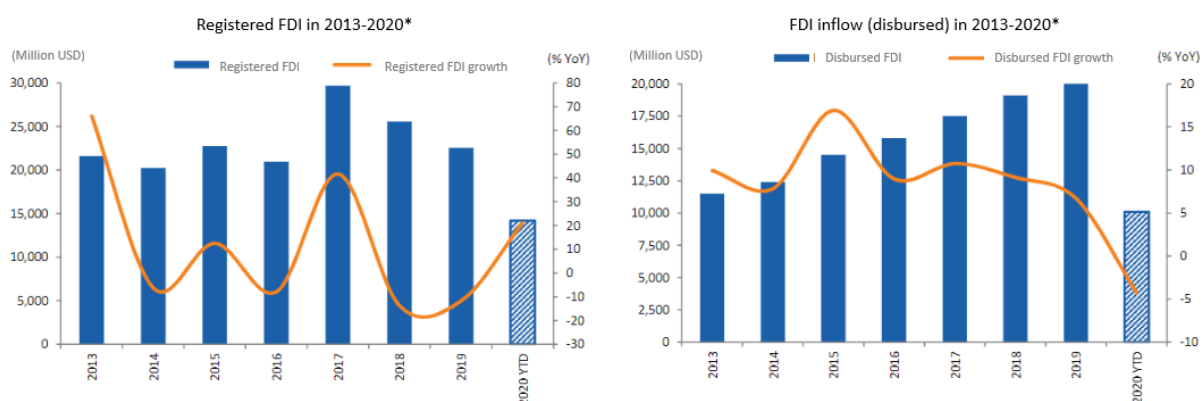
Biểu đồ 3. Xuất nhập khẩu theo tỷ lệ GDP & GDP bình quân đầu người thực tế



Nguồn: World Development Indicators (2019)

Sau hơn ba thập kỷ, nguồn vốn FDI vào Việt Nam đã tăng từ dưới 41 triệu USD lên hơn 145 tỷ USD (năm 2018)¹. Lượng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam đạt mức cao nhất vào năm 2017, sau đó giảm vào năm 2019 (Biểu đồ 4). Tuy nhiên, trong 7 tháng đầu năm 2020, tổng vốn FDI đăng ký cấp mới và bổ sung ghi nhận đạt 14,2 tỷ USD tăng 21,2% so với cùng kỳ năm 2019. Tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI vào Việt Nam tăng dần trong giai đoạn 2013-2019 (Hình 4). Về tình hình giải ngân vốn FDI trong 7 tháng đầu năm 2020 ước tính đạt 10,1 tỷ USD, giảm 4,1% so với cùng kỳ năm 2019 (Biểu đồ 4).

Biểu đồ 4 . Vốn FDI đăng ký và giải ngân của Việt Nam



Nguồn: Nghiên cứu của Mirae Asset Securities (Vietnam) (2020)

*Số liệu 2020 là ước lượng sơ bộ

¹ UNCTAD, World Investment Report 2019, Annex Tables.

Các ngành hấp dẫn nhất bao gồm công nghiệp chế biến - chế tạo, sản xuất - phân phối điện và bất động sản. Trong số 120 quốc gia và vùng lãnh thổ có hoạt động đầu tư tại Việt Nam, năm 2018, Nhật Bản, Hàn Quốc và Singapore chiếm hơn một nửa tổng vốn FDI đăng ký. Mặc dù có ý chí mạnh mẽ và khuyến khích đẩy mạnh đầu tư vào Việt Nam, nguồn vốn từ Hoa Kỳ và EU vào Việt Nam cho đến nay vẫn chưa tương xứng với tiềm năng (VCCI, 2020). Mặc dù nền kinh tế bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực năm 1997 và cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu giai đoạn 2007-2008, Việt Nam vẫn là một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương kể từ đầu những năm 1990. Năm 2019, GDP thực tế là hơn 200 tỷ đô la, gấp hơn tám lần so với năm 1986².

Bảng 1. Dòng vốn đầu tư vào Việt Nam trong giai đoạn 2014-2018, theo hoạt động

Hoạt động	2014	2015	2016	2017	2018
Khu vực thứ nhất (sản xuất sơ khai)	244	283	205	1,468	207
Khu vực thứ hai	15.505	16.429	16.937	16.189	19.378
Khu vực thứ ba	6.173	7.403	9.749	19.444	16.784
Cung cấp điện, gas, máy lạnh	228	2.799	310	8.374	1.817
Hoạt động bất động sản	2.833	2.395	2.355	2.934	8.253
Thương mại bán buôn và bán lẻ; sửa chữa ô tô, xe máy	405	684	1.972	2.193	1.728
Các hoạt động dịch vụ khác	2.707	1.524	5.111	5.942	4,985
Toàn bộ	21.922	24.115	26.890	37.101	36.369

Nguồn: Investment Map (2020)

Dòng vốn FDI đầu tư vào khu vực thứ hai chiếm tỷ trọng lớn nhất trong 3 khu vực sản xuất của nền kinh tế Việt Nam trừ năm 2017. Năm 2018, có hơn 19.378 triệu USD vốn FDI đổ vào khu vực sản xuất, 16.784 triệu USD đầu tư vào khu vực dịch vụ và chỉ có khoảng 200 triệu đô la Mỹ đầu tư nước ngoài vào khu vực sản xuất sơ khai. Hoạt động bất động sản năm 2018 thu hút lượng vốn FDI rất lớn, tăng gấp hơn 3 lần so với năm 2017, đạt khoảng 8,3 tỷ USD (Bảng 1).

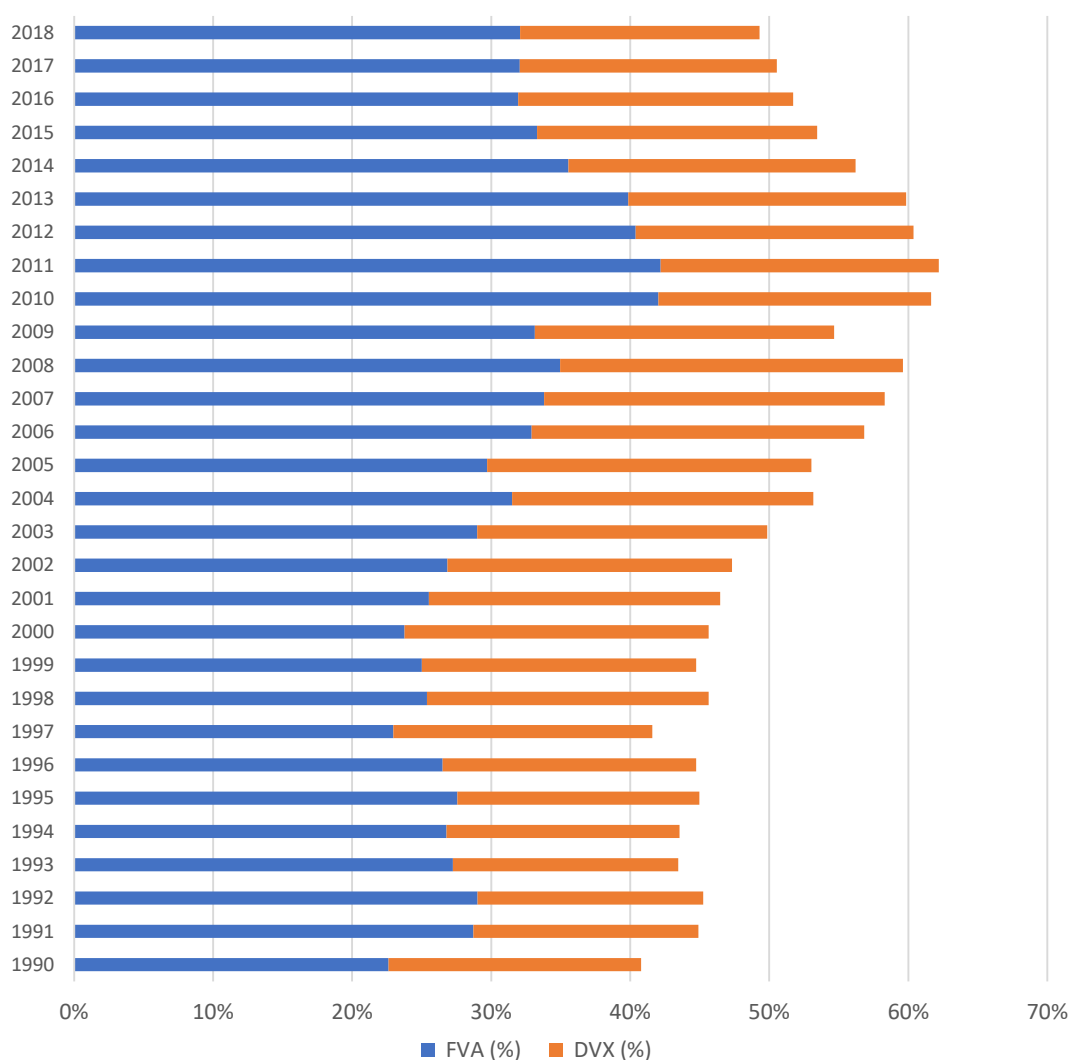
Cùng với sự hội nhập toàn cầu ngày càng tăng, số lượng doanh nghiệp cũng tăng mạnh. Tuy nhiên, hầu hết các doanh nghiệp ở Việt Nam hiện nay là doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (khoảng 97% tổng số doanh nghiệp cả nước). Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến ngày 31/12/2019, cả nước có 758.610 doanh nghiệp đang hoạt động. Phân theo thành phần kinh tế, có 508.770 doanh nghiệp đang hoạt động trong khu vực dịch vụ, chiếm khoảng 67,1% tổng số doanh nghiệp, 239.755 doanh nghiệp thuộc khu vực công nghiệp - xây dựng chiếm 31,6% và 21.306 doanh nghiệp hoạt động trong khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản.

² Chỉ số phát triển của Ngân hàng Thế giới 2020 (<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>)

2.2. Tiến trình tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của Việt Nam

Sự tham gia GVC của Việt Nam chủ yếu là phần thượng nguồn, cũng là phần chủ đạo kể từ năm 1990 (Trung tâm Xúc tiến Thương mại, Đầu tư và Du lịch ASEAN, 2020). Chỉ số tham gia GVC giải thích sự tham gia của một quốc gia vào GVC từ cả thượng nguồn (qua FVA) và hạ nguồn (qua DVX). Tỷ trọng FVA trong tổng xuất khẩu càng cao và giá trị của các sản phẩm trung gian sản xuất trong nước trong hàng xuất khẩu ở các nước thứ ba càng cao, thì một quốc gia càng hội nhập nhiều hơn trong GVC³. Trong ba thập kỷ qua, Việt Nam tích cực tham gia cả liên kết ngược và xuôi. Ví dụ, Việt Nam là quốc gia nhập khẩu nguyên liệu, bộ phận và linh kiện để chế biến và xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ bán thành phẩm để chế biến tiếp hoặc hàng hóa và dịch vụ đã hoàn thành để tiêu dùng.

Biểu đồ 5. Tham gia GVC của Việt Nam, 1990-2018 (% tổng xuất khẩu)



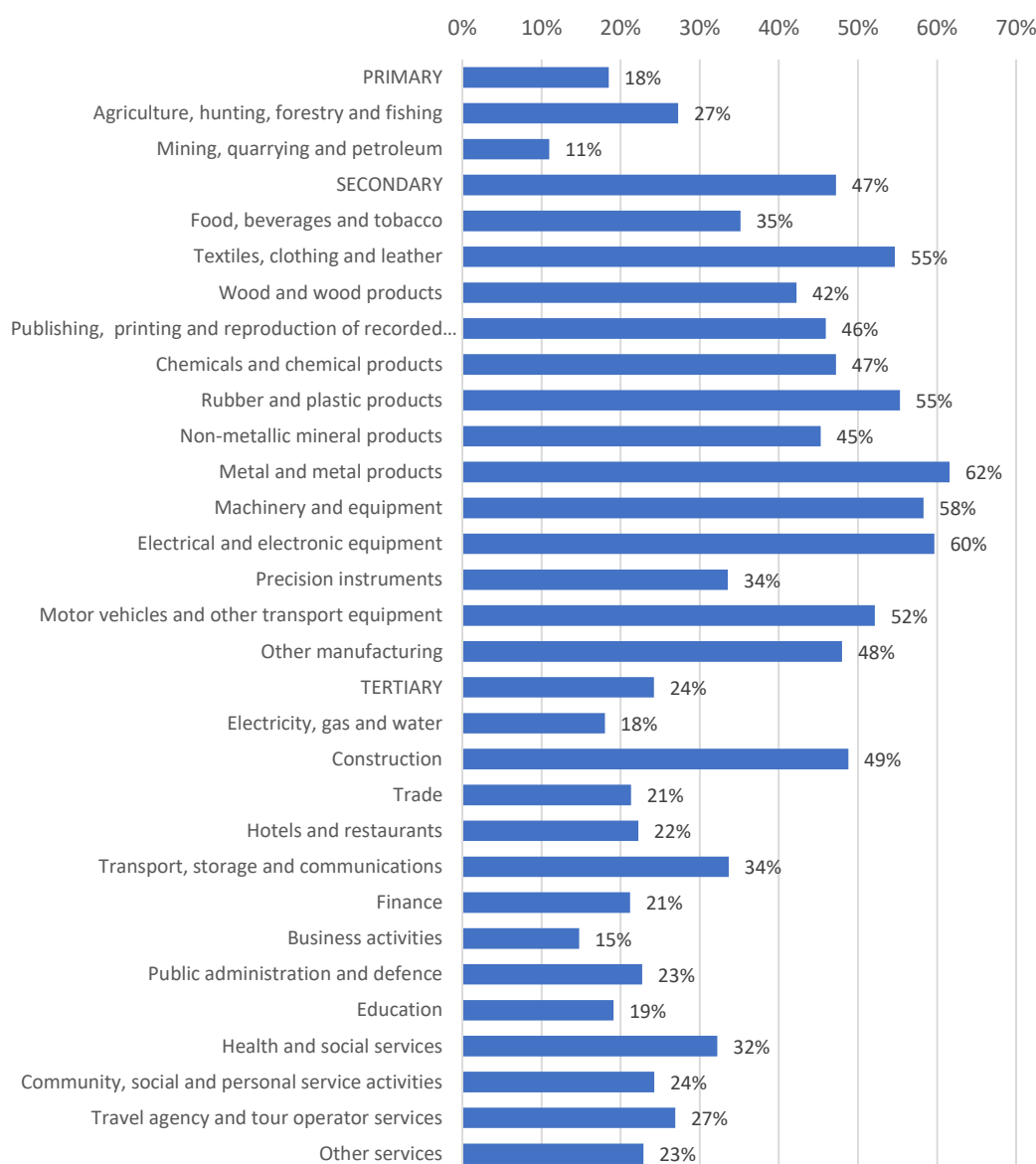
Nguồn: Cơ sở Dữ liệu UNCTAD-Eora về Chuỗi Giá trị Toàn Cầu⁴

³ De Backer, K and S. Miroudot (2013)

⁴ Available at <https://worldmrio.com/unctadgvc/>

Chỉ số tham gia GVC của Việt Nam dao động trong khoảng 41% đến 62% kể từ năm 1990 (Biểu đồ 5), chủ yếu là do những thay đổi ở phần ngược chiều (FVX). Sau khi đạt đỉnh 62% vào năm 2011, chỉ số tham gia GVC đổi hướng thấp hơn, phần lớn là do tỷ lệ FVA giảm đi, đây là kết quả của nhiều giá trị gia tăng hơn ở Việt Nam được tạo bởi cả doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài, mà sau đó nổi bật là trong sản xuất các sản phẩm có giá trị gia tăng cao.

Biểu đồ 6. Tỷ trọng giá trị gia tăng có nguồn gốc nước ngoài trong hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, theo ngành, 2017



Nguồn: Cơ sở Dữ liệu AJC-UNCTAD-Eora về Chuỗi Cung ứng Toàn cầu ASEAN

Đi sâu vào tìm hiểu sự tham gia chuỗi giá trị GVC theo ngành nói chung cho thấy khu vực thứ hai là khu vực hội nhập toàn cầu nhất, tiếp theo là khu vực sơ khai và khu vực thứ ba. Cụ thể, dệt, may, da giày và khai khoáng, khai thác đá và dầu khí đều quan trọng như nhau, đều là hai yếu tố đóng góp nhiều nhất vào chỉ số tham gia GVC của Việt Nam (Biểu đồ 6). Tuy nhiên, điều

này sẽ thay đổi do kế hoạch phát triển quốc gia của Việt Nam hướng tới phát triển bền vững và tập trung vào đầu tư chất lượng chứ không phải số lượng.

Thứ nhất, về tầm nhìn dài hạn, xuất khẩu của Việt Nam sẽ ít phụ thuộc hơn vào các tài nguyên không thể tái tạo như khoáng sản. Thứ hai, Việt Nam đã nêu rõ mục tiêu thu hút thêm vốn FDI vào các ngành công nghệ cao thay vì thâm dụng lao động. Chế biến – chế tạo; nông nghiệp và thủy sản, giao vận; bảo trì - sửa chữa - đại tu; và du lịch đã được xác định là những ngành ưu tiên. Thứ ba, tăng cường sự hội nhập của Việt Nam vào nền kinh tế toàn cầu thông qua các hiệp định thương mại tự do đã ký kết, bao gồm cả với thành viên lớn của ASEAN, tạo thuận lợi cho giao thương giữa Việt Nam và các đối tác thương mại quốc tế. Việt Nam đặt mục tiêu nâng cao tầm quan trọng của sản xuất trong nước trong tổng xuất khẩu trong việc tạo ra nhiều giá trị gia tăng hơn và xuất khẩu nhiều hơn để đáp ứng nhu cầu cuối cùng. Những sáng kiến này đã và đang thay đổi sự tham gia GVC của Việt Nam; do đó, xu hướng giảm đã được nhận thấy ở tỷ trọng của FVA và DVX trong tổng xuất khẩu nhưng không phải ở DVA.

Tại Việt Nam, hàm lượng giá trị gia tăng có yếu tố nước ngoài của khu vực thứ hai (sản xuất-chế tạo) là cao nhất trong ba khu vực của nền kinh tế, đây cũng là lĩnh vực có liên quan tới GVC nhiều nhất (Biểu đồ 6). Năm 2017, tỷ trọng của FVA trong xuất khẩu của khu vực sản xuất-chế tạo là 47%, gần gấp đôi so với khu vực dịch vụ (24%), xấp xỉ ba lần so với khu vực thứ nhất (18%). Khu vực thứ nhất có FVA trong xuất khẩu thấp nhất trong ba khu vực năm 2017, trong đó nông nghiệp, săn bắn, lâm nghiệp và đánh bắt thủy sản là ngành chủ lực trong xuất khẩu nông sản, có chuỗi giá trị phát triển cao với tỷ trọng giá trị gia tăng có yếu tố nước ngoài trong xuất khẩu là 27% (Biểu đồ 6). Trong khu vực dịch vụ, ngành xây dựng có tỷ trọng giá trị gia tăng có yếu tố nước ngoài cao nhất (49%); ngành vận tải, lưu trữ và thông tin liên lạc có tỷ lệ giá trị gia tăng có yếu tố nước ngoài cao thứ hai (34%).

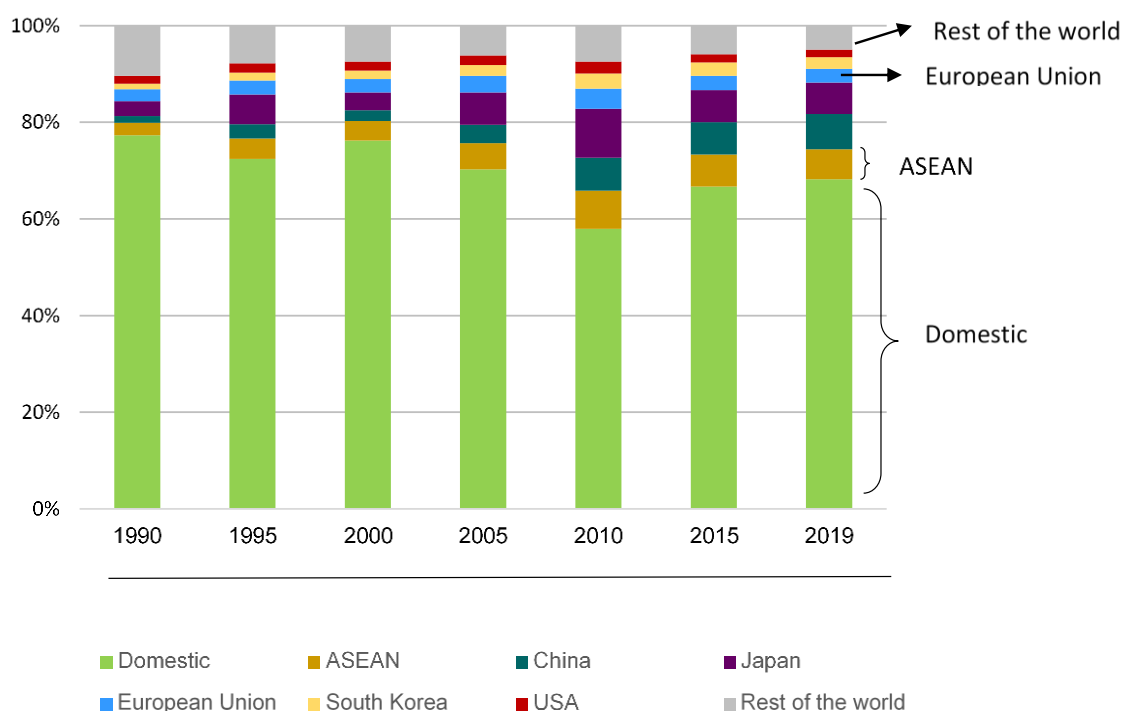
Hình 6 cho thấy hầu hết các ngành công nghiệp xuất khẩu chính (như thiết bị điện và điện tử; cao su và nhựa; gỗ và sản phẩm gỗ; dệt, may và da) là những ngành có mức độ tham gia GVC cao hơn cả. Số liệu thống kê này phù hợp với xu hướng ưa thích loại hình dòng vốn FDI tại Việt Nam trong khu vực sản xuất-chế tạo (xem thêm trong Bảng 1).

Các nước thành viên ASEAN, Trung Quốc, Nhật Bản, EU, Hàn Quốc và Hoa Kỳ đã trở thành những nước, khu vực có đóng góp quan trọng hơn cả vào giá trị gia tăng xuất khẩu của Việt Nam, trong đó Nhật Bản tiếp tục chiếm vị trí cực kỳ quan trọng trong GVC của Việt Nam (Biểu đồ 7).

Mặc dù nguyên liệu đầu vào của sản xuất nhập khẩu từ Trung Quốc dao động trong khoảng thời gian từ 1990 đến 2000, nhưng tỷ trọng đóng góp của Trung Quốc đã tăng đáng kể theo thời gian, trở thành lớn nhất vào năm 2015. Nhật Bản và ASEAN luôn đóng vai trò quan trọng trong việc gia tăng giá trị cho xuất khẩu của Việt Nam. Sự tham gia của Nhật Bản và ASEAN bắt đầu có tỷ trọng lớn vào năm 1990 với 3%, sau đó đạt mức cao nhất vào năm 2010 lần lượt là 10% và 8% trước khi giảm vào năm 2019 xuống còn 6-7%. Đầu vào của Hàn Quốc tăng dần

từ 1% vào năm 1990 và đạt mức cao nhất là hơn 3% vào năm 2010. Tương tự, đầu vào của Liên minh châu Âu tăng từ 2,5% vào năm 1990 và đạt mức cao nhất là 4,2% vào năm 2010, sau đó giảm xuống mức ổn định mức 2,8% vào năm 2019. Ngược lại với xu hướng chung ở ASEAN là tầm quan trọng của Hoa Kỳ ngày càng giảm, đóng góp của Hoa Kỳ vào giá trị gia tăng xuất khẩu của Việt Nam vẫn ổn định ở mức 2% trong ba thập kỷ qua.

Hình 7. Giá trị gia tăng trong hàng xuất khẩu tạo ra bởi Việt Nam, ASEAN và năm nước, khu vực tạo ra giá trị gia tăng hàng đầu ngoài ASEAN, 1990–2019 (% Tổng xuất khẩu)



Nguồn: Cơ sở dữ liệu của AJC-UNCTA-Eora về Chuỗi Giá trị Toàn Cầu ASEAN.

2.3. Tác động của FDI tới sự tham gia GVC của Việt Nam: Liên kết ngược của các ngành công nghiệp tại Việt Nam

FDI thường đi theo sau thương mại. Trên thực tế, đất nước ngày càng dễ tiếp cận các khoản đầu tư nước ngoài. Tính đến cuối năm 2019, cả nước có 30.827 dự án FDI với tổng vốn đăng ký đạt 362,58 tỷ USD. Trong đó, 211,78 tỷ USD tương đương 58,4% tổng vốn đăng ký đã được giải ngân. Chế biến - chế tạo vẫn là lĩnh vực ưa thích của các nhà đầu tư nước ngoài, đạt 16,5 tỷ USD trong năm 2018, chiếm 46,8% tổng vốn FDI. Bất động sản vươn lên vị trí thứ 2 và đạt 6,6 tỷ USD, tương đương 18,7%. Thương mại bán buôn và bán lẻ; sửa chữa ô tô, xe máy đứng thứ 3 với 3,6 tỷ USD, chiếm 10,4% (PWC, 2019).

Tính đến tháng 12 năm 2019, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã có mặt tại khắp 63 tỉnh, thành phố của cả nước, trong đó Thành phố Hồ Chí Minh tiếp tục đứng đầu về thu hút

vốn FDI với 47,34 tỷ USD (chiếm gần 13,1% tổng vốn đầu tư), tiếp theo là Bình Dương với 34,4 tỷ USD (chiếm 9,5% tổng vốn đầu tư), Hà Nội với 34,1 tỷ USD (chiếm 9,4% tổng vốn đầu tư)⁵.

Cụ thể, trong năm 2019, có 2.375 dự án đầu tư từ 27 nước châu Âu vào Việt Nam với tổng vốn đăng ký 25,49 tỷ USD, chiếm 7,70% số dự án của Việt Nam. Các nhà đầu tư EU cũng đang bận rộn đầu tư vào các dự án cơ sở hạ tầng như Vinci Construction (Pháp) được chọn để cải thiện nguồn cung cấp nước uống cho TP.HCM. Một liên kết do Alstom (Pháp) đứng đầu cùng với Colas Rail (Anh) và Thales (Pháp) đã giành được hợp đồng xây dựng hệ thống tàu điện ngầm sẽ hoàn thành vào năm 2021. Tập đoàn T&T Group và Bouygues SA đã ký hợp đồng trị giá 250 triệu Euro để tái xây dựng Sân vận động Hàng Đẫy, một sự đầu tư cho SEA Games 31 diễn ra tại Việt Nam vào năm 2021⁶.

Tác động của FDI phụ thuộc vào cơ cấu giá trị gia tăng của nền kinh tế Việt Nam, trong đó khu vực thứ hai (chế biến – chế tạo) - đặc biệt là thực phẩm, đồ uống và thuốc lá - có hiệu ứng cấp số nhân lớn hơn cả. Trong cơ cấu ngành của Việt Nam, sản xuất, chế biến-chế tạo dẫn đầu về sản lượng, theo sau là dịch vụ. Bảng đầu vào - đầu ra do Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) báo cáo cho thấy khu vực sản xuất, chế biến – chế tạo chiếm 50% sản lượng công nghiệp năm 2015 (số liệu gần đây nhất có sẵn), tiếp theo là khu vực dịch vụ với 32% và khu vực thứ nhất với 19%. Về giá trị gia tăng, đóng góp của khu vực dịch vụ chiếm ưu thế với 45% so với 33% của khu vực thứ nhất và 22% từ khu vực thứ hai (sản xuất, chế biến – chế tạo)⁷.

Khu vực chế biến – chế tạo có giá trị gia tăng thấp nhất trong khi sản lượng đầu ra cao nhất, cho thấy yêu cầu cấp thiết đối với các nhà hoạch định chính sách về việc làm thế nào để tận dụng mức năng suất trong khu vực này. Việc cải thiện năng suất trong lĩnh vực này đến từ các yếu tố quan trọng như: phát triển và đổi mới công nghệ; phát triển cơ sở hạ tầng; tăng mức độ đóng góp và năng lực sản xuất của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSME); FDI tập trung nhiều hơn vào các ngành công nghiệp ưu tiên; và tham gia và nâng cấp trong các chuỗi giá trị toàn cầu.

Lĩnh vực điện tử của Việt Nam phát triển đáng kể trong vòng chưa đầy một thập kỷ; Việt Nam là nước xuất khẩu mặt hàng này lớn thứ hai trên thế giới sau Trung Quốc, chiếm 40% sản phẩm điện thoại di động toàn cầu và sử dụng 35% nhân viên toàn cầu của Samsung và. Do đó, Việt Nam đã trở thành một trong những trung tâm sản xuất điện thoại di động chính ở châu Á. Thành công của Việt Nam có thể là do sự kết hợp của nhiều yếu tố. Tự do hóa thương mại - được thúc đẩy bởi việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới và thỏa thuận với Hoa Kỳ - môi trường đầu tư thuận lợi và nguồn lao động dồi dào với chi phí thấp đã tạo nên sức hấp dẫn của Việt Nam như một mắt xích trong chuỗi giá trị toàn cầu. Kết quả dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, bao gồm cả từ Samsung đổ về Việt Nam. Vị trí địa lý thuận lợi của Việt

⁵ Báo cáo tóm tắt về tình hình đầu tư trực tiếp của nước ngoài

<http://www.mpi.gov.vn/en/Pages/tinbai.aspx?idTin=45020&idcm=122>

⁶ Kinh doanh Tại Việt Nam (Doing business in Vietnam) 2019. PWC (2019)

⁷ Bảng IO của OECD (www.stats.oecd.org).

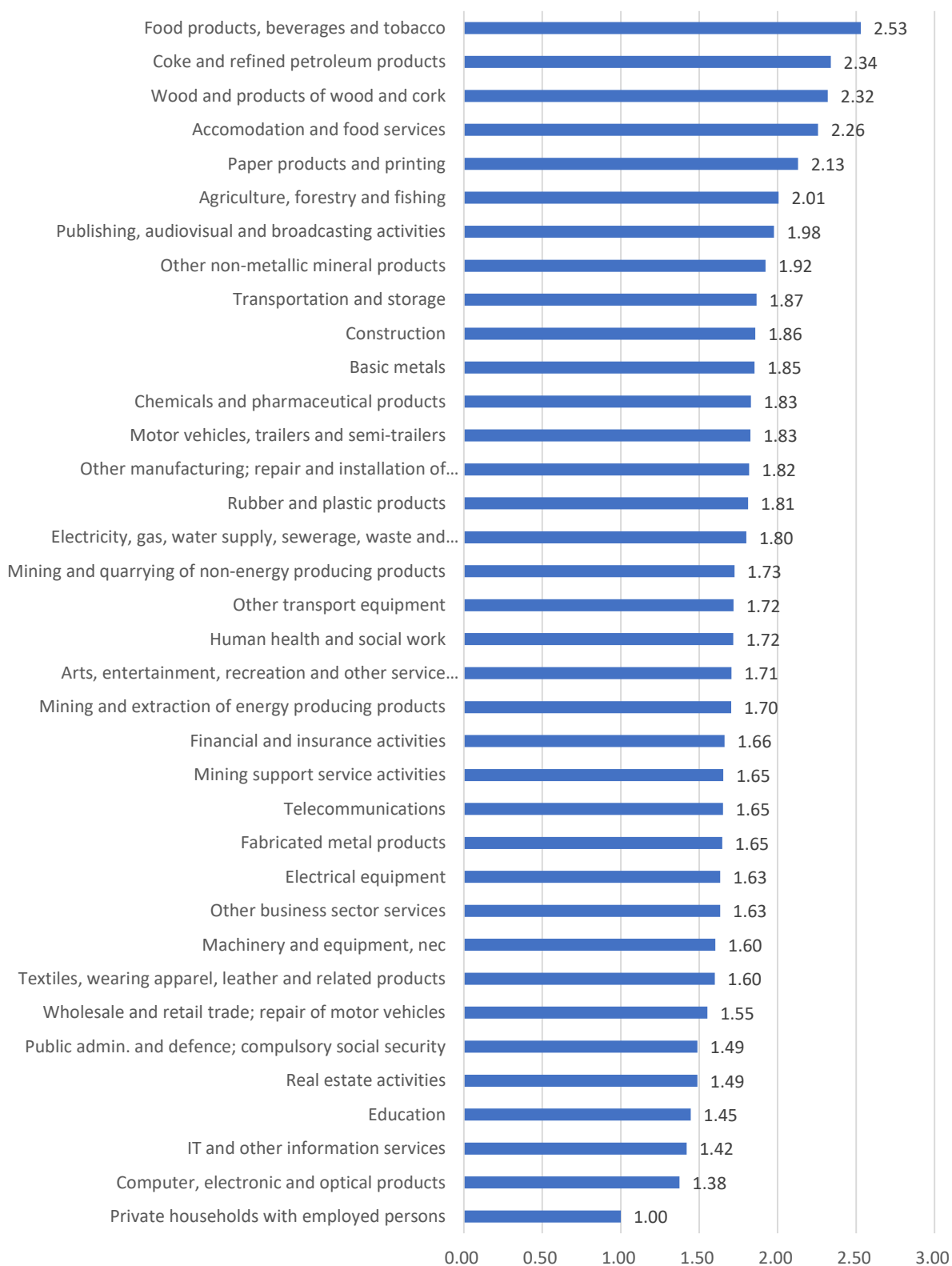
Nam với các nhà cung cấp linh kiện điện tử trong khu vực như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và Thái Lan đã giúp các nhà đầu tư nước ngoài tiếp cận được nguồn nguyên liệu đầu vào chất lượng cao từ nước ngoài. Và khả năng kết nối được cải thiện giúp Việt Nam có thể xuất nhập khẩu kịp thời.

Doanh nghiệp Việt Nam có thể tham gia vào bất kỳ chuỗi giá trị nào của các tập đoàn xuyên quốc gia (transnational corporations - TNCs). Điều quan trọng về mặt chiến lược là tham gia vào những ngành có mối liên kết lớn hoặc hiệu ứng cấp số nhân cao. Hai ngành trong số đó có hiệu ứng số nhân lớn hơn hai (tức là sản xuất một đơn vị sản lượng trong một ngành cụ thể dẫn đến tổng mức tăng tổng cầu của nền kinh tế nhiều hơn hai đơn vị): sản phẩm thực phẩm, đồ uống và thuốc lá, và gỗ và các sản phẩm từ gỗ và nút chai (Biểu đồ 8). Nhìn chung, lĩnh vực sản xuất thống trị các vị trí hàng đầu trong bảng hiệu ứng cấp số nhân (liên kết ngược). Có nghĩa rằng nó có thể có tác động lớn hơn đến các ngành khác thông qua các hoạt động của các công ty này (tức là đầu tư) so với các lĩnh vực khác. Điều đó cũng có thể được giải thích bởi thực tế là chuỗi giá trị trong lĩnh vực chế biến – chế tạo dài hơn và rộng hơn so với chuỗi giá trị trong lĩnh vực sơ cấp và dịch vụ.

Việc tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu dễ dàng được thiết lập hơn trong lĩnh vực chế biến – chế tạo vì nhà sản xuất có thể tham gia vào các chuỗi cung ứng khác nhau và mỗi chuỗi cung ứng có thể được xây dựng với các nhà cung cấp nhiều cấp (thượng nguồn và hạ nguồn) trước khi đến tay người dùng cuối cùng. Mỗi ngành có đặc điểm riêng và sự tham gia riêng vào chuỗi giá trị toàn cầu; do đó, sự phát triển của một ngành có thể ảnh hưởng đến nền kinh tế thông qua tác động ở cấp số nhân (liên kết ngược) của ngành đó. Nói cách khác, trong toàn bộ chuỗi sản xuất, ngành có nhiều kết nối hơn có thể tạo ra tác động lớn hơn. Do đó, các ngành chế biến – chế tạo dựa vào tài nguyên cho thấy tác động cấp số nhân cao hơn so với sản xuất trong khu vực một (ví dụ: 2,01 đối với các ngành sản xuất nông nghiệp, săn bắn, lâm nghiệp và đánh bắt so với 2,53 đối với thực phẩm, đồ uống và thuốc lá hoặc 2,33 đối với gỗ, các sản phẩm từ gỗ và nút chai, cả hai ngành sản xuất thứ cấp có liên quan đến tài nguyên sơ khai (AJC, 2020).

Khi tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, các doanh nghiệp Việt Nam chỉ tham gia vào những khâu đơn giản như gia công, lắp ráp - những khâu có giá trị gia tăng thấp, tính bền vững cho tương lai còn hạn chế. Trong cuộc khảo sát Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) hàng năm của Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam (VCCI) cho thấy hầu hết các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam đều bán sản phẩm và dịch vụ cho các công ty tư nhân trong nước. Chỉ có 15% doanh nghiệp tư nhân trong nước bán sản phẩm và dịch vụ cho doanh nghiệp tư nhân nước ngoài tại Việt Nam. Ngoài ra, 8,4% doanh nghiệp tư nhân trong nước xuất khẩu trực tiếp và 7,4% xuất khẩu gián tiếp thông qua bán cho các đối tác mua hàng bên thứ ba.

Biểu đồ 8. Liên kết ngược của các ngành công nghiệp Việt Nam năm 2015⁸



Nguồn: Bảng IO của OECD (www.stats.oecd.org).

⁸ Biểu đồ 9 cho thấy mức tăng của toàn bộ nền kinh tế tăng khi sản lượng của mỗi ngành tăng một đơn vị.

Tỷ trọng trung bình của nguồn cung ứng nội địa của các MNE nước ngoài tại Việt Nam là 45%, thấp hơn tất cả các đối thủ cạnh tranh ASEAN (Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Philippines). Theo khảo sát của JETRO, 17 công ty Nhật Bản, một trong những nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam, mua 32,4% nguyên liệu đầu vào từ các nhà cung cấp trong nước vào năm 2016. Con số này thấp hơn nhiều so với các công ty cùng ngành ở các nước láng giềng, chẳng hạn như Trung Quốc (CHDN Trung Hoa) (67,8%), Thái Lan (57,1%) và Indonesia (40,5%). Cũng cần lưu ý rằng trong số các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cho các công ty FDI Nhật Bản tại Việt Nam, 58,9% là các công ty FDI có trụ sở tại Việt Nam. Chỉ 13% nguyên liệu đầu vào trong nước do các doanh nghiệp do người Việt Nam làm chủ cung cấp.

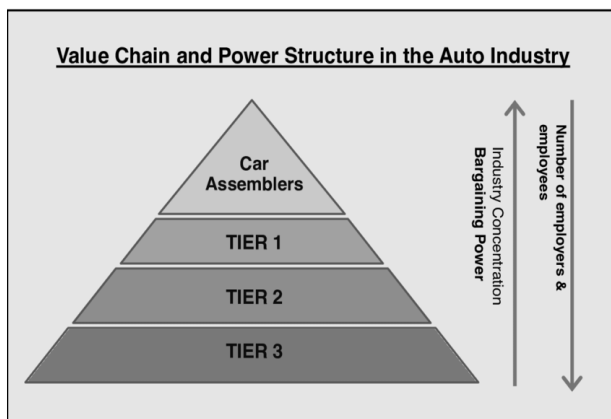
Đối với trường hợp của Samsung tại Việt Nam, mặc dù công ty cho biết tỷ lệ nội địa hóa mảng di động của Samsung là 57% nhưng chỉ có 29 công ty do người Việt Nam làm chủ cung cấp trực tiếp cho Samsung vào cuối năm 2016. Hầu hết các nguyên liệu đầu vào được nội địa hóa đều có nguồn gốc trong nước (theo thông báo của Samsung) là từ các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (FIE) khác (hầu hết là các công ty có vốn đầu tư Hàn Quốc). Một trường hợp khác, tỷ lệ nội địa hóa của Canon Việt Nam là 60% nhưng chủ yếu nhờ vào việc mua hàng từ các FIE đóng tại Việt Nam. Canon có hơn 140 nhà cung cấp cho nhà máy tại Việt Nam và chỉ có 20 trong số đó là các doanh nghiệp Việt Nam.

Piaggio Việt Nam, nhà lắp ráp xe tay ga, xe máy cho biết, họ có tỷ lệ nội địa hóa đối với Vespa là 89% và Piaggio Liberty là 84% với 98 nhà cung cấp trong nước và 78 nhà cung cấp nước ngoài⁹. Tỷ lệ này của Piaggio Việt Nam cao hơn khi so sánh với các nhà sản xuất khác đang kinh doanh cùng dòng sản phẩm. Hơn một nửa sản phẩm của Piaggio Việt Nam đã được xuất khẩu sang các thị trường chính Đông Nam Á và Châu Á Thái Bình Dương, một số lượng nhỏ xe máy được xuất khẩu sang EU và Mỹ. Hầu hết các nhà cung cấp trong nước là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có trụ sở tại Việt Nam và hiện nay, các nhà cung cấp Việt Nam hầu hết cung cấp các đầu vào đơn giản như đế kiện hàng, bao bì, chi tiết nhựa¹⁰. Điều này cho thấy các công ty châu Âu có xu hướng hợp tác chặt chẽ và sâu sắc hơn với các nhà cung cấp địa phương trong chuỗi giá trị toàn cầu của họ.

⁹ Piaggio Vietnam confirms the Vietbrand, <http://baovinhphuc.com.vn/en/business/19290/piaggio-vietnam-confirms-the-vietbrand.html>

¹⁰ Hội thảo “Hỗ trợ Doanh nghiệp Việt Nam phát triển chuỗi giá trị bền vững”, Bộ KHĐT ngày 24/7/2020.

Biểu đồ 9. Phân cấp nhà cung cấp trong ngành công nghiệp ô tô



Nguồn: Heras, Jon. (2015)

Trong mô hình chuỗi hàng hóa toàn cầu, mối quan hệ quyền lực giữa một công ty đầu mối và một tập hợp nhiều nhà thầu phụ hoạt động ở các cấp khác nhau dọc theo chuỗi sản xuất được xem xét (Gereffi và Korzeniewicz 1994). Nhà thầu cấp một là nhân tố quan trọng nhất của chuỗi cung ứng, cung cấp các đầu vào trực tiếp cho nhà sản xuất ban đầu thiết lập chuỗi (Biểu đồ 9). Tạo chuỗi cung ứng theo cấp độ là một phần hoạt động của quản lý chuỗi cung

ứng. Trong ngành công nghiệp ô tô với 20 nhà lắp ráp ô tô lớn đang hoạt động, chỉ có 81 nhà cung cấp cấp 1 và 145 nhà cung cấp cấp 2 và cấp 3. Trong khi đó, tại Thái Lan, có 16 nhà lắp ráp ô tô lớn, nhưng nước này có 690 nhà cung cấp cấp 1 và 1700 nhà cung cấp cấp 2 và cấp 3 (Ngân hàng Thế giới, 2016).

Việt Nam đã gia tăng các mối liên kết ngược, tức là sử dụng hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu. Việt Nam chủ yếu tham gia vào giai đoạn sản xuất và lắp ráp của lĩnh vực chế tạo (công nghiệp nhẹ, thiết bị điện, điện tử v.v.) trong các chuỗi giá trị toàn cầu. Tỷ trọng DVA của Việt Nam trong tổng xuất khẩu đã giảm từ 77% xuống 68% trong giai đoạn 1990-2019 (AJC, 2020). Việt Nam đã có thể chuyển một tỷ lệ đáng kể lao động từ khu vực nông nghiệp tương đối kém năng suất sang khu vực sản xuất chế biến – chế tạo và dịch vụ có năng suất cao hơn.

2.4. Các chính sách / chương trình hỗ trợ Việt Nam hội nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu

Chính phủ đã ban hành Quyết định số 879/ QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược phát triển công nghiệp đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2035 với các mục tiêu: (1) Huy động có hiệu quả mọi nguồn lực từ các thành phần kinh tế trong nước và các nguồn lực bên ngoài để phát triển và cơ cấu lại khu vực công nghiệp theo hướng hiện đại; (2) Tập trung đào tạo lực lượng lao động có kỹ năng, kỷ luật và sáng tạo cho khu vực công nghiệp; (3) Ưu tiên phát triển và chuyển giao công nghệ trong các ngành, lĩnh vực công nghiệp có lợi thế cạnh tranh, công nghệ hiện đại, tiên tiến như chế biến nông, lâm, thủy sản, điện tử, viễn thông, năng lượng mới và tái tạo, cơ khí chế tạo, hóa dược; (4) Sắp xếp lại bố trí không gian công nghiệp để phát huy sức mạnh tổng hợp của các tiểu ngành, vùng, địa phương để tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Gần đây, Chính phủ đã tăng cường nỗ lực cải thiện thủ tục thương mại qua biên giới. Tháng 9/ 2015, Việt Nam trở thành quốc gia thành viên ASEAN thứ năm tham gia Cơ chế một cửa ASEAN, sau Singapore, Indonesia, Malaysia và Thái Lan. Các nỗ lực đang được thực hiện để

cơ chế một cửa trở nên hữu ích hơn nữa cho các doanh nghiệp. Theo Quyết định số 1245/QĐ-CP của Chính phủ, 263 thủ tục liên quan đến hải quan sẽ được thực hiện qua một cửa quốc gia. Trong giai đoạn 2017-2019, có 12.600 danh mục hàng hóa đưa ra khỏi danh mục phải kiểm tra chuyên ngành. Chính phủ cũng đặt mục tiêu đến hết năm 2020 giảm 50% số lượng hàng hóa phải kiểm tra chuyên ngành¹¹.

Bộ Công Thương (BCT) và một số MNE đã tổ chức một số hội chợ tìm nguồn cung ứng. Nổi bật nhất, Bộ phối hợp với Samsung tổ chức Hội chợ Nguồn cung ứng của Samsung, trong đó Samsung gặp gỡ các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam, chia sẻ chiến lược và kế hoạch tìm nguồn cung ứng của họ, đồng thời làm việc với các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam đủ điều kiện để được nâng cấp trở thành nhà cung cấp (cấp 1 hoặc cấp 2) của các MNE. Những hội chợ như vậy rất quan trọng đối với việc loại bỏ các rào cản bất cân xứng thông tin. Tuy nhiên, số lượng hội chợ như vậy còn hạn chế. Rất ít MNE lặp lại những nỗ lực như vậy. Bộ Công Thương vẫn chưa công bố kế hoạch hoặc chiến lược để nhân rộng những nỗ lực này với các FIE hoặc MNE khác ở Việt Nam.

Chính phủ đã triển khai kế hoạch phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ¹². Chương trình hỗ trợ công nghiệp hỗ trợ gần đây nhất bao gồm hầu hết các ưu đãi về thuế và tập trung vào 5 lĩnh vực chính: dệt may, giày dép và da, thiết bị điện tử, ô tô, công cụ máy móc, và công nghiệp công nghệ cao. Tuy nhiên, có một số vấn đề trong việc thực hiện chương trình này. Thứ nhất, nguồn ngân sách dành cho chương trình tương đối nhỏ và hầu hết chỉ giới hạn ở các ưu đãi thuế doanh nghiệp và các khoản vay ưu đãi và/ hoặc bảo lãnh. Tuy nhiên, các chính sách liên quan tới công nghiệp hỗ trợ như sáng kiến nâng cao kỹ năng hoặc phát triển cụm không nằm trong kế hoạch này. Thứ hai, định nghĩa về công nghiệp hỗ trợ dường như quá cứng nhắc và nghiêng hẳn về chế biến – chế tạo, trong khi ngành dịch vụ cũng có thể thực hiện chức năng “hỗ trợ” quan trọng đối với các ngành xuất khẩu. Thứ ba, cũng cần cải thiện việc giám sát và đánh giá chính sách công nghiệp hỗ trợ vì mặc dù có các chỉ tiêu được chỉ ra về đối tượng thụ hưởng, nhưng không rõ chúng được lựa chọn như thế nào nếu chúng quá phi thực tế hoặc quá dễ đạt được. Cuối cùng, các chính sách hỗ trợ hiện có cũng nên được mở rộng cho các nhà cung cấp cấp hai, để xây dựng nhiều chuỗi giá trị tích hợp tại địa phương hơn.

Chính phủ đã và đang thúc đẩy mối liên kết FDI-SME thông qua các phương thức khác nhau, một trong số đó là ưu đãi thuế. Số năm tối đa để được miễn hoàn toàn thu nhập doanh nghiệp (hoặc miễn thuế) ở Việt Nam là 4 năm, thấp nhất trong ASEAN, so với 20 năm cao nhất ở Indonesia (OECD, 2019). Các nước ASEAN phát triển hơn như Singapore và Malaysia có các ưu đãi thuế cụ thể để thúc đẩy đầu tư vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ địa phương và nâng

¹¹ Năm 2019, 82.698 mặt hàng phải kiểm tra chuyên ngành theo quy định của pháp luật (Hải quan Việt Nam, 2019).

¹² Thuật ngữ “công nghiệp hỗ trợ” được Chính phủ sử dụng để định nghĩa các ngành sản xuất vật liệu, phụ kiện, linh kiện và phụ kiện thay thế dùng để lắp ráp thành phẩm.

cấp các nhà cung cấp địa phương. Việt Nam có thể xem xét mở rộng hơn nữa và các công cụ mới về ưu đãi thuế để ngang bằng khả năng cạnh tranh với các nước khác trong khu vực.

Việt Nam đã thiết lập một khuôn khổ pháp lý để khuyến khích sự phát triển của các mối liên kết giữa các DNVVN và các doanh nghiệp nước ngoài. Đây là một phần trong các sáng kiến của quốc gia nhằm thúc đẩy các doanh nghiệp địa phương tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Quyết định số 1556/ QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ yêu cầu nhà nước hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ tham gia vào các ngành công nghiệp phụ trợ để tham gia vào mạng lưới sản xuất của các MNC. Ngoài ra, Quyết định số 32/2012/ CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ khuyến khích dỡ bỏ rào cản, cải thiện chính sách liên quan tới đầu tư nước ngoài và kêu gọi xây dựng Đề án ưu tiên phát triển doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh cao giai đoạn 2013-2020.

Hiệp hội Công nghiệp phụ trợ Việt Nam (VASI) là một thành viên tích cực trong việc thúc đẩy liên kết giữa DNVVN, doanh nghiệp đa quốc gia và chuỗi giá trị toàn cầu thông qua cả các sự kiện liên kết và vận động chính sách. Bộ KH & ĐT cũng tích cực hoạt động thông qua Dự án LinkSME với sự hỗ trợ của USAID. Bộ KH & ĐT đang trong quá trình xây dựng Kế hoạch phát triển DNVVN 5 năm, tập trung vào Khởi sự kinh doanh và Liên kết giữa DNVVN với chuỗi giá trị toàn cầu.

3. Cơ hội và thách thức đối với việc tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của Việt Nam

3.1. Cơ hội, động lực và các yếu tố thuận lợi

Chính sách nhất quán về mở cửa và tăng trưởng dựa vào xuất khẩu của Việt Nam đã và đang mang lại kết quả. Cải cách kinh tế được thực hiện từ những năm 1990 và đỉnh cao là việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) năm 2007 đã cho phép đất nước đi theo con đường của các nền kinh tế Đông Á khác, tận dụng thương mại và FDI để tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo. Thương mại phát triển dựa trên nền tảng của GVC, cho phép Việt Nam tăng giá trị gia tăng trong nước thông qua xuất khẩu. Việt Nam đã cho thấy sự hội nhập cao hơn vào GVC với tư cách là người mua và người bán kể từ năm 1995.

Thương mại của Việt Nam đã phát triển cùng với hội nhập toàn cầu ngày càng sâu rộng và tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Cuộc cách mạng về công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) cùng với việc giảm chi phí giao thông vận tải đã thúc đẩy quá trình phân chia và tách nhóm sản xuất từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển và tạo ra chuỗi giá trị toàn cầu. Điều này có ý nghĩa đối với việc (a) làm thế nào các nước đang phát triển có thể tham gia vào thương mại quốc tế — tham gia GVC bằng cách “nhập khẩu để xuất khẩu” và (b) làm thế nào thương mại có thể là phương tiện để phát triển — cho phép phổ biến kiến thức cùng với việc làm trong sản xuất của các tập đoàn đa quốc gia (MNC). Kể từ năm 1995, Việt Nam đã tự khẳng định vai trò của mình trong các GVC, thể hiện sự hội nhập cao hơn với tư cách là người mua và người bán. Môi trường kinh doanh được cải thiện để thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài đủ điều kiện đã thúc đẩy sự tham gia của Việt Nam vào các GVC. Từ năm

1995 đến năm 2011, Việt Nam đã tăng giá trị gia tăng nội địa thể hiện trong tổng xuất khẩu của mình lên 16,6% hàng năm, thấp hơn mức đã đạt được của Trung Quốc. Việc chuyên trách chức năng lắp ráp mà đại diện cơ bản là các công ty nước ngoài, chiến lược phát triển theo định hướng xuất khẩu của Việt Nam đã tạo ra việc làm, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và giảm nghèo.

Sự tham gia vào GVC phần lớn được thúc đẩy bởi các doanh nghiệp do người nước ngoài làm chủ. Trong khi các doanh nghiệp tư nhân trong nước ở Việt Nam chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNVVN) chiếm khoảng 97% tổng số doanh nghiệp Việt Nam), phần lớn doanh thu của một số mặt hàng xuất khẩu quan trọng đến từ khu vực FDI. Ở nhóm hàng điện thoại và linh kiện, khu vực FDI chiếm 95% tổng giá trị xuất khẩu. Khu vực kinh tế trong nước đạt hơn 82,9 tỷ USD, chỉ chiếm 31% tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2019 (TCTK, 2019).

Việt Nam đã gia nhập các hiệp định thương mại sâu rộng với các nền kinh tế khác nhau, ví dụ: EU, Hoa Kỳ, ASEAN, Nhật Bản, Trung Quốc và Hàn Quốc. CP-TPP và EVFTA, được coi là những hiệp định thương mại thế hệ mới, bao phủ toàn diện và cam kết mạnh mẽ mà ban đầu hầu như không thể xác định được các hàm ý tích cực và tiêu cực. Nhiều nghiên cứu dự đoán tác động tích cực của thỏa thuận đối tác thương mại đối với sự tham gia của GVC ở Việt Nam nói chung, chỉ ra rằng điều này sẽ xảy ra chủ yếu ở phân khúc lao động có kỹ năng thấp, nơi Việt Nam có lợi thế so sánh (Hollweg, Claire H. và cộng sự, 2017).

Việt Nam có thể được hưởng lợi từ việc thay đổi chuỗi cung ứng toàn cầu do căng thẳng thương mại giữa Trung Quốc và Hoa Kỳ gần đây. Chiến tranh thương mại đã làm thay đổi GVC của các công ty đa quốc gia, đặc biệt là các MNC có nhà máy ở Trung Quốc. Việc di dời sản xuất của các công ty đa quốc gia ra khỏi Trung Quốc để tránh thuế quan của Mỹ đối với hàng hóa Trung Quốc đã tạo cơ hội cho các nước khác tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Cơ hội từ dòng vốn FDI mới do việc di dời các nhà máy từ Trung Quốc sang các nước khác có thể thúc đẩy Việt Nam thay đổi chính sách để thu hút dòng vốn FDI chất lượng cao. Việt Nam cũng có thể hưởng lợi từ sự thay đổi này bằng cách tham gia các GVC trong các ngành công nghệ cao.

Thúc đẩy FDI là chiến lược chính của Chính phủ Việt Nam trong một số lĩnh vực then chốt, đặc biệt là lĩnh vực điện tử. Một phần do chính sách ưu đãi thuế và ưu đãi tiếp cận đất đai, trong những năm gần đây, lĩnh vực điện tử đã chứng kiến dòng vốn FDI tăng mạnh của các công ty điện tử công nghệ cao như Canon, Intel, Samsung, LG v.v.

Với những cơ hội rõ ràng do các ưu đãi thương mại mang lại, việc ưu tiên tối ưu hóa sản phẩm và quy trình là bước đầu tiên trước khi tiếp tục nâng cấp chức năng là hợp lý. Khi làm như vậy, lợi thế của Việt Nam về chi phí lao động thấp, khả năng tiếp cận các mối liên kết ngược và các hiệp định thương mại ưu đãi (đối với một số hiệp định) cần được tận dụng để tối đa hóa lợi ích. Nền kinh tế Việt Nam hiện đang có tính cạnh tranh cao trong các công việc đòi hỏi kỹ năng tương đối thấp, sử dụng nhiều lao động; lịch sử cho thấy tiền lương cuối cùng sẽ tăng và lợi

thế so sánh này sẽ bị xói mòn. Trên thực tế, Việt Nam đang dần mất đi lợi thế “lợi thế về lao động”. Để tránh bẫy thu nhập trung bình, việc hội nhập sâu hơn vào các GVC sẽ rất hữu ích cho Việt Nam.

Dịch vụ hóa nền kinh tế trong nước sẽ giải phóng cơ hội ở ba cấp độ. Nó có thể thúc đẩy tăng trưởng dựa trên năng suất và khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế nói chung như một đầu vào cho các hoạt động hạ nguồn; nó có thể là nhân tố tạo ra kỹ năng về năng lực trong nước và việc làm có giá trị gia tăng cao trong các phân khúc cốt lõi và các hoạt động thượng nguồn và hạ nguồn được kết nối; và nó sẽ có tiềm năng giúp Việt Nam trở thành quốc gia hàng đầu thế giới hoặc khu vực về xuất khẩu dịch vụ (Ngân hàng Thế giới, 2017). Chính sách có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy và tạo điều kiện phục vụ nền kinh tế trong nước. Ngày nay, các ràng buộc ràng buộc bao gồm các vấn đề về quy định và ngang hàng khác như kỹ năng của lực lượng lao động. Thúc đẩy thương mại và đầu tư vào dịch vụ thông qua các chính sách tích cực bao gồm giảm các hạn chế về quy định và cải thiện mạng lưới thương mại toàn cầu thông qua một hiệp định thương mại khu vực.

Một số ngành ở Việt Nam và Liên kết với chuỗi giá trị toàn cầu

Tương lai của ngành dệt may Việt Nam sẽ được hỗ trợ bởi:

- Khả năng cạnh tranh về chi phí (lao động, giá điện) và năng suất.
- Môi trường hỗ trợ công nghiệp. Các ưu đãi đầu tư và thuế quan của Việt Nam có tính cạnh tranh với các nước sản xuất hàng may mặc khác.
- Ưu đãi thương mại.
- Tiếp cận thị trường nước ngoài (thông qua MNC).
- Kết nối (thông qua thương mại và đầu tư) và sự gần gũi với Trung Quốc.
- Sự đa dạng sản phẩm và đặc biệt là quần áo bằng sợi nhân tạo (tổng hợp)

Tương lai của kinh tế nông nghiệp Việt Nam sẽ được thúc đẩy bởi những thay đổi về nhân khẩu học, nỗ lực tái cơ cấu nông nghiệp, tương lai của thương mại khu vực và toàn cầu, và quản trị của các doanh nghiệp lớn trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Lĩnh vực CNTT-TT của Việt Nam đã mở rộng đáng kể trong vài năm qua với các khoản đầu tư lớn từ các công ty hàng đầu (như Samsung và LG), các nhà sản xuất theo hợp đồng (Foxconn và Jabil Circuit), và các nền tảng dẫn đầu (Intel và Microsoft). Các khoản đầu tư của các công ty này - phần lớn là do Việt Nam có chi phí lao động thấp, gần các nhà cung cấp trong khu vực và môi trường đầu tư tương đối ổn định - đã giúp thay đổi bối cảnh công nghiệp của đất nước trong một thời gian rất ngắn. Máy tính xách tay, điện thoại di động, phần mềm và các dịch vụ hỗ trợ CNTT-TT hiện là những mặt hàng xuất khẩu quan trọng.

Nguồn: *Vietnam at a Crossroads, WB (2017)*

3.2. Những thách thức, rào cản và đe dọa

Tốc độ tăng năng suất lao động (sản lượng trên một lao động) đã giảm từ cuối những năm 1990, do việc giảm mạnh của năng suất tổng thể. Các doanh nghiệp tư nhân trong nước có quy mô cực nhỏ, cản trở việc tăng năng suất nhờ quy mô kinh tế, chuyên môn hóa và đổi mới - những yếu tố để tăng trưởng bền vững trong dài hạn. Hơn nữa, các doanh nghiệp nhỏ ngày càng thâm dụng vốn, cùng với việc không có quy mô kinh tế lớn, đã dẫn đến năng suất vốn giảm mạnh. Một số công ty lớn trong nước thậm chí còn kém hiệu quả hơn các công ty nhỏ, phản ánh quan điểm ngắn hạn về đầu tư và lợi nhuận cũng như sự tập trung ngày càng tăng đối với tài sản đất đai và vốn vào lĩnh vực xây dựng, bất động sản và tài chính ngân hàng. Các lĩnh vực đó ghi nhận sự gia tăng năng suất thấp nhất và tốc độ tăng thấp nhất cả nước.

Bất cân xứng thông tin là một trong những hạn chế lớn nhất mà các doanh nghiệp trong nước phải đối mặt khi hội nhập vào các chuỗi giá trị toàn cầu và liên kết với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp đa quốc gia. Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam thiếu nhận thức về các hiệp định thương mại tự do. Ví dụ, ở cấp quốc gia, theo số liệu gần đây từ Báo cáo Chỉ số Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh, chỉ có 1,55% doanh nghiệp Việt Nam được khảo sát có kiến thức chuyên sâu về EVFTA trong khi hơn 65% doanh nghiệp mới chỉ nghe nói sơ qua về nó. Các doanh nghiệp Việt Nam cũng thiếu thông tin và kiến thức về các biện pháp phi thuế quan và cách xử lý các rào cản thương mại. Rào cản thông tin cũng khiến nhiều doanh nghiệp trong nước gặp khó khăn trong việc xác định các cơ hội kinh doanh với nước ngoài, đặc biệt là ở các thị trường xa Việt Nam và thông tin bằng tiếng Anh còn hạn chế. Thông tin hạn chế ngăn cản họ phân tích thị trường và định vị đúng cách. Họ thường thiếu thông tin về các MNE, FIE và nhu cầu về thuê ngoài, các chiến lược và tiêu chuẩn tìm nguồn cung ứng của các doanh nghiệp này. Về phía MNE và FIEs, họ thiếu thông tin về các nhà cung cấp và năng lực của họ là DNVVN trong nước. Cho đến nay, vẫn chưa có dữ liệu đủ tốt mà ở đó các doanh nghiệp trong nước có thể tìm thấy thông tin và cơ hội để trở thành nhà cung cấp cho các FIE và MNE. Bộ Công Thương gần đây đã giới thiệu một nền tảng trực tuyến để hỗ trợ liên kết. Tuy nhiên, cơ sở dữ liệu vẫn còn hạn chế và vẫn đang được hoàn thiện. Ở cấp tỉnh, những cơ sở dữ liệu này đang được thiết lập nhưng vẫn chưa được mở cho các doanh nghiệp sử dụng. Ví dụ, Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh đang thiết lập cơ sở dữ liệu về các nhà cung cấp DNVVN tiềm năng cho các MNEs và DNVVN, nhưng cơ sở dữ liệu này chỉ là văn bản giấy.

Hạn chế về nguồn nhân lực ở cả trình độ lãnh đạo, quản lý và kỹ năng là một rào cản lớn. Thiếu đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ sư và công nhân có trình độ chuyên môn cao và yếu kém về kỹ năng mềm và năng lực giao tiếp của nhân viên càng làm trầm trọng thêm vấn đề khi các doanh nghiệp nỗ lực tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu. Trước hết, điều này dẫn đến sự thiếu tự tin của các doanh nghiệp Việt Nam khi giao dịch với các FIE hay MNE. Bên cạnh đó, hạn chế về nguồn nhân lực đã dẫn đến năng lực quản lý kém, không thể giao tiếp với khách hàng tiềm năng ở thị trường nước ngoài, trong việc thực hiện các thủ tục theo yêu cầu của cơ quan hải quan Việt Nam và nước nhập khẩu. Việc thiếu lao động được đào tạo bài bản và có tay nghề cao đang hạn chế hiệu quả đầu tư, mặc dù các doanh nghiệp trong nước đang ngày càng đầu tư nhiều hơn vào công nghệ, máy móc, kỹ thuật sản xuất công nghệ cao để đáp ứng yêu cầu của thị trường xuất khẩu và quốc tế. Do hạn chế về nguồn nhân lực nên năng suất lao động

trong ngành sản xuất đồ gỗ của Việt Nam chỉ bằng 50% của Philippines, 40% của Trung Quốc và 20% của EU. Các doanh nghiệp trong nước đang tập trung vào việc hội nhập theo chiều dọc và bán hàng cho thị trường tại chỗ hơn là tìm hiểu cách thức hoạt động của chuỗi giá trị toàn cầu và xác định cách để tương tác nhiều hơn trên trường quốc tế.

Rất ít công ty có tầm nhìn và chiến lược rõ ràng để trở thành nhà cung cấp quốc tế giúp họ được nâng cấp cao hơn trong chuỗi giá trị quốc tế. FIE và MNE tìm kiếm các nhà cung cấp có thể đáp ứng các tiêu chuẩn như chất lượng, công nghệ, chi phí, mức phản hồi và độ tin cậy. Bên cạnh đó, các công ty quốc tế cũng mong đợi một nền văn hóa kinh doanh lớn mạnh được nuôi dưỡng bởi nhân lực có trình độ. Văn hóa kinh doanh như vậy được xây dựng dựa trên sự tin cậy, tôn trọng, quan tâm lẫn nhau, làm việc theo nhóm, hợp tác và giao tiếp thường xuyên. Các yếu tố này cũng rất quan trọng đối với các doanh nghiệp xuyên quốc gia khi tìm kiếm nhà cung cấp. Đáng chú ý nhất là việc thiếu các công cụ quản lý như hệ thống kiểm soát tiêu chuẩn chất lượng và kỹ năng giải quyết vấn đề dẫn đến độ tin cậy thấp trong việc cung cấp sản phẩm đạt chuẩn chất lượng và thời gian theo yêu cầu của các MNE. Nhiều doanh nghiệp trong nước thiếu kiến thức về cách thức hoạt động của GVC ở khu vực và toàn cầu. Họ có rất ít kiến thức về những thành phần tham gia trong GVC. Điều quan trọng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải nhận thức được cách người mua và MNC tương tác trong GVC.

Thiếu tích lũy vốn là một vấn đề mấu chốt. Sự hạn chế trong tích lũy vốn đã cản trở năng lực của các doanh nghiệp Việt Nam trong việc chuyển từ mô hình kinh tế dựa vào đầu vào sang sản xuất hiệu quả hoặc từ thâm dụng lao động sang mô hình thâm dụng vốn. Thiếu vốn cũng đã ngăn cản các công ty tư nhân đầu tư và nâng cấp công nghệ của họ” (Economica Vietnam, 2018). Ngược lại, điều này sẽ ảnh hưởng không tốt đến năng suất của doanh nghiệp và mức độ chuyên nghiệp của các công ty - một yếu tố quan trọng để doanh nghiệp Việt Nam hội nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu. Tiếp cận tài chính là quan trọng để các ngành công nghiệp hỗ trợ phát triển, nhưng cũng để khu vực kinh tế trong nước chuyển sang các hoạt động có giá trị gia tăng cao hơn. Đối với các doanh nghiệp chuyển từ sản xuất đơn giản sang sản xuất tinh vi, từ CMT sang FOB hoặc ODM liên quan đến việc tự tìm nguồn cung ứng nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào khác, đòi hỏi các công ty phải có vị thế tài chính mạnh hơn nhiều, có khả năng tiếp cận với khả năng thanh khoản hoặc các khoản vay bên ngoài. Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam đang gặp khó khăn về tài trợ thương mại. Thực tiễn cho thấy rằng nguồn tài chính là cần thiết cho một hệ thống giao dịch lành mạnh. Trên toàn cầu, tới 80 phần trăm thương mại toàn cầu được hỗ trợ bởi một số loại bảo hiểm tài chính hoặc tín dụng. Tỷ lệ này ở Việt Nam rất thấp. Có sự thiếu hụt đáng kể trong nguồn cung tài chính và do đó nhiều công ty không thể tiếp cận các công cụ tài chính mà họ cần. Xếp hạng tín dụng của Việt Nam thấp hơn so với các nước cùng mức trong khu vực như Philippines hoặc Thái Lan. Với mức xếp hạng tương đối thấp, các ngân hàng quốc tế có thể không có đủ hạn mức quốc gia/ hạn mức đối tác để chấp nhận rủi ro của các ngân hàng hoặc doanh nghiệp Việt Nam. Các doanh nghiệp Việt Nam dựa vào các ngân hàng trong nước để đáp ứng nhu cầu tài chính của họ. Nhưng thường thì các doanh nghiệp này không thể có được tín dụng cần thiết để đáp ứng nhu cầu tài trợ cho xuất khẩu và nhập khẩu của họ. Điều này ngăn cản các doanh nghiệp nội địa phát huy hết tiềm năng của mình.

Ở cấp độ doanh nghiệp, rất ít doanh nghiệp trong nước có chứng chỉ đạt chuẩn quốc tế. Do việc áp dụng công nghệ còn hạn chế, các doanh nghiệp trong nước trong vài thập kỷ gần đây chủ yếu tham gia vào các hoạt động lắp ráp có giá trị gia tăng thấp. Số lượng doanh nghiệp địa phương tham gia vào chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp FDI vẫn còn hạn chế, đặc biệt là trong các ngành đòi hỏi công nghệ cao hơn như ô tô và điện tử. Do đó, thách thức chính là nâng cao năng lực sản xuất của các doanh nghiệp trong nước để tham gia vào các hoạt động có giá trị gia tăng cao hơn. Thực tế cho thấy, việc đáp ứng các tiêu chuẩn và yêu cầu cần thiết để tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu của các doanh nghiệp nước ngoài là một việc không hề đơn giản đối với các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa. Các DNVTN của Việt Nam vẫn thiếu các công cụ quản lý như hệ thống kiểm soát tiêu chuẩn chất lượng và kỹ năng giải quyết vấn đề. Hầu hết các doanh nghiệp nhỏ đã bộc lộ những thiếu sót trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn quốc tế mặc dù người mua rất quan tâm đến các công ty có thể tuân thủ các tiêu chuẩn này.

Việt Nam còn rất lâu mới trở thành một nền kinh tế được dẫn dắt bởi đổi mới và công nghệ, và hiệu quả đổi mới là không đạt kỳ vọng. Số lượng cơ sở nghiên cứu và phát triển của khu vực tư nhân ở Việt Nam còn hạn chế. Theo Bộ Khoa học và Công nghệ, cả nước mới có khoảng 3.000 công ty được công nhận là doanh nghiệp khoa học và công nghệ. Cơ sở hạ tầng và kinh phí cho nghiên cứu và phát triển nhìn chung còn kém chất lượng. Các chương trình giảng dạy STEM và đổi mới vẫn chưa phát triển. Việc tiếp cận các công nghệ tiên tiến, bao gồm công nghệ thông tin và truyền thông, trong kinh doanh nông nghiệp, sản xuất và dịch vụ vẫn chưa được khai thác triệt để. Việc thực thi các luật và quy định về sở hữu trí tuệ không hiệu quả, dẫn đến việc vi phạm tràn lan các tài sản trí tuệ, nhãn hiệu và bản quyền. Điều này làm giảm sự quan tâm và mong muốn đổi mới của người dân nói chung và của các doanh nghiệp tư nhân nói riêng.

Mức độ chuyển giao công nghệ từ các doanh nghiệp đa quốc gia sang các DNVTN còn thấp. Công nghệ thấp và đầu tư hạn chế vào nâng cấp công nghệ và R&D ngăn cản các DNVTN nâng cấp để đáp ứng các tiêu chuẩn và yêu cầu do MNEs đặt ra hoặc để tiếp thu công nghệ, kiến thức, chuyên môn do các MNEs chuyển giao. Mặt khác, điều này không khuyến khích các MNE chủ động tìm kiếm hợp tác kinh doanh với các nhà cung cấp DNVTN địa phương tại Việt Nam. Do đó, xuất khẩu và cung ứng của các doanh nghiệp Việt Nam cho chuỗi giá trị toàn cầu vẫn chủ yếu tập trung ở các ngành công nghệ thấp và giá trị gia tăng thấp, có khả năng cạnh tranh dựa trên giá thành hơn là chất lượng. Do mối liên kết giữa các DNVTN và FIE còn yếu nên việc chuyển giao công nghệ còn hạn chế, không nâng được năng suất của các doanh nghiệp trong nước. Khoảng cách thông tin còn tồn tại giữa người dùng công nghệ tiềm năng và chủ sở hữu công nghệ và sở hữu trí tuệ trên toàn cầu. Các nhà cung cấp công nghệ có thể không có khả năng hoặc không sẵn sàng chịu các chi phí và rủi ro liên quan đến việc áp dụng công nghệ vào Việt Nam. Chúng bao gồm chi phí liên quan đến cả điều chỉnh quy định và điều chỉnh kỹ thuật để đáp ứng các yêu cầu về khả năng chi trả.

Những ràng buộc về môi trường kinh doanh và một số điều kiện, khung khổ pháp lý cụ thể cũng ảnh hưởng đến khả năng tham gia hoặc dịch chuyển lên trên trong các chuỗi giá trị của các doanh nghiệp trong nước: Ví dụ, các quy định không thân thiện về nộp thuế và kinh doanh xuyên biên giới, việc thực thi luật Quyền sở hữu trí tuệ (IPR) còn yếu, thủ tục thông quan chậm

và tổn kém... Trong một cuộc khảo sát về nhận thức của doanh nghiệp về thủ tục hải quan năm 2019, 20% doanh nghiệp nhận thấy khó khăn, vướng mắc trong thủ tục thông quan và 23% cho rằng việc hoàn thuế xuất nhập khẩu quá phức tạp. 25% doanh nghiệp trong cuộc khảo sát tiết lộ rằng họ đã hoàn thành thủ tục hải quan trực tuyến nhưng vẫn phải nộp bản cứng cho cơ quan hải quan.

Giao thông vận tải và kết nối vẫn còn kém phát triển so với tiềm năng tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu. Khả năng của một quốc gia trong việc kết nối với các thị trường toàn cầu về hàng hóa, dịch vụ, vốn và con người là động lực chính thúc đẩy khả năng cạnh tranh quốc tế của quốc gia đó. Theo Chỉ số hoạt động logistics năm 2018 của Ngân hàng Thế giới (WB), Việt Nam được xếp hạng 39/160 quốc gia về LPI (chỉ số hoạt động logistics). Logistics và tạo thuận lợi thương mại còn hạn chế do hiệu quả thông quan kém, chất lượng cơ sở hạ tầng yếu kém, chất lượng và năng lực của các nhà cung cấp dịch vụ. Kết nối với mạng lưới thương mại quốc tế tốt hơn nhưng kém mạnh mẽ hơn so với các nước láng giềng, đang hạn chế cạnh tranh trong khu vực. Chi phí logistics quá cao đối với các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mặc dù có tuyến đường sắt xuyên quốc gia từ Bắc vào Nam, nhưng lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường sắt rất nhỏ và đã giảm phần lớn do dịch vụ kém.

4. Thương mại và đầu tư của EU và sự đóng góp cho việc hội nhập chuỗi giá trị toàn cầu của Việt Nam

EU đã đóng vai trò chính trong mối quan hệ giữa Việt Nam và Châu Âu trong một thời gian dài. Quan hệ thương mại Việt Nam - EU phát triển nhanh chóng từ năm 2000 với tổng cán cân thương mại Việt Nam - EU tăng hơn 13,7 lần, từ 4,1 tỷ USD năm 2000 lên 56,45 tỷ USD năm 2019; trong đó, xuất khẩu từ Việt Nam sang EU tăng 14,8 lần (từ 2,8 tỷ USD lên 41,54 tỷ USD); và nhập khẩu từ EU vào Việt Nam đã tăng hơn 11,4 lần (từ 1,3 tỷ USD lên 14,9 tỷ USD). Năm 2019, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và EU đạt hơn 56,45 tỷ USD, tăng 1,21% so với cùng kỳ năm 2018 (Bảng 2)

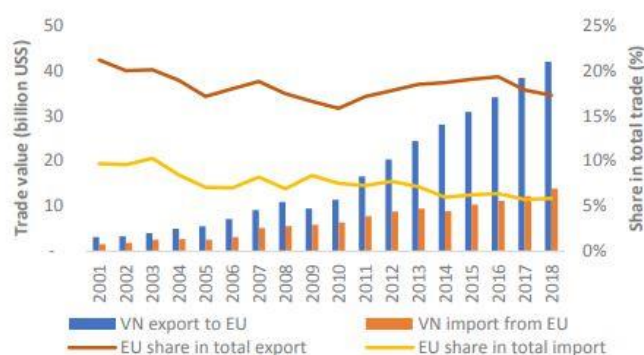
Bảng 2. Thương mại Việt Nam-EU giai đoạn 2015-2019

Năm	Xuất khẩu		Nhập khẩu		Tổng kim ngạch XNK	
	Giá trị (triệu USD)	Thay đổi (%)	Giá trị (triệu USD)	Thay đổi (%)	Giá trị (triệu USD)	Thay đổi (%)
2015	30,940.1	10.77	10,433.9	17.16	41,374.0	12.31
2016	34,007.1	9.92	11,063.5	6.03	45,070.7	8.93
2017	38,336.9	12.75	12,097.6	8.57	50,434.5	11.72
2018	41,885.5	9.42	13,892.3	13.95	55,777.8	10.59
2019	41,546.6	-0.81	14,906.3	7.30	56,452.9	1.21

Nguồn: Tổng cục Hải quan (2020)

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang EU là điện thoại và linh kiện với tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2019 đạt 12,2 tỷ USD, giày dép (đạt 5 tỷ USD), máy vi tính và linh kiện với tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 4,6 USD. Năm 2019, hàng dệt may (đạt 4,2 tỷ USD), thủy sản (đạt trên 1,2 tỷ USD), cà phê (đạt 1,16 tỷ USD). Các thị trường chính của các Quốc gia Thành viên Châu Âu với giá trị xuất khẩu hơn 1 tỷ USD trong năm 2019 là Hà Lan, Đức, Pháp, Ý, Áo, Tây Ban Nha, Bỉ, Thụy Điển và Ba Lan.

Biểu đồ 10. Việt Nam Xuất khẩu tới và Nhập khẩu từ EU

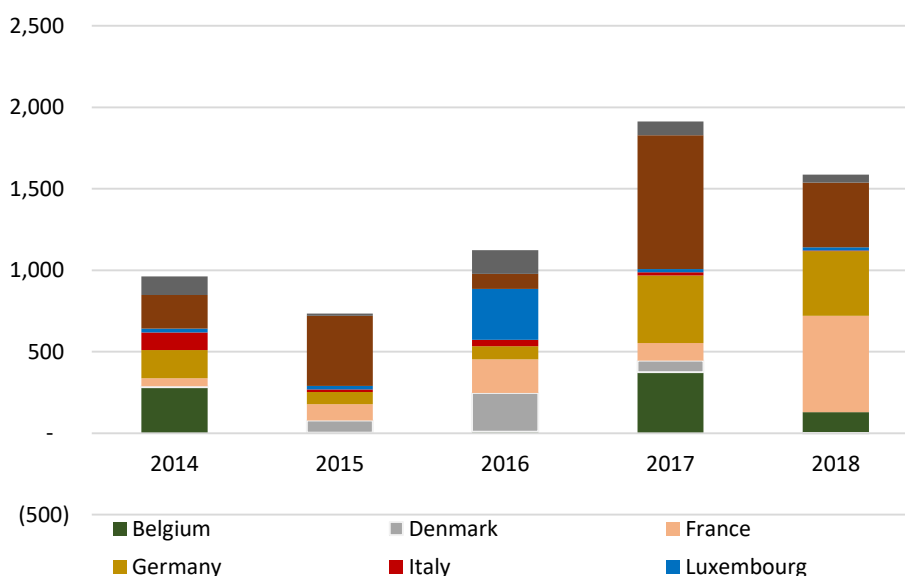


Nguồn: Trade Map (2019)

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và EU ngày càng được cải thiện về giá trị thương mại trong thời gian qua, và EU là một trong những thị trường quan trọng nhất của các nhà xuất khẩu Việt Nam. Từ năm 2001 đến năm 2018, tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang EU đã tăng hàng năm với tốc độ 16% (Biểu đồ 10). Tương tự, tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của Việt Nam nhập khẩu từ

EU là khoảng 14%. EU là thị trường xuất khẩu lớn thứ ba và thị trường nhập khẩu lớn thứ năm của Việt Nam trong năm 2019. EVFTA được kỳ vọng sẽ cải thiện hiệu quả thương mại song phương giữa EU và Việt Nam từ năm 2020. Việt Nam luôn duy trì thặng dư thương mại trong giao dịch với EU trong hai thập kỷ qua.

Biểu đồ 11. Dòng vốn đầu tư của EU vào Việt Nam, 2014-2018 (triệu USD)



Nguồn: EUROSTAT¹³

¹³ Dòng vốn FDI có sẵn cuối năm 2018.

Như đã đề cập, năm 2019, EU có 2.375 dự án đầu tư (tăng 182 dự án so với năm 2018) từ 27 quốc gia châu Âu vào Việt Nam với tổng vốn đăng ký là 25,49 tỷ USD, chiếm 7,70% số dự án của Việt Nam và chiếm 7,03 % tổng vốn đầu tư đăng ký. Xu hướng đầu tư của EU chủ yếu tập trung vào các ngành công nghệ cao, tuy nhiên cũng đã có xu hướng tập trung nhiều hơn vào các ngành dịch vụ (bưu chính viễn thông, tài chính, dịch vụ văn phòng và bán lẻ).

Theo EUROSTAT, trong giai đoạn 2014-2018 tổng vốn FDI từ Liên minh Châu Âu vào Việt Nam đã tăng mạnh từ 962 triệu USD năm 2014 lên hơn 1.590 triệu USD năm 2018 (dòng vốn FDI nhiều nhất trong năm). Năm 2018, Pháp, Đức và Hà Lan là ba quốc gia có giá trị dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam cao nhất (Hình 11). Đáng chú ý, Hà Lan đã đầu tư khoảng 823 triệu USD vào Việt Nam, chiếm hơn một nửa tổng vốn FDI của EU vào Việt Nam trong năm 2017.

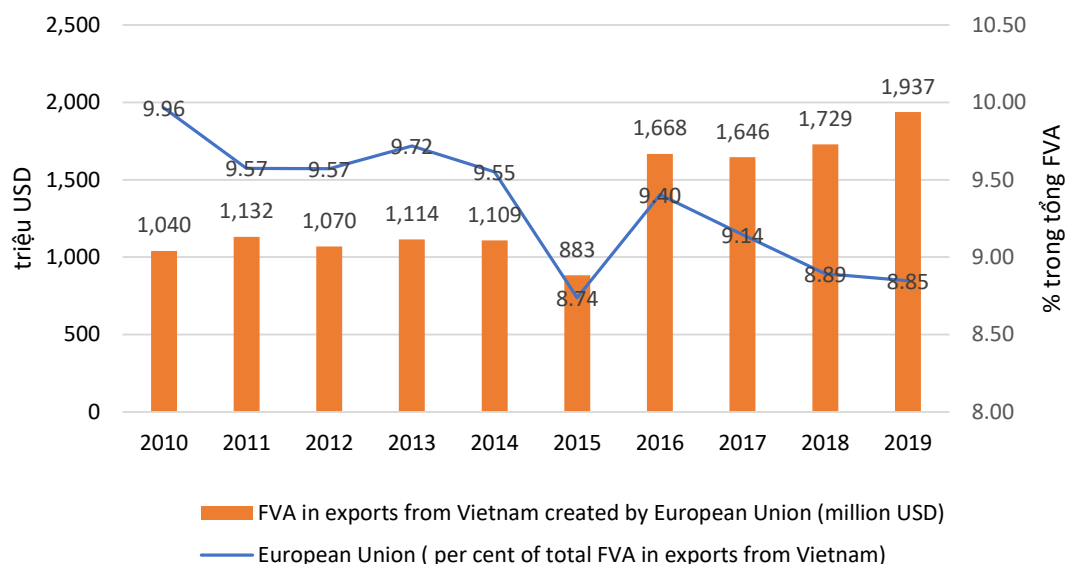
Các nước châu Âu vẫn tham gia sâu rộng vào các chuỗi sản xuất xuyên biên giới và mức độ tham gia GVC tương đối cao so với mức trung bình của thế giới và hầu hết các nền kinh tế khác. Nhìn chung, sự tham gia của khu vực đồng Euro vào các GVC cao hơn đáng kể so với Hoa Kỳ và Trung Quốc và chỉ đứng sau tỷ lệ tham gia của các nước Trung và Đông Âu (bao gồm 5 nền kinh tế nhỏ thuộc khu vực đồng Euro). Các quốc gia khu vực đồng Euro nhỏ hơn cần có tỷ trọng đầu vào lớn hơn từ nước ngoài, do đó, sự tham gia của họ vào GVC cao hơn so với các nền kinh tế lớn hơn. Ngoài ra, các nước khu vực đồng Euro tham gia vào khu vực nhiều hơn là vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Cũng cần lưu ý rằng, sau năm 2011, sự hội nhập của các quốc gia khu vực đồng Euro vào chuỗi cung ứng khu vực đã giảm xuống mức độ thấp hơn so với sự tham gia của GVC với các quốc gia khác. Các nền kinh tế lớn hơn của châu Âu có xu hướng nằm ở thượng nguồn trong chuỗi sản xuất toàn cầu hơn so với các nước khu vực đồng Euro nhỏ. Một cách tương đối, so với mức trung bình của thế giới, các nước thuộc khu vực đồng Euro là ở khu vực hạ nguồn, có nghĩa là hàm lượng nước ngoài của sản xuất khu vực đồng Euro lớn hơn so với đầu vào do khu vực đồng Euro cung cấp cho các nước khác.

Trong những nước tạo ra giá trị gia tăng hàng đầu trong xuất khẩu từ Việt Nam, Liên minh Châu Âu đã xuất hiện trong danh sách năm nước, khu vực có đóng góp hàng đầu vào tổng xuất khẩu của Việt Nam (xem Biểu đồ 4). Ngoài ra, giá trị gia tăng có yếu tố nước ngoài trong xuất khẩu từ Việt Nam được nhập khẩu từ châu Âu chiếm 8,9% tổng giá trị gia tăng có yếu tố nước ngoài trong xuất khẩu từ Việt Nam năm 2019. Trong đó, lĩnh vực chế biến – chế tạo chiếm tỷ trọng lớn nhất với khoảng 64% tổng FVA do châu Âu tạo ra trong hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam (theo cơ sở dữ liệu AJC-UNCTAD-Eora về các GVC của ASEAN).

Giá trị gia tăng có yếu tố nước ngoài trong xuất khẩu của Việt Nam do Liên minh châu Âu tạo ra là 1,040 triệu USD vào năm 2010. Sau gần 10 năm, chỉ tiêu này đã tăng gần hai lần lên 1,937 triệu USD vào năm 2019 (Biểu đồ 12). Tuy nhiên, tỷ trọng FVA do EU đóng góp trong tổng FVA xuất khẩu từ Việt Nam đã giảm từ 9,96% năm 2010 xuống 8,85% năm 2019. Tỷ lệ FVA do EU

đóng góp có thể bị ảnh hưởng bởi chiến lược đa dạng hóa nguồn cung hàng hóa trung gian cho sản xuất hàng xuất khẩu của các nhà xuất khẩu Việt Nam.

Biểu đồ 12. FVA do EU đóng góp trong xuất khẩu của Việt Nam, 2010 - 2019



Nguồn: Cơ sở dữ liệu AJC-UNCTAD-Eora về Chuỗi Cung ứng Toàn Cầu ASEAN và tính toán của *Economica Vietnam*

Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU (EVFTA) là một FTA thế hệ mới giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu. Đây là một hiệp định toàn diện và chất lượng cao, đảm bảo lợi ích cân bằng cho cả Việt Nam và EU, có cân nhắc đến sự khác biệt về trình độ phát triển giữa hai bên. Khi có hiệu lực, EVFTA được kỳ vọng sẽ là một cú hích lớn đối với xuất khẩu của Việt Nam, giúp đa dạng hóa thị trường và xuất khẩu, đặc biệt là các mặt hàng nông thủy sản cũng như các sản phẩm Việt Nam có lợi thế cạnh tranh.

Thỏa thuận bao gồm 17 chương, hai nghị định thư và một số biên bản ghi nhớ kèm theo, với nội dung chính bao gồm các khía cạnh sau: (1) thương mại hàng hóa, dịch vụ, (2) tự do hóa đầu tư và thương mại điện tử, mua sắm chính phủ và (3) quyền sở hữu trí tuệ. EVFTA cũng bao gồm các khía cạnh khác bao gồm các quy tắc xuất xứ, hải quan và tạo thuận lợi thương mại, các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch động thực vật, các rào cản kỹ thuật đối với thương mại, phát triển bền vững, hợp tác và nâng cao năng lực và các vấn đề pháp lý-thể chế.

Những cam kết mạnh mẽ về mở cửa thị trường trong EVFTA chắc chắn sẽ thúc đẩy quan hệ thương mại Việt Nam - EU, giúp mở rộng hơn nữa thị trường cho hàng xuất khẩu của Việt Nam. Với các cam kết xóa bỏ gần 100% thuế nhập khẩu mà hai bên đã thống nhất, mở ra cơ hội rất lớn để tăng cường xuất khẩu các mặt hàng của Việt Nam như dệt may, da giày, nông sản, thủy sản (bao gồm gạo, đường, mật ong, và rau), sản phẩm gỗ, và những thứ khác. Ngoài ra, các cam kết về dịch vụ, đầu tư, mua sắm chính phủ cũng như các quy định cụ thể về mở cửa thị trường và các biện pháp kỹ thuật trong một số lĩnh vực cụ thể cũng sẽ tạo cơ hội cho

các doanh nghiệp EU, sản phẩm và dịch vụ của EU sẽ tiếp cận tốt hơn với thị trường gần 100 triệu dân của Việt Nam. Trong khi đó, người tiêu dùng Việt Nam sẽ tiếp cận dễ dàng hơn với các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao từ EU trong các lĩnh vực dược phẩm, chăm sóc sức khỏe, xây dựng cơ sở hạ tầng và giao thông công cộng v.v.

Vào tháng 6 năm 2018, Việt Nam và EU đã chính thức đồng ý tách kết quả đàm phán thành hai hiệp định vì lý do phê chuẩn nội bộ. Sau khi Hiệp định Bảo hộ Đầu tư (EVIPA) nhận được sự đồng ý của Nghị viện Châu Âu vào tháng 2 năm 2020, EVIPA đã được Quốc hội Việt Nam phê chuẩn cùng ngày với EVFTA. Một khi Liên minh châu Âu đã hoàn tất quy trình phê chuẩn - quy trình này cần có sự phê chuẩn của từng quốc hội các quốc gia thành viên, thậm chí có thể là cả hội đồng khu vực, Liên minh châu Âu sẽ thay thế 21 Hiệp ước đầu tư song phương (BIT) hiện có với quốc gia thành viên EU. EVIPA sẽ hiện đại hóa các BIT để bảo vệ các nhà đầu tư và các khoản đầu tư ở nước sở tại. Nó chứa đựng cơ chế giải quyết tranh chấp đầu tư tiên tiến và hiện đại nhất giữa các nhà đầu tư và Nhà nước nước sở tại thông qua việc thành lập Tòa án đầu tư song phương EU-Việt Nam.

EVFTA và EVIPA được kỳ vọng sẽ mang lại những lợi ích đáng kể cho Việt Nam. Theo Bộ Công Thương, EU hiện tại là thị trường xuất khẩu lớn thứ hai của Việt Nam, cả khi EVFTA vừa có hiệu lực. Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu sang EU đạt khoảng 41,8 tỷ USD. Ngay sau khi EVFTA có hiệu lực, 85% số dòng thuế xuất khẩu của Việt Nam sang EU sẽ được bãi bỏ, tương đương với 70,3% kim ngạch xuất khẩu. Số dòng thuế được xóa bỏ sau 7 năm của hiệp định này là hơn 99%, tương đương 99,7% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Đây sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam gia tăng thị phần tại EU. Đối với các nhà xuất khẩu đến từ EU, Việt Nam sẽ xóa bỏ 48,5% số dòng thuế (chiếm 64,5% tổng giá trị nhập khẩu). Sau 10 năm, khoảng 98,3% số dòng thuế chiếm 99,8% tổng giá trị nhập khẩu sẽ được xóa bỏ thuế quan. Đối với các dòng thuế còn lại của EU, Việt Nam có thể áp dụng hạn ngạch thuế quan phù hợp với các cam kết của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). EU và Việt Nam cũng đưa ra cam kết về cách đối xử với các nhà đầu tư trong các lĩnh vực dịch vụ như tài chính, viễn thông, vận tải, phân phối. Ngoài ra, các cơ chế giải quyết tranh chấp đã được thiết lập bởi cả EU và chính phủ Việt Nam.

Quan hệ đối tác EU-Việt Nam, đặc biệt là EVFTA và EVIPA, rõ ràng sẽ hỗ trợ Việt Nam tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu. Theo nghiên cứu của Bộ KH & ĐT về tác động của EVFTA đối với nền kinh tế Việt Nam, nếu cam kết cắt giảm thuế được thực hiện đầy đủ, EVFTA sẽ góp phần tăng GDP bình quân khoảng 2,18% đến 3,25% (trong 5 năm đầu thực hiện), khoảng 4,57% đến 5,30% (cho giai đoạn 5 năm tiếp theo) và khoảng 7,07% đến 7,72% (cho 5 năm tiếp theo sau đó). EVFTA dự kiến sẽ tăng xuất khẩu của Việt Nam sang EU khoảng 42,7% vào năm 2025 và 44,37% vào năm 2030 so với khi không thực hiện EVFTA. Về tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới, tổng kim ngạch xuất khẩu cũng dự kiến sẽ tăng bình quân khoảng 5,21% đến 8,17% (giai đoạn 5 năm đầu thực hiện), khoảng 11,12% đến 15,27% (5 năm tiếp theo) và khoảng 17,98% đến 21,95% (trong 5 năm tiếp theo sau đó). Bộ KH & ĐT dự báo Việt Nam sẽ có nhiều nâng cấp về thể chế, cải thiện môi trường kinh doanh do thực hiện EVFTA sẽ thu hút các nhà đầu tư nước ngoài. Các cam kết đầu tư theo chiều rộng và chiều sâu của Hiệp

định giúp Việt Nam tiếp tục đổi mới cơ cấu kinh tế, cải thiện thể chế và môi trường kinh doanh, tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư EU làm ăn tại Việt Nam. Điều này sẽ thúc đẩy dòng vốn FDI từ EU vào Việt Nam trong thời gian tới.

EVFTA và EVIPA củng cố kỳ vọng thúc đẩy dòng vốn đầu tư chất lượng cao từ các nền kinh tế tiên tiến khi Việt Nam ngày càng mở cửa thị trường hàng hóa và dịch vụ cho các doanh nghiệp châu Âu. Điều này sẽ tạo ra động lực mới cho dòng vốn FDI.

Theo đó, cơ cấu đầu tư có thể thay đổi khi Việt Nam thu hút được các đối tác và lĩnh vực đầu tư mới. Tại Việt Nam, dòng vốn FDI còn dư địa để phát triển ở một số ngành mà EU có thế mạnh như năng lượng sạch, năng lượng tái tạo.

5. COVID-19 và những tác động đối với sự hội nhập của Việt Nam vào chuỗi giá trị toàn cầu

5.1. Tác động của COVID-19 tới chuỗi giá trị toàn cầu

Đại dịch COVID-19 đã gây ra cuộc khủng hoảng kinh tế và sức khỏe chưa từng có trên toàn thế giới. Do đó, nền kinh tế toàn cầu dự kiến sẽ suy thoái nghiêm trọng trong năm 2020, tồi tệ hơn nhiều so với cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009, trong khi tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ dự kiến sẽ diễn ra vào năm 2021¹⁴. Khi chi phí sức khỏe và đời sống ngày càng gia tăng, thiệt hại kinh tế đã hiện rõ và là cú sốc kinh tế lớn nhất mà thế giới phải trải qua trong nhiều thập kỷ. Tổn thất GDP có mối tương quan lớn với mức giảm việc làm. EU đã đồng ý về sự hạn chế tạm thời việc đi lại không cần thiết đến EU. Biện pháp này có tác động mạnh mẽ đến thương mại quốc tế và đặc biệt là du lịch, vốn đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế EU¹⁵.

Với COVID-19, một số ý kiến cho rằng chuỗi giá trị toàn cầu tạo thêm các rủi ro kinh tế trong thời kỳ đại dịch hoặc các cuộc khủng hoảng khác do thương mại quốc tế bị gián đoạn. Việc đóng cửa các nhà máy ở Trung Quốc vào cuối tháng 1 đã tạo ra sự chú ý đến sự phụ thuộc của nhiều chuỗi giá trị sản xuất vào nguyên liệu đầu vào từ Trung Quốc. Các đợt đóng cửa tiếp theo được thực hiện trên toàn thế giới đã dẫn đến một sự "chấn động" về chuỗi giá trị toàn cầu (Baldwin, 2020) và khơi lại cuộc tranh luận về những rủi ro liên quan đến sản xuất quốc tế.

COVID-19 là một cuộc khủng hoảng y tế toàn cầu đã khiến các chính phủ và công ty phải thực hiện các biện pháp đặc biệt để bảo vệ cuộc sống của công dân và người lao động. Các biện pháp này đã làm giảm hoặc ngừng hoạt động kinh tế, dẫn đến giảm sản lượng, tăng thất nghiệp và giảm nhu cầu. Các chuỗi giá trị toàn cầu bị tác động qua bốn kênh:

- *Thứ nhất*, có tác động trực tiếp khi các công ty hoạt động trong chuỗi giá trị toàn cầu ngừng sản xuất do các biện pháp phòng ngừa y tế.
- *Thứ hai*, có một loạt các tác động gián tiếp, có thể ảnh hưởng đến chuỗi giá trị toàn cầu ở các mức độ khác nhau. Chuỗi cung ứng bị tác động khi sản xuất ở một địa điểm yêu cầu đầu vào từ địa điểm khác và địa điểm khác này bị tác động trực tiếp. Tác động

¹⁴ Xem thêm Spring Forecast mới nhất do European Commission xuất bản (2020a).

¹⁵ Phản ứng của EU đối với hậu quả kinh tế của COVID-19 tại

<https://www.interregeurope.eu/intra/news/news-article/8520/eu-response-to-economic-consequences-of-covid-19/>

của chuỗi cung ứng cũng có thể đến từ sự gián đoạn trong mạng lưới vận tải quốc tế, nơi mà thảm họa không chỉ ảnh hưởng đến việc sản xuất đầu vào mà còn tới các phương tiện vận chuyển trung gian. Mạng lưới giao thông quốc tế cũng đã bị ảnh hưởng trong cuộc khủng hoảng do lệnh hạn chế di chuyển đối với người dân và các yêu cầu thông quan bổ sung tại cửa khẩu.

- *Thứ ba*, có thể có tác động đến nhu cầu, theo đó việc sản xuất tiếp tục nhưng ít người tiêu dùng sẵn sàng mua sản phẩm hơn.
- *Thứ tư*, cũng có rủi ro về chính sách thương mại và đầu tư, như các lệnh cấm xuất khẩu được thực hiện đối với các nguồn cung cấp y tế quan trọng và áp lực ngày càng tăng trong một số quý nhằm tái quốc hữu hóa sản xuất với niềm tin rằng điều này sẽ thúc đẩy an ninh nguồn ứng cung hơn.

Sự bùng phát vi rút trên diện rộng khắp Khu vực Châu Âu đã khiến các chính phủ phải áp dụng nhiều biện pháp giải quyết khác nhau như đóng cửa toàn quốc, kéo dài việc đóng cửa trường học và cấm biên. Những điều này đã làm gián đoạn đáng kể hoạt động kinh tế trong nước. Nhiều nước thành viên Khu vực Châu Âu phụ thuộc rất nhiều vào du lịch, một lĩnh vực hầu như bị đóng cửa bởi các chính sách của các chính phủ và có xu hướng phục hồi đặc biệt chậm. Ngược lại với Hoa Kỳ, tỷ lệ thất nghiệp gia tăng cho đến nay rất khiêm tốn, một phần lớn là do việc áp dụng rộng rãi các chính sách làm việc trong thời gian ngắn. Tỷ lệ thất nghiệp của Hoa Kỳ đã vượt qua con số năm 2008, do sự bùng phát COVID-19 - và với tỷ lệ thất nghiệp của Hoa Kỳ tiếp tục tăng mỗi tuần, tỷ lệ này hiện được dự báo sẽ vượt quá 20% vào cuối năm 2020 (*Cục Thống kê Lao động Hoa Kỳ*).

Báo cáo Triển vọng Kinh tế toàn cầu tháng 6 năm 2020 của Ngân hàng Thế giới mô tả cả triển vọng trước mắt, ngắn hạn đối với tác động của đại dịch và những thiệt hại lâu dài mà nó gây ra đối với tăng trưởng. Dự báo GDP toàn cầu sẽ giảm 5,2% vào năm 2020, sử dụng trọng số tỷ giá hối đoái thị trường – kinh tế toàn cầu suy thoái sâu nhất trong nhiều thập kỷ, bất chấp những nỗ lực phi thường của các chính phủ chống lại suy thoái với sự hỗ trợ của các chính sách tài khóa và tiền tệ. Về lâu dài, cuộc suy thoái sâu bị kích hoạt bởi đại dịch sẽ để lại những vết sẹo lâu dài như đầu tư thấp, sự sứt mẻ nguồn vốn nhân lực do mất công ăn việc làm và cơ hội học tập, sự đổ vỡ thương mại và các chuỗi cung ứng toàn cầu. Đối với trường hợp các nước mới nổi và đang phát triển, nhiều quốc gia trong số đó phải đối mặt với những nguy cơ bị tổn thương, trong đó việc quan trọng là phải tăng cường hệ thống y tế công cộng, giải quyết các thách thức phi truyền thống và thực hiện các cải cách mạnh mẽ để hỗ trợ tăng trưởng bền vững một khi khủng hoảng y tế qua đi. Sản lượng của Khu vực đồng Euro dự kiến sẽ giảm 9,1% vào năm 2020— thấp hơn 10,1 điểm phần trăm so với dự báo trước đó - với tất cả các thành viên nước đều trải qua giai đoạn suy thoái trước khi bước vào phục hồi dần dần vào cuối năm nay. Tăng trưởng dự báo sẽ phục hồi lên 4,5% vào năm 2021, phản ánh tác động tiêu cực của đại dịch đang giảm dần và các tác động cuối cùng của các chính sách tài khóa và tiền tệ.

Nhìn chung, với tính chất chưa từng có của cuộc khủng hoảng COVID-19, bất kỳ nỗ lực nào nhằm dự báo tác động thực tế đối với mức tiêu dùng của Mỹ và châu Âu đều rất không chắc chắn. Trong trường hợp COVID-19 được kiểm soát tương đối tốt ở Châu Âu và Hoa Kỳ, tác động đáng chú ý nhất có thể là sự sụt giảm cầu hàng hóa kéo dài trong vài tháng.

5.2. Tác động của COVID-19 đối với chuỗi giá trị toàn cầu ở Việt Nam

Năm 2019, có khoảng 11.000 và 1.800 doanh nghiệp đăng ký tại Việt Nam trong các lĩnh vực (1) dệt / may và (2) sản xuất điện tử tiêu dùng. Các công ty này sử dụng khoảng 3 triệu công nhân vào năm 2019. Nếu tính cả các doanh nghiệp sản xuất phụ trợ trực tiếp trong hai lĩnh vực này (ví dụ: các nhà thầu phụ và nhà cung cấp cho các nhà sản xuất dệt / may mặc và điện tử tiêu dùng), tổng số nhân viên làm việc trong những lĩnh vực này sẽ gần 10 triệu người.

Ngành dệt may Việt Nam vẫn chủ yếu được thúc đẩy bởi các doanh nghiệp địa phương vừa và nhỏ, làm việc với tư cách là nhà gia công theo hợp đồng cho các khách hàng nước ngoài ở Châu Âu, Hoa Kỳ và Trung Quốc. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ này (tức là doanh nghiệp có doanh thu hàng năm dưới 50 triệu đô la Mỹ) ước tính chiếm hơn 50% toàn ngành. Khu vực này ở Việt Nam chủ yếu bao gồm các công ty gia công (CMT) nhỏ, làm những công việc ở giai đoạn cuối cùng của chuỗi giá trị sản xuất. Một vài trong số các công ty này đã có thể chuyển sang cấp độ FOB. Thuật ngữ FOB trong ngành dệt may Việt Nam có nghĩa là “mua nguyên liệu thô, bán sản phẩm” và nhà cung cấp được thanh toán toàn bộ giá hàng may mặc xuất khẩu, không chỉ là phần gia công (CMT) của quá trình sản xuất. Không giống như CMT, các nhà xuất khẩu FOB chủ động mua nguyên liệu đầu vào cần thiết thay vì được cung cấp trực tiếp từ người mua. Hơn nữa, các công ty dệt CMT của Việt Nam là những doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động và tỷ suất lợi nhuận tương đối thấp (với lợi nhuận ròng trung bình từ 5 đến 10%, so với 15 đến 20% của các công ty dệt FOB). Một cuộc khảo sát gần đây được thực hiện bởi Dragon Capital vào quý 1 năm 2020 cho thấy các công ty CMT đã mất từ 20 đến 30% đơn đặt hàng trong quý 1 so với quý 1 năm 2019. Ảnh hưởng của sự bùng phát COVID-19 trong quý hai có thể còn lớn hơn nữa, với dự báo tình hình của Mỹ và châu Âu. Đối với ngành dệt may Việt Nam, cuộc khủng hoảng COVID-19 có thể đẩy nhanh (i) xu hướng tập trung hóa đã được nhận thấy gần đây, và (ii) chuyển hướng sang các hoạt động gia tăng giá trị bằng các hoạt động FOB.

Về điện tử tiêu dùng / điện thoại / máy tính và linh kiện, lĩnh vực này chủ yếu được thúc đẩy bởi các công ty quốc tế lớn gần đây đã chuyển các dây chuyền sản xuất của họ sang Việt Nam. Đối với các công ty như vậy, mức độ chịu ảnh hưởng của họ từ cuộc khủng hoảng COVID-19 có thể không nghiêm trọng như đối với ngành dệt may Việt Nam. Mặc dù vậy, các công ty đó dự kiến có thể sẽ phải đối mặt với sự suy giảm 10 đến 20% đơn hàng năm 2020 (theo dự báo của IDC, CSS Insight, PwC Research & Analysis), so với mức giảm 30 đến 40% của các công ty dệt may.

5.3. Các phản ứng chính sách của Việt Nam để giải quyết hậu quả của COVID-19 từ góc nhìn chuỗi giá trị toàn cầu

Hàng loạt giải pháp của chính phủ Việt Nam nhằm hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua những khó khăn, thách thức lớn do đại dịch COVID-19 gây ra đã được triển khai trong thời gian ngắn.

Chính phủ đã ban hành Nghị định số 41/2020/ NĐ-CP ngày 08 tháng 4 năm 2020 về việc gia hạn nộp thuế và tiền thuê đất. Đồng thời, Chính phủ đã ban hành một số văn bản quan trọng nhằm đẩy mạnh chỉ đạo, điều hành, cải cách thủ tục hành chính, phát triển, ứng dụng công nghệ thông tin nhằm tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, tháo gỡ khó khăn cho doanh

nghiệp bị ảnh hưởng bởi COVID-19, như Nghị định số 45/2020/ NĐ-CP ngày 08/4/2020 về thực hiện các thủ tục hành chính nêu trên.

Một số giải pháp cụ thể như đẩy mạnh xuất khẩu, nhất là vào các thị trường có thể sớm kết thúc dịch bệnh như Hàn Quốc, Trung Quốc, Nhật Bản... đặc biệt là khai thác các thị trường có hiệp định thương mại tự do với Việt Nam. Chính phủ cũng xem xét có chính sách bảo lãnh tín dụng cho các khoản vay mới của khách hàng bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi COVID-19 và các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động như du lịch, dệt may, da giày, hàng không... đặc biệt là các DNVVN.

Chính phủ cũng khẩn trương chỉ đạo thực hiện Nghị quyết của Quốc hội về giảm thuế thu nhập doanh nghiệp đến năm 2020 và hướng dẫn thực hiện chính sách trợ cấp có thời hạn đối với DNNVV theo quy định của Luật Hỗ trợ DNNVV để doanh nghiệp khôi phục sản xuất, tạo việc làm.

Chính phủ đã có chính sách mở rộng đối tượng cho vay của Quỹ Phát triển DNNVV và bổ sung thêm nguồn vốn cho Quỹ này để ứng phó với dịch COVID-19. Chính phủ cũng khuyến khích xây dựng các nền tảng kỹ thuật số để giúp các doanh nghiệp Việt Nam thúc đẩy giao dịch trực tuyến. Các bộ, ngành được khuyến khích giới thiệu các nền tảng số kết nối doanh nghiệp; hỗ trợ phát triển các nền tảng thương mại điện tử; e-logistics, giao dịch thanh toán điện tử, ứng dụng công nghệ, fintech, giao dịch di động...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Asian Nikkei Review (2020). ASEAN and India sink into deep minus growth: JCER survey, (<https://asia.nikkei.com/Economy/ASEAN-and-India-sink-into-deep-minus-growth-JCER-survey>)
- European Commission (2020a). European Economic Forecast - Spring 2020. Institutional Paper 125, May
- Hollweg, Claire H., Tanya Smith, and Daria Taglioni, eds. 2017. Vietnam at a Crossroads: Engaging in the Next Generation of Global Value Chains. Directions in Development. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-0996-5.
- Baldwin, R. (2020), "Supply chain contagion waves: Thinking ahead on manufacturing 'contagion and reinfection' from the COVID concussion", VoxEU.org, 1 April
- World Bank. 2020. Global Economic Prospects, June 2020. Washington, DC: World Bank. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33748> License: CC BY 3.0 IGO
- Giorgio Aliberti. 2020. Bước tiến phi thường trong quan hệ Việt Nam – EU. Available at <https://zingnews.vn/buoc-tien-phi-thuong-trong-quan-he-viet-nam-eu-post1093130.html>
- Altenburg, T., 2000. Linkages and spill-overs between transnational corporations and small and medium-sized enterprises in developing countries: Opportunities and policies.
- World Bank. 2020. World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank. © World Bank. <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>
- OECD. 2020. COVID-19 and global value chains: Policy options to build more resilient production networks. Available at https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=134_134302-ocsbti4mh1&title=COVID-19-and-Global-Value-Chains-Chains-Policy-Options-to-Build-More-Resilient-Production-Networks
- Economica Vietnam. 2018. Vietnam Private Sector: Productivity and Prosperity. Hanoi.
- World Bank. 2016. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Washington, DC: World Bank.
- AJC-UNCTAD-Eora database on ASEAN GVCs. Available at the AJC website for the respective paper on GVCs: https://www.asean.or.jp/en/centre-wide/centrewide_en/.
- Tổng cục Thống kê Việt Nam (2020). Tóm tắt Niên giám Thống kê Việt Nam 2019
- UNCTAD (2013). World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
- UNCTADstat. Gross domestic product: Total and per capita, growth rates, annual, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
- De Backer, K. and S. Miroudot (2013). "Mapping global value chains". OECD Trade Policy Papers No. 159. Organization for Economic Cooperation and Development, Paris
- World Bank Development Indicator <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

UNCTAD-Eora Global Value Chain Database Available at <https://worldmrio.com/unctadgvc/>

Báo cáo tóm tắt của Bộ KH & ĐT về đầu tư trực tiếp nước ngoài. 2020.
<http://www.mpi.gov.vn/en/Pages/tinbai.aspx?idTin=45020&idcm=122>

PWC. 2019. Doing business in Vietnam 2019

AJC - ASEAN-Japan Centre (ASEAN Promotion Centre on Trade, Investment and Tourism).
2020. Global Value Chains in ASEAN. Paper 11. Vietnam

Heras, Jon. (2015). Framing Labour Strategies in the European Automotive Industry: Any
Inflexion Point Ahoy? *Wirtschaft Und Management*. 22. 95-111.

EU response to economic consequences of COVID-19 available at
<https://www.interregeurope.eu/intra/news/news-article/8520/eu-response-to-economic-consequences-of-covid-19/>

Phụ lục 1. Mô tả các Hiệp định Thương mại Tự do mà Việt Nam tham gia

Stt	FTA	Mô tả và Tình trạng	Đối tác
Các FTA có hiệu lực			
1	AFTA	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) được thành lập năm 1967 với mục đích tăng cường hợp tác đa phương trong lĩnh vực kinh tế, chính trị và văn hóa xã hội giữa 10 quốc gia Đông Nam Á, bao gồm Singapore, Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Philippines, Brunei, Việt Nam, Myanmar, Campuchia và Lào. Cộng đồng ASEAN bao gồm ba trụ cột chính, đó là Cộng đồng Chính trị-An ninh ASEAN, Cộng đồng Kinh tế ASEAN và Cộng đồng Văn hóa - Xã hội ASEAN. Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) được thành lập vào ngày 31 tháng 12 năm 2015. Một trong những mục đích chính của AEC là tạo ra một thị trường và cứ địa sản xuất duy nhất trong khu vực. Mục đích đó đã được thực hiện một cách dần dần thông qua Hiệp định Thương mại Tự do Hàng hóa, Dịch vụ, Đầu tư trong ASEAN và nhiều Chương trình, Sáng kiến khác v.v.	ASEAN
2	ACFTA	ASEAN và Trung Quốc đã ký Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện vào tháng 11 năm 2002. Các bên, trên cơ sở Hiệp định khung này, đã ký Hiệp định Thương mại Hàng hoá (có hiệu lực từ tháng 7 năm 2005), Hiệp định Thương mại Dịch vụ (có hiệu lực từ tháng 7 năm 2005), và Hiệp định Đầu tư (có hiệu lực từ tháng 2 năm 2010) nhằm mục đích thành lập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc. Vào tháng 11 năm 2015, ASEAN và Trung Quốc đã ký Nghị định thư sửa đổi ACFTA và các Hiệp định liên quan giữa ASEAN và Trung Quốc, bao gồm một số cam kết mới về hàng hóa, dịch vụ và đầu tư. Nghị định thư này có hiệu lực vào tháng 5 năm 2016.	ASEAN, Trung quốc
3	AKFTA	ASEAN và Hàn Quốc tham gia Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện năm 2005. Trên cơ sở Hiệp định khung, các bên đã ký bốn Hiệp định khác, đó là Hiệp định Thương mại hàng hóa (có hiệu lực từ tháng 6 năm 2007), Hiệp định Thương mại Dịch vụ (có hiệu lực từ tháng 5 năm 2009) và Hiệp định đầu tư (có hiệu lực từ tháng 6 năm 2009) nhằm mục đích thiết lập một Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Hàn Quốc.	ASEAN, Hàn quốc
4	AJCEP	ASEAN và Nhật Bản đã ký Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện ASEAN-Nhật Bản (AJCEP) vào tháng 4 năm 2008. Hiệp định này có hiệu lực từ ngày 1 tháng 12 năm 2008, bao gồm các cam kết về thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và hợp tác kinh tế.	ASEAN, Nhật bản
5	VJEPA	Hiệp định Đối tác Kinh tế giữa Việt Nam và Nhật Bản (VJEPA) được ký kết vào ngày 25 tháng 12 năm 2008 và có hiệu lực từ ngày 01 tháng 10 năm 2009. Đây là Hiệp định FTA song phương đầu tiên của Việt Nam, trong đó cả Việt Nam và Nhật Bản đều	Việt Nam, Nhật bản

		trao đổi ưu đãi hơn so với thỏa thuận theo Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện ASEAN - Nhật Bản (AJCEP). Tuy nhiên, VJEPA không thay thế AJCEP. Hai FTA này cùng tồn tại và doanh nghiệp có thể lựa chọn sử dụng FTA nào có lợi hơn.	
6	AIFTA	ASEAN và Cộng hòa Ấn Độ đã ký kết Hiệp định Khung về Hợp tác Kinh tế Toàn diện vào ngày 8 tháng 10 năm 2003. Các bên, trên cơ sở Hiệp định Khung, đã ký Hiệp định Thương mại Tự do Hàng hóa (có hiệu lực vào ngày 1 tháng 1 năm 2010), Hiệp định Thương mại Dịch vụ Tự do (có hiệu lực ngày 1 tháng 7 năm 2015) và Hiệp định Đầu tư (có hiệu lực ngày 1 tháng 7 năm 2015) nhằm mục đích thiết lập một Khu vực Thương mại Tự do ASEAN - Ấn Độ.	ASEAN, Ấn Độ
7	AANZFTA	ASEAN, Australia và New Zealand đã ký Hiệp định thành lập Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Australia - New Zealand vào ngày 2 tháng 2 năm 2009, có hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 2010. Thỏa thuận này khá toàn diện, bao gồm các cam kết chi tiết về hàng hóa, dịch vụ (cũng bao gồm các dịch vụ tài chính và viễn thông), đầu tư, thương mại điện tử, di chuyển thể nhân, sở hữu trí tuệ, chính sách cạnh tranh và hợp tác kinh tế.	ASEAN, Australia, New Zealand
8	VCFTA	Hiệp định Thương mại Tự do giữa Chính phủ Cộng hòa Chile và Chính phủ CHXHCN Việt Nam được ký kết ngày 11 tháng 11 năm 2011 và có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2014. FTA này chỉ bao gồm các cam kết về hàng hóa và các vấn đề liên quan đến hàng hóa, không có cam kết về dịch vụ và đầu tư. Đây là FTA đầu tiên như vậy giữa Việt Nam và một nước Nam Mỹ.	Việt Nam, Chile
9	VKFTA	VKFTA được ký kết ngày 5/5/2015 và chính thức có hiệu lực từ ngày 20/12/2015. So với FTA ASEAN - Hàn Quốc (AKFTA), VKFTA chứa đựng nhiều ưu đãi hơn mà các bên dành cho nhau trong lĩnh vực hàng hóa, dịch vụ và đầu tư. Tuy nhiên, VKFTA không thay thế AKFTA. Hai FTA này cùng tồn tại và doanh nghiệp có thể lựa chọn sử dụng FTA nào có lợi hơn.	Việt Nam, Hàn quốc
10	VN – EAEU FTA	Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Kinh tế Á - Âu (EAEU - gồm Nga, Armenia, Belarus, Kazakhstan và Kyrgyzstan) chính thức được ký kết ngày 29/5/2015 và có hiệu lực từ ngày 5/10/2016. Đây là FTA đầu tiên của EAEU, mang lại nhiều cơ hội xuất khẩu cho các doanh nghiệp Việt Nam.	Việt Nam, Nga, Belarus, Armenia, Kazakhstan, Kyrgyzstan
11	CPTPP (Tên cũ: TPP)	Vào tháng 11/2017, các Bộ trưởng Thương mại của 11 nước thành viên Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) đã nhất trí về các yếu tố cốt lõi của hiệp ước, nay được gọi là Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Tháng 3/2018, CPTPP đã chính thức được ký kết bởi 11 quốc gia thành viên (không bao gồm Hoa Kỳ). CPTPP có hiệu lực tại Việt Nam từ ngày 14/01/2019.	Việt Nam, Canada, Mexico, Peru, Chile, New Zealand, Australia, Nhật Bản, Singapore,

			Brunei, Malaysia
12	AHKFTA	<p>Hồng Kông (Trung Quốc) và ASEAN bắt đầu đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) và Hiệp định Đầu tư liên quan vào tháng 7 năm 2014. Sau 10 vòng đàm phán, Hồng Kông và ASEAN đã thông báo kết thúc đàm phán vào tháng 9 năm 2017. Cả hai Hiệp định đã được ký kết vào ngày 12 tháng 11 năm 2017.</p> <p>Hiệp định FTA có hiệu lực từ ngày 11/6/2019 và Hiệp định đầu tư có hiệu lực từ ngày 17/6/2019 tại Hồng Kông (Trung Quốc) và 5 thành viên ASEAN (Lào, Myanmar, Singapore, Thái Lan và Việt Nam).</p>	ASEAN, Hồng Kông (Trung Quốc)
13	EVFTA	<p>Vào ngày 1 tháng 12 năm 2015, các vòng đàm phán của EVFTA được chính thức thông báo kết thúc. Toàn văn chính thức của Hiệp định được công bố vào ngày 1 tháng 2 năm 2016. Ngày 26 tháng 6 năm 2018, EVFTA được chia thành hai Hiệp định về thương mại và đầu tư. Đồng thời, việc rà soát pháp lý Hiệp định Bảo hộ Đầu tư (IPA) và văn bản cuối cùng của EVFTA đã chính thức kết thúc.</p> <p>Cả hai Hiệp định đã được ký kết vào ngày 30 tháng 6 năm 2019. EVFTA và EVIPA đã được Nghị viện Châu Âu phê chuẩn vào ngày 12 tháng 2 năm 2020 và được Quốc hội Việt Nam phê chuẩn vào ngày 8 tháng 6 năm 2020. Đối với EVFTA, sau khi được phê chuẩn, Hiệp định này có hiệu lực vào ngày 1 tháng 8 năm 2020. Đối với EVIPA, về phía EU, Hiệp định sẽ vẫn cần được Quốc hội của tất cả 27 nước thành viên EU phê chuẩn thêm (sau khi Anh hoàn tất Brexit) để có hiệu lực.</p>	Việt Nam, EU (27 thành viên)
Các FTA đang đàm phán			
14	RCEP	Các cuộc đàm phán về Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực giữa ASEAN và sáu quốc gia mà ASEAN đã có các FTA (bao gồm Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, Australia và New Zealand) đã được khởi động từ ngày 9 tháng 5 năm 2013. Hiện tại và vẫn đang trong quá trình đàm phán.	ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, và New Zealand
15	Vietnam – EFTA FTA	Cuộc đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) giữa Việt Nam và các nước EFTA (bao gồm Na Uy, Thụy Sĩ, Iceland và Liechtenstein) chính thức được khởi động từ tháng 5/2012 và hiện vẫn đang trong quá trình đàm phán.	Việt Nam, EFTA (Na Uy, Thụy Sĩ, Iceland, Liechtenstein)
16	Vietnam – Israel FTA	Cuộc đàm phán Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Israel chính thức được khởi động từ ngày 2/12/2015 và hiện vẫn đang được đàm phán.	Việt Nam, Israel