

KÝ KẾT HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC XUYÊN THÁI BÌNH DƯƠNG (TPP) - CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CHO CÁC DNVVN VIỆT NAM

TS. Hà Thị Thúy Vân
Đại học Thương mại

Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) được đánh giá là hiệp định của thế kỷ XXI. Với những lợi ích to lớn, TPP kỳ vọng sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt doanh nghiệp vừa và nhỏ vượt qua khủng hoảng và phát triển bền vững, khi mà số lượng các doanh nghiệp này chiếm tới 97% tổng số doanh nghiệp cả nước, với số vốn đăng ký gần 1400 tỷ đồng, tạo việc làm cho khoảng 20 triệu người.

Nhận diện cơ hội

Theo Ngân hàng Thế giới (WB), kinh tế Việt Nam sẽ được hưởng lợi lớn từ TPP, đặc biệt là các DNVVN Việt Nam, nếu như tận dụng tốt các cơ hội mà TPP mang lại, như:

Thứ nhất, việc mức thuế suất giảm về bằng hoặc gần bằng 0% cho các mặt hàng, các doanh nghiệp Việt Nam đang đứng trước cơ hội mở rộng, phát triển thị trường xuất nhập khẩu của mình. Hàng rào thuế quan được dỡ bỏ tạo điều kiện cho các DNVVN tiếp cận sâu rộng hơn vào hai nền kinh tế lớn nhất thế giới là Hoa Kỳ và Nhật Bản. Bên cạnh đó TPP cũng giúp Việt Nam tiếp cận và mở rộng thị trường sang một số nước mới như Chile và Peru, thúc đẩy quan hệ kinh tế - thương mại với hai nước này và thông qua việc mở rộng quan hệ kinh tế - thương mại với các nước thuộc khu vực Mỹ La-tinh.

Thứ hai, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có cơ hội được mua các nguồn nguyên vật liệu nhập khẩu từ các nước thuộc TPP với chi phí thấp, từ đó giảm chi phí sản xuất và nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ.

Thứ ba, hiệp định TPP tạo ra một thị trường lớn cho thương mại dịch vụ và đầu tư cho các doanh nghiệp Việt Nam. TPP đã xóa bỏ khoảng cách cơ bản giữa các nước tham gia, thiết lập một liên kết kinh tế "phẳng". Như vậy, thị trường của mỗi nước

được mở rộng bằng thị trường của 11 nước cộng lại.

Thứ tư, tham gia TPP đưa nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu hơn vào thị trường tài chính thế giới, như vậy DNVVN có cơ hội được tiếp cận với các luồng vốn đầu tư quốc tế vào Việt Nam.

Đương đầu thách thức

Thứ nhất, với việc ký kết hiệp định TPP, các DNVVN Việt Nam đang đứng trước nguy cơ suy giảm khả năng cạnh tranh. Việc dỡ bỏ các hàng rào thuế quan chắc chắn sẽ dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng của lượng hàng nhập khẩu từ các nước TPP vào thị trường Việt Nam với giá cả cạnh tranh và chất lượng vượt trội. Thị trường Việt Nam được cho là một trong các thị trường tiềm năng của một số nước tham gia TPP và việc hàng hoá từ các quốc gia này tràn vào thị trường Việt Nam với thuế suất 0% chắc chắn sẽ gây ra một áp lực rất lớn cho ngành sản xuất trong nước. Bên cạnh đó kì vọng về việc mở rộng thị trường xuất khẩu chưa chắc đã có thể đạt được, bởi các nước tham gia TPP sẽ có xu hướng đàm phán để giữ bảo hộ đối với nông sản nội địa. Điều này đồng nghĩa với việc các hàng rào phi thuế quan sẽ được dựng lên với các yêu cầu cao hơn về mặt chất lượng sản phẩm - một trong những điểm yếu lớn nhất của sản xuất nông nghiệp Việt Nam. Như vậy,

các mặt hàng nội địa vừa không tìm được chỗ đứng ở thị trường trong nước, vừa gặp khó khăn trong việc thâm nhập các thị trường nước ngoài. Nguy cơ này đặt ra áp lực cho các doanh nghiệp Việt Nam, trong đó hầu hết là các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải nhanh chóng thay đổi, cải tiến chất lượng sản phẩm để đạt được tiêu chuẩn chung trong khối các nước TPP. Đối với thị trường dịch vụ - mảng hoạt động thương mại mà trước nay Việt Nam vốn luôn dè dặt trong mức độ mở cửa, việc tham gia TPP đồng nghĩa với việc các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có tiềm lực lớn và danh tiếng lâu năm sẽ "đổ bộ" và "đè bẹp" các nhà cung cấp dịch vụ đa phần là nhỏ lẻ của thị trường Việt Nam. Nguy cơ mất thị phần là hoàn toàn có thể xảy ra. Các doanh nghiệp yếu kém nhất định sẽ bị đào thải.



Một điểm quan trọng nữa là quy tắc xuất xứ hàng hoá trong TPP yêu cầu các sản phẩm xuất khẩu từ một nước thành viên của TPP sang nước thành viên khác bắt buộc phải có nguồn gốc xuất xứ nội khối, không sử dụng nguyên liệu của nước thứ 3 ngoài thành viên TPP mới được hưởng ưu đãi thuế suất 0%. Điều này sẽ gây khó khăn cho các DNVVN Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp may mặc và da giày khi có tới 70% nguồn nguyên liệu có xuất xứ từ Trung Quốc – một nước ngoài thành viên TPP.

Khác với các hiệp định khác, TPP hướng tới một sân chơi bình đẳng, không phân biệt trình độ phát triển của các quốc gia và vì thế không có một ưu tiên nào cho các quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Đây rõ ràng là một bất lợi lớn khi các DNVVN Việt Nam không đủ năng lực để cạnh tranh bình đẳng, sòng phẳng với các doanh nghiệp đến từ các nền kinh tế phát triển hơn như Mỹ, Úc.

Thứ hai, do TPP đặt ra các mức tiêu chuẩn chung cho sản phẩm, dịch vụ của các nước tham gia và các mức tiêu chuẩn trên đều cao hơn năng lực trung bình của các doanh nghiệp trong nước, vì vậy các DNVVN Việt Nam phải rất nỗ lực để đạt đến tiêu chuẩn của TPP.

Thứ ba, các DNVVN phải đối mặt với việc thực thi các yêu cầu cao liên quan đến việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Việt Nam tuy đã tham gia Công ước Bern, tuy nhiên vẫn chưa xây dựng được các thiết chế bảo hộ hiệu quả và số vụ việc vi phạm sở hữu trí tuệ còn rất lớn. Phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam chưa có kiến thức và sự chú ý cần thiết đối với vấn đề này. Do đó việc áp dụng yêu cầu bảo hộ trí tuệ chặt chẽ sẽ gây ra nhiều khó khăn cho các DNVVN, khi phải bỏ ra nhiều chi phí hơn trước đây cho cùng một loại sản phẩm.

Như vậy, những thách thức đặt ra cho các doanh nghiệp Việt Nam trước hiệp định TPP là rất lớn. Các DNVVN sẽ phải rất thận trọng và năng động trong giai đoạn này để có thể thích ứng với sự thay đổi sâu rộng mà TPP mang lại cho nền kinh tế

Việt Nam. Trước cú hích TPP, những doanh nghiệp vượt qua “sóng dữ” chắc chắn sẽ đạt được sự ổn định và dẫn đầu, trong khi các doanh nghiệp yếu kém, không có năng lực cạnh tranh sẽ bị loại bỏ. Nhìn chung, TPP có thể được xem như một bước đi lịch sử thúc đẩy sự cải cách và thanh lọc, nâng tầm nền kinh tế quốc gia.

Một số giải pháp đề xuất

Một là, các DNVVN cần xác định lại chỗ đứng vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, xác định lại điểm yếu cũng như lợi thế của doanh nghiệp và sản phẩm; đồng thời có sự nhìn nhận toàn diện, bao quát về tiềm năng của các đối thủ, không chỉ là các đối thủ trong nước mà còn có các đối thủ trong khối TPP. Đặc biệt, các DNVVN Việt Nam cần thiết lập lại một tầm nhìn sâu và rộng trước khi tiến hành các giải pháp cải cách cho doanh nghiệp.

Hai là, các DNVVN cần biết tận dụng các nguồn lực như vốn, công nghệ và nhân lực của các đối tác nước ngoài. Sau khi ký kết TPP, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ dễ dàng hơn trong việc đầu tư vào thị trường Việt Nam, đó là một thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam thu hút vốn đầu tư. Bên cạnh đó TPP cũng mở ra các cơ hội hợp tác cho các DNVVN với các doanh nghiệp nước ngoài.

Tuy nhiên, để có thể thu hút vốn đầu tư nước ngoài hoặc mời hợp tác từ các doanh nghiệp trên, các doanh nghiệp Việt Nam cần thực hiện những cải cách để nâng tầm doanh nghiệp như: Nâng cao năng suất lao động, thay đổi tác phong làm việc chuyên nghiệp hay kiến tạo các giá trị độc đáo cho doanh nghiệp.

Ba là, để có thể đứng vững trong môi trường cạnh tranh cao sau khi ký kết TPP, các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực cạnh tranh. Một trong những con đường hiệu quả nhất để tạo ra lợi thế cạnh tranh đó là không ngừng sáng tạo để đem lại những giá trị mới và độc đáo cho khách hàng. Trong bối cảnh DNVVN không thể cạnh tranh về giá với các sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp nước ngoài hoặc doanh nghiệp

lớn trong nước, DNVVN cần biết phát huy lợi thế gắn gũi với khách hàng để không ngừng đưa ra các giá trị mới và hữu ích nhất, từ đó thoát khỏi cuộc đối đầu về giá mà các DNVVN vốn không có lợi thế.

Một điều không kém quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh đó là việc xác định đúng phân khúc thị trường phù hợp cho doanh nghiệp. Khi quy mô và tiềm lực còn hạn chế, chiến lược các DNVVN nên sử dụng lựa chọn các thị trường “ngách” hoặc khác biệt hoá (tức kiến tạo các giá trị mới). Đó là những thị trường mà các công ty lớn không khai thác được hoặc khó thâm nhập.

Bốn là, để có thể tận dụng tốt cơ hội to lớn TPP mang lại về mặt xuất khẩu, các DNVVN cần tập trung xây dựng hệ thống định hướng xuất khẩu, nâng cao chất lượng sản phẩm để tạo ra tính cạnh tranh bền vững cho sản phẩm tại thị trường nước bạn.

Năm là, các DNVVN có thể thu hút nguồn lực cho sự phát triển thông qua các liên minh chiến lược. Các liên minh chiến lược - liên minh giữa các DNVVN với nhau có thể giải quyết khó khăn lớn nhất, đó là vấn đề thiếu nguồn lực. Bên cạnh đó, các DNVVN cũng nên tận dụng các nguồn lực bên ngoài như các hỗ trợ của Chính phủ cho khối DNVVN về vốn, đào tạo, quảng bá... hay các nguồn lực nhân sự - chuyên gia giỏi theo giờ hoặc theo dự án, hỗ trợ của các hiệp hội hoặc tổ chức quốc tế.

Việc ký kết hiệp định TPP đã mở ra một chương mới cho nền kinh tế Việt Nam. Đây được xem là một bước trong những bước hội nhập sâu rộng và toàn diện nhất của kinh tế Việt Nam. Quá trình “hoà vào biển lớn” này là một bước tôi luyện để thúc đẩy sự phát triển chung của nền kinh tế quốc gia, hứa hẹn sẽ mang lại một diện mạo mới cho đất nước. Các DNVVN trong quá trình chuyển tiếp này, nếu như có thể đưa ra những chiến lược phù hợp xuất phát từ sự nhận thức thấu đáo rõ ràng các cơ hội và thách thức sẽ có được những bước phát triển vượt bậc và bền vững./.