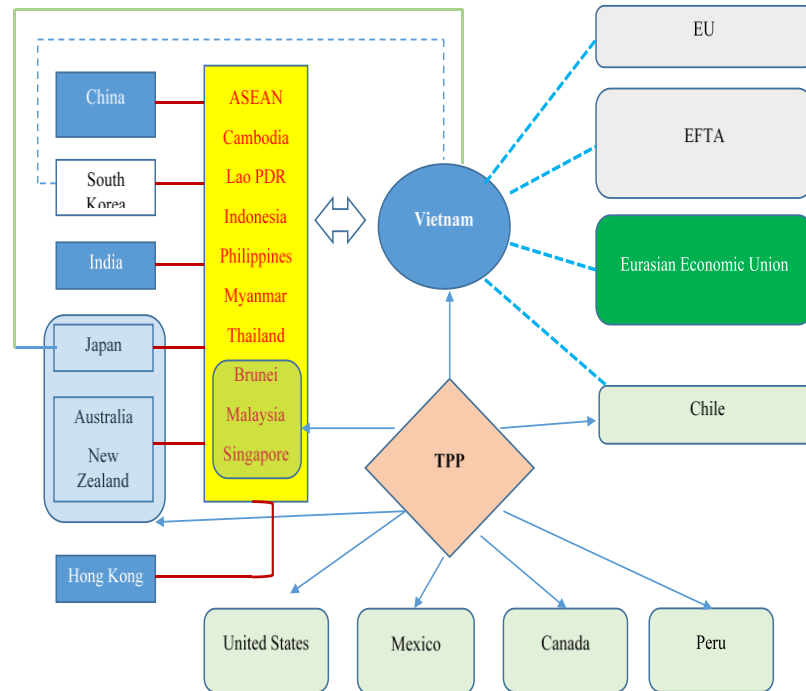


TẠO GIÁ TRỊ GIA TĂNG: Hội nhập & Cách tiếp cận

Hà Nội, 20/04/2017

Việt Nam: Hội nhập & Kỳ vọng

Signed and pending FTAs involving Vietnam

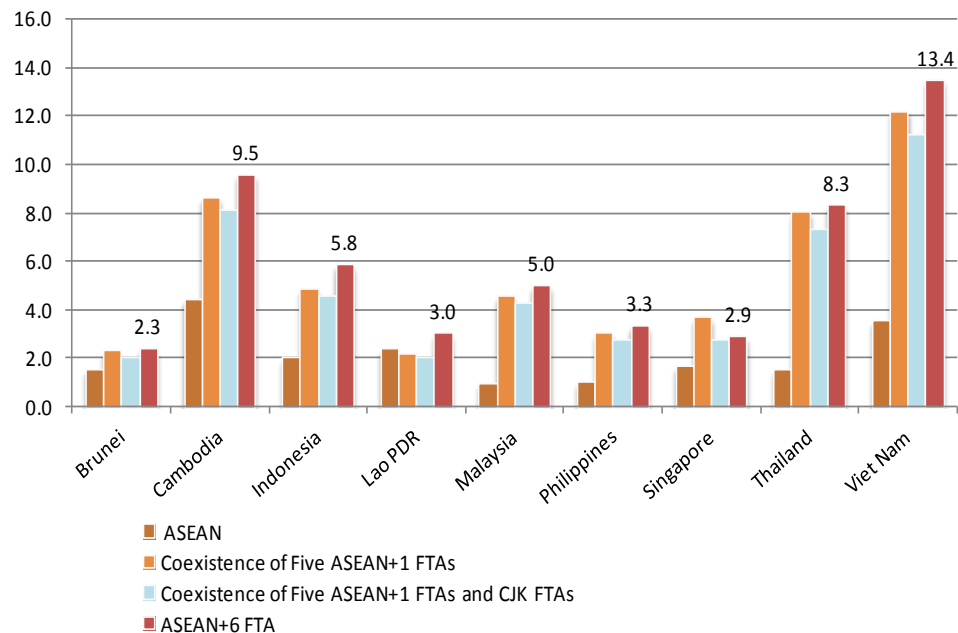


- **TPP**: dân số: gần 900 tr.; 28% TM & 37% GDP toàn cầu
- **RCEP**: 48% dân số thế giới; 30% TM & 30% GDP toàn cầu
- **EU**: dân số 500 tr.; 20% TM & 26% GDP toàn cầu
- **ASEAN (2013)**: dân số 625 tr.; GDP: USD 2400 tỷ; TM: USD 512 tỷ; FDI : USD 122 tỷ.

■ **Nền tảng hội nhập:**

- Tham gia WTO
- 16 FTAs (đặc biệt : AEC, TPP??, VN-EU (brexit), RCEP. 4 FTAs đang đàm phán)
- “Luật chơi” + quan hệ đối tác (chiến lược, toàn diện)

Impact on GDP của ASEAN++ FTA (RCEP)



Note: Percentage changes to base scenario, 2011-15; NA for Myanmar due to lack of data. Source: Itakura (2013)

Impacts of TPP, EVFTA, & RCEP

	Projected 2025 (\$b)	Change in 2025 (\$b)			Change in 2025 (%)		
		TPP	EVFTA	RCEP	TPP	EVFTA	RCEP
Real income							
United States	20,273	77	0	0	0.4	0.0	0.0
Vietnam	340	36	19	17	10.5	5.5	5.1
WORLD	103,223	223	26	644	0.2	0.0	0.6
Exports							
United States	2,813	123	0	-4	4.4	0.0	-0.1
Vietnam	239	68	37	30	28.4	15.6	12.5
WORLD	28,415	305	44	1,383	1.1	0.2	4.9

Source; Petri & Phuc (2015)

■ Tác động tích cực

- Chất xúc tác thúc đẩy XK & các hoạt động kinh doanh (dịch vụ; CN hỗ trợ; logistics & dịch vụ kết nối KD; lĩnh vực mới nổi: “xanh”, “IT”, Thông minh” & “sáng tạo”;...)
- Chất xúc tác thu hút đầu tư (FDI & đầu tư trong nước)
- Chất xúc tác thúc đẩy cải cách thể chế và cải thiện môi trường kinh doanh (vấn đề “tự thân” cấp bách của VN)
- Tiếp cận thị trường, công nghệ, kỹ năng cao; kết nối, hợp tác, học hỏi

■ Thách thức cũng không nhỏ

- Cạnh tranh gia tăng, chi phí điều chỉnh lớn (thu hẹp SX, phá sản, thất nghiệp)
- Phí tổn tuân thủ không nhỏ (cả DN & chính phủ)
- Nền kinh tế có thể dễ tổn thương hơn (rủi ro dịch chuyển vốn & bất ổn kinh tế vĩ mô; khoảng cách giàu-nghèo tăng?)

***Không tạo được lợi thế động trong dài hạn → rơi vào
“Bẫy chi nhân công thấp”/“Bẫy tự do hóa thương mại”***

Tạo GTGT: Các cách tiếp cận

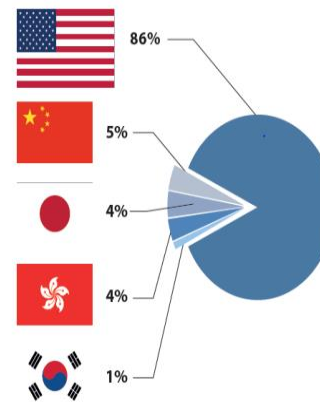
(Ví dụ : Dệt may và Da giày)

■ Hàm nghĩa?

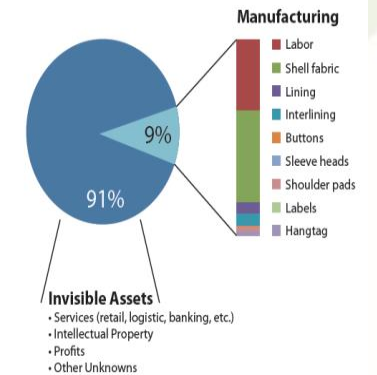
- Thị trường toàn cầu & Người tiêu dùng
- CN chế tác & dịch vụ (GVCs & Mạng SX)
- Kỹ năng & Công nghệ (mới)



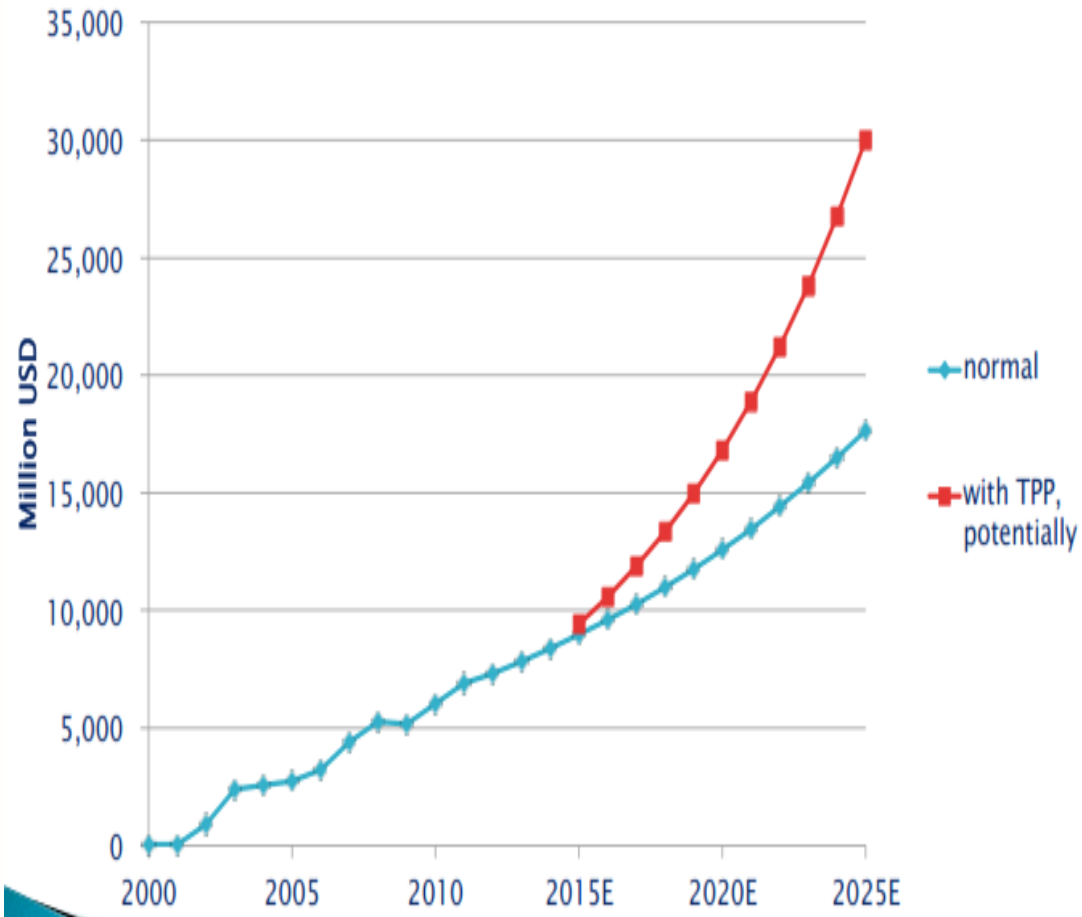
Cost Breakdown by Country



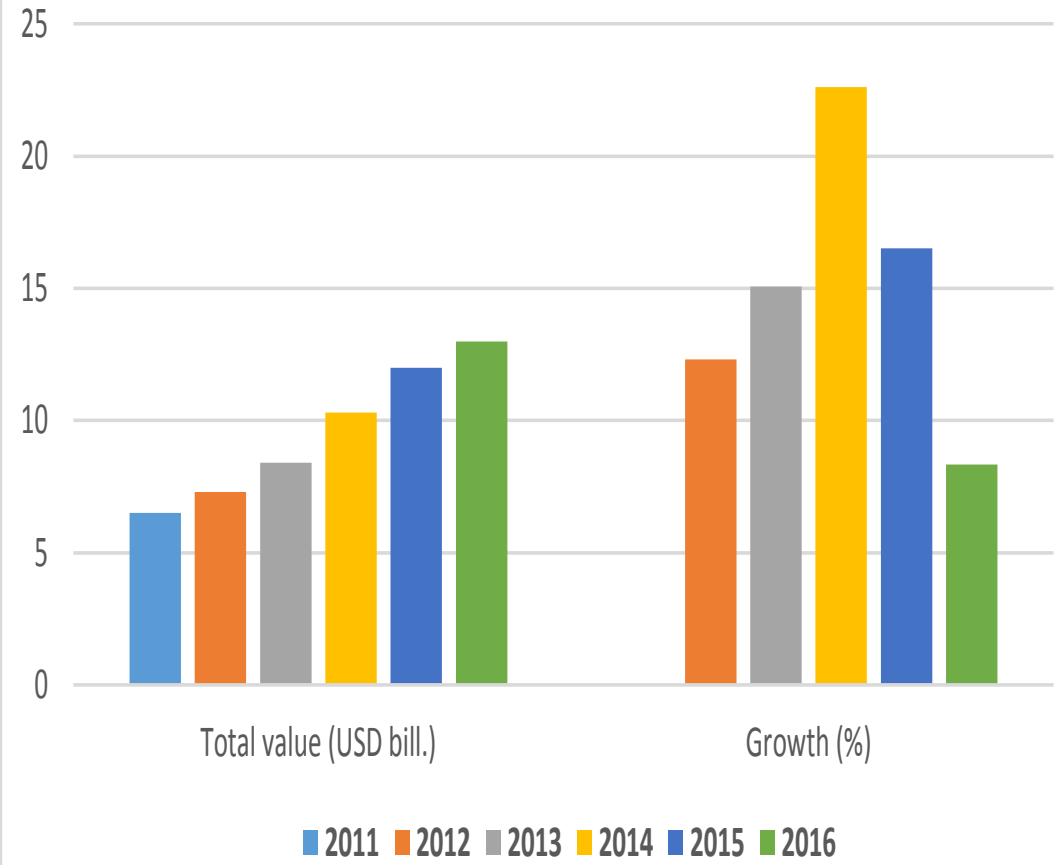
Manufacturing Costs and Invisible Assets



Vietnam textile & apparel exports to the US



Footwear export (value & growth)



Đặc trưng

- Ngành hàm lượng lao động cao
- Định hướng xuất khẩu (Dệt may: No2; Da giày: No 4)
- Phụ thuộc lớn nhập khẩu, GTGT thấp; FDI chiếm tỷ trọng lớn
- Chuỗi cung do người mua chi phối (Buyer-driven supply chain)
- Tăng trưởng xuất khẩu: xu hướng giảm?? (Sự nổi lên của chủ nghĩa bảo hộ & các vấn đề địa chính trị/bất định; cạnh tranh từ một số nền kinh tế đang phát triển)

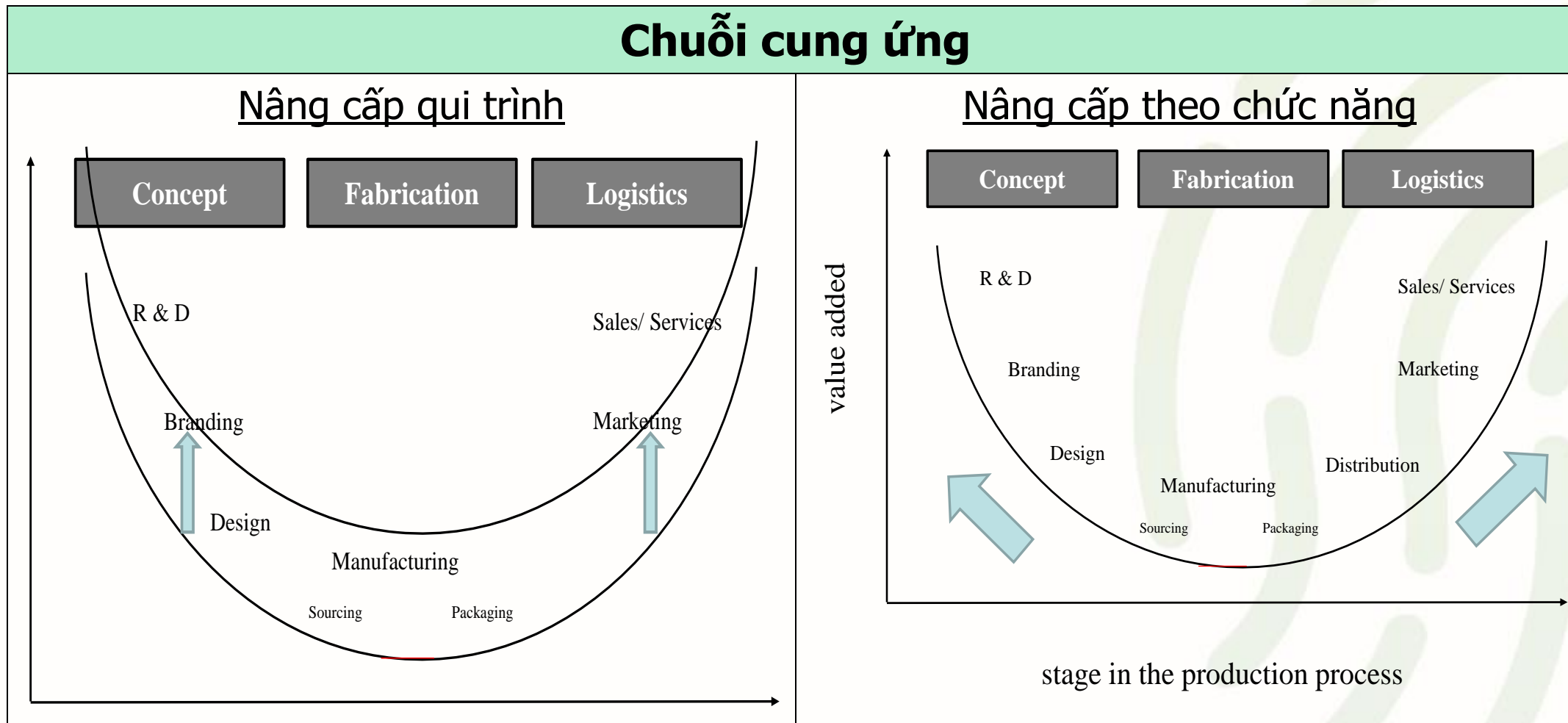
Dệt may VN 2014

- Xuất khẩu: No2 (13.6% tổng kim ngạch XK VN)
- Lao động: 2,5 triệu + 2 triệu (LĐ gián tiếp)
- Cấu trúc & qui mô: 6000 DN (chủ yếu SMEs)
 - 84% tư nhân trong nước
 - 15% FDI
 - 1% DNNN

■ Cách tiếp cận theo “lợi thế so sánh”

- Đáp ứng ROOs (khác biệt tùy FTAs: Tận dụng năng lực SX sẵn có /kết nối thị trường cùng đầu tư đáp ứng ROOs mới)
- Đảm bảo tiêu chuẩn kỹ thuật và các tiêu chuẩn khác (TBT & SPS, IPRs, môi trường, lao động, minh bạch thông tin...)
- Kết nối hệ thống phân phối
- Nhìn nhận đầy đủ các biến số thị trường (sở thích, thu nhập, tỷ giá,....)

■ Cách tiếp cận theo mạng SX và chuỗi cung ứng



➤ Downstream & Upstream & supporting sub-industries?

■ Cách tiếp cận theo sản phẩm (tạo giá trị cao hơn)

Nhu cầu người tiêu dùng	Ngành mới/Lĩnh vực mới
<ul style="list-style-type: none"> ➤ SP “thông thái hơn” ➤ SP “xanh” hơn ➤ SP mang tính biểu tượng cao hơn ➤ SP có “cá tính/riêng biệt” hơn 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ CN IT/“Thông minh” ➤ Lĩnh vực.ngành “xanh” ➤ Công nghiệp sáng tạo ➤ Thiết kế mới (In 3-D) + cách thức SX mới (Robots & TĐH)
<p>Thách thức</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Kỹ năng và chuyên môn cao + Tinh thần KD và Kh[ỉ nghiệpk? ➤ CM CN 4.0: Hiệu quả vs. tác động tiêu cực có thể (TT Lao độngk và việc làm?) 	