

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH KÝ KẾT HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC XUYÊN THÁI BÌNH DƯƠNG (TPP)

Nguyễn Duy Hùng*

Tóm tắt

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 trong thời gian tới. Hiện nay cả nước ta có gần 500.000 doanh nghiệp, trong đó khoảng 97% là doanh nghiệp vừa và nhỏ, với số vốn đăng ký gần 1400 tỷ đồng, tạo việc làm cho khoảng 20 triệu người. Bài viết phân tích tình hình, làm rõ cơ hội và thách thức của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam khi tham gia TPP; đồng thời đề xuất một số biện pháp chính nhằm giúp các doanh nghiệp tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức, góp phần thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam.

Từ khóa: TPP, DNVVN, hội nhập, cơ hội, thách thức.

Mã số: 208.161215. Ngày nhận bài: 16/12/2015. Ngày hoàn thành biên tập: 31/12/2015. Ngày duyệt đăng: 10/01/2016.

Summary

Tran - Pacific Partnership (TPP) is well known as a model for 21st century trade agreements. With a huge benefit, TPP is expected to help the Vietnamese enterprises overcome the crisis and reach the level of sustainable development. According to General Statistic Organization, There are more than 500,000 enterprises in Vietnam in which small and medium enterprises (SMEs) account for 97% total number of enterprises, 40% GDP, and 51% of employment with registered capital of nearly 1,400 billion VND, creating employment for around 20 million people. The paper analyzes the situation and clarify the opportunities and challenges of small and medium enterprises Vietnam joining the TPP. Base on the result, the paper will give some recommendations for SMEs in Vietnam to take the opportunities and overcome the threats.

Key words: TPP, SMEs, intergration, opportunities, threats

Paper No. 208.161215. Date of receipt: 16/12/2015. Date of revision: 31/12/2015. Date of approval: 10/01/2016.

1. Bối cảnh khi Việt Nam gia nhập TPP

Trải qua 19 vòng đàm phán kéo dài trong 10 năm ròng rã, ngày 5/10/2015, hiệp định TPP (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement - Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương*) đã chính thức được ký kết tại thành phố Atlanta, Mỹ. Đây được xem là sự kiện lớn nhất đối với Việt Nam

trong vòng 20 năm trở lại đây. Hiệp định TPP được ký kết là một dấu mốc quan trọng đối với sự phát triển của không chỉ nền kinh tế Việt Nam mà còn được dự đoán sẽ đem đến những tác động sâu rộng về mọi mặt của xã hội.

Việc gia nhập TPP thể hiện sự tham gia tích cực và sâu rộng của nước ta vào quá trình toàn cầu hoá kinh tế và thực tiễn chứng minh các

* ThS, Trường Đại học Ngoại thương; Email: hungnguyen@ftu.edu.vn

hoạt động này đã mang lại những kết quả khả quan cho nền kinh tế Việt Nam. Theo Peter A.Petri,(2010)), GDP Việt Nam sẽ tăng thêm 26,2 tỉ USD từ lúc TPP được kí kết cho đến năm 2025 và con số đây sẽ là 35,7 tỉ USD nếu Nhật tham gia. Với các điều khoản đã được kí kết, TPP sẽ mở ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam trong việc mở rộng thị trường, tìm kiếm nguồn vốn đầu tư, học tập các tiến bộ khoa học kĩ thuật cũng như thu hút nguồn nhân lực chất lượng. Bên cạnh đó, việc thiết lập một sân chơi bình đẳng cho 12 nước tham gia, trong đó phần lớn đều là các quốc gia có trình độ phát triển kinh tế phát triển cao hơn so với trình độ của nước ta cũng dự đoán rất nhiều thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam cũng như chính phủ trong quá trình thích ứng.

Xuất phát từ những nhận định trên, bài viết này tập trung tìm hiểu những cơ hội và thách thức đặt ra cho khối các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) (chiếm 97,7% tổng số doanh

NGHIỆP) của Việt Nam trước TPP, từ đó đề ra một số giải pháp giúp các doanh nghiệp có thể giảm trừ các thách thức và tận dụng tốt những cơ hội mà TPP mang lại cho nền kinh tế Việt Nam.

2. Một số vấn đề cơ bản về doanh nghiệp vừa và nhỏ

2.1. Định nghĩa các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN)

Về định nghĩa về các DNVVN, mỗi quốc gia tùy theo đặc điểm chung của nền kinh tế lại có một qui định riêng. Tuy nhiên phần lớn qui mô của các doanh nghiệp thường được xác định dựa trên quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng số tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp), số lao động bình quân năm hoặc tổng doanh thu hàng năm của doanh nghiệp.

Ở Việt Nam, theo định nghĩa được nêu trong nghị định 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009 về trợ giúp phát triển DNVVN, các doanh nghiệp vừa và nhỏ được định nghĩa cụ thể như sau:

Bảng 1: Định nghĩa doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa ở Việt Nam

Khu vực	Quy mô	Doanh nghiệp siêu nhỏ		Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người		
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người		
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 50 người	từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 người đến 100 người		

Nguồn: Nghị định 56/2009/NĐ-CP

Như vậy có thể thấy, các DNVVN ở Việt Nam có qui mô nguồn vốn dưới 100 tỷ đồng (tương đương 5 triệu USD) và có dưới 300 lao động hàng năm (đối với các ngành công nghiệp - xây dựng, nông - lâm nghiệp và thủy sản) và dưới 100 lao động (đối với các ngành thương mại và dịch vụ). Mức qui định này cũng gần tương đương với mức qui định của các nước trên thế giới.

2.2. Vai trò của DNVVN đối với nền kinh tế Việt Nam

Theo số liệu của Tổng cục thống kê Việt

Nam, năm 2014 trong tổng số 448.342 doanh nghiệp đang hoạt động thì có tới 434.377 doanh nghiệp thuộc khối DNVVN. Như vậy, số lượng DNVVN chiếm đến gần 98% tổng số doanh nghiệp trên cả nước. Các DNVVN tồn tại ở tất cả các hình thức, bao gồm hình thức doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Có thể nói, trong các loại hình sản xuất kinh doanh ở nước ta hiện nay, DNVVN có sức lan tỏa rất sâu rộng trong mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế - xã hội.

Bảng 2: Tỷ lệ doanh nghiệp năm 2014 phân theo quy mô lao động.

Đơn vị tính: (%)

	Tổng số DN đang hoạt động	Tỷ lệ				
		DN lớn	DN siêu nhỏ, nhỏ và vừa (DNVVN)	Chia ra		
				Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa
Tổng số	100,0	2,3	97,7	68,7	27,1	1,9
Phân theo loại hình kinh tế						
- DN NN	100,0	40,7	59,3	3,5	39,9	16,0
- DN ngoài NN	100,0	1,4	98,6	70,6	26,4	1,6
- DN FDI	100,0	21,6	78,8	22,8	47,1	8,9

Nguồn: Tổng Cục Thống kê.

Với tỉ trọng lớn như trên, không ngạc nhiên khi DNVVN được xem là cỗ máy phát triển của nền kinh tế (Katua, 2014). Các DNVVN thường tập trung nhiều ở khu vực chế biến và dịch vụ, đảm nhận vai trò vệ tinh chế biến bộ phận chi tiết cho các doanh nghiệp lớn; thực hiện các dịch vụ đa dạng và phong phú trong nền kinh tế như dịch vụ phân phối, dịch vụ sinh hoạt giải trí...; trực tiếp tham gia chế biến sản phẩm cho người tiêu dùng cuối cùng. Như vậy, mỗi DNVVN là một hạt nhân làm nên sức

mạnh tổng thể của một nền kinh tế. Chính vì thế ngay cả với các nước có trình độ phát triển kinh tế cao, DNVVN vẫn luôn được xem là một trong những động lực quan trọng nhất của nền kinh tế. Ở Việt Nam, vai trò của DNVVN ngày càng được coi trọng, thể hiện rõ trong văn kiện trình Đại hội Đảng toàn quốc 12: “Hoàn thiện cơ chế, chính sách khuyến khích, tạo thuận lợi phát triển mạnh kinh tế tư nhân ở hầu hết các ngành và lĩnh vực kinh tế, trở thành một động lực quan trọng của nền kinh

tế”. Bộ phận kinh tế tư nhân, với 98,6% là các DNVVN đang đóng góp 48-49% tổng GDP cả nước trong giai đoạn 2009 - 2012 và tỉ lệ này đang có xu hướng ngày càng tăng do chương trình cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước của chính phủ. Có thể nói, thúc đẩy sự phát triển của bộ phận các DNVVN là chiến lược hàng đầu để nâng tầm kinh tế quốc gia.

Không chỉ là nguồn đóng góp GDP lớn nhất cho cả nước, bộ phận các DNVVN còn là nơi tạo ra nguồn việc làm chủ yếu cho thị trường lao động Việt Nam trên tất cả các lĩnh vực. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tính đến cuối năm 2013, bộ phận DNVVN tạo ra việc làm cho khoảng hơn 5 triệu lao động, chiếm khoảng 47% tổng số lao động làm việc trong các khu vực doanh nghiệp. Bên cạnh đó theo số liệu của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, trong giai đoạn từ năm 2008 - 2013, bình quân các DNVVN tạo ra khoảng 530.000 việc làm mỗi năm. Ước đoán trong giai đoạn 2011-2015, sẽ có khoảng 1,8-2,7 triệu việc làm được tạo ra trong khu vực DNVVN hay các doanh nghiệp dân doanh. Qua những số liệu trên ta có thể khẳng định bộ phận DNVVN tạo ra nguồn việc làm chủ yếu cho xã hội, đáp ứng nhu cầu việc làm cho người dân, qua đó góp phần tạo ra thu nhập và nâng cao mức sống cho cộng đồng.

Bên cạnh những vai trò quan trọng trên, khối các DNVVN còn là bộ phận khai thác và phát huy tốt các nguồn lực tại chỗ. Do đặc trưng hoạt động sản xuất và kinh doanh, các DNVVN có mặt ở hầu hết các vùng, địa phương. Đặc điểm này tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp khai thác và tận dụng nguồn lực địa phương, đặc biệt là nguồn lực lao động. Điều này có thể minh chứng qua số liệu sau: DNVVN đã sử dụng 49% lực lượng sản xuất lao động phi nông nghiệp trên cả

nước, tại một số khu vực bộ phận này đã sử dụng tuyệt đại đa số lực lượng sản xuất lao động phi nông nghiệp cho các hoạt động sản xuất kinh doanh. Bộ phận DNVVN cũng tận dụng tốt nguồn tài chính, nguyên liệu của địa phương. Việc lan toả sâu rộng đến từng ngóc ngách của đời sống nhân dân, khối DNVVN đã góp phần giải quyết vấn đề phát triển kinh tế cục bộ và lãng phí nguồn lực xã hội.

Cuối cùng, một trong những vai trò quan trọng nhất của DNVVN đó là tạo ra cho nền kinh tế một đội ngũ các nhà kinh doanh năng động. Do đặc thù về qui mô, sức cạnh tranh của các DNVVN là hạn chế và rất dễ bị ảnh hưởng, tác động bởi những thay đổi đến từ môi trường cũng như xu hướng tích tụ và tập trung hoá sản xuất. Điều này tạo ra sức ép lớn buộc những người quản lý và sáng lập doanh nghiệp phải thực sự linh hoạt trong hoạt động quản lý và điều hành, đồng thời cần có phẩm chất dám nghĩ, dám làm và dám chấp nhận sự mạo hiểm. Sự thành bại của một doanh nghiệp trong khối DNVVN phụ thuộc phần lớn vào trình độ nhận thức tình hình thị trường và khả năng nắm bắt cơ hội của những người đứng đầu. Như vậy môi trường có tính cạnh tranh cao của các DNVVN sẽ là môi trường thích hợp nhất để hình thành và phát triển một đội ngũ các nhà doanh nghiệp năng động. Xét trên khía cạnh quốc gia, sự có mặt của đội ngũ quản lý này sẽ góp phần định hình một cơ cấu kinh tế năng động, bùng nổ và linh hoạt. Như vậy, đây chính là bộ phận đi đầu, dẫn dắt sự phát triển của nền kinh tế quốc gia.

Với những phân tích trên, chúng ta có thể thấy rõ vai trò và tầm quan trọng của các DNVVN đối với nền kinh tế quốc gia. Vì thế khuyến khích, hỗ trợ phát triển DNVVN là giải pháp quan trọng để thực hiện thành công chiến lược phát triển kinh tế - xã hội và là nhân

tổ quan trọng để đảm bảo cho sự phát triển bền vững của nền kinh tế quốc gia.

3. Hiệp định TPP và những cơ hội - thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam

3.1. Khái quát về hiệp định TPP

Hiệp định đối tác kinh tế Thái Bình Dương (TPP (Trans-Pacific Partnership) là hiệp định được kí kết giữa 12 quốc gia bao gồm: Úc, Brunei, Chile, Nhật, Mỹ, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, Canada và Việt Nam. TPP được bắt nguồn từ Hiệp định Đối tác Kinh tế thân cận Thái Bình Dương (the Pacific Closer Economic Partnership, P3-CEP) do nguyên thủ ba nước Chile, New Zealand và Singapo khởi xướng bên lề Hội nghị Cấp cao APEC 2002 tại Mexico. Ngày 3/2/2009, Việt Nam đã có thư gửi các thành viên chính thức đề nghị tham gia đàm phán Hiệp định này với tư cách “thành viên liên kết” và đến tháng 11/2010, Việt Nam đã chính thức tham gia đàm phán TPP. Quyết định tham gia tiến trình đàm phán TPP thể hiện sự quyết tâm của Việt Nam trong việc đổi mới và hội nhập kinh tế quốc tế, hội nhập khu vực một cách sâu rộng và toàn diện đồng thời tăng cường liên kết kinh tế vì hoà bình, hợp tác và phát triển, đặc biệt là mối liên kết với 11 quốc gia còn lại tham gia hiệp định.

Mục đích chính của hiệp định TPP là xoá bỏ hoàn toàn các loại thuế và rào cản xuất nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ giữa các nước tham gia hiệp định, tạo ra một môi trường kinh doanh quốc tế xuyên Thái Bình Dương. Đây được xem là thoả thuận thương mại tự do lớn nhất thế giới. Khác với các hiệp định thương mại trước đây thường chỉ tập trung nhiều vào vấn đề loại bỏ hàng rào thuế quan, TPP được xem như một hiệp định thương mại toàn diện khi nhắm đến việc thiết lập lại bộ

qui tắc thương mại tiêu chuẩn cao, giải quyết các vấn đề của kinh tế toàn cầu trong thế kỉ 21, từ đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế tại các quốc gia châu Á - Thái Bình Dương. Các vấn đề được nêu ra bao gồm quyền sở hữu trí tuệ, luật đầu tư nước ngoài, tiêu chuẩn môi trường và lao động, chính sách thu mua - cạnh tranh và công ty quốc doanh, quy trình xử lí tranh chấp. Sau khi hoàn tất, TPP sẽ bao phủ 40% kinh tế toàn cầu và bổ cho thêm gần 300 tỷ USD cho GDP thế giới mỗi năm.

Việc ký kết thành công hiệp định TPP hứa hẹn mang đến sự cải cách sâu rộng cho nền kinh tế Việt Nam. Sự thay đổi này bắt nguồn từ việc xác định những cơ hội và thách thức mà TPP mang lại.

3.2. Cơ hội và thách thức cho các DNVVN từ việc ký kết TPP

3.2.1. Nhận diện cơ hội

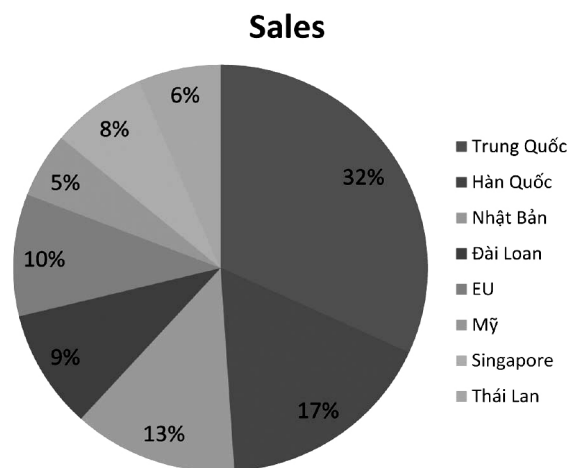
Theo Ngân hàng Thế giới (WB), kinh tế Việt Nam sẽ được hưởng lợi lớn từ TPP nếu như tận dụng tốt các cơ hội mà TPP mang lại. Các thuận lợi cơ bản mà TPP mang đến cho các DNVVN Việt Nam bao gồm:

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. Trong khi Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam (chiếm 55% thị phần toàn ngành dệt may), Nhật Bản đang là một thị trường rất tiềm năng nhưng khó tính mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ muốn tiếp cận. Việc ký kết TPP mở ra một lối đi cho các doanh nghiệp thâm nhập sâu rộng thị trường khó tính này.

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 họ mở rộng quan hệ kinh tế - thương mại với các nước thuộc khu vực Mỹ La-tinh. Xét trên bình diện toàn cảnh nền kinh tế, một nền kinh tế phụ thuộc xuất khẩu như Việt Nam có thể hưởng lợi nhiều nhất khi các nước thành viên TPP sẽ dỡ bỏ tới 18.000 dòng thuế cho nhau (Bloomberg). Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, năm 2014 tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa của cả nước đã đạt hơn 298,23 tỷ USD; tăng 12,8% so với năm trước. Trong đó, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Hoa Kỳ - thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam hiện nay đạt 34,94 tỷ USD; chiếm hơn 11,7% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa của cả nước năm 2014. Điều đáng nói là, mặc dù tỷ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam - Hoa Kỳ không quá lớn nhưng Việt Nam lại xuất siêu sang thị trường này rất cao. Trong năm 2014, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Hoa Kỳ đạt 28,655 tỷ USD; chiếm hơn 19% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của cả nước. Ở chiều ngược lại, kim ngạch nhập khẩu từ thị trường này đạt 6,284 tỷ USD; chỉ chiếm khoảng hơn 4% tổng kim ngạch hàng hóa nhập khẩu của cả nước năm 2014. Như vậy, tính chung cả năm 2014, Việt Nam xuất siêu sang thị trường Hoa Kỳ 22,37 tỷ USD - con số cao kỷ lục và đóng góp tỷ trọng lớn vào thặng dư thương mại của cả nước năm 2014.

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. Đối với các ngành sản xuất sử dụng nguồi nguyên liệu có nguồn gốc từ cá nước TPP, việc hàng rào thuế quan được dỡ bỏ giúp

doanh nghiệp mua được nguyên liệu với chi phí thấp hơn, từ đó giảm chi phí sản xuất và nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ. Đây cũng là cơ hội để các DN/VN mở rộng, tìm kiếm các nguồn cung cấp nguyên liệu mới, tránh việc thụ động, phụ thuộc vào một nguồn cố định. Hiện nay, Trung Quốc là thị trường nhập khẩu lớn nhất (chiếm 25,3% tổng kim ngạch nhập khẩu) của Việt Nam, vượt rất xa so với thị trường đứng thứ hai. So với năm 2014, nhập khẩu của Việt Nam từ nước này tăng 17,6%, cao gấp 2,5 lần tốc độ tăng của tổng kim ngạch nhập khẩu của cả nước. Trong các mặt hàng mà Việt Nam nhập khẩu từ Trung Quốc, có khoảng 30 mặt hàng đạt kim ngạch trên 100 triệu USD, trong đó có 6 mặt hàng đạt kim ngạch trên 1 tỷ USD (lớn nhất là máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng; tiếp đến là điện thoại các loại và phụ tùng; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; vải; sắt thép; xăng dầu).



Nguồn: Tổng cục Hải Quan

Nguyên nhân chính làm cho Việt Nam nhập khẩu và nhập siêu lớn từ Trung Quốc, ngoài các yếu tố là giá cả hàng hoá rẻ; hai nước có chung biên giới dài, tại các vùng này xuất nhập khẩu mậu biên khá nhộn nhịp, mua bán bằng tiền của cả hai nước; mặt hàng

phong phú, đa dạng, phù hợp với thị hiếu. Việc các doanh nghiệp Việt Nam phụ thuộc chủ yếu vào thị trường Trung Quốc dẫn đến một số trường hợp doanh nghiệp Việt Nam bị ép giá hoặc gặp phải hàng giả, hàng kém chất lượng. Có thể nói, theo mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Michael Porter, quyền lực đàm phán nằm bên phía nhà cung cấp Trung Quốc. Tuy nhiên, với quy tắc “xuất xứ nội khối”, các doanh nghiệp Việt Nam buộc phải tìm các nhà cung cấp khác nằm trong khối TPP mới được hưởng thuế suất 0%. Có thể nói, TPP sẽ thúc đẩy việc trao đổi hàng hóa trong nội khối TPP, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều sự lựa chọn trong việc nhập khẩu nguyên vật liệu với nhiều quyền lực đàm phán hơn.

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” giữa các nước tham gia. Như vậy, thị trường của mỗi nước được mở rộng bằng thị trường của 11 nước cộng lại. Với 12 nước tham gia TPP, hàng hóa Việt Nam sẽ tiếp cận thị trường rộng lớn hơn 600 triệu người, chiếm 40% GDP và 26% giá trị hàng hóa toàn cầu. Đây là một thị trường vô cùng rộng lớn và đầy tiềm năng. Các chủ DN Việt Nam, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại dịch vụ đang đứng trước những thị trường rất tiềm năng và rộng lớn để mở rộng dịch vụ đến các nước bạn. Bên cạnh đó việc dỡ bỏ các hàng rào pháp lý cũng tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài, nâng tầm qui mô doanh nghiệp.

Ngoài ra, TPP đem lại cơ hội để thúc đẩy vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam. Theo số liệu của Tổng cục thống kê, xét cả về số vốn đăng ký và số dự án, các nước TPP luôn là những nhà đầu tư lớn vào

Việt Nam. Tính lũy kế đến ngày 20/12/2014, các nước TPP có 5.766 dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) còn hiệu lực, với tổng số vốn đăng ký 100,4 tỷ USD, chiếm 39,7% lượng FDI đăng ký vào Việt Nam, trong đó phải kể đến các nhà đầu tư lớn như Nhật Bản (37,3 tỷ USD), Singapore (32,9 tỷ USD), Mỹ (10,9 tỷ USD)... Cho đến cuối năm 2014, 2 trong số 4 quốc gia có tổng mức FDI lớn nhất vào Việt Nam đều là thành viên TPP. Có thể thấy 12 nước trong TPP chiếm thị phần tương đối lớn vào nguồn vốn FDI của Việt Nam. Ngoài ra, những cam kết TPP mang lại dự đoán sẽ thúc đẩy nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam. Đầu tiên, tại Chương Đầu tư của Hiệp định TPP, việc cho phép nhà đầu tư được chuyển không hạn chế vốn, tài sản ra - vào Việt Nam giúp nhà đầu tư, cởi mở hơn và minh bạch hơn rất nhiều so với trước đây. Ngoài ra, với quy định “không phân biệt đối xử”, các nhà đầu tư được đầu tư, kinh doanh tất cả các ngành nghề, trừ những ngành nghề, lĩnh vực vẫn trong danh mục “bảo lưu”, thêm vào đó, quy định “đối xử không kém thuận lợi hơn” nhà đầu tư trong nước hay nhà đầu tư từ nước thứ ba, cũng được cho là sẽ tạo thuận lợi lớn để Việt Nam thu hút FDI.

Thứ tư, tham gia TPP đưa nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu hơn vào thị trường tài chính thế giới. Việc này đồng nghĩa với việc các DN Việt Nam có cơ hội được tiếp cận với các luồng vốn đầu tư quốc tế vào Việt Nam. Gia nhập TPP mở ra nhiều cơ hội thu hút đầu tư, hợp tác để hiện đại hoá sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất toàn cầu cho các doanh nghiệp. Hiện nay, nền Kinh tế Việt Nam là nền kinh tế nông nghiệp, tăng trưởng chủ yếu vào việc xuất khẩu tài nguyên hoặc các sản phẩm chi qua sơ

ché.(Trần Đình Thiên, 2013). Các mặt hàng thâm dụng vốn, gia công, lắp ráp, thâm dụng lao động, giá trị gia tăng rất thấp. Với cơ cấu mặt hàng như vậy, việc gia tăng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường các nước phát triển là hết sức khó khăn. Khi TPP chính thức có hiệu lực, Việt Nam với lợi thế cạnh tranh là nhân công giá rẻ, tài nguyên phong phú, độ tuổi dân số vàng được kỳ vọng sẽ là địa điểm thu hút vốn đầu tư nước ngoài để tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Theo báo cáo của viện Nghiên cứu kinh tế và chính sách (VEPR), phối hợp với Đại học Nagoya (Nhật bản), sau khi gia nhập TPP, so với các nước thành viên khác thuộc nhóm này, Việt Nam là quốc gia có mức thay đổi GDP lớn nhất tính theo phần trăm. Cụ thể, tỷ lệ phần trăm GDP thay đổi của Việt Nam được dự báo sẽ dao động trong ngưỡng từ 0,11% cho đến cao nhất là 2,04%. Ngoài ra, mức tăng đầu tư của Việt Nam cũng được đánh giá sẽ thuộc hàng mạnh nhất trong các nước (từ 6,86% đến 30,62%), gần tương đương mức tăng của Nhật và gần gấp đôi mức tăng của Australia, Malaysia và Mỹ (tính theo giá trị).

Bảng 3: Cơ cấu kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam theo nhóm hàng (%)

Nhóm hàng	Giai đoạn 2001 - 2005	Giai đoạn 2006 - 2010
Tăng giá trị xuất khẩu	100	100
Sản phẩm thô	48.3	44.2
Sản phẩm chế biến thâm dụng lao động	29.3	30.6
Sản phẩm chế biến thâm dụng vốn	22.8	22.2

Nguồn: Tổng cục thống kê

Mặt khác, DNVVN chiếm tỷ lệ vốn rất thấp so với tổng nguồn vốn toàn bộ khối

doanh nghiệp. Theo số liệu từ Tổng cục thống kê, tổng nguồn vốn sản xuất kinh doanh của DNNVV giai đoạn 2010-2012 chiếm khoảng 36-38% tổng nguồn vốn của toàn bộ khối doanh nghiệp. Năm 2010, tổng nguồn vốn của DNNVV là 4.681,68 nghìn tỷ đồng, chiếm 38,8% tổng nguồn vốn của toàn bộ khối doanh nghiệp. Năm 2011, nguồn vốn của DNNVV tăng lên 5.369,54 nghìn tỷ đồng, chiếm 35,3% và năm 2012 tăng lên 5.930,80 nghìn tỷ đồng, chiếm 37,8%. Như vậy có thể thấy DNNVV mặc dù chiếm đến trên 97% về số lượng nhưng chiếm chưa đến 40% tổng nguồn vốn kinh doanh trong khi các doanh nghiệp quy mô lớn, mặc dù chiếm chưa đến 3% nhưng nắm giữ đến 60% nguồn lực vốn kinh doanh trong các khu vực doanh nghiệp.

Bảng 4: Tổng nguồn vốn của DNVVN so với tổng nguồn vốn khối doanh nghiệp

Năm	TỔNG NGUỒN VỐN	% SO VỚI TOÀN BỘ KHỐI DOANH NGHIỆP
2010	4.681,68	38,8%
2011	5.369,54	37,8%
2012	5930,8	37,7%

Nguồn: Tổng cục thống kê

Do đó, khi hiệp định TPP chính thức có hiệu lực, Việt Nam sẽ kêu gọi được dòng vốn đầu tư từ nước ngoài vào. Với sân chơi bình đẳng và cởi mở, TPP được kỳ vọng sẽ làm gia tăng chuỗi giá trị và hỗ trợ tích cực cho các nước trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế (Báo cáo Ngân hàng Phát triển châu Á - ADB).

Cuối cùng, các DNVVN sẽ được hưởng lợi từ những cải cách và thay đổi thể chế nhằm tuân thủ những cam kết chung của TPP. Những cải cách và thay đổi về mặt thể chế là tất yếu và sẽ diễn ra theo hướng có lợi cho

các DNVVN khi các nước tham gia TPP rất lưu tâm vào việc Việt Nam giảm dần sức ảnh hưởng của bộ phận doanh nghiệp nhà nước để tạo một sân chơi công bằng cho tất cả các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Bên cạnh đó các vấn đề về luật lao động, vấn đề sở hữu, kiểm soát của nhà nước đối với các tư liệu sản xuất, sự phân bổ các nguồn lực cũng cần thay đổi để nền kinh tế Việt Nam có thể chính thức được công nhận là nền kinh tế thị trường. Có thể nói, cơ hội vàng đang mở ra trước mắt cho các DNVVN Việt Nam.

3.2.2. *Đương đầu thách thức*

Như vậy, việc ký kết hiệp định TPP rõ ràng mang đến cho các DNVVN Việt Nam rất nhiều cơ hội để phát triển. Tuy nhiên, đi kèm những cơ hội lớn là không ít các thách thức mà các doanh nghiệp phải giải quyết trước khi muốn tận dụng các cơ hội. Các thách thức đặt ra cho các doanh nghiệp Việt Nam bao gồm:

Thứ nhất, với việc ký kết hiệp định TPP, các DNVVN Việt Nam đang đứng trước khi 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. Các mặt hàng nông sản và nông dân được xem là những đối tượng dễ bị tổn thương nhất trong hội nhập. Bên cạnh đó kì vọng về việc mở rộng thị trường xuất khẩu chưa chắc đã có thể đạt được, lí do là 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 danh 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 là một bất lợi lớn khi các DNVVN Việt Nam rõ ràng 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. Các nước tham gia TPP đặt ra các yêu cầu cao về môi trường, lao động, cạnh tranh và các ràng buộc mang tính thủ tục trong các qui định liên quan đến rào cản kỹ thuật, vệ sinh dịch tễ. Nước Mỹ nhấn mạnh và tỏ thái độ rất kiên quyết đối với các ràng buộc về các quy định về TBT, SPS,... Các hàng rào phi thuế quan này có thể gây ra các tranh chấp, vụ kiện thương mại cho các DNVVN khi xuất sản phẩm của mình ra nước ngoài. Để đạt đến các tiêu chuẩn này, các doanh nghiệp Việt Nam phải nỗ lực đầu tư trong một thời gian ngắn để cải cách sản xuất, điều này tạo ra những khó khăn cũng như phát sinh thêm chi phí cho các doanh nghiệp Việt Nam.

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 mà Mỹ là một đối tác rất cứng rắn trong vấn đề này. Việt Nam tuy đã tham gia Công ước Berne 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. Hiển nhiên rằng muốn nền kinh tế phát triển

một cách lành mạnh, vấn đề vi phạm sở hữu trí tuệ ở Việt Nam hiện nay cần được chấm dứt. Tuy nhiên, việc thực hiện ngay và toàn bộ thay vì thực hiện dần dần các yêu cầu của hiệp định bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS) sẽ là rất khó khăn cho các DNVVN Việt Nam.

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.

4. Một số giải pháp đề xuất cho các DNVVN để tận dụng cơ hội và hạn chế nguy cơ

Trước những cơ hội và thách thức như đã được phân tích ở trên, câu hỏi đặt ra cho các DNVVN Việt Nam đó là: làm thế nào để có thể tận dụng hết các cơ hội và vượt qua các thách thức? Sau đây là một số kiến nghị dành cho các DNVVN Việt Nam.

Trước hết, các DNVVN cần định vị lại bản thân trước làn sóng của các doanh nghiệp và sản phẩm/dịch vụ sắp tràn vào thị trường với giá cả cạnh tranh. Việc định vị này bao gồm 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. Phần lớn các sản phẩm nội địa hiện

nay lợi thế cạnh tranh lớn nhất vẫn là về giá cả. Khi ký kết TPP lợi thế này có nguy cơ sẽ bị mất đi, các doanh nghiệp cần ý thức được điều này để sáng tạo ra lợi thế mới. Từ trước đến nay phần lớn các DNVVN Việt Nam vẫn kinh doanh theo lối nhỏ lẻ và ngắn hạn, thiếu cái nhìn bao quát và dài hạn. Tuy nhiên phương thức kinh doanh đó sẽ không thể tồn tại trong bối cảnh cạnh tranh cao khi TPP được ký kết. Các DNVVN cũng không thể vươn xa và tồn tại được ở các thị trường mới với những tầm nhìn ngắn hạn và an phận. Như vậy, kiến nghị đầu tiên cho các DNVVN ở Việt Nam đó là thiết lập lại một tầm nhìn sâu và rộng trước khi đưa ra những hành động cải cách cho doanh nghiệp.

Thứ hai, 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. Xét thấy trình độ phát triển của nền kinh tế nước ta còn chưa theo kịp các nước bạn, các DNVVN cần nhanh nhạy tận dụng các cơ hội hợp tác này để học tập, tiếp thu các tiến bộ về khoa học, công nghệ của các doanh nghiệp nước ngoài. Việc tận dụng cơ hội qua mối quan hệ hợp tác vừa giảm thiểu chi phí cho các DNVVN vừa giúp các doanh nghiệp phát triển nhanh nếu có thể học tập và áp dụng hiệu quả. Việc ký kết TPP chắc chắn sẽ mang đến một luồng nhân lực nước ngoài chất lượng cao cho thị trường Việt Nam, tuy nhiên việc sử dụng nguồn nhân lực này chưa chắc khả quan do chi phí tương đối lớn. Các DNVVN, vốn thường gặp bất lợi trong vấn đề vốn, có

thể thu hút và tận dụng nguồn đầu tư nước ngoài để có chi phí phát triển và mở rộng sản xuất. Việc hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài cũng là một cách để các DNVVN bước vào thị trường các nước bạn.

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 mình. Những cải cách trên liên quan đến vấn đề 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 mình.

Thứ ba, 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 của doanh nghiệp mình. 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 các DNVVN không thể cạnh tranh về giá với các sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp nước ngoài hoặc các doanh nghiệp lớn trong nước, các DNVVN cần biết phát huy lợi thế gần gũi với khách hàng để không ngừng đưa ra các giá trị mới và hữu ích nhất cho khách hàng, từ đó thoát khỏi cuộc đua về giá mà các DNVVN vốn không có lợi thế.

Bên cạnh đó các DNVVN cũng đừng quên tận dụng tối đa lợi thế nhỏ gọn, linh hoạt của mình trong bối cảnh thị trường nhiều biến động. Các doanh nghiệp lớn luôn có bộ máy công kênh, quy mô lớn cùng với các qui trình, thủ tục phức tạp nên thường gặp khó khăn trong việc chuyển đổi các sản phẩm hoặc dịch vụ của mình. Trong khi đó, các DNVVN có lợi thế rất lớn khi có qui mô nhỏ gọn hơn và có

mối quan hệ gần gũi nhất với khách hàng, có điều kiện và khả năng để cải tiến, thay đổi hoặc đưa ra các sản phẩm mới một cách năng động, đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng. Trong thời đại thế giới đang ngày càng trở nên “phẳng” như hiện nay, phần thắng thuộc về các doanh nghiệp nắm bắt nhanh chóng các nhu cầu có tính cá nhân rất cao và thay đổi rất nhanh của khách hàng. Nói cách khác, sự thành bại của một doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào tính năng động và thích ứng của doanh nghiệp đó với thị trường, và đây vốn là lợi thế truyền thống của bộ phận DNVVN. Vì thế các doanh nghiệp phải có ý thức phát huy lợi thế này để từng bước nắm được thị trường.

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 mình. Khi qui mô và tiềm lực còn hạn chế, chiến lược các DNVVN nên sử dụng là 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. Việc xác định đúng thị trường sẽ mang lại cho doanh nghiệp những lợi thế bước đầu quan trọng để thiết lập chỗ đứng của mình. Đây cũng là chiến lược mà các doanh nghiệp cần ghi nhớ khi mở rộng thị trường sang các nước bạn tham gia TPP.

Thứ tư, 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. Hệ thống này bao gồm việc xác định tiêu chuẩn/yêu cầu của các nước bạn đối với các mặt hàng nhập khẩu để có thể hưởng ưu đãi thuế suất 0%, từ đó đưa ra những thay đổi cải cách để có thể đáp ứng những tiêu chuẩn trên. Các DNVVN Việt Nam cần thực sự nghiêm túc chấp hành các tiêu chuẩn này

để nâng cao tính cạnh tranh cho sản phẩm của mình. Như đã phân tích ở trên, lợi thế cạnh tranh lớn nhất của các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam như may mặc, giày da và các mặt hàng nông sản là lợi thế về giá có nguy cơ lớn bị mất đi. Vì thế các doanh nghiệp Việt Nam cần tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm để tạo ra tính cạnh tranh bền vững cho sản phẩm tại thị trường nước bạn.

Cuối cùng, 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 cho các DNVVN đó là vấn đề thiếu nguồn lực. Việc liên minh, hợp tác, hình thành các liên doanh liên kết khác nhau giữa các DNVVN để hỗ trợ, hợp tác cũng như bù đắp những mặt mạnh, mặt yếu của nhau là một chiến lược quan trọng trong việc phát triển các DNVVN. Khi hình thành các liên minh, các DNVVN sẽ tận dụng được nguồn lực của lẫn nhau và tạo ra một khối cạnh tranh đối trọng được với các doanh nghiệp lớn trong nước và nước ngoài. Bên cạnh đó, các DNVVN cũng nên tận dụng có 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 - các chuyên gia giỏi theo giờ hoặc theo dự án, các hỗ trợ của các hiệp hội hoặc các tổ chức quốc tế.

5. Kết luận

Việc ký kết hiệp định TPP đã mở ra một chương mới cho nền kinh tế Việt Nam. Đây được xem là một 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. Hi vọng các DNVVN Việt Nam có thể vượt qua những trở ngại và vững bước phát triển, thúc đẩy sự phát triển chung của cả đất nước. □

Tài liệu tham khảo

1. Cơ hội và thách thức khi Việt Nam gia nhập TPP: <http://www.nhandan.com.vn/kinhte/tin-tuc/item/27622002-co-hoi-va-thach-thuc-khi-viet-nam-gia-nhap-tpp.html>
2. Katua.T.N, 2014, *The Role of SMEs in Employment Creation and Economic Growth in Selected Countries, International Journal of Education and Research*
3. Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), 2014, *TPP khiến luồng vốn đầu tư “chảy” sang Việt Nam tăng mạnh - <http://cafef.vn/vi-mo-dau-tu/adb-tpp-khien-luong-von-dau-tu-chay-sang-viet-nam-tang-manh-20151208175014112.chn>*
4. Nguyễn Tương Anh, 2015, *Doanh nghiệp Việt Nam phải làm gì khi tham gia TPP, Tạp chí Tài chính*
5. Peter A. Petri, Michael G. Plummer, and Fan Zhai,(201), *The Trans-Pacific Partnership Agreement and Asia-Pacific Intergration: A Quantative Assessment , East-West Center.*
6. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam -VCC;, Ủy ban tư vấn về Chính sách thương mại quốc tế; *Bản dự thảo số 1 và 2 khuyến nghị chính sách của Cộng đồng DN Việt Nam về đàm phán Hiệp định TPP*
7. Toàn văn Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương bằng tiếng Anh tại <http://www.mfat.govt.nz/downloads/trade-agreement/transpacific/main-agreement.pdf>
8. Trần Đình Thiên, 2013, *Những vấn đề của nền kinh tế duy trì quá lâu mô hình tăng trưởng dựa vào khai thác tài nguyên và sản xuất gia công, lắp ráp, Viện Kinh tế Việt Nam*
9. Vũ Anh Tuấn, *Tác động của Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) tới tiến trình hội nhập quốc tế của Việt Nam, Nghiên cứu Quốc tế số 2 (89), 6/2012: 5-26.*