

**CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA  
TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ THỐNG KÊ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ**

**TỔNG LUẬN 1-2019**

**CÁC CHÍNH SÁCH THỨC ĐẨY CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU  
(tiếp theo)**



## MỤC LỤC

|                                                                    |           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>LỜI GIỚI THIỆU .....</b>                                        | <b>2</b>  |
| <b>I. ĐẦU TƯ TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU .....</b>                | <b>6</b>  |
| 1.1. Vai trò của đầu tư trong chuỗi giá trị toàn cầu .....         | 6         |
| 1.2. Đầu tư và thương mại trong lĩnh vực dịch vụ.....              | 10        |
| 1.3. Hiệp định thương mại tiên tiến củng cố thể chế .....          | 13        |
| 1.4. Hướng tới toàn cầu hóa toàn diện hơn .....                    | 15        |
| <b>II. DỊCH VỤ TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU .....</b>              | <b>18</b> |
| 2.1 Quốc tế hóa công nghiệp dịch vụ .....                          | 18        |
| 2.1. Số hóa: “Dữ liệu” là đầu vào trung gian của dịch vụ .....     | 23        |
| 2.3. Doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ (MSME) .....                | 25        |
| 2.4. Các phương diện phát triển .....                              | 27        |
| 2.5. Tính bền vững trong công nghiệp dịch vụ .....                 | 31        |
| 2.6. Bình đẳng giới trong công nghiệp dịch vụ.....                 | 33        |
| 2.7. Ưu tiên chính sách và quản lý.....                            | 34        |
| <b>III. MÔI TRƯỜNG TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU .....</b>          | <b>36</b> |
| 3.1. Thương mại hàng hóa và dịch vụ môi trường .....               | 36        |
| 3.2. Vai trò của các tiêu chuẩn bền vững dựa trên thị trường ..... | 42        |
| <b>KẾT LUẬN.....</b>                                               | <b>47</b> |
| <b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>                                     | <b>48</b> |

## LỜI GIỚI THIỆU

Sự tăng trưởng nhanh chóng của chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) là một động lực quan trọng của toàn cầu hóa trong những thập kỷ qua. Khi các công ty dễ dàng chuyển hoạt động ra ngoài xa lãnh thổ hơn, các dây chuyền sản xuất đã trở nên bị phân mảnh quốc tế với các đầu vào có nguồn gốc từ các quốc gia khác nhau và sản phẩm ngày càng mang tính "chế tạo tại thế giới".

Tư duy về chuỗi giá trị thay vì các ngành có thể không khuyến khích các chính sách thương mại dẫn đến tự gây hại cho bản thân. Nỗ lực để bảo vệ ngành công nghiệp trong nước cụ thể có thể phá vỡ các công ty thành công khác trong chuỗi giá trị. Ngoài thương mại, có nhiều khu vực chính sách liên quan để đảm bảo hoạt động thông suốt của GVC, tạo môi trường cho phép thu hút FDI quan trọng, phát triển tài năng, cải thiện năng suất dịch vụ, nuôi dưỡng đổi mới sáng tạo, đảm bảo rằng lợi ích được phân phối công bằng hơn và chuẩn bị cho những cú sốc kinh tế vĩ mô.

Loạt chính sách GVC xem xét các GVC thông qua các lăng kính khác nhau, giải thích hiện trạng, đặt ra các câu hỏi liên quan và cung cấp các giải pháp mà chúng tồn tại. Các phân tích chính sách được thực hiện theo 5 vấn đề kết hợp các mục tiêu (tính bền vững môi trường), hoạt động kinh tế (đầu tư và dịch vụ) và các đòn bẩy chính sách (cạnh tranh và thuế). Những phân tích cung cấp một cơ sở chung cho đối thoại dựa trên quan hệ đối tác nhiều bên tiềm năng giải quyết các vấn đề được nêu ra.

*Môi trường:* Nghiên cứu xem xét hai vấn đề phát sinh tại điểm giao nhau giữa bền vững môi trường và GVC. Vấn đề đầu tiên liên quan đến thương mại và các rào cản khác đối với vận hành chức năng trơn tru của chuỗi giá trị hàng hóa và dịch vụ môi trường. Sự phát triển, sản xuất và phân phối những sản phẩm này rất quan trọng cho một tương lai bền vững, ít carbon, nhưng khác biệt về định nghĩa, chủ nghĩa bảo hộ và quy định sự không chắc chắn đặt ra những thách thức. Câu hỏi thứ hai liên quan cách các chủ thể trong chuỗi giá trị có thể được khuyến khích cải thiện kết quả bền vững trong suốt chuỗi giá trị, đặc biệt thông qua các tiêu chuẩn về tính bền vững và các sáng kiến hợp tác công - tư.

*Đầu tư:* Với vai trò quan trọng của các công ty đa quốc gia (MNE), thu hút FDI là chìa khóa mỗi quan tâm đối với các nước muốn tham gia GVC. Nghiên cứu giải thích những lợi ích của sự gia tăng tỷ trọng dịch vụ nước ngoài của tổng xuất khẩu, thực hiện các biện pháp tạo thuận lợi thương mại và ký kết các hiệp định thương mại sâu, đặc biệt với các nước láng giềng. Nó cũng làm nổi bật một số hạn chế thực tế mà MNE phải đối mặt ở các nước chủ nhà trong tiếp cận với tài chính, cơ sở hạ tầng và thiếu hụt các dịch vụ và tham nhũng. Các công ty địa phương và doanh nghiệp nhỏ cũng gặp khó khăn do tham nhũng, các thủ tục rườm rà và cơ sở hạ tầng nghèo nàn.

*Dịch vụ:* Với dữ liệu mới tiết lộ mức độ đóng góp của dịch vụ đối với GVC, các nước đã có sự quan tâm chính sách lớn hơn về những gì thúc đẩy cạnh tranh dịch vụ. Báo cáo theo dõi câu chuyện về vai trò phát triển của các dịch vụ trong nền kinh tế toàn cầu và cách công nghệ mới sẽ tác động đến các mô hình kinh doanh dịch vụ. Nó cũng làm nổi bật các cơ hội cung cấp dịch vụ cho sự tham gia của các DNVVN, phát triển kinh tế, bình đẳng giới và bền vững môi trường.

*Cạnh tranh:* Hành vi chống cạnh tranh có thể ảnh hưởng đến sự hoạt động thông suốt của GVC theo nhiều cách khác nhau và ở nhiều giai đoạn khác nhau. Bản chất quốc tế của chuỗi giá trị, hoạt động của các MNE và nền kinh tế kỹ thuật số là mâu thuẫn với luật cạnh tranh được quản lý ở cấp quốc gia. Trong khi thừa nhận rằng luật cạnh tranh có thể là một công cụ yếu để đạt được một số mục đích công hoặc mục tiêu công bằng, Báo cáo vẫn đưa ra các khuyến nghị cụ thể cho việc thiết kế và thực thi luật cạnh tranh trong bối cảnh GVC.

*Thuế:* Báo cáo nêu bật sự không ăn nhập giữa nền kinh tế toàn cầu hiện đại và một khung thuế quốc tế lạc hậu và cung cấp một số đề xuất về cách thức chính sách thuế có thể thúc đẩy tốt hơn các GVC bền vững và bao trùm. Về mặt lý thuyết, các MNE có khả năng lớn hơn để tránh thuế trên lợi nhuận còn lại của họ trong bối cảnh của GVC, hoặc thậm chí làm giảm lợi nhuận ở nước nguồn trong khi nâng lợi nhuận còn lại do GVC sản xuất (có hoặc không tuân thủ Nguyên tắc chuyển giá của Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế, OECD). Tính nhất quán và hợp tác là cần thiết.

Tổng luận *"Các chính sách thúc đẩy chuỗi giá trị toàn cầu"* được biên soạn nhằm giúp bạn đọc hiểu rõ hơn về vai trò của bản chất của chuỗi giá trị toàn cầu, cũng như các chính sách liên quan đến hoạt động của nó trong nền kinh tế thế giới hiện nay.

Tiếp theo số trước, phần này sẽ trình bày về hoạt động kinh tế (đầu tư và dịch vụ) và tính bền vững môi trường của GCV.

Xin trân trọng giới thiệu.

**CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC  
VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA**

## CÁC CHỮ VIẾT TẮT

|         |                                                     |
|---------|-----------------------------------------------------|
| CNTT-TT | Công nghệ thông tin và truyền thông                 |
| DNNN    | Doanh nghiệp nhà nước                               |
| DNVVN   | Doanh nghiệp vừa và nhỏ                             |
| EGS     | Các hàng hóa và dịch vụ môi trường                  |
| FDI     | Đầu tư trực tiếp nước ngoài                         |
| GVC     | Chuỗi giá trị toàn cầu                              |
| KBC     | Vốn tri thức                                        |
| LDC     | Các nước kém phát triển                             |
| MNE     | Công ty đa quốc gia                                 |
| NC&PT   | Nghiên cứu và Phát triển (R&D)                      |
| OECD    | Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế               |
| SDG     | Các mục tiêu phát triển bền vững                    |
| UNCTAD  | Hội nghị Liên Hiệp Quốc về Thương mại và Phát triển |
| WTO     | Tổ chức Thương mại Thế giới                         |

## **I. ĐẦU TƯ TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU**

Hiện nay, khoảng 2/3 hoạt động thương mại thế giới được thực hiện thông qua các chuỗi giá trị toàn cầu (GVC), trong đó việc sản xuất được thực hiện qua ít nhất ở hai nước và thường là vượt qua nhiều biên giới quốc gia. Chuỗi giá trị toàn cầu chia nhỏ quy trình sản xuất để có thể thực hiện các nhiệm vụ khác nhau ở các quốc gia khác nhau. Ví dụ, nhiều mẫu điện thoại thông minh và truyền hình thương hiệu hàng đầu được thiết kế tại Hoa Kỳ, Nhật Bản hoặc Hàn Quốc. Đầu vào của các thiết bị này tương đối tinh vi, phức tạp chẳng hạn như chất bán dẫn và bộ vi xử lý, được sản xuất tại Hàn Quốc hoặc Đài Loan (Trung Quốc), trước khi được lắp ráp tại Trung Quốc đại lục. Sau đó, các sản phẩm được tiếp thị và nhận dịch vụ hậu mãi ở châu Âu hoặc Hoa Kỳ. Những thỏa thuận sản xuất toàn cầu phức tạp này đã làm thay đổi bản chất của thương mại. Tuy vậy, sự phức tạp cũng đã tạo ra nhiều khó khăn trong việc nắm bắt thương mại và xây dựng các chính sách cho phép các công ty và chính phủ tận dụng GVC, cũng như giảm thiểu các tác dụng phụ của nó.

Hiện tượng GVC đã thúc giục các nhà nghiên cứu phát triển các số liệu thống kê và phân tích dựa trên giá trị gia tăng trong thương mại. Nó cũng đòi hỏi các nhà nghiên cứu phân tích cách thức quy trình sản xuất được chia thành các nhiệm vụ hoặc giai đoạn riêng. Nghiên cứu này nêu bật một số phát hiện chính về tính chất thay đổi của thương mại quốc tế liên quan đến đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), cũng như đầu tư trong nước.

### ***1.1. Vai trò của đầu tư trong chuỗi giá trị toàn cầu***

Đầu tư trực tiếp nước ngoài đóng vai trò rất quan trọng đối với sự hình thành và hoạt động của các chuỗi giá trị. Trong 30 năm qua, sản xuất đã bị phân mảnh trên phạm vi quốc tế và các công ty chuyên doanh ở các quốc gia khác nhau tham gia vào quá trình sản xuất sản phẩm, nhưng ở các giai đoạn khác nhau của chuỗi giá trị gia tăng. Sản xuất toàn cầu hóa này cho phép chuyên môn hóa sâu hơn trong các công đoạn sản xuất. Nó cũng mang lại lợi ích hiệu quả hơn bởi vì các nước tập trung chuyên vào các phân đoạn của quá trình sản xuất mà họ có lợi thế so sánh.

Việc phân bổ FDI dọc theo chuỗi sản xuất phân đoạn như vậy, theo lợi thế so sánh thay đổi của các vị trí địa lý khác nhau, là một đặc điểm trung tâm của toàn cầu hóa kinh tế trong những thập kỷ gần đây. Về lý thuyết, tất cả các giao dịch trong chuỗi giá trị - từ thiết kế đến tài trợ, kỹ thuật, sản xuất, vận chuyển, đến xây dựng thương hiệu và phân phối đều có thể được thực hiện dưới dạng trao đổi độc

lập giữa các công ty, trong đó mỗi công ty chuyên về hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên, khi mở rộng ra hình thức kinh tế này có thể thấy những khó khăn trong việc làm tất cả mọi thứ một cách độc lập. Nếu công nghệ và thiết kế ban đầu liên quan đến sản phẩm sáng tạo thì việc chia sẻ nó ra bên ngoài công ty là hết sức rủi ro và liều lĩnh, ngay cả khi chúng được bảo vệ bản quyền và bằng sáng chế. Nếu các linh kiện quan trọng được sản xuất bên ngoài công ty, các nhà quản lý sẽ mất quyền kiểm soát về thời gian và giao hàng. Một nhà cung cấp độc lập đối với một thành phần quan trọng có khả năng "nắm giữ" công ty để khai thác tiền thuê. Để giải quyết vấn đề này, hầu hết GVC được tổ chức bởi các tập đoàn đa quốc gia hoạt động xuyên biên giới. Các tập đoàn đa quốc gia tiến hành nội bộ hóa các hoạt động có thể mạo hiểm nếu phát triển bên ngoài doanh nghiệp, trong khi đó vẫn tận dụng các giao dịch độc lập cho nhiều đầu vào tiêu chuẩn hóa. Hoạt động nào được thực hiện thông qua các chi nhánh của công ty mẹ và công ty độc lập sẽ thay đổi theo ngành. Tính cạnh tranh sẽ thúc đẩy mỗi ngành tìm ra sự kết hợp hiệu quả nhất giữa giao dịch nội bộ và bên ngoài.

Phản ánh vai trò quan trọng của các tập đoàn đa quốc gia, việc thu hút đầu tư nước ngoài cực kỳ quan trọng đối với sự tham gia GVC của một quốc gia. Đổi lại, GVC cung cấp nền tảng cho các quốc gia, đặc biệt là các nước đang phát triển, để đa dạng hoá việc xuất khẩu của quốc gia đó. Trước khi có sự xuất hiện của GVC, các nước đang phát triển thường bị tách riêng ra để sản xuất các sản phẩm sơ cấp cơ bản như hàng nông sản và khoáng sản. Việc nâng cấp chuỗi giá trị để sản xuất và xuất khẩu sản phẩm chế tạo là rất khó vì các nước phải sản xuất một sản phẩm hoàn chỉnh, và điều này liên quan đến một loạt các thể chế hỗ trợ, cơ sở hạ tầng và nguồn nhân lực. Sự ra đời của GVC là một lợi ích lớn đối với các nước đang phát triển vì vào thời điểm ban đầu họ có thể tập trung vào các nhiệm vụ cụ thể thay vì một sản phẩm hoàn chỉnh, là một cách dễ dàng hơn để thâm nhập vào thương mại các sản phẩm công nghiệp. Kết quả là, các nước đang phát triển hiện nay chủ yếu xuất khẩu sản phẩm chế tạo chứ không phải là sản phẩm sơ cấp. Trường hợp của Trung Quốc được coi là một ví dụ điển hình.

## **Hộp 1: Kinh nghiệm và bài học từ hội nhập chuỗi giá trị toàn cầu của Trung Quốc**

Việc Trung Quốc nhanh chóng nổi lên như một cường quốc thương mại thế giới trong sản phẩm công nghiệp trong vòng chưa đầy ba thập kỷ là kết quả của sự kết hợp các lợi thế so sánh, sự phát triển nhanh chóng của phân đoạn sản xuất toàn cầu và các chính sách ưu đãi của chính phủ. Việc tích hợp vào các GVC sản xuất khác nhau chính là yếu tố quan trọng của kết quả này. Các đặc khu kinh tế và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đóng vai trò hàng đầu trong quá trình toàn cầu hóa này. Sự phụ thuộc đáng kể của việc sản xuất chế tạo vào các đơn vị trung gian nhập khẩu và FDI cho phép Trung Quốc nhanh chóng tích hợp vào nhiều chuỗi giá trị gia tăng khác nhau, đồng thời, biến Trung Quốc trở thành cường quốc thương mại thế giới phát triển nhanh nhất trong lịch sử nhân loại.

Số lượng lớn dòng vốn FDI vào Trung Quốc (khoảng 1,6 nghìn tỷ USD từ năm 1990 đến năm 2014), đặc biệt là sau khi gia nhập WTO của nước này, thể hiện việc dịch chuyển công đoạn sản xuất chế tạo hạ nguồn (lắp ráp) sử dụng nhiều lao động tới Trung Quốc. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho sự hội nhập của Trung Quốc với các mạng lưới sản xuất quốc tế. Với một lực lượng đông đảo các lao động không có kỹ năng, tiền lương thấp, Trung Quốc lần đầu tiên trở thành địa điểm được lựa chọn cho việc thực hiện công đoạn lắp ráp cuối cùng một loạt các hàng hóa được sản xuất và chuyên biệt trong các phân đoạn sản xuất công nghiệp hạ nguồn, trong đó họ có lợi thế so sánh, dựa trên việc nhập khẩu các hàng hóa và cấu kiện trung gian. Hàng hóa được lắp ráp từ các bộ phận và linh kiện nhập khẩu, được gọi là "xuất khẩu gia công", chiếm hơn một nửa sản lượng xuất khẩu của Trung Quốc trong những năm 1990. FDI kết hợp với các quy trình sản xuất phân đoạn không chỉ tạo điều kiện cho sự hội nhập của Trung Quốc vào các mạng lưới sản xuất toàn cầu khác nhau mà còn giúp Trung Quốc nâng cấp vị trí theo các chuỗi giá trị.

Các chính sách của chính phủ khuyến khích hội nhập GVC chủ yếu bao gồm:

- Miễn giảm thuế và thuế giá trị gia tăng (VAT) đối với hàng nhập khẩu trung gian và thiết bị có lợi cho hàng nhập khẩu để xuất khẩu so với nhập khẩu bình thường cho thị trường nội địa
- Thu hút FDI bằng nhiều loại thuế và các ưu đãi khác, khuyến khích FDI định hướng xuất khẩu hơn là FDI hướng vào thị trường trong nước
- Xây dựng các đặc khu kinh tế để thu hút đầu tư nước ngoài thông qua miễn thuế hải quan và thuế GTGT đối với hàng hóa trung gian và vốn
- Thực hiện đầu tư công quy mô lớn vào cơ sở hạ tầng để tạo môi trường thu hút đầu tư nước ngoài và hỗ trợ tăng trưởng thương mại và kinh tế.

Với sự kích thích của các chính sách kinh tế nói trên, phát triển thương mại nước ngoài của Trung Quốc cho thấy các đặc trưng và xu hướng sau:

- Hơn 50% xuất khẩu và nhập khẩu của Trung Quốc được thực hiện bởi doanh nghiệp đầu tư nước ngoài. 90% sản phẩm công nghệ tiên tiến của Trung Quốc (ATP) xuất khẩu sang Mỹ được sản xuất bởi các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tại Trung Quốc
- Khoảng một nửa tổng lượng xuất khẩu của Trung Quốc là hàng xuất khẩu gia công. Trong những năm gần đây, hơn 90% xuất khẩu ATP của Trung Quốc là xuất khẩu gia công.

- Khoảng 60% xuất khẩu sản ATP của Trung Quốc sang Hoa Kỳ là từ các đặc khu với chính sách riêng của chính phủ.

Tuy nhiên, ảnh hưởng của hình thức tự do hoá một phần trong đầu vào trung gian này giảm dần theo thời gian khi chi phí nhân công và giá đất ở Trung Quốc tăng lên. Tỷ trọng thương mại gia công đang giảm, và thay vào đó, thương mại bình thường hiện chiếm tỷ trọng nhập khẩu ngày càng tăng tại Trung Quốc.

Trong khi đó, thương mại phi gia công ngày càng trở nên quan trọng. Tỷ trọng hàng hóa trung gian và vốn sử dụng cho thương mại gia công đã giảm nhanh kể từ năm 2006, trong khi đó, các mặt hàng thương mại phi gia công cho thấy xu hướng ngược lại. Có thể thấy rõ các xu hướng trên đối với các doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đối với các doanh nghiệp tư nhân, xu hướng thay đổi đối với các loại hình thương mại khác nhau lại không rõ ràng như đối với DNNN và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Nhưng rõ ràng là thương mại phi gia công chiếm ưu thế trong nhập khẩu của các doanh nghiệp tư nhân (luôn chiếm trên 80% tổng nhập khẩu). Thực tế này cho thấy các ưu đãi của chính sách thương mại gia công của Trung Quốc (miễn thuế) đã không mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp tư nhân như đối với DNNN và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, mặc dù các công ty tư nhân cung cấp phần lớn việc làm ở Trung Quốc hiện nay. Ngoài ra, hiệu quả của những ưu đãi này nếu trước đây kích thích mạnh mẽ sự tăng trưởng thương mại của Trung Quốc thì đã giảm nhanh chóng trong những năm gần đây. Đây là một trong những yếu tố quan trọng dẫn đến làm suy yếu sự tăng trưởng thương mại của Trung Quốc.

Dựa trên các bằng chứng được thảo luận ở trên, sẽ rất cần thiết và có lợi cho Trung Quốc học tập theo những gì Canada đã làm trong năm 2011 và mở rộng phạm vi chính sách miễn thuế hàng hóa trung gian từ thương mại gia công sang thương mại phi gia công.

*Nguồn:* General Administration of Customs of the People's Republic of China, 2017; Yu, Xinding, Run Wang, Jun Yang and Zhi Wang, "Policy Options on Intermediate Goods Trade under the Era of Global Value Chains", Research Center of Global Value Chains, University of International Business and Economics, 2016.

Các nước đang phát triển thường thực hiện các nhiệm vụ đòi hỏi nhiều lao động trong chuỗi giá trị, nhưng như trường hợp của Trung Quốc cho thấy, số lượng lao động lớn và tiền công thấp tương ứng là không đủ điều kiện để đảm bảo việc một nước đang phát triển có thể tham gia vào các GVC. Nhiều nước nghèo không tham gia được vào GVC. Những nước này thường có giá nhân công thấp, nhưng năng suất lao động thậm chí còn thấp hơn, do đó đẩy đơn giá lao động lên mức cao. Các nước đang phát triển tham gia vào GVC (bao gồm một số nước như Trung Quốc, phần lớn các nước Đông Nam Á, Mexico) đã tạo ra một môi trường đầu tư hợp lý thông qua đầu tư vào cơ sở hạ tầng và hợp lý hóa các quy trình hành chính. Trên giấy tờ, hầu hết các nước đều mở cửa để nhận đầu tư trực tiếp vào sản xuất, là

bước cần thiết ban đầu. Tuy nhiên, nếu cơ sở hạ tầng không đầy đủ và/hoặc vẫn xảy ra vấn nạn tham nhũng và quan liêu thì sẽ rất ít nhà đầu tư tận dụng được các chính sách mở. Đối với GVC, chi phí thương mại được xem là yếu tố đặc biệt quan trọng. Chúng bao gồm thuế quan đối với các linh kiện nhập khẩu, sự chậm trễ tại cảng hoặc hải quan và bất kỳ trở ngại nào cũng có thể khiến cho chi phí của quá trình vận chuyển hàng hóa trở nên đắt đỏ. Một tính năng khác biệt của GVC là các phụ tùng, linh kiện đi qua biên giới nhiều lần, vì thế, chi phí thương mại cứ thế chồng lên nhau. Không quốc gia đang phát triển nào có chi phí thương mại cao lại có vai trò quan trọng trong GVC.

Ngoài những yếu tố này, liên quan cụ thể đến GVC còn có một loạt các yếu tố môi trường đầu tư phổ quát hơn cũng rất quan trọng nếu các nước muốn thu hút đầu tư nước ngoài. Một yếu tố quan trọng là tính ổn định kinh tế vĩ mô và cân bằng quản lý thanh toán. Nếu một quốc gia có lạm phát cao và giá trị tiền tệ biến động mạnh thì rất khó để thực hiện hoạt động kinh doanh. Hầu hết các nước đang phát triển đều có chính sách trên giấy tờ chỉ ra tính mở cho các giao dịch tài khoản tiền tệ; nói cách khác, nếu một công ty cần phải mua ngoại hối để trả tiền nhập khẩu hoặc để thu hồi lợi nhuận, về lý thuyết điều này thường được cho phép. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, thực tế rất khó để tiếp cận với ngoại hối và điều đó làm cho hoạt động kinh doanh bình thường trở nên khó khăn. Ngoài việc xem xét kinh tế vĩ mô này, còn có nhiều yếu tố kinh tế vĩ mô quan trọng. Các nước đang phát triển có xu hướng có quá nhiều lao động so với vốn hoặc tài nguyên thiên nhiên, nhưng lao động cần phải có nền tảng giáo dục cơ bản tốt để làm việc trong các dây chuyền sản xuất hiện đại. Tất cả những yếu tố này có thể được coi là nền tảng cơ bản cho đầu tư: ổn định kinh tế vĩ mô, quản lý ngoại hối, nền tảng giáo dục cơ bản và cơ sở hạ tầng và các vấn đề tạo thuận lợi thương mại được đề cập trước đó. Nếu không có đủ các nền tảng cơ bản, sẽ rất khó để thu hút đầu tư nước ngoài hoặc thậm chí đầu tư trong nước.

## ***1.2. Đầu tư và thương mại trong lĩnh vực dịch vụ***

Một trong những nhận thức quan trọng của thương mại quốc tế thay đổi khi phân tích chuyển từ giá trị gộp sang giá trị gia tăng liên quan đến vai trò tương đối của hàng hóa và dịch vụ. Năm 1980, tỷ lệ giữa thương mại ở lĩnh vực hàng hóa và thương mại trực tiếp trong lĩnh vực dịch vụ là 80:20. Đến năm 2008, tỷ lệ đó đã

thay đổi hoàn toàn. Phần lớn hàng hóa thương mại là sản phẩm chế tạo, với phần còn lại là các sản phẩm nông nghiệp và khai thác mỏ.

Các nhà kinh tế học gọi nhiều dịch vụ là "phi thương mại", có nghĩa là chúng không thể được giao dịch trực tiếp trên phạm vi quốc tế. Cắt tóc và giặt khô là những ví dụ điển hình. Các dịch vụ cao cấp, chẳng hạn như chăm sóc sức khỏe và tư vấn pháp lý, cũng khó có thể được thực hiện giao dịch trực tiếp trên phạm vi quốc tế. Những điều đó đang bắt đầu thay đổi với một số giao dịch dịch vụ từ xa, nhưng về mặt thống kê thì con số này còn rất nhỏ.

Tuy nhiên, khi phân tích về mặt giá trị gia tăng, hóa ra tỷ trọng dịch vụ trong thương mại tăng gần gấp đôi kể từ năm 1980 đến 2008. Mặt khác, khi nhìn vào con số thống kê này, phần lớn giá trị trong hàng hóa chế tạo là từ các đầu vào của ngành dịch vụ. Nguyên nhân lý giải cho sự phát triển này là các biến thể của các lập luận cũ về lý do tại sao tỷ trọng dịch vụ trong GDP có xu hướng tăng lên, gồm:

- Tách hoặc thuê ngoài các hoạt động dịch vụ ra ngoài các công ty sản xuất chế tạo
- Tâm quan trọng ngày càng tăng trong thế giới GVC về các dịch vụ liên kết như viễn thông và vận tải
- Thành phần dịch vụ ngày càng tăng trong các mặt hàng sản xuất tinh vi, chẳng hạn như phần mềm trong ô tô
- Việc tăng giá tương đối của các công việc dịch vụ vì các công việc chế tạo dễ di chuyển tới các nơi chi phí thấp hơn.

Xu hướng xuất khẩu giá trị gia tăng của dịch vụ lớn hơn xuất khẩu dịch vụ diễn ra ở tất cả các nền kinh tế lớn và tỷ trọng dịch vụ trong xuất khẩu giá trị gia tăng khác nhau đáng kể ở các quốc gia. Nhìn chung, các nước phát triển có tỷ trọng dịch vụ đặc biệt cao, thường là trên 50%. Ví dụ, khoảng 55% giá trị gia tăng xuất khẩu của Hoa Kỳ đến từ các ngành dịch vụ. Các nền kinh tế châu Âu tương tự như Hoa Kỳ, nhưng tỷ lệ phần trăm cao hơn. Đối với Hà Lan vốn nổi tiếng là một nước xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp và sản xuất chế tạo, gần 70% giá trị tổng xuất khẩu đến từ các ngành dịch vụ.

Các thị trường mới nổi là những nước xuất khẩu lớn các sản phẩm công nghiệp chế tạo có tỷ trọng dịch vụ thấp hơn một chút, tuy nhiên, vẫn cao một cách

đáng ngạc nhiên. Ví dụ, Trung Quốc, Mexico và Việt Nam có khối lượng xuất khẩu dịch vụ trực tiếp rất ít, nhưng xét về khía cạnh giá trị gia tăng, khoảng 40% xuất khẩu đến từ các ngành dịch vụ. Tỷ trọng có thể kỳ vọng sẽ tăng lên khi dịch vụ phát triển hơn nữa và chuyển lên phân khúc cao hơn trong chuỗi giá trị.

Ngoài ra còn có bằng chứng cho thấy việc tăng tỷ trọng dịch vụ nước ngoài trong tổng kim ngạch xuất khẩu giúp cải thiện chất lượng xuất khẩu đối với các nước đang phát triển. Nói cách khác, việc tận dụng dịch vụ nước ngoài thông qua nhập khẩu hoặc đầu tư trực tiếp góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm chế tạo. Điều này đặc biệt có ý nghĩa trong một thế giới mà ở đó các dịch vụ là yếu tố then chốt để quản lý chuỗi cung ứng.

Sự liên kết giữa sản xuất và dịch vụ đang ngày càng sâu sắc, nhưng nhiều nước đang phát triển tiếp tục thực hiện các chính sách kìm hãm giữa sản xuất và dịch vụ. Các chính sách này có xu hướng bảo hộ mạnh hơn để chống lại nhập khẩu dịch vụ, mặc dù nhiều chính sách mở hơn sẽ giúp họ phát triển các ngành dịch vụ cạnh tranh hơn và hiệu quả hơn, qua đó sẽ chuyển sang các lĩnh vực sản xuất cạnh tranh và hiệu quả hơn. Theo chuẩn mực, các nền kinh tế OECD thường có thái độ đặc biệt cởi mở với việc nhập khẩu các dịch vụ tài chính, viễn thông và bán lẻ, và tỏ ra cởi mở vừa phải với các giao dịch trong các dịch vụ vận tải. Ngược lại, các dịch vụ chuyên nghiệp như luật, y học và kiến trúc vẫn được bảo hộ tương đối cao. Đối với nhiều dịch vụ, rất khó giao dịch quốc tế mà không có đầu tư cho phép doanh nghiệp thiết lập sự hiện diện của địa phương. Các nền kinh tế OECD này cũng rất cởi mở cho đầu tư trực tiếp vào các lĩnh vực dịch vụ này, góp phần tạo nên tính cạnh tranh và năng suất cao.

Các nước đang phát triển mở cửa cho nhập khẩu các sản phẩm công nghiệp chế tạo, đặc biệt là máy móc và các linh kiện phụ tùng, cho phép các nước tham gia vào phân công lao động quốc tế. Nói chung, các nước cũng mở cửa cho FDI trong công nghiệp chế tạo. Tuy nhiên, các nước đang phát triển tiếp tục bảo hộ nhập khẩu dịch vụ và đầu tư trực tiếp vào trong các lĩnh vực dịch vụ. Ngay cả các nền kinh tế tương đối mở của Đông Á cũng có xu hướng duy trì sự bảo hộ nhiều hơn cho các ngành dịch vụ hơn so với ngành sản xuất. Đối với các nước đang phát triển đang tìm cách tham gia nhiều hơn vào GVC và để chuyển lên phân khúc cao hơn trong chuỗi giá trị, một biện pháp rõ ràng là mở cửa các lĩnh vực dịch vụ đối với cạnh tranh nhập khẩu và FDI. Cải thiện khả năng tiếp cận tài chính, truyền thông, giao

thông và các dịch vụ khác, thông qua cải cách nói chung hoặc FDI nói riêng sẽ góp phần nâng cao năng suất của các công ty sản xuất công nghiệp và các khía cạnh khác về hiệu suất của các công ty hạ nguồn.

### ***1.3. Hiệp định thương mại tiên tiến cũng có thể chế***

Một cách khác để suy nghĩ về các sản phẩm có chuỗi giá trị phức tạp là chúng là hàng hóa có nhiều hợp đồng. Nghĩa là, chúng thường gồm nhiều trao đổi giữa các doanh nghiệp khác nhau, mỗi doanh nghiệp phải đối mặt với một số rủi ro về sự không tuân thủ hợp đồng của những doanh nghiệp khác trong chuỗi. Người ta ghi nhận trước đó rằng một số trao đổi trong chuỗi giá trị nằm trong các công ty đa quốc gia bởi vì các công ty muốn duy trì quyền kiểm soát các công nghệ và thành phần chính. Tuy nhiên, cũng có nhiều giao dịch trong chuỗi giá trị lại là giữa các doanh nghiệp độc lập. Nghiên cứu GVC cho thấy rằng, các quốc gia có thể chế tốt hơn như bảo vệ quyền sở hữu và thực thi luật pháp mạnh mẽ hơn thì cơ hội tham gia vào GVC nhiều hơn. Nghiên cứu đã chỉ ra một kết quả tương tự ở Trung Quốc. Tại nhiều thành phố lớn ở Trung Quốc, nơi nào có thực thi hợp đồng tốt hơn, thông quan nhanh hơn và hệ thống tài chính sâu hơn thì thường có xu hướng tham gia GVC nhiều hơn.

Ý tưởng cải thiện thể chế và hạ thấp chi phí thương mại thông qua cơ sở hạ tầng tốt hơn, kiểm soát tham nhũng, giảm thiểu quan liêu và thuế nhập khẩu bằng 0 đối với đầu vào nhập khẩu (bao gồm cả dịch vụ) rất rõ ràng. Tuy nhiên, các nhà lãnh đạo của các nước đang phát triển tỏ ra rất băn khoăn về việc làm thế nào để theo đuổi chương trình này. Và rõ ràng rằng, phương pháp hiệu quả là thông qua các hiệp định thương mại "sâu" ("deep" trade agreements)<sup>1</sup>. Hiệp định thương mại sâu là một thỏa thuận vượt xa hơn việc cắt giảm thuế quan đơn thuần và liên quan đến các cam kết pháp lý về luật định. Các hiệp định khác nhau trong khuôn khổ của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) chủ yếu liên quan đến việc giảm thuế nhập khẩu đối với hàng hóa và những điều này có ảnh hưởng lớn nhất đến thương mại trong ngành sản xuất chế tạo. Nó đã chứng minh rằng việc đi quá giới hạn cắt giảm thuế quan trong WTO sẽ rất khó khăn. Ngoại trừ Hiệp định tạo thuận lợi thương mại, các thỏa thuận đa phương mới không đạt nhiều tiến triển. Các hiệp định thương

---

<sup>1</sup> Hiệp định thương mại "sâu" thường bao gồm các lĩnh vực chính sách vượt ra ngoài chính sách thương mại truyền thống, như đầu tư, cạnh tranh và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

mại ưu đãi (PTA) đã tăng nhanh và tỏ ra đồng thuận hơn cho hội nhập sâu. Trong các PTA, một nhóm các quốc gia có cùng quan điểm đưa ra các thỏa thuận về các lĩnh vực chính sách vượt quá các cam kết WTO. Trong thực tế, các lĩnh vực quan trọng nhất liên quan đến thương mại dịch vụ, đầu tư, chính sách cạnh tranh và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

Từ năm 1958 đến năm 2014, có 279 PTA đã được thông báo tới WTO. Nghiên cứu tại Ngân hàng Thế giới đánh giá “độ sâu sắc” của từng PTA dựa trên số lượng và tỷ lệ các điều khoản có hiệu lực pháp lý trong thỏa thuận. Hiệp định thương mại tự do Bắc Mỹ (NAFTA) giữa Canada, Mexico và Mỹ là một ví dụ về một thỏa thuận sâu sắc, cũng như Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), ban đầu được đàm phán giữa 12 nền kinh tế châu Á - Thái Bình Dương, nhưng hiện nay là CPTPP với 11 nền kinh tế sau khi Hoa Kỳ rút khỏi. Điều này phản ánh thực tế rằng việc hội nhập sâu thường liên quan đến việc mở cửa và bình đẳng hóa sân chơi cho chính sách đầu tư, sở hữu trí tuệ và cạnh tranh, nó chỉ ra rằng sự tham gia vào các PTA sâu rộng là một cách hiệu quả để mở rộng sự tham gia vào GVC. Các lĩnh vực mới được đề cập trong các thỏa thuận này tạo thuận lợi cho hoạt động của các cấu trúc sản xuất phức tạp trải dài trên nhiều quốc gia. Việc tham gia vào các PTA sẽ tăng cường thương mại của một quốc gia về các linh kiện và thành phần, một biện pháp quan trọng của hoạt động GVC.

Việc củng cố thể chế và giảm chi phí thương mại (có lẽ thông qua các PTA) cung cấp một lộ trình hiệu quả để các nước đang phát triển có thể tham gia nhiều hơn vào GVC. Tuy nhiên, một số nghiên cứu cho thấy ngoài các thể chế trong nước, chất lượng thể chế của nước láng giềng cũng quan trọng. Trong các lĩnh vực tập trung nhiều hợp đồng (chẳng hạn như các lĩnh vực có chuỗi giá trị phức tạp), các quốc gia có "láng giềng không tốt" cho thấy sự hạn chế trong xuất khẩu, ngay cả sau khi kiểm soát thể chế quốc gia đó. Kết quả này ngụ ý rằng các thỏa thuận sâu sẽ hiệu quả hơn nếu một nhóm các nền kinh tế láng giềng đều đăng ký cùng một thỏa thuận. Trong trường hợp CPTPP, một số nước thuộc Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) (như Malaysia, Singapore và Việt Nam) là thành viên, cũng như một số nước Mỹ Latinh (như Chile, Mexico và Peru). Lợi ích sẽ cao hơn nếu tất cả các nước ASEAN và Thái Bình Dương ở Mỹ Latinh cùng tham gia.

Đối với các nước đang phát triển, chương trình cải cách cần thiết để tham gia sâu hơn vào GVC là một thách thức. Hơn nữa, tiếp cận tài chính vẫn còn gặp nhiều

khó khăn ở các nước kém phát triển hơn, dễ bị thất bại trong thị trường và quản trị công. Việc gia nhập GVC giúp cải thiện khả năng thu hút FDI tư nhân, các nước nghèo nhất vẫn có thể yêu cầu tài chính bổ sung đáng kể, nếu chỉ để cải thiện cơ sở hạ tầng giao thông công cộng và viễn thông, cũng như tạo thuận lợi thương mại. Về khía cạnh này, Chương trình hành động Addis Abeba 2015 đưa ra một khung tài chính toàn cầu mới để huy động và cung cấp các nguồn lực, công nghệ và quan hệ đối tác cần thiết để cải thiện nhiều điều kiện cơ cấu và thể chế cần thiết cho bồi dưỡng các hoạt động công nghiệp theo định hướng xuất khẩu.

#### ***1.4. Hướng tới toàn cầu hóa toàn diện hơn***

Nghiên cứu gần đây cung cấp các thông tin chi tiết về cách GVC đang hỗ trợ cho quá trình phát triển và cũng tiết lộ rằng việc mở rộng GVC tạo ra xung đột phân phối, đặc biệt là ở các quốc gia tiên tiến. Sự gia tăng năng suất nhanh chóng trong GVC chứng tỏ rằng đó là một hình thức sản xuất hiệu quả. Đặc biệt, nó giúp các nước đang phát triển chuyển sang các hoạt động mới và nhanh chóng nâng cao năng suất. Tuy nhiên, để đạt tính bền vững, sản xuất toàn cầu hóa cần phải trở nên bao quát hơn trong ít nhất ba phương diện.

*Thứ nhất*, ở các nước đang phát triển tham gia sâu rộng vào GVC, hầu như toàn bộ dân số được hưởng lợi từ việc mở rộng thương mại và tăng trưởng nhanh hơn, mặc dù không phải tất cả ở cùng mức độ. Ngược lại, ở các nước phát triển, lợi ích của thương mại quốc tế mở rộng và đầu tư lại tập trung cao ở nhóm lao động có tay nghề cao và các chủ sở hữu vốn. Cả hai nhóm này đều đã nhận được phần phân phối thu nhập tăng cao, và toàn cầu hóa làm tăng tỷ trọng của họ nhiều hơn trong tổng thu nhập quốc gia. Không có chương trình nào giúp lan truyền lợi ích rộng rãi hơn lại có nội dung đơn giản.

Rõ ràng, chủ nghĩa bảo hộ đang phát triển ở một số nước phát triển, đặc biệt là Mỹ và Anh. Việc rời khỏi thị trường toàn cầu thông qua các hạn chế nhập khẩu gần như chắc chắn sẽ đem lại kết quả ngược với mong đợi. Nó có khả năng dẫn đến tăng trưởng toàn cầu chậm hơn và kết quả trở nên kém hơn trên diện rộng.

Thay vào đó, điều cần thiết là thiết lập các chính sách thị trường lao động tích cực để cung cấp đào tạo và tái đào tạo, nhằm đảm bảo rằng người lao động có các kỹ năng theo yêu cầu trên thị trường, một mạng lưới an toàn hơn các hỗ trợ thu nhập tối thiểu, và hỗ trợ cho cộng đồng bị ảnh hưởng nặng nề bởi những thay đổi

trong sản xuất phát sinh từ sự thay đổi thương mại hoặc công nghệ. Việc phát triển hệ thống dữ liệu quốc gia chính thức chi tiết hơn để thông báo cho các nhà hoạch định chính sách về vấn đề này là rất quan trọng. Đã có những cải tiến đáng kể được thực hiện trên phạm vi dữ liệu trong những năm gần đây, đáng chú ý là thông qua phát triển các đo lường về giá trị gia tăng trong thương mại (TiVA). Với một vài ngoại lệ, những dữ liệu này đưa ra tầm nhìn vĩ mô; một hình ảnh rõ ràng hơn ngày càng trở nên cần thiết, ít nhất là một tầm nhìn tập trung vào người lao động, nghề nghiệp và kỹ năng.

*Thứ hai*, mặc dù GVC cho phép nhiều nước đang phát triển tham gia nhiều hơn vào thương mại toàn cầu và giúp tăng năng suất, nhưng còn quá nhiều quốc gia và khu vực vẫn còn bị bỏ quên. Đông Á đã tận dụng các cơ hội của toàn cầu hoá. Tuy nhiên, trên thế giới ngày càng có nhiều người dân có cuộc sống nghèo khổ cùng cực tập trung ở Nam Á và Châu Phi. Các nước trong khu vực này có thể tự giúp mình thông qua tự do hóa thương mại và đầu tư cũng như các biện pháp tạo thuận lợi thương mại nhằm cải thiện cơ sở hạ tầng và quy trình xuất nhập khẩu để hàng hóa có thể di chuyển dễ dàng trên toàn thế giới. Một trong những xu hướng thú vị được xác định trong nghiên cứu về GVC là số lượng giá trị gia tăng ngày càng được giao dịch nhiều trên thế giới đến từ các lĩnh vực dịch vụ. Việc mở ra các lĩnh vực dịch vụ cho thương mại và đầu tư nước ngoài là một chiến lược thông minh để tăng cường hội nhập. Việc tham gia vào các hiệp định thương mại và đầu tư có thể giúp ích với chương trình đó, và tiềm lực của các nước sẽ tăng lên mạnh mẽ nếu các quốc gia tập hợp lại với nhau.

*Khía cạnh thứ ba* bao gồm các doanh nghiệp nhỏ và khu vực kinh tế phi chính thức. Phần lớn việc làm trên thế giới là do các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) tạo ra, do đó sự tham gia vào GVC của các doanh nghiệp này là hết sức quan trọng để có được tác động tích cực tối đa từ thương mại. Cơ sở hạ tầng nghèo nàn, vẫn nạn tham nhũng và quan liêu vẫn còn tồn tại đã làm giảm đáng kể số lượng các DNVVN. Các đặc khu có thể là một cách để một quốc gia đang phát triển bắt đầu tham gia vào GVC, nhưng để lợi ích trải rộng khắp nền kinh tế, các khu này phải được xem là bước đệm để cải thiện toàn bộ nền kinh tế.

Một số quốc gia đặt rất nhiều nỗ lực vào việc tự thúc đẩy trở thành nơi thu hút FDI. Loại hình xúc tiến đầu tư này mang lại nhiều kết quả. Nếu một quốc gia thực sự tăng cường môi trường đầu tư của mình thông qua các thể chế và chính sách, thì

công khai hóa điều đó là một việc làm rất hữu ích. Các nhà đầu tư không phải lúc nào cũng được thông báo về sự khác biệt giữa các nước láng giềng. Tuy nhiên, trước tiên không cải thiện môi trường đầu tư, nỗ lực công khai sẽ dẫn đến lãng phí tài nguyên. Xúc tiến không phải là biện pháp thay thế cho công việc cải cách khó khăn.

## II. CÁC CHÍNH SÁCH DỊCH VỤ TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU

### 2.1. Quốc tế hóa công nghiệp dịch vụ

Ngoài một vài nhận định về xu hướng trong thương mại nội ngành và sau đó là hiện tượng GVC, cộng đồng chính sách thương mại tỏ ra chậm trễ khi thông báo rằng, trong ít nhất ba thập kỷ qua, thương mại giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B) đối với các hàng hóa trung gian đã chiếm hơn một nửa thương mại hàng hóa toàn cầu. Hiện tượng này là một biểu hiện của quá trình thường được gọi là toàn cầu hoá, dựa trên việc tìm kiếm các địa điểm sản xuất hiệu quả, chuyên biệt cho từng nhiệm vụ trong chuỗi giá trị ngành và được củng cố bởi đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và sử dụng nguồn lực từ bên ngoài.

Cộng đồng chính sách thương mại mất nhiều thời gian hơn trong việc nhận ra một xu hướng tương tự đang được thực hiện trong thương mại dịch vụ. Thông thường, vai trò của các dịch vụ, bao gồm cả công nghệ thông tin và truyền thông, đã được công nhận cho phép chúng hoạt động trong các chuỗi giá trị sản xuất xuyên biên giới. Các chuỗi giá trị này không thể hoạt động mà không có yếu tố vận chuyển quốc tế hiệu quả, giao dịch tài chính hoặc liên kết doanh nghiệp với doanh nghiệp cung cấp 1 loại "chất keo" cần thiết ở mỗi liên kết giữa các vị trí địa lý trong chuỗi. Công nghệ dịch vụ mới và việc mở ra một số thị trường dịch vụ quốc tế được ghi nhận là làm giảm chi phí kinh doanh hàng hóa, tạo điều kiện thuận lợi cho hiện tượng GVC.

Cộng đồng chính sách thương mại mất nhiều thời gian mới nhận thức được rằng các dịch vụ đóng vai trò lớn hơn nhiều so với chức năng "hỗ trợ" trong chuỗi giá trị hàng hóa.

Vào cuối năm 2012, Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) và Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) trong loạt Thống kê thế giới, dựa trên dữ liệu Thương mại về Giá trị gia tăng (TiVA), đã làm sáng tỏ vai trò đầy đủ của các dịch vụ trong GVC. Tỷ trọng dịch vụ trong xuất khẩu toàn cầu tăng gấp đôi khi được tính theo cách này, từ con số trung bình là 23% xét theo cán cân thanh toán trong năm 2008 lên đến 45% xét theo TiVA. Giờ đây, có thể thấy đầu vào của ngành dịch vụ chiếm tỷ lệ cao "bất ngờ" về giá trị gia tăng trong tất cả các hàng hóa xuất khẩu, với tỷ lệ giá trị gia tăng cao hơn rõ rệt đối với hàng hóa chế tạo.

Thực tế kết quả này là khá bất ngờ, khi hiện tại ngành công nghiệp dịch vụ ở khắp mọi nơi chiếm hơn 50% GDP (bao gồm cả ngành dịch vụ xây dựng và “tiện

ích” như cung cấp năng lượng và nước), là minh chứng cho sự thiếu tìm hiểu và tập trung vào các dịch vụ, bao gồm giả định rộng rãi rằng các dịch vụ là các hoạt động có giá trị gia tăng thấp.

Ngoài tất cả các yếu tố đầu vào khác dọc theo chuỗi giá trị hàng hóa, dịch vụ được công nhận là mang lại giá trị gia tăng rất cao, cả phân đoạn thượng nguồn (ý tưởng và đổi mới) và phân đoạn hạ nguồn (hậu cần, điều phối mạng lưới và hậu mãi) của GVC. Thật vậy, nhiều công ty “hàng hóa” đã thực sự chuyển đổi thành các công ty “dịch vụ”, ví dụ như IBM đã bán mảng sản xuất máy tính Thinkpad năm 2005 và chuyển từ cung cấp phần cứng sang phần mềm và dịch vụ.

Những hiểu biết mới này về vai trò của các dịch vụ đã giúp các nước nhận thấy rằng, từ quan điểm chính sách, hiệu quả trong nước trong các ngành dịch vụ rõ ràng là rất quan trọng đối với khả năng cạnh tranh và xuất khẩu, trong mọi ngành công nghiệp và trong mọi nền kinh tế, cả phát triển lẫn đang phát triển. Các động lực thúc đẩy cạnh tranh trong ngành dịch vụ đã bất ngờ được hiểu là vấn đề cho toàn bộ nền kinh tế và cần sự quan tâm chính sách nhiều hơn. Kết quả của nhiều nghiên cứu điển hình kinh doanh và bằng chứng toàn cầu khác, các yếu tố thúc đẩy quan trọng được tóm tắt trong Hộp 3. Tất cả những điều này chủ yếu là nội sinh; tức là, chúng có thể bị ảnh hưởng bởi chính sách của chính phủ và các thiết lập pháp lý.

#### **Hộp 2: Các dịch vụ trong chuỗi giá trị toàn cầu sản xuất công nghiệp**

Một nghiên cứu trường hợp gần đây của một công ty con ở địa phương thuộc Thái Lan do một nhà lãnh đạo toàn cầu về thiết bị hàn tự động đặt riêng và các dịch vụ hàn tại chỗ (1 nhà cung cấp liên kết 2 bên vào các quy trình sản xuất khác) đã tiết lộ 38 phân đoạn dịch vụ của chuỗi giá trị của công ty đó, 25 dịch vụ trong số đó là thuê ngoài.

Một ví dụ về thuê ngoài là vận chuyển hàng hóa quốc tế. Ví dụ, nhập khẩu linh kiện từ Malaysia đòi hỏi phải phối hợp nhiều giai đoạn vận chuyển với các thủ tục hải quan và sự chậm trễ liên quan. Hiệu quả đạt được thông qua sử dụng các nhà cung cấp dịch vụ hậu cần có thể chỉ đơn giản là đảm bảo giao hàng.

Mặt khác, các dịch vụ năng lực cốt lõi có xu hướng được giữ lại nội bộ - ví dụ, nghiên cứu khoa học và kỹ thuật và phát triển và thí nghiệm và hỗ trợ pháp lý cho bảo vệ sở hữu trí tuệ.

Source: Haines, William, “Industrial Welding Services in Thailand”, in *Services in Global Value Chains: Manufacturing-related Services*, edited by Low, Patrick and Gloria O. Pasadilla, APEC Policy Support Unit, 66- 79, 2015.

### Hộp 3: Các yếu tố thúc đẩy cạnh tranh dịch vụ

- Vốn nhân lực (tài năng, giáo dục, kỹ năng, ý tưởng)
- Đầu tư vào tài sản vô hình (tài sản trí tuệ của công ty, bao gồm các phương thức kinh doanh) và môi trường hỗ trợ đổi mới hợp tác
- Phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật số (truy cập băng rộng di động nhanh chóng, tin cậy)
- Các thể chế chất lượng (độc lập, đơn giản, linh hoạt) và quy định trong nước hiệu quả (chi phí chấp hành thấp, cho phép linh hoạt để thích ứng với thay đổi)
- Kết nối với thị trường quốc tế (cải cách thương mại và đầu tư, mở cửa đối với các luồng dữ liệu xuyên biên giới, thị thực thuận lợi, tiêu chuẩn quốc tế, công nhận lẫn nhau và các hình thức hợp tác khác về quy định trong nước đối với khả năng tương tác xuyên biên giới thông suốt)
- Sự ủng hộ kinh doanh dịch vụ có tổ chức và tư vấn các bên liên quan công - tư
- Tập trung chính sách quốc gia (đo lường thống kê, phối hợp liên ngành, lộ trình cạnh tranh)

Source: Drake-Brockman, Jane and Sherry Stephenson, "Implications for 21<sup>st</sup>-Century Trade and Development of the Emergence of Services Value Chains", *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD)*, 2012.

### Hộp 4: Quy định trong nước là yếu tố kích thích thương mại dịch vụ lớn

Cần phải nhận thức đầy đủ tầm quan trọng của việc làm hài hoà hoặc công nhận lẫn nhau trong các quy định trong nước đối với khả năng cạnh tranh xuất khẩu dịch vụ. Trong nghiên cứu điển hình của Thái Lan (Hộp 2), các vấn đề về chính sách thương mại được xác định bởi công ty liên quan đặc biệt đến quy định của chuyển dịch lao động tạm thời. Các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài phải có giấy phép lao động và visa không định cư, yêu cầu nộp 11 tài liệu hỗ trợ. Hồ sơ được xử lý chậm và cuối cùng được trao dựa trên cơ sở tùy ý.

Số lượng người lao động nước ngoài mà một công ty có thể thuê liên quan đến vốn thanh toán đã đăng ký, các khoản thanh toán thuế và số lượng người lao động trong nước tuyển dụng. Tỷ lệ cần giữa người lao động nước ngoài và lao động trong nước là 10:1. Ngay cả khi đáp ứng được các yêu cầu chính thức, vẫn có thể không được cấp thị thực như trường hợp thiết bị hàn được coi là một lĩnh vực được bảo hộ.

Điều này làm cho lực lượng kỹ thuật viên được đào tạo từ các nhóm khác để đáp ứng nhu cầu phát sinh bị hạn chế. Công ty không thể thuê ngoài những công việc như vậy trong khi các kỹ thuật viên trong nước không được đào tạo bài bản về thao tác sử dụng thiết bị. Trên thực tế, do có rất ít công ty trong nước khác có các kỹ năng chuyên môn cần thiết, nên nhu cầu tăng lên sẽ không được đáp ứng. Trong một tư vấn chính sách gần đây của chính phủ, công ty liên quan nhấn mạnh vấn đề này là trở ngại chính cho việc mở rộng nội địa.

Việc mở rộng khu vực còn khó khăn gấp đôi vì các nền kinh tế láng giềng không công nhận giấy phép hoặc các kiểm nghiệm an toàn do chính phủ Thái Lan cấp. Quá trình cấp phép trong nước là hợp lý (bao gồm các kỳ thi chuyên nghiệp, đào tạo về an toàn và sức khỏe nghề nghiệp và kiểm định thiết bị) và chi phí cơ hội đáng kể cho công ty. Công ty không có khả năng cử các thợ

hàn cũng như trang thiết bị của mình để lập lại các quy trình cấp phép và an toàn và sức khỏe nghề nghiệp ở các khu vực pháp lý khác, do đó làm hạn chế nghiêm trọng cơ hội xuất khẩu. Tiêu chuẩn công nghiệp phù hợp quốc tế cùng với sự công nhận lẫn nhau về việc cấp phép và đào tạo an toàn dựa trên các tiêu chuẩn này được công ty coi là cải cách chính sách giúp tạo điều kiện thuận lợi nhất cho thương mại quốc tế.

Source: Haines, William, "Industrial Welding Services in Thailand", in *Services in Global Value Chains: Manufacturing-related Services*, edited by Low, Patrick and Gloria O. Pasadilla, *APEC Policy Support Unit*, 66- 79, 2015.

Gần đây, các tổ chức liên chính phủ đã nỗ lực hỗ trợ tốt hơn cho các chính phủ tự đánh giá khả năng cạnh tranh trong các dịch vụ đối với các loại tiêu chí chính này. Bộ công cụ "Đánh giá cạnh tranh trong ngành dịch vụ" của Ngân hàng Thế giới đã thiết lập các tiêu chuẩn thiết yếu. Nỗ lực thiết lập luật liên chính phủ, bao gồm cả WTO, gần đây đã tập trung vào sự cần thiết phải thiết lập các nguyên tắc quy định trong nước trong các dịch vụ nhưng vẫn chưa mang lại kết quả.

Tiếp tục, có thể nhận thấy thực tế rằng chính các ngành công nghiệp dịch vụ đang tự toàn cầu hoá - phân mảnh thành chuỗi giá trị xuyên biên giới đã không được chú ý trong một thời gian rất dài. Quá trình bắt đầu muộn hơn và có khởi đầu thuận lợi một cách chậm chạp.

Lý do lý giải việc quốc tế hóa dịch vụ thực hiện tương đối chậm là mức độ sở hữu công trên toàn ngành (viễn thông, ngân hàng, giao thông, xây dựng cơ sở hạ tầng, bưu chính, năng lượng, quản lý và phân phối nước và chất thải, giáo dục và y tế ...) và chuỗi trình tự thích hợp các cải cách cơ cấu như vậy. Vì lý do chính sách cạnh tranh, quá trình tư nhân hóa thường cần phải đi trước quốc tế hóa.

Một lý do khác liên quan đến tầm quan trọng trong nhiều dịch vụ cung cấp và tiêu thụ dịch vụ trực tiếp. Thông thường, các nhà cung cấp dịch vụ bị hạn chế bởi họ không có khả năng nắm bắt, lưu trữ và sở hữu giá trị của tài sản vô hình. Các cơ hội để loại bỏ các nhiệm vụ và "từng bước" tạo ra lộ trình cho thị trường không nhiều. Trong một thời gian dài, tính chất trực tiếp và tính đồng thời của sản xuất và tiêu thụ nhiều dịch vụ cản trở bất kỳ hoạt động xuyên biên giới quan trọng nào.

Cho đến tận cuối thế kỷ trước và đầu thế kỷ này, việc áp dụng rộng rãi CNTT có nghĩa là các dịch vụ thâm dụng tri thức cao có thể được "bao gói" ở dạng kỹ thuật số, quyền sở hữu được thiết lập, sản xuất được tăng quy mô, các đơn vị được

lưu trữ và trao đổi tách khỏi sản xuất thông qua internet. "Các dịch vụ kinh doanh thâm dụng tri thức", đầu vào ngày càng quan trọng đối với khả năng cạnh tranh trong tất cả các ngành công nghiệp, không còn cần phải được thực hiện nội bộ và có thể được gộp vào các phân đoạn giá trị gia tăng cao hơn và thấp hơn. Vì vậy, việc tìm kiếm các sản phẩm dịch vụ trung gian có chi phí thấp hơn, hiệu quả hơn ở nước ngoài bắt đầu được thực hiện. Ở một mức độ nào đó, quá trình toàn cầu hóa trong dịch vụ phản ánh quá trình sản xuất. Nó chắc chắn đòi hỏi nhiều FDI - để cho phép công nghệ bảo hộ lưu thông an toàn ra nước ngoài; ví dụ, trong lĩnh vực thuê ngoài quy trình tri thức (KPO - knowledge process outsourcing) và một phần trong lĩnh vực thuê ngoài quy trình kinh doanh (BPO - business process outsourcing). Tuy nhiên, điều này cũng đòi hỏi nhiều hợp đồng dịch vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ và khởi nghiệp ở các nước đang phát triển, đặc biệt là trong lĩnh vực thuê ngoài công nghệ thông tin (ITO).

Hiện nay, lĩnh vực dịch vụ liên tục tìm cách phân đoạn ra bất kỳ chức năng kinh doanh nào mà dịch vụ chuyên môn có thể được số hoá và giao dịch xuyên biên giới qua internet. Quá trình chuyển đổi quy trình kinh doanh sáng tạo liên quan rất nhiều đến việc thu hút các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cũng như tạo ra các công ty dịch vụ tích hợp toàn cầu. Kết quả là gia công dịch vụ tăng gấp ba lần từ năm 2005 đến năm 2010 và các trung gian dịch vụ kinh doanh sử dụng CNTT-TT đã trở thành một trong những thành phần phát triển nhanh nhất của thương mại thế giới ngày nay. Vì vậy, câu chuyện dịch vụ thuê ngoài của "cách mạng dịch vụ" được bắt đầu.

Điều này cũng giúp làm tăng các nỗ lực trong việc lập chuỗi giá trị kinh doanh dịch vụ (ví dụ các nỗ lực bởi Gereffi và cộng sự tại trường Đại học Duke và gần đây là Hội đồng Thương mại Quốc gia Thụy Điển, Trung tâm Thương mại Quốc tế, Viện Toàn cầu Fung, Bộ phận Hỗ trợ Chính sách APEC và Viện Nghiên cứu Kinh tế cho các nước ASEAN và Đông Á). Chuỗi giá trị dịch vụ không hề dễ xác lập bởi chúng không có các đặc điểm tuyến tính như chuỗi giá trị hàng hóa, mà là các đặc điểm cụm thời gian thực trong các múi giờ và các tính năng mạng, chẳng hạn như các vòng phản hồi, đặc biệt là ở bộ phận giao dịch và giao diện người dùng.

Phần lớn công việc xác lập chuỗi vẫn không xác định được các khía cạnh xuyên biên giới của các chuỗi giá trị vốn là yếu tố cần thiết cho việc định vị chính sách và gián đoạn về pháp lý cần được giải quyết nếu thu được kết nối chuỗi giá trị dịch vụ đầy đủ. Việc xác lập chuỗi giá trị dịch vụ thông qua các nghiên cứu điển

hình kinh doanh vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong việc xác định giá trị gia tăng tại bất kỳ điểm nào trong chuỗi dịch vụ, điều rất quan trọng đối với vấn đề nhận thức hoặc dự đoán quá trình phân đoạn đang diễn ra.

### **2.1. Số hóa: “Dữ liệu” là đầu vào trung gian của dịch vụ**

Quá trình xác lập chuỗi dịch vụ chưa dừng lại ở đó. 10 năm sau, vào năm 2018, với việc chuyển đổi sang số hóa hiện đang diễn ra, cần phải có một sự thay đổi khái niệm khác để nhận thức được vai trò phát triển của các dịch vụ trong GVC. Những gì bắt đầu là “dịch vụ hóa” (cường độ đầu vào dịch vụ tăng lên như là giá trị gia tăng không chỉ trong sản xuất mà trong tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế) giờ đây càng được tăng cường, được gọi là Cuộc cách mạng công nghiệp thứ tư, với sự ra đời của các công nghệ mới như điện toán đám mây, internet di động, internet vạn vật (IoT), tự động hóa, xe tự lái, sản xuất đắp dần (3DP), trí tuệ nhân tạo (AI), ....

Đây là một sự tiếp tục của quá trình gia tăng cường độ dịch vụ lớn hơn và sự hỗ trợ kỹ thuật số trở nên rõ ràng trên nhiều nền kinh tế. Điểm mới ở đây là vận tốc, phạm vi và tác động của sự thay đổi công nghệ đều gia tăng, bao gồm cả thương mại. Những gì hiển nhiên từ lâu tồn tại trong lĩnh vực dịch vụ một cách rõ ràng thì giờ đây là vấn đề toàn bộ nền kinh tế. Tất cả mọi người, bất kể đang làm việc trong lĩnh vực nào đi chăng nữa, đều nhận thức được những thay đổi đang diễn ra với việc chuyển đổi sang số hóa, các cơ hội kinh doanh mở ra cho các công ty dịch vụ vừa và nhỏ và các doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ (MSME), các thách thức cải cách pháp lý phát sinh trong lĩnh vực dịch vụ và câu hỏi về “tương lai của công việc” khi sự thay đổi cấu trúc tăng lên. Cuộc cách mạng trí tuệ nhân tạo (AI) trong 10 năm tới dự kiến sẽ có phạm vi rộng hơn, nhanh hơn và mạnh hơn so với các cuộc cách mạng công nghiệp trước đó và có thể sẽ thay thế khoảng 50% công việc hiện tại.

Tất cả các doanh nghiệp hiện đang sử dụng các đầu vào trung gian "dịch vụ kinh doanh thâm dụng tri thức" được số hóa. Các đầu vào dịch vụ này, đối với cả công ty hàng hóa và dịch vụ, ngày càng đều tự phân mảnh thành các thành phần cốt lõi, thiết yếu và có giá trị của các đầu vào “dữ liệu”. Sau khi được xử lý bởi con người hay trí tuệ nhân tạo, dữ liệu sẽ trở thành đầu vào kinh doanh quan trọng trong tất cả các lĩnh vực, cũng như sinh ra các chuỗi giá trị mới của các dịch vụ phân tích dữ liệu lớn hạ nguồn. Một đơn vị kỹ thuật số của dữ liệu chỉ đơn giản là bao gói kiến thức có thể được lưu trữ và giao dịch. Trong thực tế, nó là một dịch vụ - chuyên môn hoặc kiến thức các dịch vụ được lưu giữ ở dạng kỹ thuật số - và là một

yếu tố quan trọng của sản xuất, cùng với năng lực, đối với tất cả các doanh nghiệp được ứng dụng kỹ thuật số.

Đặt sang một bên sự can thiệp của bảo hộ, bước tiếp theo chắc chắn sẽ là việc áp dụng các công nghệ mới có khả năng tiếp tục giúp thúc đẩy quá trình phân mảnh các dịch vụ xuyên biên giới. Tác động của các công nghệ mới như IoT, AI, chuỗi khối hoặc in 3D đối với các mô hình kinh doanh dịch vụ là chuỗi giá trị dịch vụ, ban đầu được hình thành ngắn hơn nhiều so với hầu hết các chuỗi giá trị hàng hóa, có khả năng sẽ trở nên dài hơn.

Điều quan trọng phải nhận thấy rằng trong trường hợp của “hàng hóa” có thể diễn ra một sự đảo ngược với dịch vụ. Việc thu hẹp công nghiệp chế tạo 2D có khả năng rút ngắn đáng kể độ dài của các khía cạnh “liên quan đến hàng hóa” truyền thống của các chuỗi giá trị, cũng như hạn chế các thành phần xuyên biên giới của chúng.

Đối với ngành dịch vụ, sự phân mảnh xuyên biên giới liên tục, về cơ bản khác với hàng hóa ở chỗ nó có hiệu quả ở cả kỹ thuật số và trực tuyến, có nghĩa là các chính sách và các vấn đề pháp lý liên quan rất khác với chương trình chính sách thương mại truyền thống. Và bởi vì rất nhiều khía cạnh của kinh doanh dịch vụ, bao gồm lưu trữ và truy xuất dữ liệu và đổi mới, diễn ra hiệu quả nhất về chi phí thông qua các máy chủ không tĩnh tại trong điện toán đám mây, nên các chuỗi giá trị dịch vụ xuyên biên giới này mang bản chất toàn cầu về cơ bản. Kích thước miền đối với GVC hàng hóa rất rõ ràng đối với các chức năng dịch vụ cần vận hành cùng nhau trong các mạng ảo thời gian thực, nhưng không rõ ràng như đối với chức năng kinh doanh dịch vụ 24/7.

Kết quả là thương mại hàng hóa có thể sẽ tiếp tục giảm về dài hạn theo tỷ lệ phần trăm trong thương mại toàn cầu. Trong hai thập kỷ tới, nhiều “hàng hóa” sẽ chuyển đổi hiệu quả theo hướng dịch vụ (thiết kế hỗ trợ máy tính hoặc các file thiết kế (CAD)) và chỉ ở dạng vật lý tại hoặc gần điểm tiêu thụ hoặc sử dụng cuối cùng. In 3D, hay chế tạo đắp dần, nằm ở trung tâm của quá trình chuyển đổi này, được dự kiến sẽ thay thế hơn 50% quy trình sản xuất vì chi phí ít tốn kém hơn.

Chế tạo đắp dần của bất kỳ hàng hóa vật chất nào sẽ kéo dài chuỗi các đầu vào dịch vụ thâm dụng tri thức ở giai đoạn trước “in”, bao gồm thiết kế và kỹ thuật để tạo ra bản thiết kế và file thiết kế. Nó cũng sẽ đòi hỏi một chuỗi các quy trình dịch vụ NC&PT phức tạp để xác định và sản xuất các vật liệu đắp dần tiên tiến thích hợp

làm đầu vào cho giai đoạn “in”. Các hàng hóa trung gian đầu vào liên quan đến sản xuất một mặt hàng tiêu dùng đơn giản có thể giảm xuống còn (1) các thành phần vật lý và hóa học cơ bản cho “mực máy in”; (2) tư liệu sản xuất cần thiết để xử lý chúng; (3) nhựa, các chất phụ gia dạng bột và chất lỏng được tạo ra; (4) máy in 3D (tư liệu sản xuất khác) và tất cả các thành phần của nó và các thiết bị liên quan; và (5) đối tượng vật lý cuối cùng. Nếu in tại điểm tiêu thụ, có thể loại bỏ vật liệu đóng gói và thiết bị vận chuyển. Tất cả sự đột phá này sẽ tạo ra những cơ hội lớn trong chuỗi giá trị để đảm bảo tác động môi trường bền vững từ quá trình “sản xuất” hiện đại.

Việc chuyển đổi từ hàng hóa sang dịch vụ và xóa bỏ dần sự khác biệt giữa hàng hóa và dịch vụ đặt ra nhiều câu hỏi về việc liệu quản trị quốc tế mới có cần thiết đối với cả việc làm luật và quy định. Nó cũng thu hút sự chú ý của cộng đồng chính sách thương mại khiến họ suy nghĩ nhiều hơn theo chiều ngang về vấn đề hàng hóa và dịch vụ.

Chương trình mới về quy định trong nước và quy tắc quốc tế về thương mại điện tử mang lại nhiều vấn đề căng thẳng. Hiện tại, cộng đồng chính sách thương mại dường như tập trung vào thương mại điện tử (B2C) doanh nghiệp với khách hàng xuyên biên giới cho các hàng hóa thành phẩm cuối cùng. Đây là phần đỉnh của tảng băng. Chương trình tiềm năng lớn hơn liên quan đến trao đổi điện tử qua lại giữa các dịch vụ và dữ liệu đầu vào. Các giao dịch này về cơ bản là các giao dịch giữa các doanh nghiệp (B2B) trong GVC.

Trong khi đó, thực tế cho thấy các chính phủ đã không theo kịp với thực tế kỹ thuật số mà doanh nghiệp hiện đang phải đối mặt. Bên cạnh đó, những hạn chế trong thương mại dịch vụ vẫn còn rất phổ biến. Điều mà tất cả các doanh nghiệp đều mong muốn, khi làn sóng chuyển đổi kỹ thuật số ngày một gia tăng, là môi trường pháp lý cho phép các doanh nghiệp linh hoạt điều chỉnh để thay đổi và tạo điều kiện tiếp cận nhân tài, truy cập dữ liệu và truy cập băng rộng nhanh, giá cả phải chăng. Đây là ba yếu tố trọng tâm quyết định trong cạnh tranh dịch vụ.

### ***2.3. Doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ (MSME)***

Điểm đáng chú ý trong lĩnh vực dịch vụ là sự phát triển mạnh mẽ của các DNVVN. Không giống như các lĩnh vực hàng hóa thường có quy mô phục vụ thị trường quốc tế đáng kể, ngày càng có nhiều DNVVN trong lĩnh vực dịch vụ tham

gia vào GVC. Bằng chứng cho thấy các DNVVN về dịch vụ thâm dụng tri thức có khuynh hướng tham gia vào các hoạt động B2B quốc tế nhiều hơn so với các đối tác sản xuất của họ. Ngay từ năm 2000, người ta ước tính rằng các DNVVN về dịch vụ trên toàn cầu tham gia các liên minh quốc tế nhiều gấp 4 lần so với các DNVVN về chế tạo.

Philippin là một ví dụ điển hình. Trong năm 2016, 99,57% các doanh nghiệp Philippin là MSME (hơn 80% trong số đó là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ); 60% đơn vị xuất khẩu là MSME, chiếm 25% doanh thu xuất khẩu của Philippin, chủ yếu là các nhà cung cấp dịch vụ cho các GVC.

Mô hình thành công này lại chưa được nhân rộng ở các nơi khác. Ví dụ, ở Phần Lan, vào giữa những năm 2000, tỷ lệ doanh nghiệp dịch vụ xuất khẩu vào khoảng 6% đối với các doanh nghiệp có từ 1-9 nhân viên, 18% đối với các doanh nghiệp có 10-19 nhân viên, 30% đối với các doanh nghiệp có 50-249 nhân viên và gần 60% đối với các doanh nghiệp có từ 250 nhân viên trở lên. Các mô hình tương tự có thể thấy ở các quốc gia khác như Pháp, Ireland và Slovenia. Úc là quốc gia ít tham gia GVC hơn, các công ty kinh doanh dịch vụ lớn có xu hướng tham gia nhiều hơn vào kinh doanh xuất khẩu, dẫn đến dịch vụ xuất khẩu kém hiệu quả.

Có thể thấy rằng tất cả các dữ liệu này xác nhận, kể cả đối với Philippin, là mặc dù các cơ hội thị trường quốc tế luôn sẵn đối với các công ty dịch vụ nhỏ, nhanh nhẹn, MSME vẫn phải đối mặt với những thách thức lớn khi tiếp cận. Khảo sát nhận thức kinh doanh trong suốt thập kỷ qua liên tục cho thấy việc thiếu tiếp cận các nguồn tài chính thương mại truyền thống luôn là hạn chế lớn nhất, hoặc ở gần top đầu, cản trở xuất khẩu dịch vụ đối với các MSME. Ngay cả ở các nước thành viên OECD, các MSME đều phải vật lộn để có được nguồn tài chính ngân hàng và dựa vào các nguồn nội bộ hoặc các lựa chọn khác như đầu tư thiên thần, chương trình vườn ươm, vốn mạo hiểm, nguồn lực cộng đồng và bao thanh toán.

Ngân hàng thế giới coi sự thiếu tương tác của các nhà xuất khẩu dịch vụ trong hệ thống ngân hàng là một yếu tố mạnh mẽ để khôi phục khủng hoảng của thương mại dịch vụ trong suốt thời kỳ khủng hoảng tài chính toàn cầu. Các vấn đề tiếp cận tài chính thương mại có thể có xu hướng giảm bớt phần nào đối với các dịch vụ MSME tham gia vào thương mại trực tuyến, nhưng thường chỉ được thay thế bằng các vấn đề trong việc truy cập các hệ thống thanh toán.

Tuy nhiên, việc chuyển đổi sang kỹ thuật số hóa vẫn đang khiến nó trở nên dễ dàng hơn và làm giảm mức độ quan trọng của quy mô tại giai đoạn sản xuất. Trong nền kinh tế kỹ thuật số, chi phí bổ sung khi thêm khách hàng mới có thể là rất nhỏ và thậm chí các công ty dịch vụ khởi nghiệp có thể thâm nhập thị trường quốc tế - trở thành công dân toàn cầu. Rất nhiều ví dụ về hỗ trợ kỹ thuật số mang lại các cơ hội thương mại lớn cho các DNVTN như world wide web làm giảm các rào cản để thâm nhập thị trường. Âm nhạc, phim ảnh, phần mềm máy tính, trò chơi trên máy tính và các loại tương tự thường được sản xuất cho thị trường toàn cầu bởi các doanh nghiệp trẻ vừa và nhỏ.

Một số nghiên cứu nhấn mạnh cách sử dụng nền tảng internet cho thương mại điện tử, cũng như các nền tảng truyền thông xã hội giúp các DNVTN tiếp cận thị trường quốc tế. Các nghiên cứu này nói chung không dành riêng cho các DNVTN về dịch vụ và chủ yếu tập trung vào các giao dịch B2C đối với hàng hóa, thay vì giao dịch dịch vụ B2B điện tử trong GVC. Một nghiên cứu chỉ ra rằng 82% các công ty bắt đầu kinh doanh qua thương mại điện tử nhờ internet là các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Một nghiên cứu của eBay cho thấy xuất khẩu của các DNVTN tiếp cận các nền tảng thương mại điện tử vượt quá 5 lần so với xuất khẩu của nền kinh tế truyền thống và các công ty này có xu hướng có thu nhập cao hơn và thu được số lượng điểm đến xuất khẩu đa dạng hơn. Viện McKinsey Global đã chỉ ra rằng các DNVTN kinh doanh dịch vụ sử dụng internet để phục vụ các chức năng kinh doanh tăng gấp đôi so với các doanh nghiệp không sử dụng internet.

Nhiều nhà bình luận kinh doanh cho rằng không thể tránh khỏi việc các DNVTN kinh doanh dịch vụ có hỗ trợ kỹ thuật số đang ngày càng tham gia nhiều vào các hoạt động GVC và thương mại B2B sẽ chiếm ưu thế áp đảo. Để tồn tại trên thị trường quốc tế, giống như các doanh nghiệp lớn hơn, các DNVTN kinh doanh dịch vụ sẽ tập trung vào năng lực cốt lõi và thị trường ngách và thuê ngoài các nhiệm vụ không cốt lõi cho các DNVTN kinh doanh dịch vụ khác.

#### ***2.4. Các phương diện phát triển công nghiệp dịch vụ***

Ở Đông Á, các khu vực kinh tế nhỏ như Singapore và Hồng Kông đã sớm tăng trưởng phát triển thông qua chuyên môn hóa trong ngành dịch vụ. Nhưng kinh nghiệm này không được lặp lại ở các nước khác, và các dịch vụ về cơ bản là thương mại hàng hóa. Dịch vụ hàng hải, hậu cần, thương mại và dịch vụ tài chính đều đóng vai trò rất lớn trong các mô hình phát triển xuất khẩu của các nền kinh tế này.

"Cách mạng dịch vụ", xuất hiện muộn ở Nam Á nhưng nhanh chóng tăng nhanh ở các nơi khác của thế giới đang phát triển, mở ra một con đường phát triển khác với sự bùng nổ của các dịch vụ kinh doanh, dường như độc lập với sản xuất.

Lần đầu tiên, dịch vụ đưa ra một công cụ thay thế để phát triển, cho phép một số nền kinh tế đi sau nhảy cóc thẳng từ các nền kinh tế nông nghiệp sang các hoạt động làm thuê (Outsourcing) dịch vụ. Philippin là một ví dụ ban đầu ở Đông Á. Nhưng hiện tượng này nhanh chóng lan rộng khắp vùng Caribe đến châu Phi và đến Trung và Đông Âu. Bằng chứng đã bắt đầu cho thấy rằng các nước đang phát triển đang chuyển dịch theo hướng dịch vụ sớm hơn, với mức GDP bình quân đầu người thấp hơn so với thông thường trong quỹ đạo phát triển. Quan trọng hơn, đóng góp xuất khẩu dịch vụ vào tăng trưởng GDP ở các nước đang phát triển có thu nhập thấp được cho là cao hoặc cao hơn so với trường hợp của các nước có thu nhập cao.

Đến năm 2013, một phần tư các nước chậm phát triển (LDC) - Campuchia, Djibouti, Gambia, Lào, Liberia, Nepal, Samoa, Tanzania, Vanuatu - là các nước xuất khẩu dịch vụ ròng. Trong giai đoạn 2007 - 2011, tăng trưởng xuất khẩu dịch vụ của các nước chậm phát triển trung bình gần gấp đôi tốc độ tăng trưởng của thế giới và khoảng 18 quốc gia, hay một nửa số các nước chậm phát triển, có tỷ trọng dịch vụ trong tổng kim ngạch xuất khẩu ở mức cao hơn mức trung bình toàn cầu vào năm 2013. Mức độ đa dạng hóa trong xuất khẩu dịch vụ ở các nước chậm phát triển là khá cao, mặc dù du lịch chiếm ưu thế. Bangladesh là nước chậm phát triển có hoạt động mạnh nhất trong xuất khẩu dịch vụ kinh doanh khác. Năm 2013, Báo cáo đầu tư thế giới của UNCTAD cho thấy, mặc dù FDI toàn cầu giảm 18% trong năm 2012, thì FDI dịch vụ ít bị ảnh hưởng nhất và dòng vốn FDI vào ngành dịch vụ ở các nước chậm phát triển đạt mức cao kỷ lục, tăng bởi các nhà đầu tư từ các nước đang phát triển.

Chuyên thuê ngoài các dịch vụ kinh doanh cho các khu vực có chi phí thấp hơn ở các nước đang phát triển có một số đặc điểm khác biệt rõ rệt so với thuê ngoài diễn ra trong sản xuất. "Dòng" GVC được mở ra không phụ thuộc vào vận tải hàng hóa vật chất hoặc cơ sở hạ tầng giao thông vật chất. Tuy nhiên, các sân bay và liên kết hàng không rất quan trọng đối với dịch chuyển tạm thời của con người và giao tiếp mặt đối mặt, và cáp viễn thông dưới biển chắc chắn có liên quan đến kết nối internet.

Các yếu tố quan trọng hơn trong việc thu hút khách hàng nước ngoài liên quan đến “cơ sở hạ tầng kinh tế tri thức”; đó là chất lượng giáo dục đại học và đào tạo, bao gồm khả năng ngôn ngữ và kỹ năng CNTT. Văn hóa dịch vụ và mối quan hệ văn hóa với công ty dẫn đầu cũng có thể có liên quan. Múi giờ cũng là một yếu tố ảnh hưởng quan trọng.

Môi trường kinh doanh, sự minh bạch của các chế độ pháp lý trong nước và quy định của pháp luật cũng rất quan trọng. Điều này một phần là do khó kiểm tra các hoạt động xuất khẩu dịch vụ trong “khu thương mại tự do” riêng biệt để đạt được hiệu quả pháp lý trong nước. Hơn nữa, trong khi quy mô thị trường trong nước nói chung không phải là động lực ban đầu, thì một số hoạt động mở rộng vào thị trường trong nước luôn là điều mong muốn đối với nhà đầu tư trong hoạt động xuất khẩu dịch vụ.

Một số đặc điểm địa lý thông thường khác có tầm quan trọng thấp hơn. Ngoài những kết quả từ mô hình trọng lực, các công ty cũ nhỏ, xa xôi với thị trường đích ít liên quan hơn đến thương mại dịch vụ. Các dịch vụ có thể được xuất khẩu trực tuyến giúp kết nối các quốc gia nằm ngoài GVC do khoảng cách từ các trung tâm như Nhật Bản hoặc Trung Quốc ở châu Á, Hoa Kỳ ở Bắc Mỹ và Đức ở châu Âu.

Việc chuyển hóa phát triển trong các lĩnh vực dịch vụ thành các kết quả tăng trưởng bền vững và bao trùm đòi hỏi phải tập trung và chiến lược hướng dịch vụ của chính phủ. Trung Quốc là một ví dụ nổi bật về chiến lược có chủ ý được vạch ra nhằm đạt bước phát triển nhảy vọt bằng cách nhắm tới khu vực dịch vụ. Hai Kế hoạch Phát triển Quốc gia 5 năm gần đây đã công nhận tầm quan trọng của các ngành dịch vụ, đặt ra các mục tiêu cho sự tăng trưởng việc làm ngành dịch vụ ở Đồng bằng Châu Giang. Các dịch vụ là trọng tâm rõ ràng của gói kích thích kinh tế của Trung Quốc trong cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Khu vực thương mại dịch vụ tự do Thượng Hải - Phố Đông là khu thương mại dịch vụ tự do đầu tiên trên thế giới. Hội chợ Thương mại Dịch vụ Quốc tế Bắc Kinh-Trung Quốc là hội chợ xúc tiến xuất khẩu dành riêng cho tất cả các dịch vụ quốc tế đầu tiên. Trong số những kết quả thu được, có lẽ sự thể hiện thành công lớn nhất là ở Trung Quốc với ngành dịch vụ từ dưới 50% GDP đã vượt qua ranh giới đó.

Với sự chuyển đổi cơ cấu lớn đối với nền kinh tế kỹ thuật số đang được thực hiện, sẽ nảy sinh các câu hỏi mới về vấn đề kinh tế và xã hội. Bản thân ngành dịch

vụ bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi công nghệ đột ngột, bao gồm cả việc áp dụng trí tuệ nhân tạo, tự động hóa một loạt các nhiệm vụ dịch vụ trước đây do con người thực hiện. Tương lai của công việc đã trở thành một chủ đề chính cho nhiều nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp. Những lợi ích mà các nước đang phát triển được hưởng lợi từ việc gia công dịch vụ, đặc biệt là đối với tăng trưởng việc làm của phụ nữ, do đó có thể có rủi ro? A.T. Kearney ước tính rằng 1 triệu việc làm thuê ngoài (BPO) thực sự gặp rủi ro trong vòng 5 năm tới tập trung ở bốn quốc gia (Mỹ, Ấn Độ, Philippin và Ba Lan). Minh họa thực tế này, Infosys và Wipro gần đây đã sa thải 11.000 và 12.000 nhân viên tương ứng ở Ấn Độ, thay thế những người này bằng phần mềm thông minh.

#### **Hộp 5: Chuyển dịch sang ngành dịch vụ trong nền kinh tế toàn cầu**

- Lĩnh vực hoạt động kinh tế toàn cầu lớn nhất, chiếm hơn 70% GDP thế giới (bao gồm xây dựng và các tiện ích)
- Yếu tố chủ đạo thúc đẩy tăng trưởng kinh tế toàn cầu, đóng góp lớn nhất vào việc thúc đẩy tăng trưởng GDP và giảm nghèo
- Đơn vị sử dụng lao động lớn nhất và tăng trưởng nhanh nhất; việc làm trong các ngành dịch vụ vượt qua việc làm trong ngành nông nghiệp hơn một thập kỷ trước đây - dịch vụ chỉ chiếm hơn một nửa tổng số việc làm toàn cầu trong năm 2017 và chiếm ba phần tư ở các nước có thu nhập cao
- Yếu tố đóng góp phát triển nhanh nhất cho sự tham gia của nữ giới vào lực lượng lao động và tăng trưởng tiền lương nữ tương đối cao hơn<sup>25</sup>
- Đích chủ đạo của dòng FDI, tỷ trọng dịch vụ của cổ phiếu FDI toàn cầu cao hơn gấp đôi so với của sản xuất
- Yếu tố đóng góp đáng kể vào tăng trưởng năng suất - năng suất đa biến ngày càng được hiểu là đổi mới dịch vụ
- Thông thường các điều kiện thương mại kém hiệu quả (nhưng được biết đến có mức đánh giá thấp đáng kể trong cán cân thanh toán), các dịch vụ chiếm hơn 50% thương mại toàn cầu về giá trị gia tăng, và thương mại dịch vụ toàn cầu đang tăng trưởng liên quan đến thương mại hàng hóa
- Các nước đang phát triển (trừ Trung Quốc) chỉ chiếm 25% xuất khẩu dịch vụ thế giới nhưng những đóng góp của họ đang tăng rất nhanh
- Chín nước kém phát triển nhất là các nước xuất khẩu dịch vụ ròng; du lịch chiếm vai trò nổi bật như BPO
- Các ngành dịch vụ đang quốc tế hóa; hiện tại không có dịch vụ thương mại có thể được coi là "không thể giao dịch" (thậm chí ngành làm tóc hoặc vệ sinh cũng không)
- Các biện pháp ban đầu của UNCTAD và Phòng Phân tích Kinh tế Hoa Kỳ chỉ ra tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ cho thương mại B2B trong các dịch vụ kỹ thuật số trong GVC.

Một thái độ lạc quan được mô tả trong cuốn sách gần đây của Richard Baldwin, *The Great Convergence – Sự hội tụ vĩ đại*. Baldwin dự đoán rằng làn sóng toàn cầu hóa tiếp theo sẽ chứng kiến sự xóa bỏ các hoạt động trung gian dựa vào công nghệ và việc chuyển ra ngoài việc làm sang các nước đang phát triển sẽ tác động đến số lượng lớn các nhà cung cấp dịch vụ văn phòng ở các nước phát triển. Hình thức trực diện sẽ vẫn đóng vai trò rất quan trọng và các nhà cung cấp dịch vụ ở các nước đang phát triển, trong đó có cả phụ nữ, sẽ tiếp tục gia tăng sự tham gia của họ, gồm cả telepresence (hiện diện từ xa trên màn hình) và hologram (hình ảnh 3D), tại các thị trường dịch vụ ở các nước phát triển.

Có thể nói, hầu hết các nhà bình luận kinh doanh dịch vụ dự đoán rằng sẽ không xảy ra quá trình mất việc làm rỗng trong các ngành dịch vụ, mà hoàn toàn ngược lại.

### ***2.5. Tính bền vững trong công nghiệp dịch vụ***

Đương nhiên, điều quan trọng là phải nhận ra vai trò của “các dịch vụ môi trường” trong việc mang đến tính bền vững công nghiệp nâng cao. Nhiều hoạt động dịch vụ vốn thường không được xác định là “thuộc về môi trường” cũng đóng một vai trò quan trọng trong kết quả này.

Một số nghiên cứu đã minh họa điểm này. Nghiên cứu của APEC tập trung vào việc lắp đặt và vận hành thiết bị năng lượng tái tạo trong các lĩnh vực quang điện, gió và thủy điện phụ thuộc vào kiến thức và kỹ năng dịch vụ giá trị gia tăng cao. Công nghệ năng lượng tái tạo chỉ có thể được triển khai kết hợp với các dịch vụ liên quan khác, chẳng hạn như lắp đặt, hỗ trợ kỹ thuật, đào tạo và bảo trì thiết bị. Nhiều dịch vụ khác cũng là đầu vào quan trọng đối với các dự án năng lượng tái tạo: dịch vụ tư vấn khoa học và kỹ thuật; các dịch vụ cần thiết để phân phối điện; các dịch vụ chuyên nghiệp; dịch vụ xây dựng và kỹ thuật; dịch vụ tư vấn quản lý và kiểm soát tài chính; và dịch vụ bảo trì và sửa chữa thiết bị.

Kết luận chính sách quan trọng là bất kỳ nỗ lực quốc tế nào nhằm tạo thuận lợi cho thương mại hàng hóa có lợi cho môi trường cũng nên nỗ lực tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại dịch vụ môi trường được xác định rộng rãi bởi vì các dịch vụ liên quan là những yếu tố “không thể thiếu”.

Những nghiên cứu gần đây về vai trò của các dịch vụ trong giai đoạn chế tạo lại (re-manufacturing) của các GVC thiết bị công nghiệp nặng cũng cung cấp thông tin chi tiết về cách thức các đầu vào dịch vụ giúp đạt được các kết quả bền vững trong GVC tư liệu sản xuất quốc tế hóa phức tạp. Chế tạo lại được coi là mức tái sử dụng cao nhất đối với hàng hóa công nghiệp - một quá trình phát triển, tinh lọc và phức tạp chứ không đơn thuần là tái chế, làm mới hoặc dựng lại. Điều này một phần vì nó liên quan đến việc thu hồi các thành phần vật lý cốt lõi, vì vậy các doanh nghiệp có thể lấy lại phần lớn giá trị của hàng hóa được chế tạo trước đây ngay từ đầu chuỗi giá trị chế tạo lại, do đó giảm độ dài của khía cạnh hàng hóa của chuỗi giá trị và cả tài nguyên và cường độ vật chất của quá trình chế tạo lại.

Hai nghiên cứu trường hợp kinh doanh gần đây, một nhà chế tạo thiết bị khai thác mỏ và xây dựng hạng nặng của Hoa Kỳ và một của Nhật Bản, cho thấy rằng gia tăng giá trị các dịch vụ liên quan đến chế tạo lại ở mỗi giai đoạn sản xuất và nhiều dịch vụ có giá trị rất cao, bao gồm mức độ chuyên môn, kỹ năng, kỹ thuật và kỹ năng thiết kế, hiểu biết sâu sắc về các đặc điểm kỹ thuật độc quyền, đào tạo mở rộng và phát triển công nghệ.

Đối với công ty Mỹ, giai đoạn thiết kế và kỹ thuật gia tăng giá trị cao của chế tạo lại liên quan đến việc áp dụng công nghệ in 3D tiên tiến để khôi phục các thành phần về các đặc tính gốc và chất lượng tốt như mới. Các lợi ích môi trường được tạo ra có ảnh hưởng sâu rộng, bao gồm giảm chất thải từ sản xuất công nghiệp, giảm nhu cầu về nguyên liệu thô, và tạo ra “quy trình hậu cần đảo ngược khép kín” phục hồi các sản phẩm hết hạn sử dụng. Chu trình chế tạo lại giúp công ty đạt được các mục tiêu bền vững bằng cách mở rộng thời gian mà hàng hóa thâm dụng tài nguyên đang được sử dụng và giảm các vật liệu và năng lượng được sử dụng trong sản xuất.

Nghiên cứu trường hợp thu hút sự chú ý đến cách các dịch vụ liên quan đến chế tạo lại mang lại lợi ích của “mất tính vật chất”, bao gồm “tăng hiệu quả vật chất trong hoạt động; thiết kế các sản phẩm giảm yêu cầu về số lượng lớn, bao gói hoặc yêu cầu năng lượng vòng đời; giảm yêu cầu vận tải trong chuỗi cung ứng, do đó giúp hạn chế việc sử dụng nhiên liệu và phương tiện; và thay thế các dịch vụ điện tử đối với các dịch vụ thâm dụng vật chất”. Đây là một ví dụ điển hình về câu chuyện tiến hóa được mô tả ở trên, với quy trình sản xuất rõ ràng chuyển đổi sang nội dung dịch vụ được kích hoạt kỹ thuật số lớn hơn.

Trong trường hợp của công ty Nhật Bản sản xuất các máy móc có tuổi thọ 20-30 năm, 74 đầu vào dịch vụ được xác định dọc theo chuỗi giá trị, ước tính đóng góp hơn 50% giá trị gia tăng. Dịch vụ sau bán hàng có giá trị gia tăng rất cao - cao hơn cả giá của chính các máy móc. Dịch vụ hậu sản chiếm 1/3 hoạt động dịch vụ, giai đoạn chế tạo chiếm một phần năm, giai đoạn trước chế tạo và sau bán hàng đều chiếm 14%, giai đoạn thiết lập và sau chế tạo đều chiếm 9%. Năm mươi hai nhiệm vụ dịch vụ được thuê ngoài, bao gồm một số nhiệm vụ liên quan đến việc tuân thủ các quy định về sức khỏe, an toàn và môi trường.

Điểm cuối cùng liên quan đến xu hướng bền vững liên quan đến môi trường được xây dựng, trong đó việc áp dụng các công nghệ mới có tác động phá vỡ chuỗi giá trị dịch vụ kiến trúc, kỹ thuật và xây dựng, nhiều dịch vụ trong số đó hưởng lợi từ khía cạnh môi trường. Ví dụ, các dịch vụ kiểm chứng trong tương lai đã được chuyển đổi với việc sử dụng CAD, cho phép ước tính mức tiêu thụ năng lượng tương lai của một tòa nhà và cải thiện tính bền vững của các kết quả môi trường được xây dựng.

Việc áp dụng IoT cũng là một ví dụ, cho phép tất cả các đối tượng trên một công trường xây dựng được kết nối theo cách bền vững và hợp lý để thu thập và trao đổi dữ liệu về thiết bị, con người, công cụ, vật liệu và tác động môi trường. IoT cho phép các nhà thầu giám sát thiết bị, đưa ra cảnh báo bảo trì, theo dõi hàng tồn kho, thực hiện kiểm tra chất lượng tại chỗ, phát hiện lỗi sớm, giám sát tác động môi trường, dự đoán tai nạn và đảm bảo an toàn và theo dõi vị trí và hạnh phúc của nhân viên trong bất kỳ trường hợp khẩn cấp nào hoặc sơ tán công trường xây dựng.

Trong bước tiếp theo, các công nghệ thực tế ảo sẽ cho phép các khía cạnh của việc theo dõi này được thực hiện từ xa, trong thời gian thực và ở nước ngoài trong các khu vực pháp lý chi phí thấp đối với các dịch vụ kỹ thuật và chuyên nghiệp, nhưng vẫn làm giảm tác động môi trường.

## ***2.6. Bình đẳng giới trong công nghiệp dịch vụ***

Dữ liệu tự nói lên tất cả. Trên toàn thế giới, 40% lực lượng lao động làm việc trong năm 2009 là nữ. Trong số các lao động nữ trên thế giới, 37% làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp (33% đối với nam), 16% làm việc trong lĩnh vực sản xuất (26% đối với nam) và 47% làm việc trong lĩnh vực dịch vụ (40% đối với nam).

Phụ nữ chiếm xấp xỉ một nửa tổng số lao động toàn cầu trong lĩnh vực dịch vụ. Tỷ lệ lao động nữ trong lĩnh vực dịch vụ tăng nhanh, từ 41% năm 2001 lên 49,5% năm 2013. Trong ngành du lịch, phụ nữ chiếm 56% lực lượng lao động toàn cầu. Trong lĩnh vực CNTT, phụ nữ chiếm 30%.

Trong ngành công nghiệp dịch vụ, lực lượng nữ giới làm việc ở vị trí nhân viên cấp dưới áp đảo hơn so với vị trí chủ doanh nghiệp, và tương đối ít người có khả năng thăng tiến lên vị trí quản lý. Quyền sở hữu và quản lý của nữ trong lĩnh vực dịch vụ cao hơn nhiều so với trong lĩnh vực sản xuất. Tuy nhiên, vị trí tổng giám đốc điều hành của 100 công ty công nghệ hàng đầu thế giới là phụ nữ chỉ chiếm 6%.

Một số quốc gia và khu vực có vị trí cao hơn đáng kể so với mức trung bình toàn cầu này. Ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, đối với 14 nền kinh tế APEC có dữ liệu, hơn 65% nữ giới làm việc trong lĩnh vực dịch vụ. Trung bình 37% DNVVN trong khu vực APEC thuộc sở hữu của nữ giới, trong khi số lượng nữ giới tham gia chiếm số đông hơn nam giới tại các doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ. Dữ liệu APEC cũng cho thấy rằng các doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ làm thương mại ngoại tuyến bị chi phối bởi các công ty do nam giới sở hữu, trong khi đối với những người chỉ giao dịch trực tuyến, tỷ lệ các công ty do nữ giới sở hữu cao gấp đôi.

### ***2.7. Ưu tiên chính sách và quản lý***

Một kết luận sơ bộ cho thấy, mặc dù tất cả những hạn chế thương mại dịch vụ trong nhiều thập kỷ đã không được cải cách hiệu quả, nhưng các vấn đề kinh tế kỹ thuật số phải chiếm vai trò nổi bật ngay lập tức trong chương trình thương mại nếu thương mại dịch vụ tiếp tục tạo ra năng suất và thu được phát triển trong những năm gần đây.

Có đầy đủ bằng chứng về sự cần thiết phải thúc đẩy hơn nữa hợp tác pháp lý đối với các dịch vụ. Tuy nhiên, điều này chưa được quan tâm đầy đủ đối với các dịch vụ trong nền kinh tế kỹ thuật số. Các nhà quản lý không theo kịp với các biến đổi mô hình kinh doanh đang diễn ra.

Sự tập trung cần hướng vào quản trị liên chính phủ về nội địa hóa dữ liệu, bảo vệ mã nguồn, yêu cầu mã hóa, bảo vệ người tiêu dùng và bảo mật dữ liệu. Cần phát triển các phương pháp quản lý giúp bảo vệ người tiêu dùng và bảo mật hợp pháp và

cũng cho phép luồng dữ liệu xuyên biên giới. Nguy cơ cao về phân mảnh quản lý hiện tại gây bất lợi đối với sự tăng trưởng dịch vụ toàn cầu.

Xét từ khía cạnh phát triển, các ưu tiên cần tập trung bao gồm cải tiến về hạ tầng kỹ thuật số, quy định cạnh tranh chuyên nghiệp về các dịch vụ viễn thông, hội tụ các tiêu chuẩn quốc tế và giáo dục.

Cần phải nhận thức rõ hơn đối với các nhà xuất khẩu dịch vụ, thị trường quốc tế không còn được định nghĩa địa lý theo từng quốc gia. Vị trí địa lý chính xác của một khách hàng doanh nghiệp dịch vụ ít liên quan hơn so với hàng hóa vì khách hàng doanh nghiệp dịch vụ đang làm kinh doanh ảo hạ nguồn xuống thấp hơn ở một địa điểm khác và trong mọi trường hợp, ngày càng trở nên tự do hơn.

Do đó, việc mất liên kết quản lý ở các khu vực pháp lý là vấn đề nhức nhối nhất trong thương mại dịch vụ. Sự công nhận lẫn nhau về năng lực và các yêu cầu cấp phép tiếp cận với luồng dữ liệu xuyên biên giới và khả năng tương tác thông suốt giữa các khu vực pháp lý là những thứ sẽ tạo ra sự khác biệt cho khả năng cạnh tranh dịch vụ, đối với các nhà cung cấp dịch vụ lớn và nhỏ.

### III. MÔI TRƯỜNG TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU

#### 3.1. Thương mại hàng hóa và dịch vụ môi trường

##### *Xác định mục tiêu*

Nghiên cứu đã được tiến hành trong hơn hai thập kỷ để định hình một ngành hàng hóa và dịch vụ môi trường (EGS) riêng biệt. Theo ước tính của Environmental Business International, thị trường EGS toàn cầu vào khoảng 866 tỷ USD, với một số nhà phân tích dự đoán rằng nó có thể đạt tới 1,9 nghìn tỷ USD vào năm 2020. Nhìn chung, EGS bao gồm bốn loại: Hàng hóa và dịch vụ được sử dụng để phòng ngừa và kiểm soát ô nhiễm, sản xuất năng lượng tái tạo, bảo tồn và quản lý tài nguyên thiên nhiên và giám sát môi trường.

Tuy nhiên, việc chuyển từ các danh mục rộng này sang danh sách hàng hóa và dịch vụ được quốc tế đồng thuận vẫn phức tạp. Liệu hàng hóa và dịch vụ có thể được sử dụng cho mục đích môi trường có được tính đến nếu chúng cũng có những sử dụng ngoài lĩnh vực môi trường không? Ví dụ, vấn đề “lưỡng dụng” này phát sinh liên quan đến các máy bơm có thể được sử dụng để xử lý nước thải nhưng cũng được sử dụng trong các ngành khác. Hàng hóa và dịch vụ cung cấp các sản phẩm tương đối xanh hoặc sạch hơn so với các đối ứng chính được xử lý, khi theo các khái niệm tuyệt đối thì chúng vẫn gây ra một số tác hại môi trường? Thủy điện có thể sạch hơn so với việc đốt cháy các nhiên liệu hóa thạch, nhưng các đập có quy mô lớn có thể có tác động bất lợi đến đa dạng sinh học. Các ví dụ khác bao gồm các thiết bị hiệu quả hơn, động cơ máy bay phản lực và các điểm du lịch xanh.

Việc xác định phạm vi của ngành ảnh hưởng đến GVC và quan điểm thương mại. Khi hàng hóa và dịch vụ môi trường được xác định, thì các rào cản thương mại cản trở chúng có thể được xác định chính xác và sau đó được loại bỏ, cho phép sự gia tăng dòng thương mại quốc tế dễ dàng hơn. Nhóm hợp tác kinh tế châu Á-Thái Bình Dương 21 (APEC) xác định danh sách 54 hàng hóa tương đối hẹp - chủ yếu nhằm mục tiêu xử lý và theo dõi ô nhiễm - lợi ích từ mức thuế tự nguyện 5% hoặc ít hơn. Ban thư ký Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) có danh mục rộng hơn với 164 hàng hóa và dịch vụ. Vào tháng 7 năm 2014, một nhóm các thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã bắt đầu các cuộc đàm phán để loại bỏ thuế quan đối với hàng hóa môi trường. Các cuộc thảo luận được tiến hành trên cơ sở các loại hàng hóa môi trường khác nhau bao gồm: giảm ô nhiễm không khí, nước và đất; quản lý chất thải rắn và nguy hại; giảm tiếng ồn; và giám sát và đánh giá

chất lượng môi trường. Các nỗ lực bị đình trệ trong tháng 12 năm 2016 sau căng thẳng về những sản phẩm nào được đưa vào diện cắt giảm thuế quan.

Mặc dù thuế quan đối với nhiều hàng hóa được xác định trong các danh sách khác nhau tương đối thấp, nhưng tác động “phiền toái” của nó không nên được đánh giá thấp trong thế giới chuỗi giá trị, do các thành phẩm, bộ phận và linh kiện cũng chuyển qua biên giới nhiều lần. Hơn nữa, thương mại trong các loại sản phẩm có lợi cho môi trường này có thể đại diện cho các giá trị khá lớn. Riêng xuất khẩu hàng hóa môi trường, không bao gồm dịch vụ, đã tăng từ khoảng 231 tỷ USD năm 2001 lên 656 tỷ USD năm 2012, chiếm khoảng 3,6% tổng giá trị xuất khẩu 18.346,87 tỷ USD năm 2012.

Các thành viên WTO cũng chỉ ra sự tăng trưởng của những thách thức tiềm năng xung quanh thương mại EGS vượt ra ngoài phạm vi thuế quan. Mặc dù chưa hoàn hảo, nhưng các thông báo của thành viên WTO khái quát quan điểm của chính phủ về những gì cấu thành hàng hóa và dịch vụ môi trường được giao dịch. Trong số 3.400 thông báo khác nhau được các thành viên WTO đệ trình theo các hiệp định khác nhau - chẳng hạn như các biện pháp bảo vệ, quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại hoặc nông nghiệp trong năm 2015 - hơn 14% trong đó liên quan đến môi trường.

Các tiêu chuẩn kỹ thuật theo Hiệp định Thương mại về Hàng rào Kỹ thuật của WTO (TBT) chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng số các thông báo liên quan đến môi trường. Ngoài môi bận tâm với thuế quan là trở ngại chính trong thương mại EGS, các hàng rào phi thuế quan có thể cản trở hoạt động hiệu quả của chuỗi giá trị hàng hóa môi trường, đầu tư và thương mại dịch vụ môi trường. Phân tích từ năm 2017 bởi Mạng lưới Nghiên cứu và Đào tạo Châu Á Thái Bình Dương (ARTNeT) cho thấy tác động quan trọng nhất đối với thương mại hàng hóa môi trường đến từ các biện pháp phi thuế quan, khi so sánh với các biện pháp phi kỹ thuật, phi thuế quan. Hơn nữa, phân tích thấy rằng các biện pháp thuế quan không gây trở ngại đáng kể cho thương mại hàng hóa môi trường. Thương mại trong EGS tiếp tục gắn với hạn chế thương mại dịch vụ và tác động của nó đối với xuất nhập khẩu giữa các quốc gia trên tất cả các loại hàng hóa, nhưng đặc biệt là trong thương mại hàng hóa và sản phẩm môi trường.

Tuy nhiên, hàng rào phi thuế quan và các rào cản thương mại dịch vụ không phải luôn được nhận diện hay làm rõ, mặc dù tác động của chúng lên các chuỗi giá trị EGS. Hơn nữa, với một vài ngoại lệ, nhiều cuộc đàm phán cho đến nay đã tập trung vào thuế quan. Còn nhiều việc phải làm để xác định các trở ngại cụ thể trên các chuỗi EGS khác nhau - có thể sử dụng các loại được xác định ở trên - trong đối thoại với các công ty. Một cách tiếp cận chuỗi giá trị để mở rộng thương mại và đầu tư EGS có thể được theo đuổi bởi một nhóm các nước tham vọng. Mỗi liên hệ giữa các trở ngại thương mại của EGS và nghiên cứu và phát triển của doanh nghiệp trong các lĩnh vực liên quan cũng sẽ là cơ sở của một chương trình nghiên cứu công - tư hữu ích.

### *Can thiệp chính sách thương mại*

Mặc dù các cuộc tranh luận về các danh sách EGS và các sản phẩm mục tiêu khác nhau vẫn là một vấn đề kỹ thuật quan trọng, nhưng bối cảnh đàm phán thương mại đã tiến triển, tuy chưa đạt được sự đồng thuận. Các hiệp định thương mại mới, ở một mức độ nào đó, đã có nhiều nỗ lực để giải quyết môi trường cho các chuỗi giá trị EGS và các tiêu chuẩn bền vững liên quan.

Ví dụ, Hiệp định Kinh tế và Thương mại toàn diện của Liên minh Canada (CETA) không phá vỡ nền tảng mới trong EGS hoặc các tiêu chuẩn liên quan đến tính bền vững của các sản phẩm này, về cơ bản lặp lại các tham chiếu cấp cao hơn cho các thỏa thuận môi trường quốc tế liên quan đến thương mại. Tuy nhiên, CETA đã bao gồm một chương về thương mại và phát triển bền vững, cụ thể như sau:

*"Các Bên khẳng định rằng thương mại nên thúc đẩy phát triển bền vững. Theo đó, mỗi Bên cố gắng thúc đẩy thương mại và kinh tế các hoạt động góp phần tăng cường công tác và bảo vệ môi trường, bao gồm ... khuyến khích phát triển và sử dụng các chương trình tự nguyện liên quan đến sản xuất hàng hóa và dịch vụ bền vững như ghi nhãn sinh thái. và các chương trình thương mại công bằng."*

Chương môi trường của Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) bao gồm các điều khoản khuyến khích sử dụng các cơ chế linh hoạt và tự nguyện, bao gồm các ưu đãi dựa trên thị trường như nhãn sinh thái, để tăng hiệu suất môi trường, so với APEC và Hiệp định Hàng hóa Môi trường (EGA) tập trung vào hàng hóa cụ thể, TPP đã coi hàng hóa và dịch vụ môi trường có tầm quan trọng như nhau và yêu cầu xem xét riêng rẽ. Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình

Dương (CPTPP) đã thực hiện nhiều quy định về môi trường, nhưng cần tiếp tục hướng đến việc nhấn mạnh ưu tiên chung này.

Ủy viên Thương mại Liên minh châu Âu (EU) Cecilia Malmström đã nhiều lần tham chiếu khả năng liên kết chính sách thương mại, các tiêu chuẩn liên quan và SDG. Trong bài phát biểu “Tương lai của chính sách thương mại EU” vào năm 2017, Ủy viên Malmström đã lưu ý:

*"Thương mại không chỉ là bảo vệ các tiêu chuẩn trong nước của chúng ta mà còn quảng bá chúng ở nước ngoài. Bằng cách sử dụng chính sách thương mại như một phương tiện cho các giá trị của chúng ta, chúng ta có thể định hình toàn cầu hóa, thay vì chỉ đơn thuần đề cập đến nó, hoặc để cho những người khác định hình nó cho chúng ta. Đó là về việc đảm bảo các phần khác của thế giới nắm lấy các tiêu chuẩn bảo vệ cao của chúng ta trong các lĩnh vực như an toàn cho người tiêu dùng, sức khỏe hoặc bảo vệ môi trường."*

EU đã huy động các chính sách thương mại và các hiệp định song phương nhằm tăng cường thị trường cho EGS trên toàn cầu và đặc biệt, với một số thị trường châu Á-Thái Bình Dương và các nền kinh tế đang phát triển. EU còn vượt ra ngoài các chính sách thương mại tập trung vào cắt giảm thuế quan và thể hiện sự hỗ trợ cụ thể cho ngành EGS và các quy định tiêu chuẩn trong các hiệp định thương mại song phương, bao gồm Singapore, Hàn Quốc và Việt Nam.

Với những tiến bộ trong việc thúc đẩy EGS, vấn đề chính sách thương mại rộng lớn hơn phát sinh là nhu cầu cuối cùng để phân biệt hàng hóa xanh hoặc xanh với các hàng hóa truyền thống tương ứng khác.

#### *Bức tranh lớn ngoài chính sách thương mại*

Vấn đề môi trường toàn cầu đối với các chuỗi giá trị EGS không chỉ bao gồm chính sách và thực tiễn thương mại thuần túy. Nhìn chung, nhiều EGS được hình thành, thiết kế, sản xuất, tiếp thị, phân phối và tiêu thụ thông qua các chuỗi giá trị và biểu hiện tương đương và các liên kết như hàng hóa và dịch vụ chính thống. Nghiên cứu của OECD nhấn mạnh vai trò quan trọng của chính sách nội địa trong việc thúc đẩy mở rộng EGS: Các quy định ô nhiễm không khí và nước nghiêm ngặt hơn thường kích hoạt các lựa chọn công nghệ tốt nhất để đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng không khí và nước xung quanh. Một số câu lạc bộ cacbon sau Paris do

chính phủ lãnh đạo có khả năng thúc đẩy nhu cầu sử dụng năng lượng hiệu quả hơn và lắp đặt năng lượng tái tạo.

Các dịch vụ xanh khác nhau cũng tiếp tục được quan tâm khi đối mặt với nhu cầu tiêu dùng liên kết và các yêu cầu về tính bền vững. Điều này bao gồm từ du lịch sinh thái gia tăng cho đến thúc đẩy vận chuyển hàng hóa đường bộ, hàng hải và hàng không carbon thấp, ít ô nhiễm hơn. Ví dụ, năm 2010, thông qua Tổ chức Hàng không Dân dụng Quốc tế (ICAO), các nước đã nhất trí về lộ trình tự nguyện để trình các kế hoạch hành động quốc gia nhằm giảm lượng khí thải carbon dioxide từ vận tải hàng không quốc tế. Một phần quan trọng của sáng kiến bao gồm việc cô lập lượng khí thải cacbon, thông qua mở rộng nghiên cứu, lập bản đồ, kiểm toán và các dịch vụ môi trường khác liên quan đến các bể chứa cacbon. Đổi lại, nhiều lĩnh vực dịch vụ áp dụng các cam kết đối với cacbon thấp và không cacbon trong các hoạt động toàn cầu của họ.

Các sáng kiến khí hậu cụ thể trong lĩnh vực dịch vụ tài chính cho thấy có thể có nhiều vốn đầu tư hơn trong chuỗi cung ứng năng lượng sạch. Sau khi Hiệp định Paris kết thúc, đã có sự gia tăng đáng kể trong việc "phủ xanh" các dịch vụ tài chính; nhiều sáng kiến khác nhau đã được công bố tại Hội nghị thượng đỉnh One Planet tháng 12 năm 2017 tại Paris liên quan đến các ngân hàng trung ương, ngăn chặn tài trợ khai thác dầu khí và áp dụng giá cacbon nội bộ trong Ngân hàng Thế giới. Sau khi các khuyến nghị của Nhóm công tác ổn định tài chính về Tiết lộ tài chính liên quan đến khí hậu ban hành vào giữa năm 2017, 237 công ty có tổng vốn hóa thị trường hơn 6,3 nghìn tỷ USD đã đồng ý cải thiện cách họ tiết lộ việc xác định, đánh giá và quản lý rủi ro về khí hậu của tổ chức cho các nhà đầu tư và các bên liên quan khác. Điều này xảy ra khi những nguồn phát thải cacbon lớn nhất đang được theo dõi và khoảng 400 quỹ, với tổng giá trị ước tính khoảng 50 nghìn tỷ USD, đã làm giảm khả năng tiếp cận với các đầu tư nhiên liệu hóa thạch. Thông báo tháng 11 năm 2017 do Quỹ đầu tư Na Uy Sovereign đề xuất rút khỏi tất cả các khoản đầu tư dầu khí đánh dấu sự thoái vốn lớn nhất khỏi nhiên liệu hóa thạch đến nay, trong khi danh sách 100 công ty hàng đầu thế giới có khí thải nhà kính cao nhất tập trung chủ yếu gây áp lực đối với các nhà đầu tư thông qua danh mục đầu tư sạch hơn.

Những nỗ lực cụ thể đối với các công cụ tài chính xanh khác nhau cũng đã được thực hiện, từ các hợp đồng mua bán điện cho năng lượng tái tạo, các thỏa

thuận mua hiệu quả mới hơn cho đầu tư hiệu quả năng lượng và tăng tỷ lệ trái phiếu xanh. Kể từ lần phát hành đầu tiên một thập kỷ trước, trái phiếu xanh đã tăng gần gấp đôi sau mỗi 2 năm và có khả năng vượt 100 tỷ USD vào năm 2017. Do giá trị và phạm vi của trái phiếu xanh tăng lên, cả khu vực công và tư đều quan tâm hơn đến các tiêu chuẩn rõ ràng có thể so sánh để xác định và phân biệt chúng với các đối ứng của chúng. Nói cách khác, điều gì khiến cho một trái phiếu xanh? Điều này lặp lại các cuộc tranh luận về việc xác định hàng hóa môi trường, nhưng cũng chứng minh các tiêu chí xung quanh việc thiết lập các liên kết xanh có thể thúc đẩy nhu cầu về EGS và các tác nhân đó áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế như thế nào.

### *Sáng kiến của các công ty*

Ví dụ về các sáng kiến do công ty đưa ra nhấn mạnh vai trò mà các nhà sản xuất toàn cầu và các doanh nghiệp đa quốc gia (MNE) vận hành chuỗi giá trị quốc tế, các nhà cung cấp bán lẻ ở nhiều nước và tổ chức tài chính trong việc mở rộng quy mô hàng hóa và dịch vụ môi trường. Đối với nhiều công ty trong số này, các quyết định phải được thực hiện xuyên biên giới và khu vực pháp lý, hoặc trong bối cảnh của một chuỗi giá trị xanh hoặc hỗ trợ mạng lưới sản xuất EGS của mình.

Các công ty tư nhân toàn cầu như Unilever, Campbell Soup Company, Coca-Cola và những công ty khác có hệ thống nội bộ để đặt ra các mục tiêu và đo lường hiệu suất hoạt động và chuỗi cung ứng trên toàn cầu của họ. Sự phụ thuộc hiện tại của Walmart vào năng lượng tái tạo cho hoạt động toàn cầu của mình là 25%, sẽ tăng lên đến 50% vào năm 2025. Apple báo cáo rằng hiện nay 100% nhu cầu điện toàn cầu của họ có nguồn gốc từ năng lượng tái tạo. Công ty cũng liệt kê lượng khí thải carbon của các nhà cung cấp chính trong chuỗi cung ứng của họ, với gần 80% trong số 30 triệu tấn lượng phát thải khí nhà kính hàng năm phần lớn là do sản xuất mạch tích hợp, nhôm và bản mạch tại Trung Quốc. Các nguồn năng lượng tái tạo được lắp đặt ở Trung Quốc cho phân khúc sản xuất của Apple được báo cáo ở mức 485 megawatt.

Tuy nhiên, các công ty không tự hành động nghiêm túc một mình. Nhu cầu tiêu dùng đã góp phần thúc đẩy việc áp dụng các tiêu chuẩn bền vững, ghi nhãn môi trường và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) ít nhất là ở giai đoạn tiếp thị và mua sản phẩm cuối cùng.

### ***3.2. Vai trò của các tiêu chuẩn bền vững dựa trên thị trường***

#### ***Xuất xứ***

Sự phức tạp trong quy trình sản xuất liên quan đến việc quốc tế hóa chuỗi cung ứng và chiến lược tiếp thị và xây dựng thương hiệu đã làm tăng sự quan tâm đến tiêu chuẩn chứng nhận của bên thứ ba nhằm đảm bảo tính toàn vẹn của chuỗi cung ứng. Thách thức chính trong việc xác định các sản phẩm và dịch vụ bền vững là giảm thiểu một phần bằng cách sử dụng các tiêu chuẩn bền vững trong chuỗi cung ứng. Ngày nay, hơn 400 hệ thống tự nguyện liên quan đến môi trường khác nhau đang hoạt động trên khắp thế giới. Khi chúng được kết hợp với các nhãn liên quan đến xã hội khác nhau, theo một số ước tính thì con số này lên hơn 550.

Mặc dù biến đổi khí hậu gần đây đã trở thành chất xúc tác chính cho hoạt động môi trường của các công ty, các hệ thống chứng nhận và nhãn mác dựa trên thị trường hoặc tự nguyện đã được sử dụng trong nhiều thập kỷ để thúc đẩy một loạt các mục tiêu bền vững trong hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng, cũng như các chuỗi sản xuất hỗ trợ những hàng hóa và dịch vụ đó. Nhãn bền vững cá nhân và các hệ thống chứng nhận của bên thứ ba bao trùm toàn cảnh phát triển bền vững, bao gồm tiêu chí để thúc đẩy mục tiêu bền vững trong lâm nghiệp, nông nghiệp, thủy sản, may mặc, du lịch, kim loại và khai thác, năng lượng và các lĩnh vực khác. Một số chương trình tự nguyện đã dự đoán hành động của chính phủ sau này. Ví dụ, các công ty đã tiếp thị hàng tiêu dùng thân thiện với ôzôn trước khi các mục tiêu ràng buộc của Nghị định thư Montreal năm 1987 có hiệu lực.

Mối quan tâm của người tiêu dùng về điều kiện môi trường đã trực tiếp hoặc gián tiếp đóng vai trò trong việc thúc đẩy các chương trình này. Một cuộc khảo sát gần đây về các cuộc thăm dò việc thay đổi ý kiến công chúng về các vấn đề môi trường trong vòng hai thập kỷ qua bởi Gallup cho thấy sự quan tâm của công chúng đối với việc bảo vệ môi trường ngày càng tăng lên.

Các tiêu chí được sử dụng để hỗ trợ các tiêu chuẩn hoặc nhãn bền vững trong thị trường lên tới hàng nghìn, bao gồm mức cacbon thấp trong hệ thống năng lượng cho đến cấm các hoạt động nhất định ngành thủy sản, cấm các phụ gia hóa học được xác định trong các loại thực phẩm và các mục tiêu xã hội khác nhau, như bình đẳng giới, lao động trẻ em, thu nhập, nhân quyền. Một số tiêu chuẩn liên quan đến xã hội và người tiêu dùng được ghi trong các hệ thống như Hội chợ Thương mại Quốc tế

Xu hướng cho thấy tỷ trọng của một số mặt hàng trọng điểm được bao quát đang tăng lên, bao gồm cả các mặt hàng đặc biệt quan trọng đối với các nước đang phát triển cho sinh kế và xuất khẩu. Các Sáng kiến hàng năm về tình trạng bền vững cung cấp tổng quan về các xu hướng trong các hệ thống tự nguyện dựa trên thị trường, tập trung vào 16 đề án ghi nhãn sinh thái lớn nhất bao trùm bốn lĩnh vực: cà phê, ca cao, cọ và rừng được bảo vệ. Giá trị thương mại toàn cầu của những hàng hóa này ước tính hàng năm là 31,6 tỷ USD, chiếm 40% sản lượng cà phê thế giới, 22% tổng sản lượng cacao, 15% tổng sản lượng dầu cọ cũng như 9% diện tích rừng thế giới (dữ liệu năm 2012). Việc mở rộng thương mại dầu cọ cũng là nguyên nhân chính gây mất rừng trong các khu vực có hệ sinh thái lâm nghiệp quan trọng nhất. Các tổ chức bảo tồn lớn, những khách hàng toàn cầu và các tổ chức khác năm 2001 đã thành lập Hội nghị bàn tròn về Dầu cọ bền vững (RSPO), do Quỹ Động vật hoang dã thế giới (WWF) đứng đầu, để chuyển sang sản xuất dầu cọ bền vững. Điều này tập trung vào sản xuất mà không cần khai phá rừng, ban đầu được hỗ trợ bởi các hướng dẫn và tiêu chuẩn như đánh giá tác động môi trường. Các tiêu chuẩn bền vững chính là tiêu chuẩn về sản xuất dầu cọ bền vững RSPO và Tiêu chuẩn chứng nhận chuỗi cung ứng RSPO (SCCS). Có lẽ quan trọng nhất là quỹ đạo của các đề án này, cho thấy tốc độ tăng trưởng tổng hợp khoảng 50% trong thời gian 5 năm.

Một thể loại nhánh của phát triển tổng thể này trong các tiêu chuẩn phát triển bền vững là các sáng kiến liên quan đến biển, nhằm hỗ trợ nghề cá bền vững và các mục tiêu liên quan. Từ năm 2003 đến năm 2015, tỷ lệ thủy sản bền vững được chứng nhận (cả khai thác tự nhiên và nuôi trồng thủy sản) tăng từ 0,5% đến 14% sản lượng ước tính toàn cầu, với giá trị thị trường toàn cầu hiện tại là 11,5 tỷ USD (2015).

Các tiêu chuẩn cacbon thấp và không cacbon theo Hiệp định Paris cũng đang phát triển. Các nhãn hiệu mới đã tiến vào các thị trường để thúc đẩy các thuộc tính không cacbon và cacbon thấp khác nhau. Trong báo cáo được phát hành tại Hội nghị thượng đỉnh một hành tinh, Diễn đàn hàng tiêu dùng - một hiệp hội toàn cầu gồm 400 nhà bán lẻ, nhà sản xuất, nhà cung cấp dịch vụ và những người khác - báo hiệu tầm quan trọng ngày càng tăng của các giải pháp cacbon thấp trong các thành viên, bao gồm giảm phát thải cacbon trong chuỗi cung ứng toàn cầu đối với hiệu suất năng lượng và nhãn cacbon thấp hơn trong nhãn hàng tiêu dùng.

Sự phổ biến các tiêu chuẩn đã nảy sinh một số quan tâm liên quan đến sự đa dạng của các nền tảng, tiêu chí, chi phí và các vấn đề tiếp cận thị trường không phân biệt đối xử khác nhau. Hoạt động của Trung tâm Thương mại Quốc tế, bao gồm Bản đồ Tiêu chuẩn, cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà cung cấp ở các nước đang phát triển của các hệ thống này. Ngoài ra, Sáng kiến Phát triển Bền vững (SSI) của Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển và Viện Phát triển bền vững Quốc tế, cung cấp nghiên cứu và phân tích sự gia tăng của các hệ thống này, liên quan đến việc tuân thủ tiêu chuẩn trên toàn thế giới trong sản xuất và thương mại hàng hóa bền vững.

Kể từ khi bắt đầu có các tiêu chuẩn về tính bền vững, đã có những trở ngại trong việc người tiêu dùng sẵn lòng trả "giá bền vững" cho các sản phẩm hoặc dịch vụ được đánh giá là bền vững. Một vấn đề liên quan là các chi phí đối với công ty, nhất là các DN NVV, trong các hoạt động tham gia và hội họp của các chương trình thường cao.

#### *Truy xuất nguồn gốc và đo lường tác động*

Một thách thức quan trọng khác trong chuỗi cung ứng toàn cầu là sự phân biệt và truy xuất nguồn gốc sản phẩm. Một số phương pháp đang sử dụng nhiều hệ thống dữ liệu để cải thiện khả năng truy xuất bảo đảm và các hệ thống đánh giá sự phù hợp độc lập. Một phân tích độc lập gần đây cho thấy rằng hệ thống truy tìm nguồn gốc là điểm nổi bật phổ biến của hệ thống chứng nhận thủy sản, với khoảng một nửa số hệ thống yêu cầu tiêu chuẩn chuỗi lưu giữ để đảm bảo quá trình theo dõi. Các tổ chức hiện đang chuyển sang blockchain và các công nghệ khác cho dữ liệu kỹ thuật số có thể truy cập để truy xuất thông tin sản phẩm. Trong tháng 1 năm 2018, WWF đã công bố Dự án Truy xuất Chuỗi cung ứng Blockchain của mình để theo dõi tính bền vững trong chuỗi cung ứng cá ngừ từ "môi câu", sử dụng công nghệ thông tin để truy nguyên nguồn gốc.

Cuối cùng, giá trị của bất kỳ hệ thống chứng nhận nào là mức độ mà nó có tác động có thể đo lường được về chất lượng môi trường, các kết quả bảo tồn và các mục tiêu xã hội có liên quan. Chuỗi tiêu chuẩn lưu ký và công nghệ blockchain cung cấp dữ liệu truy xuất để đo lường tác động này. Tuy nhiên, một số khía cạnh về chất lượng môi trường khó đo lường hơn. Ví dụ, tránh ô nhiễm không khí hoặc phát thải khí nhà kính do các mức hiệu quả năng lượng tăng lên đòi hỏi phải thiết lập và tương phản các mức cơ sở và các giá trị kinh doanh thường lệ so với các

hành động đó, trên và vượt ra ngoài những quy định trong nước yêu cầu, để tính các tác động của hệ thống.

Việc đo lường mức độ mà một tiêu chuẩn cụ thể đã tránh được các thiệt hại trong một hệ sinh thái hoặc đa dạng sinh học nói chung thậm chí còn khó khăn hơn. Ủy ban đánh giá tính bền vững (COSA), một tập hợp toàn cầu của các tổ chức phát triển tiến hành đo lường dựa trên khoa học về nông nghiệp bền vững, lưu ý rằng việc thiếu các tiêu chí rõ ràng và có thể so sánh làm cho đo lường tác động trong ngành đặc biệt khó khăn.

### *Mục tiêu phát triển bền vững*

Các mục tiêu phát triển bền vững (SDG) là một chương trình nghị sự đầy tham vọng, phổ biến và toàn diện bao gồm 17 mục tiêu và 169 đích. SDG nhận thấy sự cần thiết phải thúc đẩy một chương trình toàn diện, tích hợp không quá nhiều như một lý tưởng trừu tượng, nhưng do những bài học khó khăn từ hàng thập kỷ bắt đầu sai lầm trong các chính sách phát triển một vấn đề. Ví dụ, cam kết SDG để thúc đẩy các hệ thống nông nghiệp bền vững sẽ không đạt được trừ khi các mục tiêu liên quan như quản lý nước ngọt, bình đẳng giới, cải cách ruộng đất, quyền bản địa, thích ứng với khí hậu và tiêu thụ bền vững được cải thiện đồng thời.

SDG 12 (Sản xuất và tiêu thụ có trách nhiệm) và tám mục đích có liên quan trực tiếp nhất với nhiều tiêu chuẩn bền vững và chuỗi giá trị, ví dụ khuyến khích “Các công ty, đặc biệt là các công ty lớn và xuyên quốc gia, áp dụng các thực hành bền vững và tích hợp thông tin bền vững vào chu kỳ báo cáo”.

Mặc dù bản chất tổng thể của SDG dường như gây khó khăn, nhưng tính phổ quát của chúng có thể tạo ra một cơ hội quan trọng để tập trung và hội tụ các tiêu chuẩn bền vững khác nhau liên quan đến chuỗi giá trị dọc theo các nhóm chuyên đề. Một báo cáo chung của Global Compact và Global Reporting Initiative, *Báo cáo kinh doanh về SDG: Phân tích các mục tiêu và mục đích*, là bước đầu tiên trong việc kết nối 169 đích tạo nên SDG với tiêu chuẩn kinh doanh, hoặc trong chuỗi cung ứng hoặc các công cụ CSR. Báo cáo nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tăng cường phân tích bắc cầu này. Tiêu chuẩn quan trọng hơn là cần phải tìm các lĩnh vực hội tụ thực tế giữa các tiêu chuẩn phù hợp với các đích SDG cụ thể. Tổ chức Tiêu chuẩn Quốc tế (ISO) đã ban hành một báo cáo về cách thức SDG liên quan đến loạt tiêu chuẩn ISO 26000 (Hướng dẫn Trách nhiệm xã hội) đối phó với các vấn đề

xã hội, bao gồm nhân quyền, việc làm, sử dụng tài nguyên bền vững và các tiêu chuẩn khác.

## KẾT LUẬN

Sau khi tăng trưởng bùng nổ trong những năm đầu thập niên 2000, GVC đã dần dần trở thành xương sống của nền kinh tế toàn cầu và thay đổi đáng kể hoạt động của nó. Sản xuất toàn cầu ngày nay trải rộng trên số lượng ngày càng tăng các công ty, các ngành công nghiệp và các quốc gia và một số nền kinh tế mới nổi đã trở thành cường quốc kinh tế nhờ GVC. Dòng chảy lớn của hàng hóa, dịch vụ, vốn, con người và công nghệ di chuyển qua biên giới trong các mạng lưới sản xuất quốc tế này đã dẫn đến sự liên kết ngày càng tăng giữa các quốc gia.

Kể từ khi xuất hiện vào những năm 1980, GVC đã trở nên dài hơn và phức tạp hơn. Các công đoạn sản xuất số lượng hàng hóa ngày càng tăng - thêm nhiều sản phẩm truyền thống như hàng dệt may cũng như các sản phẩm chuyên sâu về công nghệ hơn, ví dụ: điện tử - và ngày càng nhiều dịch vụ được trải rộng trên nhiều địa điểm. Điều này đến lượt nó đã dẫn đến tăng trưởng thương mại và vận chuyển theo thời gian. Tổ chức sản xuất trong các GVC dài và phức tạp để tận dụng các yếu tố vị trí tối ưu cho các công đoạn cụ thể của sản xuất trên toàn cầu đã cho thấy lợi thế của nó đối với các công ty về năng suất, hiệu quả, quy mô nền kinh tế, v.v..

Loạt chính sách GVC đã nêu bật một số câu hỏi chính cần được kiểm tra sâu hơn trong ngữ cảnh các chuỗi giá trị cụ thể, khu vực hoặc sáng kiến công tư. Một chủ đề thống nhất ở đây là sự cần thiết phải kết hợp - có thể là một trong số các công cụ chính sách khác nhau, khu vực pháp lý khác nhau hoặc sáng kiến công và tư.

Biên tập: Nguyễn Mạnh Quân

Phạm Khánh Linh

**Trung tâm Thông tin và Thống kê KH&CN**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. OECD. The future of global value chains: business as usual or “a new normal”? 2017
2. World Economic Forum. Global Value Chain. Policy Series. Taxation report. 2018
3. World Economic Forum. Global Value Chain. Policy Series Competition report 2018
4. World Economic Forum. Global Value Chain Policy Series Introduction report 2018
5. World Economic Forum. Global Value Chain. Policy Series. Investment report 2018
6. World Economic Forum. Global Value Chain. Policy Series. Services report 2018