

Chuyển dịch lợi thế so sánh trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam

LÊ TUẤN LỘC

Xác định lợi thế so sánh là cơ sở quan trọng để hoạch định chính sách thương mại quốc tế của một quốc gia. Lợi thế so sánh thay đổi theo từng giai đoạn phát triển kinh tế và việc nhận biết chúng có ý nghĩa quan trọng đối với xây dựng các chính sách thương mại quốc tế phù hợp. Bài viết sử dụng mô hình Balassa để nhận biết lợi thế so sánh hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, chuyển dịch lợi thế so sánh trong cơ cấu xuất khẩu và đề xuất các kiến nghị chính sách nhằm tận dụng hiệu quả lợi thế so sánh để chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng công nghiệp hiện đại.

Từ khóa: lợi thế so sánh, cơ cấu xuất khẩu, chuyển dịch lợi thế so sánh, chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu.

Cùng với quá trình hội nhập quốc tế là thời kỳ bùng nổ xuất khẩu, Việt Nam được xếp vào các quốc gia có mức tăng trưởng xuất khẩu cao nhất thế giới với mức tăng trưởng trung bình 25%/năm trong giai đoạn 2001-2013. Chất lượng xuất khẩu cũng dần được cải thiện, thời gian đầu hàng hóa xuất khẩu chủ yếu là nguyên liệu thô và hàng hóa sử dụng nhiều lao động, nhưng dần hàng hóa chế tác đã tăng dần trong cơ cấu xuất khẩu. Có thể lý giải sự thành công của hoạt động xuất khẩu là nhờ Việt Nam đã tận dụng hiệu quả được lợi thế so sánh của mình.

Theo GS Trần Văn Thọ “Những nước có thu nhập trung bình thành công trong việc leo lên các bậc thang phát triển để đuổi theo các nước tiên tiến, thì cơ cấu lợi thế so sánh của các nước đó phải luôn thay đổi theo hướng tăng hàm lượng kỹ năng, công nghệ cao”¹. Việt Nam đã nhanh chóng vượt qua nhóm nước nghèo để trở thành nước thu nhập trung bình và mục tiêu sẽ trở thành quốc gia công nghiệp phát triển trong thời gian tới. Do vậy nền kinh tế Việt Nam cần phải phát triển theo hướng dịch chuyển cơ cấu theo hướng tăng tỷ trọng sản phẩm có hàm lượng công nghệ và trình độ cao. Trong nghiên cứu này, tác giả phân tích và làm rõ lợi thế so sánh của Việt Nam, xu hướng chuyển dịch lợi thế so sánh trong cơ cấu xuất

khẩu của Việt Nam, đồng thời đưa ra các kiến nghị chính sách nhằm tận dụng lợi thế so sánh đạt mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu và thúc đẩy phát triển kinh tế Việt Nam trong giai đoạn tới.

1. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

Quy luật lợi thế so sánh được nhà kinh tế học người Anh David Ricardo đưa ra vào năm 1817, một quốc gia sẽ được lợi khi chuyên môn hóa sản xuất và xuất khẩu sản phẩm mà quốc gia đó sản xuất với chi phí thấp tương đối, đồng thời nhập khẩu sản phẩm mà quốc gia đó sản xuất với chi phí cao tương đối. Trên nguyên tắc quy luật lợi thế so sánh, tất cả các quốc gia tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế đều được lợi bất kể quốc gia đó có hay không có lợi thế tuyệt đối. Sự ra đời của Lý thuyết lợi thế so sánh góp phần quan trọng vào phát triển thương mại quốc tế, tuy nhiên lý thuyết này vẫn còn có một số hạn chế nhất định, một trong số đó là nguồn gốc của lợi thế so sánh chỉ đề cập đến yếu tố chi phí lao động. Trên

Lê Tuấn Lộc, TS., Trường đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.

1. Trần Văn Thọ (2012), Bẫy thu nhập trung bình nhìn từ các nước ASEAN, *Thời đại mới - Tạp chí nghiên cứu và thảo luận*, số 24, tháng 3.

thực tế nguồn gốc của lợi thế so sánh có thể đến từ nhiều yếu tố khác ngoài yếu tố chi phí lao động.

Herscher và Ohlin (1919) đã giải quyết vấn đề tồn tại của Lý thuyết lợi thế so sánh, nguồn gốc của lợi thế so sánh không chỉ nằm ở yếu tố chi phí lao động mà ở nhiều yếu tố đầu vào khác nhau cho quá trình sản xuất, gồm: lao động, vốn, đất đai, công nghệ, tài nguyên thiên nhiên. Để sản xuất ra 1 sản phẩm đòi hỏi phải có sự kết hợp hài hòa tỷ lệ nhất định các yếu tố sản xuất đầu vào - theo Herscher và Ohlin, lợi thế so sánh chính là sự dồi dào các yếu tố sản xuất. Một quốc gia dồi dào yếu tố sản xuất nào, thì sẽ thuận lợi sản xuất sản phẩm sử dụng nhiều yếu tố sản xuất đó. Ví dụ, Việt Nam dồi dào yếu tố lao động giản đơn sẽ có lợi thế sản xuất các sản phẩm sử dụng nhiều lao động giản đơn, như hàng may mặc hay giày dép. Mỹ dồi dào yếu tố vốn và công nghệ sẽ có lợi thế sản xuất các sản phẩm sử dụng nhiều vốn và công nghệ, như máy bay hay xe hơi.

Theo Herscher và Ohlin, để đánh giá lợi thế so sánh của một quốc gia cần phải dựa vào mức độ dồi dào các yếu tố sản xuất của quốc gia đó. Chính sách thương mại quốc tế của quốc gia cần phải được xây dựng dựa trên lợi thế so sánh của quốc gia. Quốc gia dồi dào yếu tố sản xuất nào thì nên tập trung sản xuất và xuất khẩu sản phẩm sử dụng nhiều yếu tố sản xuất đó. Tuy nhiên, việc đo lường hay đánh giá mức độ dồi dào yếu tố sản xuất để nhận biết lợi thế so sánh của quốc gia là công việc phức tạp và thậm chí khó có thể thực hiện được.

Một phương pháp đơn giản hơn để nhận biết lợi thế so sánh của quốc gia là nghiên cứu cơ cấu xuất khẩu của quốc gia đó. Quốc gia xuất khẩu một sản phẩm nhiều hơn là nhập khẩu sản phẩm thì quốc gia trên có lợi thế so sánh đối với sản phẩm đó, việc thay đổi cơ cấu xuất khẩu phản ánh lợi thế so sánh tăng lên hay giảm xuống qua thời gian. Tuy phương pháp này có hạn chế là chỉ nhận biết được biểu hiện bên ngoài về lợi thế so

sánh, nhưng nó là phương pháp thuận lợi để nhận biết lợi thế so sánh trong một số trường hợp cụ thể. Với ý tưởng trên, Balassa (1965) đã xây dựng được mô hình nhận biết lợi thế so sánh của một quốc gia. Dựa vào số liệu xuất khẩu, nhập khẩu của một quốc gia và thế giới để nhận biết các ngành có lợi thế so sánh. Lợi thế so sánh theo Balassa được biểu thị bằng chỉ số RCA (revealed comparative advantage)

$$RCA_{Xik} = \frac{X_{ik}/X_i}{X_{wk}/X_w}$$

Trong đó:

- RCA_{Xik} : chỉ số lợi thế so sánh đối với sản phẩm k của nước i
- X_{ik} : kim ngạch xuất khẩu sản phẩm k của nước i
- X_i : tổng kim ngạch xuất khẩu của nước i
- X_{wk} : tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm k của thế giới
- X_w : tổng kim ngạch xuất khẩu của thế giới

$RCA > 1$: cho thấy xuất khẩu sản phẩm k của quốc gia cao hơn mức xuất khẩu sản phẩm k của thế giới hay quốc gia i có lợi thế so sánh đối với sản phẩm k. Hệ số RCA càng lớn thì lợi thế so sánh càng cao và ngược lại.

$RCA < 1$: cho thấy xuất khẩu sản phẩm k của quốc gia i thấp hơn mức xuất khẩu của sản phẩm k trên thế giới hay quốc gia i không có lợi thế so sánh sản xuất sản phẩm k.

Để tính chỉ số RCA của Việt Nam, tác giả sử dụng số liệu thống kê thương mại quốc tế của Trung tâm thương mại quốc tế (ITC). Hàng hóa xuất khẩu được phân loại theo tiêu chuẩn thương mại quốc tế SITC (Standard International Trade Classification). Tiêu chuẩn SITC phân loại hàng hóa theo 5 mức với hàng nghìn sản phẩm khác nhau.

Để phân tích chuyển dịch lợi thế so sánh của Việt Nam, tác giả sử dụng 2 mức phân loại là mức 1 chữ số và mức 4 chữ số. Đối với

mức phân loại 1 chữ số, việc phân tích dữ liệu tương đối thuận lợi, nhưng vì hàng hóa xếp theo cụm nên khó có thể đánh giá cụ thể lợi thế so sánh của một ngành cụ thể. Đối với mức phân loại 4 chữ số, chúng ta có thể đánh giá chính xác lợi thế so sánh của từng nhóm hàng hóa vì ở mức này hàng hóa được phân loại tương đối độc lập.

Đối với thời gian nghiên cứu, tác giả lựa chọn giai đoạn 2001 – 2013 để phân tích chuyển dịch lợi thế so sánh của Việt Nam, bởi:-(1) xuất khẩu của Việt Nam đã đi vào ổn định sau một thời kỳ bùng nổ xuất khẩu, cơ cấu xuất khẩu tương đối đã ổn định, đã định hình được những sản phẩm có lợi thế so

sánh; (2) đây là giai đoạn mà xuất khẩu từ lượng đã chuyển sang chất, hàng hóa xuất khẩu của Việt nam không còn là sản phẩm thô mà đã chuyển sang sản phẩm có hàm lượng giá trị gia tăng cao; (3) năm 2001 là năm bắt đầu của thiên niên kỷ mới và là cột mốc thời gian để bắt đầu cho những thay đổi và thống kê nghiên cứu.

2. Chuyển dịch cơ cấu lợi thế so sánh hàng hóa xuất khẩu Việt Nam

2.1. Đặc điểm chuyển dịch cơ cấu lợi thế so sánh

• *SITC 1 chữ số (SITC 1):*

BẢNG 1: Lợi thế so sánh hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 2001 - 2013 (SITC 1)

Stt	Sản phẩm	2001	2004	2007	2010	2013
1	Cụm 0: thực phẩm, động vật tươi sống	6,20	4,75	5,37	3,89	2,46
2	Cụm 1: giải khát, thuốc lá	2,80	2,55	2,38	2,55	0,83
3	Cụm 2: nguyên liệu thô	1,61	1,49	1,11	0,59	0,34
4	Cụm 3: nhiên liệu	0,22	0,21	0,32	0,35	0,27
5	Cụm 4: dầu mỡ động thực vật	0,93	1,15	1,55	1,84	1,48
6	Cụm 5: hóa chất	0,70	0,81	1,28	2,19	1,64
7	Cụm 6: hàng chế tác	5,15	6,15	6,21	5,87	5,65
8	Cụm 7: máy móc thiết bị vận tải	0,20	0,23	0,30	0,79	0,32
9	Cụm 8: hàng chế tác hỗn hợp	0,23	0,25	0,32	0,46	1,13
10	Cụm 9: hàng hóa không được phân loại	0,61	0,62	0,84	0,92	0,83

Nguồn: Tổng hợp và tính toán từ thống kê của Trung tâm Thương mại quốc tế (ITC).

SITC 1 gồm 10 cụm sản phẩm, cụm 1 đến cụm 4 bao gồm các sản phẩm liên quan tới nhiên liệu, sản phẩm nông nghiệp và thủy sản, các cụm còn lại bao gồm các sản phẩm chế tác và các sản phẩm công nghiệp.

Lợi thế so sánh tùy thuộc vào từng cụm sản phẩm khác nhau, trong 10 cụm sản phẩm thì có từ 4 đến 7 cụm sản phẩm có lợi thế so sánh và 3 cụm sản phẩm hoàn toàn không có lợi thế so sánh trong cả giai đoạn nghiên cứu. Chỉ số lợi thế so sánh RCA trung bình của cụm 6 rất cao và ổn định,

của cụm 1 tương đối cao ở đầu giai đoạn và thấp dần vào cuối giai đoạn, các cụm còn lại thấp hoặc không có lợi thế so sánh.

Lợi thế so sánh thay đổi theo chiều hướng khác nhau tùy và từng cụm sản phẩm, trong đó của cụm 0, 1, 2 và 3 có lợi thế so sánh giảm dần qua từng năm, cụm 6 duy trì được lợi thế so sánh cao trong cả giai đoạn, cụm 4 và 5 từ chỗ không có lợi thế so sánh ở đầu giai đoạn chuyển sang có lợi thế vào cuối giai đoạn, các cụm 3 và 7 hoàn toàn không có lợi thế so sánh. Chỉ số lợi thế so sánh có xu hướng tăng cao nhất

vào nửa cuối giai đoạn và sau đó giảm dần ở cuối giai đoạn.

• SITC 4 chữ số

BẢNG 2: Phân bố số lượng nhóm sản phẩm (SITC 4) có RCA >1 theo từng cụm sản phẩm

	Sản phẩm	2001	2004	2007	2010	2013
1	Cụm 0: thực phẩm, động vật tươi sống	8	7	5	5	5
2	Cụm 1: giải khát, thuốc lá	6	3	4	4	4
3	Cụm 2: nguyên liệu thô	5	5	5	4	4
4	Cụm 3: nhiên liệu	1	1	3	3	5
5	Cụm 4: dầu mỡ động thực vật	3	4	5	5	3
6	Cụm 5: hóa chất	2	1	2	3	2
7	Cụm 6: hàng chế tác	18	21	20	19	19
8	Cụm 7: máy móc thiết bị vận tải	1	1	3	6	6
9	Cụm 8: hàng chế tác hỗn hợp	5	6	9	9	9
10	Cụm 9: hàng hóa không được phân loại	3	3	2	4	5
11	Tổng	52	52	58	62	62

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ ITC.

Tổng số nhóm sản phẩm SITC 4 gồm 1260 nhóm sản phẩm, trong đó nhiều nhóm sản phẩm có hệ số RCA không xác định được vì tỷ lệ xuất khẩu sản phẩm này của thế giới so với tổng xuất khẩu của thế giới quá nhỏ (mẫu số của công thức Ballasa quá nhỏ). Theo số liệu thống kê của ITC năm 2013 có 330 nhóm sản phẩm có thể xác định lợi thế so sánh, trong đó có 98 nhóm sản phẩm có RCA = 0; 168 nhóm sản phẩm có RCA <1; 2 nhóm sản phẩm có RCA = 1 và 61 nhóm sản phẩm có RCA >1. Nghiên cứu chuyển dịch cơ cấu lợi thế so sánh trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2001-2013 chỉ xem xét đối với các sản phẩm có hệ số RCA xác định được.

Bảng 2 cho thấy số lượng sản phẩm có lợi thế so sánh trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam tăng dần qua từng năm, từ 52 nhóm sản phẩm năm 2001 tăng lên 62

nhóm sản phẩm năm 2013, trung bình mỗi năm tăng thêm 1 nhóm sản phẩm. Xu hướng thay đổi lợi thế so sánh khác nhau ở từng cụm sản phẩm, giảm dần ở các cụm 0, 1 và 2 và tăng dần ở các cụm còn lại.

Từ cụm 0 đến cụm 4 là tập hợp hàng hóa liên quan tới sản phẩm là nhiên liệu và tài nguyên thiên nhiên (tập hợp I), từ cụm 5 đến cụm 9 là tập hợp hàng hóa chế tác (tập hợp II). Tỷ trọng về số lượng sản phẩm có lợi thế so sánh của 2 tập hợp này trong cơ cấu xuất khẩu thay đổi theo hướng giảm tập hợp I và tăng tập hợp II. Theo tính toán từ số liệu thống kê của ITC, tỷ trọng của nhóm I và II theo các năm 2001 và 2013 lần lượt là 44%; 56% và 33%; 67%. Tỷ lệ nhóm I và II thay đổi như trên cho thấy xu hướng dịch chuyển lợi thế so sánh từ nhóm mặt hàng truyền thống sang mặt hàng công nghiệp chế tác.

BẢNG 3: Hàng hóa (SITC 4) có lợi thế so sánh của Việt Nam giai đoạn 2001-2013

St t	Mã	Chủng loại sản phẩm	RCA 2001	RCA 2004	RCA 2007	RCA 2010	RCA 2013
1	*6404	Giày mũ vải	53,0	43,6	20,5	20,7	24,4
2	*0304	Cá phi lê đông lạnh	4,0	11,3	25,7	25,2	13,5
3	*4001	Cao su tự nhiên	11,0	18,2	27,0	14,4	13,1
4	*6403	Giày mũ da	6,3	7,2	13,4	11,2	12,1
5	*0306	Động vật giáp xác	34,8	51,4	29,7	22,3	11,7
6	*1006	Gạo	41,5	35,9	30,7	45,0	11,1
7	*0901	Cà phê	26,0	24,2	39,5	12,8	10,7
8	*6402	Giày dép mũ nhựa, cao su	19,6	11,9	17,6	7,5	10,0
9	*6201	Trang phục nam: áo khoác, áo choàng	13,1	9,5	6,9	6,4	8,9
10	*6202	Trang phục nữ: áo khoác, áo choàng	14,3	9,2	6,5	5,7	8,4
11	*8517	Linh kiện điện thoại	0,0	0,2	0,1	1,3	7,9
12	*5205	Bông, sợi	0,5	0,9	1,0	6,7	6,9
13	*6203	Trang phục nam: bộ vét, áo vét, quần	6,2	8,7	8,0	9,4	6,8
14	*6204	Quần áo nữ	1,1	4,8	6,9	7,2	5,7
15	*6110	Áo len dệt kim	0,7	4,4	5,6	6,7	5,7
16	*9403	Đồ nội thất và phụ tùng	2,6	5,4	6,8	7,0	5,7
17	*6205	Trang phục nam: áo sơ mi	10,8	12,5	7,7	6,6	5,4
18	*6211	Bộ quần áo bơi, trượt tuyết ...	18,3	2,3	2,1	2,9	5,2
19	*4202	Va li, túi xách	4,1	5,1	4,3	3,6	5,1
20	*6104	Trang phục nữ: bộ vét, váy, áo...	1,1	11,2	9,2	5,2	4,9
21	*8525	Camera, tivi, radio	0,0	0,0	1,1	1,4	4,6
22	*8518	Micro, tai nghe, loa ...	0,8	0,9	1,6	2,7	4,5
23	*6109	Áo phông, áo mai ô	1,7	3,2	5,9	5,8	3,8
24	*8443	Thiết bị in ấn	0,1	0,0	0,0	3,0	3,5
25	*6206	Trang phục nữ: áo sơ mi, áo cánh ...	1,9	2,2	2,6	2,4	3,1
26	*8544	Cáp điện	2,0	2,9	3,0	3,0	3,1
27	*5402	Sợi tổng hợp	1,1	0,5	1,7	3,5	3,0
28	*0307	Động vật thân mềm	24,0	10,2	8,3	5,4	2,9
29	*1604	Cá và trứng cá muối	1,8	2,2	3,2	2,9	2,8
30	*6108	Đồ nữ: đồ lót, đồ ngủ, áo choàng tắm	1,6	1,4	2,9	2,8	2,7
31	*9401	Các loại ghế và phụ tùng	1,1	2,3	3,5	3,5	2,6
32	*8471	Máy xử lý số liệu tự động, đầu đọc quang học	0,0	0,3	0,9	0,1	2,3
33	*8501	Động cơ điện, máy phát điện	1,2	1,0	1,4	2,5	2,3
34	*7306	Ổng bằng sắt thép	0,8	0,4	0,4	1,6	2,1
35	*8711	Xe máy và phụ tùng	0,0	0,5	0,4	0,8	1,8
36	*8507	Ắc quy điện	0,5	0,4	0,7	1,3	1,7
37	*9506	Dụng cụ thể thao	0,3	0,3	1,0	1,4	1,7
38	*8714	Linh kiện xe máy và xe đạp	1,8	1,6	2,5	2,3	1,6
39	*6103	Trang phục nam: bộ vét, áo vét ...	1,2	4,8	2,7	3,9	1,6
40	*3923	Bao bì nhựa	1,1	1,2	1,4	1,9	1,5
41	*0303	Cá đông lạnh	8,4	4,6	2,1	2,1	1,5
42	*2701	Than và sản phẩm than	2,5	4,4	5,1	3,0	1,5
43	*8542	Mạch tích hợp, vi mạch	0,0	0,1	0,1	0,2	1,4
44	*5407	Vải dệt	0,4	1,3	3,3	3,2	1,4
45	*6302	Các loại khăn	3,6	3,4	2,3	2,1	1,4
46	*4016	Sản phẩm của cao su lưu hóa	0,5	0,9	1,3	2,7	1,2

Nguồn: Tính toán từ số liệu thống kê của ITC.

Bảng 3 bao gồm các nhóm sản phẩm theo phân loại SITC 4 có lợi thế so sánh ở giai đoạn 2001-2013. Sự thay đổi lợi thế so sánh của các nhóm sản phẩm trong giai đoạn nghiên cứu có những đặc điểm như sau:

Thứ nhất, nhóm sản phẩm có lợi thế so sánh cao là những nhóm thuộc lĩnh vực xuất khẩu truyền thống của Việt Nam. Nửa trên của bảng là tập hợp các sản phẩm có RCA cao, gồm: các sản phẩm nông sản, thủy sản và sản phẩm chế tác sử dụng nhiều lao động (gạo, cà phê, giày dép, dệt may). Nửa dưới của bảng vẫn gồm nhiều sản phẩm thuộc lĩnh vực truyền thống, nhưng đã xuất hiện rất nhiều sản phẩm chế tác sử dụng công nghệ, vốn và tay nghề cao, như: hàng điện tử, máy móc thiết bị, vi mạch. Mặc dù chỉ số lợi thế so sánh RCA của các nhóm sản phẩm này chưa cao, nhưng sự xuất hiện của chúng ngày càng nhiều trong cơ cấu xuất khẩu cho thấy chuyển biến tích cực đối với quá trình chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam.

Thứ hai, lợi thế so sánh của nhiều nhóm sản phẩm xuất khẩu truyền thống giảm xuống nhanh trong giai đoạn nghiên cứu. Theo số liệu ở bảng 3, tổng số điểm RCA của nhóm 10 mặt hàng truyền thống hàng đầu giảm từ 268 điểm năm 2001 xuống còn 131 năm 2013, tỷ lệ giảm điểm RCA là hơn 1/2 lần. Chỉ số RCA của từng nhóm sản phẩm riêng biệt cũng giảm mạnh, giày mũ vải, giày dép mũ nhựa, gạo, cà phê, động vật thân mềm lần lượt giảm 2,2, 2,0, 4,0, 2,6 và 8,2 lần ở cuối giai đoạn so với đầu giai đoạn nghiên cứu, trong đó nhiều mặt hàng không chỉ giảm lợi thế so sánh mà còn đánh mất luôn lợi thế so sánh của mình. Sự suy giảm trên liên quan tới sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường quốc tế và sự mở cửa thị trường trong nước đối với các sản phẩm nhập khẩu theo lộ trình cam kết hội nhập quốc tế của Việt Nam. Tuy nhiên, việc suy giảm lợi thế so sánh của nhóm sản phẩm này không ảnh hưởng nhiều đến vai trò của mặt hàng truyền thống trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam, đến cuối giai đoạn nghiên cứu

nhóm 10 sản phẩm có lợi thế so sánh cao nhất vẫn thuộc nhóm hàng truyền thống.

Thứ ba, lượng sản phẩm phi truyền thống có lợi thế so sánh tăng lên nhanh chóng. Nếu đầu giai đoạn nghiên cứu nhiều sản phẩm hoàn toàn không xuất khẩu ($RCA = 0$), thì đến giữa và cuối giai đoạn nghiên cứu số lượng hàng hóa có $RCA > 0$ xuất hiện ngày một nhiều hơn, như: linh kiện điện thoại di động; camera, ti vi; thiết bị in ấn; mạch điện tử; động cơ điện... Dù hệ số RCA của các mặt hàng này không cao như các mặt hàng truyền thống, nhưng sự xuất hiện của chúng cho thấy chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng công nghiệp hiện đại. Sự bùng nổ đầu tư trực tiếp nước ngoài và cuối những năm 90 của thế kỷ trước và đầu năm 2000 đã góp phần vào chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam theo hướng gia tăng tỷ trọng các sản phẩm chế tác có giá trị gia tăng cao.

Thứ tư, Việt Nam gia nhập vào WTO là thời điểm mang tính bước ngoặt đối với chuyển dịch lợi thế so sánh của Việt Nam. Chỉ số RCA của nhiều mặt hàng đạt cao nhất vào những năm 2007-2008, như: cá phi lê, cao su tự nhiên, giày mũ da. Nhiều nhóm mặt hàng chế tác tại thời điểm này cũng bắt đầu dịch chuyển sang trạng thái có lợi thế so sánh ($RCA > 1$) như: linh kiện điện thoại, tivi, camera, micro, tai nghe, loa. Bắt đầu từ thời điểm này số lượng sản phẩm có lợi thế so sánh tăng lên nhanh chóng, đến năm 2013 số lượng sản phẩm chế tác công nghiệp có lợi thế so sánh chiếm 2/3 tổng số sản phẩm có lợi thế so sánh trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam.

Thứ năm, xu hướng rõ nét được thể hiện trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam là sự tăng nhanh lợi thế so sánh của các sản phẩm chế tác, nhiều mặt hàng chế tác có tốc độ tăng trưởng rất cao góp phần vào gia tăng lợi thế so sánh của hàng hóa Việt Nam. Ví dụ: Điện tử là một trong số những mặt hàng có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu đột biến, từ 7 tỷ USD năm 2009 lên 38 tỷ USD năm 2013². Tuy

2. Số liệu thống kê ITC.

nhiên, vấn đề lớn đối với chuyển dịch lợi thế so sánh là chất lượng tăng trưởng thấp, hầu hết sản phẩm có tỷ trọng lớn trong cơ cấu xuất khẩu là các sản phẩm gia công với giá trị gia tăng tạo ra ở trong nước còn thấp. Cụ thể, các mặt hàng chip và điện thoại chủ yếu là gia công tại hai nhà máy Intel Việt Nam và Samsung Việt Nam với phần lớn linh kiện nhập khẩu từ nước ngoài.

2.2. Nguyên nhân chuyển dịch lợi thế so sánh

Phân tích lợi thế so sánh hàng hóa trong cơ cấu xuất khẩu cho thấy xu hướng chuyển dịch lợi thế so sánh từ sản phẩm truyền thống sang các sản phẩm chế tác công nghiệp. Nguyên nhân lý giải cho xu hướng này như sau:

Thứ nhất, một số yếu tố xác định lợi thế so sánh trước đây đang giảm dần. Sự khác biệt về lợi thế so sánh của Việt Nam ở thời kỳ đầu là chi phí lao động rẻ, tuy nhiên yếu tố này ngày một đánh mất dần lợi thế. Khi mà thu nhập của người dân ngày càng tăng thì chi phí lao động cũng tăng theo. Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) công bố kết quả nghiên cứu môi trường đầu tư của Việt Nam cho rằng chi phí lao động tại Việt Nam cao hơn mức trung bình trong khu vực, chi phí nhân công hiện nay tại Việt Nam là 18,3%, cao hơn mức 16,8% của toàn khối ASEAN³. Do vậy, nhiều ngành sản xuất sử dụng nhiều lao động như: dệt may, giày dép, thủy sản trở nên kém cạnh tranh hơn, lợi thế so sánh vì thế cũng giảm dần.

Thứ hai, xu hướng xuất khẩu nguyên liệu thô giảm xuống để phục vụ cho hoạt động chế tác trong nước. Nhu cầu đối với nguồn nguyên liệu để đáp ứng nhu cầu sản xuất trong nước tăng cao là một trong những nguyên nhân làm xuất khẩu nguyên liệu giảm xuống nhanh chóng. Việc đưa vào vận hành nhà máy lọc dầu Dung Quất đã làm lượng dầu thô xuất khẩu giảm đáng kể trong giai đoạn nghiên cứu, giảm từ 16,4 triệu tấn năm 2006 xuống còn 8,4 triệu tấn năm 2013. Mặt hàng than đá xuất khẩu

cũng giảm đáng kể, từ 32,4 triệu tấn năm 2007 xuống còn 15,8 triệu tấn năm 2013, và nhiều mặt hàng nguyên liệu khác cũng trong xu hướng tương tự.

Thứ ba, xu hướng tự do hóa thương mại làm cho môi trường cạnh tranh trở nên khốc liệt hơn. Nhiều mặt hàng của Việt Nam trước đây dễ dàng xuất khẩu ra nước ngoài thì nay đã càng khó khăn hơn vì phải cạnh tranh nhiều hơn trước các đối thủ cạnh tranh quốc tế. Sự yếu kém về thương hiệu, về chất lượng đã làm cho nhiều mặt hàng của Việt Nam khó cạnh tranh hơn trên thị trường quốc tế. Ví dụ: việc chú trọng đến số lượng đã làm cho chất lượng gạo của Việt Nam chưa cao, kết quả giá bán gạo của Việt Nam thấp hơn nhiều so với gạo của đối thủ cạnh tranh quốc tế, 1 tấn gạo của Việt Nam bán thấp hơn 100 USD so với 1 tấn gạo tương tự của Thái Lan. Chưa có thương hiệu mạnh trong lĩnh vực dệt may, giày dép cũng làm cho doanh nghiệp trong nước gần chết và lâu dài với hoạt động gia công xuất khẩu. Hội nhập quốc tế là cơ hội để mở rộng thị trường xuất khẩu đối với nhiều mặt hàng, nhưng cũng là thách thức đối với nhiều mặt hàng khác.

Thứ tư, bùng nổ đầu tư trực tiếp nước ngoài 2 thập kỷ vừa qua và quá trình chuyển giao công nghệ là tiền đề bùng nổ xuất khẩu các mặt hàng chế tác. Tổng số vốn FDI đăng ký lũy kế đến cuối năm 2013 vào các lĩnh vực liên quan tới hoạt động xuất khẩu là 132,5 tỷ USD, trong đó tỷ lệ FDI vào các lĩnh vực nông, lâm ngư, nghiệp; khai khoáng và công nghiệp chế biến, chế tạo lần lượt là 2,4%; 2,4% và 95,2%. Năm 2013 xuất khẩu có liên quan tới doanh nghiệp FDI chiếm 66,6% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Như vậy, FDI có vai trò rất quan trọng phát triển công nghiệp và chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam.

3. <http://vneconomy.vn/doanh-nhan/doanh-nghiep-nhat-lo-chi-phi-nhan-cong-viet-nam-20130123024754893.htm>

Thứ năm, khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu bắt đầu từ năm 2008 đã ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam. Hậu quả của cuộc khủng hoảng là kim ngạch nhiều mặt hàng xuất khẩu Việt Nam có tốc độ tăng trưởng chậm hơn trước, nhất là sản phẩm nông nghiệp, thủy sản và các mặt hàng sử dụng nhiều lao động. Kim ngạch gạo xuất khẩu gạo năm 2013 chỉ đạt 1,5 tỷ USD thấp hơn 2,9 tỷ USD năm 2008, kim ngạch mặt hàng cá xuất khẩu của năm 2013 chỉ tương đương với giá trị xuất khẩu năm 2008 là 1,8 tỷ USD.

3. Gợi ý chính sách

Chuyển dịch lợi thế so sánh của Việt Nam trong giai đoạn nghiên cứu đã có những chuyển biến tích cực, lợi thế so sánh đã chuyển dịch từ các mặt hàng truyền thống sang các mặt hàng chế tác có giá trị gia tăng cao. Tuy nhiên, quá trình chuyển dịch này vẫn còn nhiều hạn chế, quá trình dịch chuyển tương đối chậm, các mặt hàng có lợi thế so sánh cao vẫn là các sản phẩm liên quan tới nguồn tài nguyên thiên nhiên, sản phẩm sử dụng nhiều lao động giản đơn và sản phẩm gia công cho nước ngoài. Để cơ cấu xuất khẩu phù hợp với nền kinh tế công nghiệp hiện đại cần phải áp dụng chính sách phù hợp trong thời gian tới, một số kiến nghị chính sách đề xuất như sau:

Thứ nhất, tiếp tục đầu tư phát triển các ngành truyền thống để tận dụng những lợi thế so sánh trong nước. Trong quá khứ vị trí địa lý, khí hậu, tài nguyên thiên nhiên và chi phí lao động thấp đã đem lại cho Việt Nam những lợi thế nhất định trong sản xuất và xuất khẩu ở nhiều lĩnh vực: nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản. Với hơn 70% dân số Việt Nam sống ở các khu vực nông thôn, thì trong tương lai gần các lĩnh vực này vẫn tiếp tục giữ vai trò quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân. Kiến nghị tiếp tục đầu tư phát triển ở mức độ chuyên sâu hơn nhằm mục đích tăng năng suất, tăng chất lượng và tạo giá trị gia tăng cao hơn, cần phải đầu tư cải tiến quy trình nuôi trồng, chuyển đổi giống

nuôi trồng để tăng năng suất và tăng chất lượng sản phẩm.

Thứ hai, giảm dần tỷ trọng xuất khẩu của nhóm hàng nhiên liệu và khoáng sản bằng cách giảm xuất khẩu sản phẩm thô và tăng dần xuất khẩu sản phẩm tinh chế. Chính phủ cần có chính sách khuyến khích đầu tư vào các ngành sản xuất chế biến để tận dụng hiệu quả nguồn tài nguyên thiên nhiên và đồng thời làm tăng giá trị gia tăng cho hàng hóa xuất khẩu. Việc đưa vào vận hành nhà máy lọc dầu Dung Quất đã làm giảm đáng kể lượng dầu thô xuất khẩu, tuy nhiên cần nhân rộng mô hình này cho nhiều lĩnh vực khác.

Thứ ba, giảm gia công xuất khẩu bằng cách thâm nhập ở mức độ cao hơn trong chuỗi giá trị. Hiện nay các mặt hàng có lợi thế so sánh cao nhất trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam là hàng may mặc, giày dép và điện tử, tuy nhiên giá trị tăng từ của sản phẩm này tương đối thấp. Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào chuỗi sản xuất toàn cầu ở mức độ thấp bởi mức độ chấp nhận rủi ro của doanh nghiệp thấp, thương hiệu yếu, công nghệ thiếu, quản lý yếu kém... Để doanh nghiệp thâm nhập ở mức độ cao hơn trong chuỗi giá trị, cần phải có các chính sách khuyến khích đầu tư, hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư công nghệ, xây dựng thương hiệu, nâng cao dần yêu cầu về tỷ lệ nội địa hóa đối với các công ty nước ngoài sản xuất tại Việt Nam, phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ.

Thứ tư, kinh nghiệm từ thành công của chính sách công nghiệp của Hàn Quốc vào những năm 70 cho thấy cần phải có sự định hướng và hỗ trợ từ phía chính phủ trên cơ sở xem xét các lợi thế so sánh quốc gia và vận hành theo nguyên tắc thị trường để phát triển một số ngành công nghiệp có tiềm năng. Nhiều mặt hàng chế tác hiện nay có kim ngạch xuất khẩu thấp, nhưng có tiềm năng tăng trưởng trong tương lai cần phải được chính phủ ưu tiên đầu tư phát triển.

Thứ năm, Việt Nam cần tiếp tục tích cực tham gia vào tiến trình toàn cầu hóa và thực

hiện đầy đủ các cam kết với các đối tác thương mại, tiếp tục củng cố thị phần ở các thị trường xuất khẩu truyền thống và mở rộng xuất khẩu sang các thị trường khác.

4. Kết luận

Nghiên cứu chuyển dịch cơ cấu lợi thế so sánh hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 2001-2013 rút ra được một số kết luận sau: (1) xu hướng lợi thế so sánh tăng dần đối với nhóm hàng chế tác; (2) xu hướng giảm dần lợi thế so sánh đối với nhóm hàng thuộc các lĩnh vực nông, lâm, thủy sản và nhóm hàng truyền thống sử dụng nhiều lao động giản đơn; (3) nhóm hàng nông, lâm, thủy sản và nhóm hàng sử dụng nhiều lao động giản đơn vẫn tiếp tục giữ vị thế hàng đầu về lợi thế so sánh giữa các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam; (4) số lượng các nhóm hàng có lợi thế so sánh tăng dần qua từng năm, nhưng tương đối chậm; (5) nhóm hàng gia công xuất khẩu có giá trị gia tăng thấp vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam. Nghiên cứu cũng đã đề xuất các kiến nghị nhằm thay đổi cơ cấu xuất khẩu theo hướng gia tăng giá trị xuất khẩu như sau: (1) đẩy mạnh sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng chế tác có giá trị gia tăng cao trong cơ cấu xuất khẩu; (2) tiếp tục giữ vững và phát triển các ngành có lợi thế so sánh; (3) giảm xuất khẩu nguyên liệu thô bằng cách đầu tư vào các ngành sản xuất có liên quan; (4) giảm gia công bằng cách tham gia ở mức độ cao hơn trong chuỗi giá

trị; (5) tham gia sâu rộng hơn vào hội nhập quốc tế để mở rộng thị trường xuất khẩu./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Hữu Khải (2007), Đánh giá thực trạng và định hướng chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu Việt Nam thời kỳ 2005-2015, Đề tài nghiên cứu cấp bộ, Hà Nội.
2. Lê Quốc Phương (2008), Sự chuyển dịch cơ cấu lợi thế so sánh của Việt Nam: phân tích, nhận định và khuyến nghị, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế, số 23 (tháng 10+11).
3. Takashi Kozu (2002), Changes in Japan's Export and Import Structures, Bank of Japan Monthly Bulletin.
4. John Weiss (2005), Export Growth and Industrial Policy: Lessons from the East Asian Miracle experience, ADB Institute Discussion Paper No. 26.
5. Xinshen Diao (2006), Learning by exporting and structural change: A Ramsey growth model of Thailand, Journal of Policy Modeling 28, pp. 293-306.
6. B. Balassa (1965), Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage, The Manchester School, 33.
7. Ohlin (1967), Bertil, *Interregional and International Trade*, Harvard Economic Studies 39. Cambridge, MA: Harvard University Press.
8. Feenstra, Robert C (2004), The Heckscher-Ohlin Model, *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press.
9. www.intracen.org.
10. www.moit.gov.vn.
11. www.vietrade.gov.vn.