

Bảng cân đối liên ngành:

Một số phân tích và dự báo về cơ cấu kinh tế

BÙI TRINH, LÊ HOA, VIỆT PHONG

Đang có nhiều tranh luận về cái đích cuối cùng của tái cơ cấu nền kinh tế, cũng như lựa chọn mô hình tăng trưởng. Nghiên cứu này dựa trên cơ sở bảng cân đối liên ngành của W. Leontief đề xuất các ý tưởng thể hiện quan điểm riêng của tác giả.

Năm 1758, Francois Quesnay, thuộc phái trọng nông, đã xây dựng “Lược đồ kinh tế” (tableau economique) đầu tiên mô tả mối quan hệ liên ngành trong nền kinh tế. Trong bộ “Tư bản” nổi tiếng, K.Marx đã tìm ra mối quan hệ trực tiếp theo quy luật kỹ thuật giữa các yếu tố tham gia quá trình sản xuất. Đầu những năm 1930, lý thuyết tổng quát của J.M.Keynes được đưa ra nhằm giải thích hiện tượng khủng hoảng và đại suy thoái kinh tế thế giới, đã làm thay đổi mạnh quan niệm của các nhà kinh tế thời kỳ đó khi họ chỉ sử dụng ý niệm thu nhập quốc gia như là cách đánh giá duy nhất kinh tế của một quốc gia¹. Năm 1941, W.Leontief (Nobel kinh tế, 1973) đưa ra một cách khá hoàn chỉnh *bảng cân đối liên ngành* (còn gọi là bảng I-O), trong cuốn “Cấu trúc của nền kinh tế Hoa kỳ”² nổi tiếng.

Ông đã kế thừa những người đi trước, trong đó tư tưởng của K.Marx đã được W.Leontief phát triển bằng cách toán học hóa toàn diện quan hệ cung - cầu trong toàn bộ nền kinh tế. W. Leontief coi mỗi công nghệ sản xuất (trong một khoảng thời gian đủ ngắn, ví dụ một năm) là một mối quan

hệ tuyến tính giữa số lượng sản phẩm được sản xuất ra một bên và bên kia là các sản phẩm vật chất và dịch vụ làm chi phí đầu vào. Mối liên hệ này được biểu diễn bởi một hệ thống hàm tuyến tính với những hệ số được quyết định bởi quy trình công nghệ.

Bảng I-O có hai dạng, nhập khẩu cạnh tranh và nhập khẩu phi cạnh tranh. Bảng I-O dạng nhập khẩu cạnh tranh không hoàn thiện bằng bảng I-O dạng nhập khẩu phi cạnh tranh, vì nó không phân biệt được chi phí trung gian là sản phẩm trong nước hay nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, khi phân tích cấu trúc kinh tế thông qua các *chỉ số lan tỏa* hay *độ nhạy của nền kinh tế*, các nhà hoạch định chính sách sẽ không phân biệt được đâu là ngành “mũi nhọn” thực sự của nền kinh tế.

I. Các quan hệ cơ bản

Dạng cạnh tranh
(competitive import type):

$$X = (I - A)^{-1} \cdot Y$$

Dạng phi cạnh tranh
(Non-competitive import type):

$$X = (I - A^d)^{-1} \cdot Y^d$$

X là véc tơ giá trị sản xuất (GTSX);

I là ma trận đơn vị;

A là ma trận hệ số chi phí trung gian trong nước;

A^d là ma trận hệ số chi phí trung gian sản phẩm trong nước;

Y và Y^d là ma trận nhu cầu cuối cùng và nhu cầu cuối cùng sản phẩm SX trong nước.

Các phân tích I-O thường dựa trên các *liên kết ngược* (BL - backward linkages) và *liên kết xuôi* (FL - forward linkages). Các liên kết này là các công cụ đo lường mối liên hệ của một ngành với các ngành còn lại, với vai trò của một ngành sử dụng đầu vào của các ngành khác hay của một ngành cung cấp đầu vào cho các ngành khác.

Liên kết ngược dùng để đo mức độ quan trọng tương đối của một ngành với tư cách là bên sử dụng các sản phẩm vật chất và dịch vụ làm đầu vào từ toàn bộ hệ thống sản xuất so với mức trung bình của toàn nền kinh tế. Liên kết ngược được xác định bằng tỷ lệ của tổng các phần tử theo cột (tương ứng với ngành đang xét) của ma trận Leontief so với mức trung bình của toàn bộ hệ thống sản xuất. Tỷ lệ này còn được gọi là *hệ số lan tỏa* (Index of the power of dispersion) và được xác định như sau:

(1) - Vấn đề này giống như nhiều người Việt Nam hiện nay đang coi GDP như chỉ tiêu duy nhất đánh giá tình hình kinh tế của đất nước.

(2) - Leontief W. (1941), The Structure of the American Economy.

$BLi = \sum r_{ij}$
(Cộng theo cột của ma trận Leontief)

Và:
Hệ số lan tỏa = $n.BLi / \sum BLi$

Trong đó:
 r_{ij} – các phần tử của ma trận Leontief,
 n là số ngành được khảo sát trong mô hình.

Tỷ lệ này càng cao có nghĩa liên kết ngược của ngành đó càng lớn và khi ngành đó phát triển nhanh sẽ kéo theo sự tăng trưởng nhanh của toàn bộ các ngành cung ứng (sản phẩm, dịch vụ) của toàn hệ thống. Các nhà làm chính sách có thể dựa vào chỉ số này như một tham khảo quan trọng trong việc ra quyết định.

Liên kết xuôi hàm ý đo mức độ quan trọng của một ngành như là nguồn cung sản phẩm vật chất và dịch vụ cho toàn bộ hệ thống sản xuất. Mỗi liên kết này được xem như *độ nhạy* của nền kinh tế và được đo lường bằng tổng các phần tử theo hàng của ma trận nghịch đảo ma trận Leontief so với mức trung bình của toàn bộ hệ thống. Chỉ số liên kết xuôi của một ngành được tính như sau:

$$FLi = \sum r_{ij}$$

(Cộng theo hàng của ma trận Leontief)

Và:
Độ nhạy = $n. FLi / \sum FLi$
Từ quan hệ (16) có thể xác định **nhân tử về thu nhập** như sau:

$$V = v.(I-A^d)^{-1}.Y^d \quad (21)$$

$$\Delta V = v.(I-A^d)^{-1}.\Delta Y^d \quad (22)$$

Trong đó:
 V là tổng thu nhập từ sản xuất,
 v là ma trận hệ số của các nhân tố của giá trị gia tăng và giá trị sản xuất.

Quan hệ trên thể hiện sự thay đổi của thu nhập phụ thuộc vào sự thay đổi của cầu nội địa.

Các quan hệ trong ma trận Leontief cũng cho phép ước lượng về nhu cầu của vốn³ và lao động:

$$\Delta K = k.(I-A^d)^{-1}.\Delta Y^d \quad (23)$$

$$\text{Và} \quad \Delta L = l.(I-A^d)^{-1}.\Delta Y^d \quad (24)$$

Trong đó:
 k và l là hệ số của vốn và lao động trên giá trị sản xuất,

K và L là nhu cầu về vốn và lao động để đáp ứng quá trình sản xuất ra sản phẩm cuối cùng.

Vì khi coi I là đầu tư (tích lũy tài sản) trong năm thì:

$$\Delta K = I$$

Như vậy, quan hệ (23) cũng có thể được viết lại:

BẢNG 1: DIỄN BIẾN CUNG - CẦU NĂM 2007 VÀ 2000

Đơn vị tính: Tỷ đồng

	2007		2000	
	Giá trị	Phần trăm	Giá trị	Phần trăm
Tổng cung	3.934	100,00	1.219	100
Sản phẩm sản xuất trong nước	2.904	73,82	966	79,25
Nhập khẩu	1.030	26,18	253	20,75
Tổng cầu	3.934	100,00	1.219	100,00
Tiêu dùng trung gian	1.783	45,32	524	42,99
Sử dụng cuối cùng:	2.151	54,68	695	57,01
Tiêu dùng cuối cùng	837	21,28	322	26,42
Tổng tích lũy tài sản	482	12,25	131	10,75
Xuất khẩu	832	21,15	242	19,85

BẢNG 2: TỶ LỆ CHI PHÍ TRUNG GIAN VÀ GIÁ TRỊ TĂNG THÊM THEO SẢN PHẨM NĂM 2007 VÀ 2000

STT	Sản phẩm	2007 (Tỷ lệ)		2000 (Tỷ lệ)	
		Chi phí trung gian	Giá trị tăng thêm	Chi phí trung gian	Giá trị tăng thêm
1	Thương mại bán buôn và thương mại bán lẻ	0,32	0,68	0,46	0,54
2	Vận tải và viễn thông	0,56	0,44	0,4	0,6
3	Tài chính, bảo hiểm, dịch vụ kinh doanh bất động sản	0,37	0,63	0,35	0,65
4	Quản lý nhà nước, quốc phòng và an ninh	0,36	0,64	0,46	0,54
5	Dịch vụ phục vụ cá nhân và cộng đồng và dịch vụ khác chưa phân loại	0,4	0,6	0,37	0,63
	Tổng số	40,09%	59,91%	40,32%	59,68%

(3) - *Vốn (Capital Stock)* ở đây được hiểu là giá trị còn lại (không bao gồm khấu hao) và không phải là cái gọi là “vốn đầu tư” của cơ quan Thống kê Việt Nam

$$I = k.(I-A^d)^{-1}.\Delta Y^d \quad (25)$$

Quan hệ này có ý nghĩa quan trọng trong việc lượng hóa về nhu cầu đầu tư để đáp ứng sự thay đổi của cầu cuối cùng trong nước.

Để ý rằng:
 $\sum Y^d + \text{Thuế nhập khẩu} = \text{GDP}.$

II. Áp dụng

A. Cấu trúc hiện nay của nền kinh tế nói chung

Diễn biến bên cung và bên cầu

Bảng I-O năm 2000 đại diện cho cấu trúc kinh tế trong giai đoạn 2000-2005 và bảng I-O năm 2007 đại diện cho giai đoạn 2007-2012 (Việt Nam đã là thành viên của WTO).

Trong bảng I-O 2007 tổng cung hàng hoá và dịch vụ là khoảng 3.934 tỷ đồng, trong đó 73,82% là sản phẩm sản xuất trong nước, phần còn lại 26,18% là nhập khẩu. Sản phẩm sản xuất

trong nước giảm 5,43% trong khi nhập khẩu tăng 5,43% so với số liệu tương ứng năm 2000.

Xét về phía cầu, tỷ trọng tiêu dùng trung gian hàng hoá và dịch vụ trong tổng cầu tăng nhẹ từ 42,99% trong năm 2000 lên 45,32% trong năm 2007. Mặt khác, tỷ trọng sử dụng cuối cùng trong tổng cầu giảm từ 57,01% trong năm 2000 xuống 54,68% năm 2007 do tiêu dùng cuối cùng giảm mạnh.

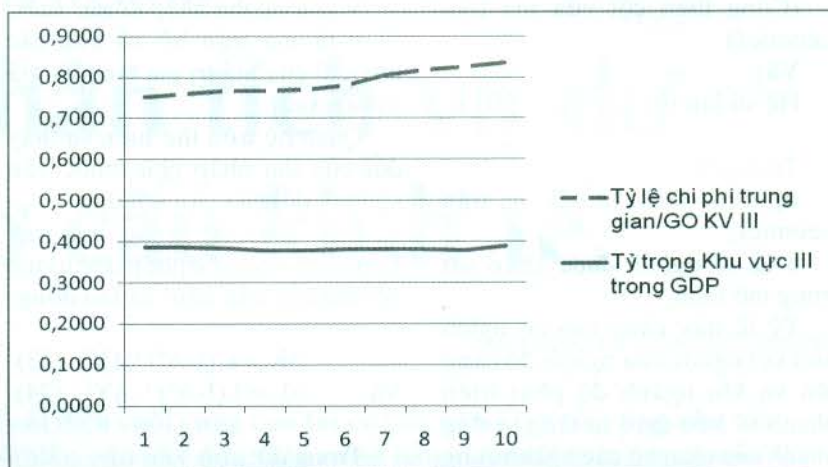
Tuy tỷ lệ giá trị gia tăng của nhóm ngành dịch vụ của thời kỳ này cao hơn thời kỳ trước 0,23 điểm phần trăm, nhưng tỷ lệ chung của cả nền kinh tế có sự thay đổi rõ rệt. Tỷ lệ chi phí trung gian trên GTSX của toàn nền kinh tế của năm 2000 là 0,55, trong khi tỷ lệ này năm 2007 là 0,62. Điều này có thể do 2 lý do: do thay đổi cấu trúc công nghiệp; do hiệu quả thấp.

Tính toán của chúng tôi cho thấy, trong 10 năm gần đây, Việt Nam không có hệ số lan tỏa của nhóm ngành dịch vụ nào lớn hơn mức bình quân chung của nền kinh tế, không có nhiều thay đổi và không tương xứng với tỷ trọng khá cao trong GDP của nhóm ngành này.

Như vậy, có thể thấy thay đổi cấu trúc theo kiểu tỷ trọng của khu vực III chiếm trong GDP cao là không có ý nghĩa gì, vì nó không lan tỏa nhiều đến các ngành khác trong nền kinh tế. Tỷ lệ cao của nhóm ngành này trong GDP chỉ mới thể hiện mặt lượng, hình thức; đây chưa phải là chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Về mặt học thuật, chuyển dịch cơ cấu kinh tế phải đi kèm dịch chuyển về độ lan tỏa, khi độ lan tỏa của nhóm ngành dịch chuyển cao hơn mức bình quân chung của nền kinh tế mới nên tính đến chuyện tăng tỷ trọng trong GDP. Có như vậy chuyển dịch cơ cấu kinh tế mới có tác dụng kích hoạt nền kinh tế. Hơn nữa, quan sát cho thấy, tỷ lệ chi phí trung gian trên giá trị sản xuất GO của nhóm ngành dịch vụ đang ngày càng tăng lên từ năm 2000 – 2009, trong khi chỉ số lan tỏa của nhóm ngành này thấp chứng tỏ nhóm ngành này

BIỂU ĐỒ 1: CHI PHÍ TRUNG GIAN TRÊN GIÁ TRỊ SẢN XUẤT KHU VỰC III



ngày càng không hiệu quả (hình dưới đây). Điều đáng mừng là độ nhạy của nhóm ngành vận tải viễn thông trong giai đoạn này đã cao hơn mức bình quân chung.

Giả định rằng cấu trúc kinh tế đến năm 2020 thay đổi

Ở kịch bản này áp dụng phương trình cơ bản:

$$V = v.(I-A^d)^{-1}.Y^d \quad (1)$$

Trong đó: v là ma trận đường chéo hệ số giá trị gia tăng, các ma trận trên đường chéo là các phần tử của giá trị gia tăng theo ngành.

Quan hệ (1) có thể viết lại:

$$\Delta V = v.(I-A^d)^{-1}.\Delta Y^d \quad (2)$$

Hoặc:

$$\Delta Y = v.(I-A^d)^{-1}.\Delta VA \quad (3)$$

Ở đây: A^d là ma trận chuyển vị của ma trận A^d .

Trong giai đoạn 2000 – 2009 tỷ trọng đầu tư trên GDP của Việt Nam cao gần như nhất thế giới nhìn đồ thị sau:

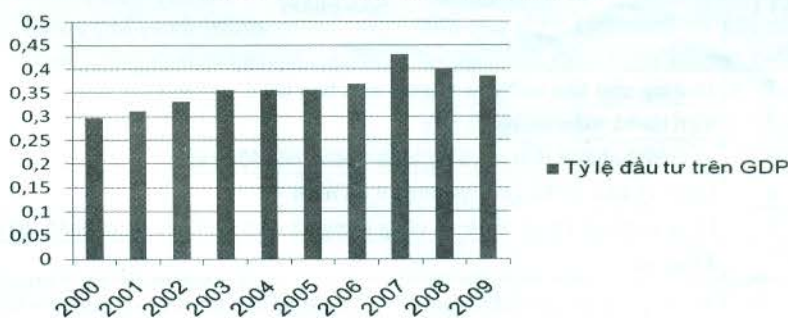
Đầu tư nói chung được hiểu là lượng tiền bỏ ra đã đi vào đầu tư thực sự, nhưng điều mà tỷ lệ ‘vốn

đầu tư’ trên GDP của Việt Nam cao hơn rất nhiều so với các nước có thể được lý giải một phần là do chưa có sự thống nhất về khái niệm đầu tư.

Định nghĩa tổng quát nhất về đầu tư: “Đầu tư là phần sản lượng được tích lũy nhằm tăng năng lực sản xuất tương lai của nền kinh tế” (xem Sachs-Larrain, 1993). Vốn (hay tư bản – capital) tại một thời điểm nào đó được định nghĩa bằng giá trị tổng các đầu tư qua các năm, tính đến thời điểm đó. Theo quốc tế để tính toán giá trị vốn tại thời điểm nào đó người ta cộng tất cả các đầu tư trước đó, rồi trừ đi khấu hao tài sản cố định (TSCĐ) hàng năm. Phương pháp khác để xác định giá trị của vốn tại một thời điểm nào đó được căn cứ vào giá thị trường hiện tại của khối lượng vốn này, phương pháp thứ 2 là rất khó thực hiện bởi muốn xác định cần phải có tổng điều tra (kiểm kê) tài sản trên phạm vi toàn quốc.

Hai ý niệm cơ bản trên hoàn toàn không áp dụng tại Việt Nam.

BIỂU ĐỒ 2: TỶ LỆ ĐẦU TƯ TRÊN GDP



BẢNG 3: VỐN ĐẦU TƯ VÀ TÍCH LŨY TÀI SẢN (Giá cố định năm 1994)

Đơn vị tính: Nghìn tỷ đồng

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Vốn đầu tư	115,1	129,4	148,0	166,8	189,3	213,9	243,3	306,1
Tích lũy tài sản	83,5	92,5	104,3	116,6	128,9	143,3	160,2	199,0
Khác biệt	72,5%	71,5%	70,4%	69,9%	68,1%	67,0%	65,9%	65,0%

Nguồn: Niên giám thống kê

	Cơ cấu 2009	Chuyển 15% lượng vốn của KV II sang KV III	Độ lan tỏa (BL)	Độ nhạy (FL)
KV I	0,2100	0,128889194	1,05519709	0,8320961
KV II	0,4024	0,456908175	1,076400812	1,259212519
KV III	0,3876	0,414202631	0,868402098	0,908691381

Hiện nay cơ quan thống kê Việt Nam có chỉ tiêu “Vốn đầu tư...”, thực chất không phải vốn cũng không hoàn toàn là đầu tư, mà là nguồn tiền bỏ ra trong một năm của các thành phần kinh tế nhằm mục đích đầu tư, nhưng “chưa chắc” đã đi vào sản xuất, điều này được thể hiện qua số liệu trong bảng sau:

Xét theo ý niệm về đầu tư quá mức (overinvestment) là so sánh giữa thu nhập về vốn trong nền kinh tế và vốn đầu tư thuần (không bao gồm khấu hao TSCĐ), thì nếu trong một số năm liên tục mà thu nhập về vốn luôn nhỏ hơn tổng đầu tư chứng tỏ nền kinh tế đang trong trạng thái đầu tư quá mức, hiệu quả không đảm bảo vì toàn bộ lợi tức sinh ra từ vốn không đủ bù đắp chi phí đầu tư. Đồ thị dưới đây minh họa cho tỷ lệ này ở Việt Nam.

Như vậy, có thể thấy nếu tiếp tục tăng cường đầu tư cho nhóm ngành dịch vụ (khu vực III) sẽ rất nguy hiểm cho nền kinh tế. Chỉ có thể chuyển lượng đầu tư của khu vực II sang khu vực III và lượng này cũng không thể quá 15% (để vẫn duy trì tăng trưởng cho khu vực II) với kịch bản về tăng cường lượng “vốn đầu tư” của khu vực III đến năm 2020 cũng chỉ biến chuyển một chút về cơ cấu dịch vụ trong GDP và hệ số lan tỏa và độ nhạy của cả 3 khu vực không thay đổi.

Một điều nữa cần cảnh báo là với hệ số lan tỏa của khu vực I khá cao, mà tỷ trọng quá thấp sẽ dẫn tới nhập khẩu để đáp ứng nhu cầu của khu vực II:

	Cơ cấu với giả định về sẽ hiệu quả hơn trong SX	Độ lan tỏa
KV I	0,15464	0,9505
KV II	0,40998	1,0459
KV III	0,43538	1,0036

Nếu cả 3 khu vực hoạt động sản xuất hiệu quả hơn khi tỷ lệ VA/GO của các nhóm ngành thay đổi:

Thì cơ cấu của 3 khu vực và hệ số lan tỏa sẽ:

Hệ số của I-O 2007	Năm 2020
0,3936 (KV I)	0,54056 (KV I)
0,2717 (KV II)	0,35188 (KV II)
0,5638 (KV III)	0,62428 (KV III)

Như vậy, với nền kinh tế hiệu quả hơn có thể thấy cơ cấu của khu vực dịch vụ cũng tăng cao hơn. Một điều quan trọng được phát hiện ra là cấu trúc thực sự của nền kinh tế thông qua hệ số lan tỏa của dịch vụ cao hơn 1. Điều này cho thấy, trong những năm gần đây, nền kinh tế bị ảnh hưởng khá nhiều bởi các chính sách cơ cấu chưa đúng với quy luật phát triển.

Để đạt được cơ cấu của khu vực III chiếm 50% GDP và hệ số lan tỏa >1 cần làm đồng thời:

- Nền kinh tế phải hiệu quả hơn giai đoạn gần đây (như trong phương án 2)

- Giả định khoảng 20% xuất khẩu là xuất khẩu dịch vụ thay bằng xuất khẩu của khu vực II. Do xuất khẩu của khu vực II chỉ là con số ảo, nhất là của khu vực FDI và kể cả khu vực kinh tế nhà

nước và các ngành như dệt may, giấy da... Do đó, khi thử shock vào điểm này thấy rất nhạy, ảnh hưởng rất mạnh đến tỷ trọng của khu vực III, mà không ảnh hưởng đến vấn đề lan tỏa của khu vực này (>1).

- Thay thế tiêu dùng cuối cùng hàng nhập khẩu bằng hàng trong nước (3-5% trong tổng tiêu dùng).

- Thay thế tích lũy tài sản bằng sản phẩm được sản xuất trong nước (6-8%).

Thực chất đây là một cái CGE⁴ với cách đặt vấn đề như trên hàm có dạng:

$$\Delta V = \Delta v.X = \Delta v.(I-\alpha.A)^{-1}.\delta.Y$$

Trong đó:

Δv thể hiện sự thay đổi của hệ số giá trị gia tăng;

α là ma trận hệ số cho sự thay đổi về công nghệ;

δ là ma trận hệ số về cấu trúc của cầu cuối cùng của việc sử dụng hàng nhập khẩu và hàng được sản xuất trong nước và cơ cấu của xuất khẩu cho các loại nhóm hàng.

$$\Delta v = F(k, l, t)$$

$$\delta = F(C^d, C^m, I^d, I^m, E^d, E^m)$$

Kịch bản 3: Nhu cầu về vốn và lao động để đáp ứng đến năm 2020 cơ cấu như trong kịch bản trên.

Nhu cầu về lao động và vốn:

$$L = l.(I-A^d)^{-1}.(V)$$

$$K = k.(I-A^d)^{-1}.(V)$$

Với giả thiết GDP tăng trưởng 6,5% trong năm 2010 và 7,5% từ 2011 đến 2015 và 7% trong giai đoạn 2016-2020.

Trong đó: l và k là các ma trận hệ số của lao động và vốn.

Vốn ở đây là theo giá năm 2007.

Kết luận:

Hiện nay xuất khẩu của khu vực II chủ yếu bao gồm các sản phẩm của khai thác khoáng sản, công nghiệp chế biến. Để phát triển bền vững không thể bán mãi tài nguyên như hiện nay, mà tốc độ xuất khẩu tài nguyên phải giảm xuống. Ngoài ra, có nhiều phân tích và khảo sát cho thấy, con số xuất khẩu các sản phẩm của khu vực II là xuất khẩu ảo, đặc biệt xuất khẩu của những doanh nghiệp FDI, những sản phẩm mang tính gia công như dệt may, dây gia, thép... Xuất khẩu kiểu như thế này không những không mang lại lợi ích cho quốc gia vì phía nguồn chỉ tính phần gia công, mà còn làm kích thích nhập khẩu. Chưa kể, những doanh nghiệp này còn được hoàn thuế do chính sách khuyến khích xuất khẩu hiện hành.

Giả thiết của mô hình phù hợp với thực tế này là giảm xuất khẩu (một yếu tố của tiêu dùng cuối cùng - final demand) các sản phẩm của khu vực II và tăng xuất khẩu của khu vực III (xuất khẩu của khu vực III được hệ thống tài khoản quốc gia (SNA) định nghĩa là xuất khẩu tại chỗ, tiền nhận được là tiền “tươi”). Việc thay thế xuất khẩu của khu vực II sang khu vực III là một giả thiết quan trọng để kết quả của mô hình được như

kỳ vọng của khu vực dịch vụ. Cần lưu ý rằng, phân tích các mô hình I-O từ 1989 đến nay cho thấy, phí thương mại của Việt Nam vào loại thấp nhất thế giới (khoảng 9-10%)⁴. Như vậy, để khu vực này có cơ cấu cao hơn cần tăng tỷ lệ phí thương mại ngang bằng với các nước có thu nhập trung bình (khoảng 20-30%).

Một lập luận nữa để đưa ra giả thiết là đã có nhiều nghiên cứu chứng minh cho thấy khu vực II của Việt Nam thực chất chỉ như “một công xưởng của thế giới”, khu vực này càng phát triển, càng có nhiều số xuất khẩu ảo và kích thích nhập khẩu. Có những sản phẩm của khu vực này tuy đóng nhãn mác “Made in Vietnam”, nhưng thực chất nhập khẩu từ A đến Z và dù có bán những sản phẩm này ở thị trường nội địa thì bản chất là nhập khẩu trá hình (có được một chút ở khâu gia công và phí lưu thông). Để đáp ứng cơ cấu của khu vực dịch vụ 50% trong GDP và chỉ số lan tỏa của dịch vụ lớn hơn 1 cần giảm đầu tư của khu vực II. Đây là đề xuất có thể gây Schock đối với nhiều người, nhưng đó là quan điểm của nhóm chúng tôi.

Khuyến nghị (cũng là giả thiết của mô hình) tiếp theo là ở các yếu tố của tổng cầu cuối cùng (tiêu dùng cuối cùng của hộ gia đình, chi tiêu dùng cuối cùng của

Chính phủ, tích lũy tài sản) cần thay thế hàng nhập khẩu bằng hàng trong nước.

Khuyến nghị (cũng là giả thiết) tiếp theo nữa là tăng hiệu quả sản xuất của cả 3 khu vực.

Như vậy, có thể thấy cơ cấu 3 khu vực đến 2020 là hợp lý, cơ cấu khu vực cần nhỏ lại ở mức hợp lý, và tập trung vào những ngành có chỉ số lan tỏa cao như công nghiệp chế biến sản phẩm nông nghiệp. Và một khuyến nghị của nhóm nghiên cứu này là công nghiệp không nên là khu vực mũi nhọn ở Việt Nam, hay nói cách khác không nên quá bận tâm vào việc thu hút đầu tư bằng mọi giá vào phát triển công nghiệp.

Khu vực I (nông lâm, thủy sản) không thể bị teo tóp quá, vì đây là khu vực quan trọng, là điểm tựa cho các khu vực khác. Sản phẩm của khu vực này là đầu vào của khu vực II và mục đích quan trọng hơn cả là đảm bảo an ninh lương thực, ổn định đời sống cho gần 2/3 dân số rải trên khắp mọi miền của đất nước.

Những kết luận này có thể được bổ sung thông qua những phân tích về nhập khẩu thông qua mô hình I-O.

Từ năm 2000 đến nay tình hình nhập siêu ngày càng trầm trọng (xem hình 1). Tình hình này do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan, nghiên cứu này đề cập đến một trong những nguyên nhân đó và đưa ra một số ngành kinh tế có nhu cầu nhập khẩu rất cao và thành phần nào của các nhu cầu cuối cùng trong nước (gồm nhu cầu cho tiêu dùng cuối cùng, nhu cầu cho đầu tư/tích lũy và xuất khẩu) kích thích nhập khẩu nhiều nhất.

Thực ra điều này được xuất phát từ những khái niệm của Keynes, Leontief và Miyazawa⁶ khi phân tích về các nhân tử ngoại thương. Nhập khẩu được chia ra nhập khẩu cho sản xuất và nhập

BẢNG 4: DỰ BÁO TỚI NĂM 2020

	Cơ cấu dự báo cho năm 2020 với các giả định trên	Độ lan tỏa (BL)	Độ nhạy (FL)
KV I	0,12632	0,9505	0,830982788
KV II	0,37049	1,0459	1,047308452
KV III	0,50319	1,0036	1,121708760

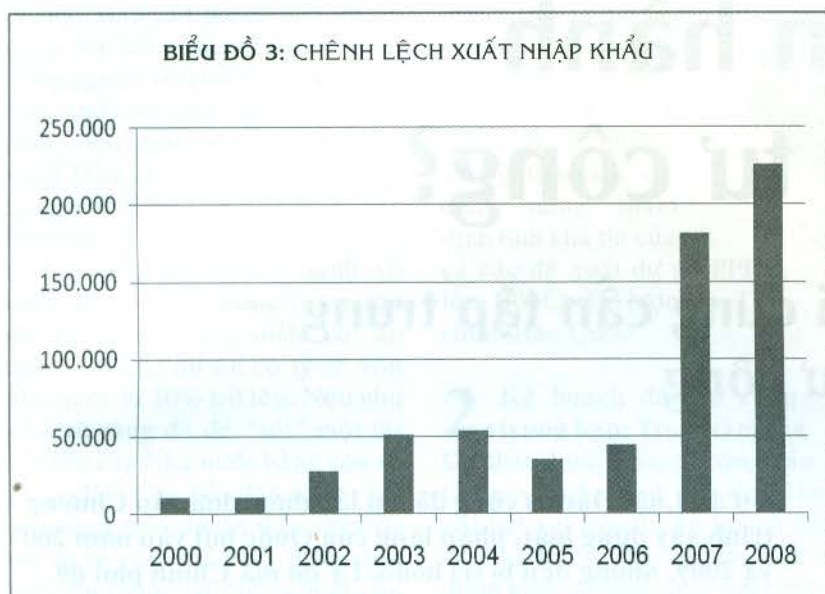
	Nhu cầu về lao động 2020	Tăng L so với 2007	Nhu cầu về vốn 2020	Tăng K so với 2007
Khu vực I	30.265	1,271	371.061.354	1,606948636
Khu vực II	23.751	2,691	1.450.024.547	0,878209549
Khu vực III	30.071	2,607	2.214.982.293	3,300116749
	84.086	1,904	4.036.068.194	3,841305033

(4) - Lâu nay nhiều chuyên gia Việt Nam đánh đồng CGE model là mô hình CGE được định dạng sẵn bởi một ông nào đó và làm một cái nghiên cứu thực nghiệm (case study) dựa trên mô hình đã được định dạng sẵn

(5) - Báo cáo trong hội thảo của ADB 03/2010

(6) - Bùi Trinh, Phạm Lê Hoa và Bùi Châu Giang “ Import multiplier in input-output analysis » Working paper Number 2008/23

BIỂU ĐỒ 3: CHÊNH LỆCH XUẤT NHẬP KHẨU



khẩu cho nhu cầu cuối cùng và phương trình cơ bản của Keynes-Leontief có dạng:

$$X - A^d.X - A^m.X = C^d + I^d + E + C^m + I^m - M$$

Trong đó:

X là véc tơ giá trị sản xuất,

$A^d.X$ là nhu cầu sản phẩm được sản xuất trong nước cho sản xuất,

$A^m.X$ là nhu cầu nhập khẩu cho sản xuất,

C^d là nhu cầu sản phẩm sản xuất trong nước cho tiêu dùng cuối cùng,

I^d là nhu cầu về tích lũy sản phẩm sản xuất trong nước,

E là xuất khẩu,

C^m là tiêu dùng cuối cùng sản phẩm nhập khẩu,

I^m là tích lũy sản phẩm từ nhập khẩu, M là nhập khẩu.

Xét về quá trình sản xuất có thể thấy được tổng ảnh hưởng về nhập khẩu cho một đơn vị sản phẩm cuối cùng. Tổng ảnh hưởng (hay tổng nhu cầu về nhập khẩu) ở đây được hiểu là các ảnh hưởng trực tiếp và ảnh hưởng gián tiếp. Điều này có nghĩa là để làm ra một đơn vị sản phẩm cuối cùng không chỉ đòi hỏi lượng nhập khẩu làm chi phí đầu vào, mà còn lan tỏa nhu cầu này đến các ngành khác trong nền kinh tế.

Nghiên cứu này cũng chỉ ra các ngành có **chỉ số lan tỏa** về nhập khẩu (The index of power of dispersion on import) lớn hơn mức bình quân chung về tổng nhu cầu của nhập khẩu. Tổng thể nền kinh tế cho thấy để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm cuối cùng sẽ kích thích nhập khẩu 1,44 đơn vị nhập khẩu. Khu vực II (gồm công nghiệp khai thác, chế biến và xây

dựng) là khu vực kích thích nhập khẩu mạnh nhất, tình trạng nhập siêu trong những năm qua cơ bản do khu vực này.

Nghiên cứu cũng xét đến ảnh hưởng của các thành phần trong nhu cầu cuối cùng (tiêu dùng, tích lũy và xuất khẩu) trong nước đến nhập khẩu. Kết quả cho thấy nhu cầu về nhập khẩu lan tỏa bởi tích lũy từ sản xuất trong nước, xuất khẩu và tiêu dùng trung gian, dù là sản xuất trong nước, đang ngày càng tăng; đặc biệt các sản phẩm sản xuất trong nước được sử dụng cho tích lũy tài sản kích thích nhập khẩu mạnh nhất. Điều này khẳng định và bổ sung cho nhận định ở trên là nhiều sản phẩm, dù mang nhãn mác sản xuất của Việt Nam, nhưng thực ra cũng chỉ mang tính chất gia công hoặc lắp ráp. Lập luận này bác lại quan điểm cho rằng Việt Nam cần tăng cường công nghiệp phụ trợ, vì nền công nghiệp chế biến của Việt Nam thực ra đang toàn là công nghiệp phụ trợ.

Trong khi đó, với những con số xuất khẩu “ảo”, ví dụ như khi xuất khẩu sản phẩm dệt may, thì trong toàn bộ giá trị của sản phẩm, phần giá trị gia tăng (supply size), mà nền kinh tế nhận được chỉ là rất nhỏ của giá trị gia công, những hoạt động này thường có tỷ lệ giá trị gia tăng trên giá trị sản xuất thấp. Trong khi đó xuất khẩu dịch vụ và nông sản là xuất khẩu thực và các ngành dịch vụ không đòi hỏi lượng nhập khẩu cao cho một đơn vị sản phẩm cuối cùng. Phải chăng nước ta nên tái cấu trúc theo hướng này?■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bui Trinh (2001). *Input-Output Model and its applications in economic and environmental analyzing and forecasting*, HoChiMinh City Publisher
2. Bui Trinh, Kiyashi Kobayashi, Vu Trung Dien. “Economic integration and trade deficit: A Case of Vietnam”. *Journal of Economic and International finance*, Vol 3(13), pp 669-675, November, 2011
3. Leontief W. (1941). *The Structure of the American Economy*.
4. Nguyen HS (2010). *Vietnamese Service Sector 2020: Toward Quality, Efficiency and modernity*. Hanoi: VNU Publishing House
5. Wassily Leontief (1986). *Input – output Economics*. New York Offord University Press
6. Albert O. Hirshman (1986). *Rival views of market society and other recent essays*. NewYork: Viking
7. UN, SNA, 1968
8. UN, SNA, 1993