

*Lợi thế so sánh và sự tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu của Việt Nam*



*PGS.TS. Nguyễn Trúc Lê*  
 Hiệu trưởng ĐH Kinh tế- ĐHQGHN



*PGS.TS. Nguyễn Anh Thu*  
 Phó HT ĐH Kinh tế- ĐHQGHN  
 Viện trưởng VEPR

*No 7. Sep.01, 2021*

*Theo nghiên cứu của các chuyên gia đến từ Viện nghiên cứu Kinh tế và Chính sách (VEPR), Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, trong giai đoạn 2010-2019, Việt Nam có lợi thế so sánh trong 9/20 nhóm ngành (riêng năm 2020, chỉ còn lợi thế với 6 nhóm ngành); mức độ tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu (GVCs) của Việt Nam có xu hướng giảm đi trong giai đoạn 2010-2018... Điều này đòi hỏi Việt Nam cần có những chính sách nhằm phát huy lợi thế so sánh của mình để “định vị” lại trong GVCs.*

**Thực trạng**

Giai đoạn 2010-2020, Việt Nam đã đạt thành tích tăng trưởng thương mại ấn tượng khi kim ngạch xuất nhập khẩu liên tục tăng và xuất siêu được duy trì trong 5 năm trở lại đây. Năm 2020, trong bối cảnh đại dịch, Việt Nam là một trong các quốc gia ít ỏi ở khu vực châu Á có tốc độ tăng trưởng thương mại dương và đạt mức xuất siêu kỷ lục vào năm 2020 với gần 20 tỷ USD. Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng tương đối ổn định trong giai đoạn 2010-2019. Năm 2020, đại dịch Covid-19 đã có những tác động nhất định đến dòng FDI vào Việt Nam, nhưng những tác động này không phải là quá lớn. Mức giảm của tổng vốn đăng ký cấp mới và vốn thực hiện tương đối thấp. Bên cạnh đó, vẫn có những kết quả đáng

khích lệ khi tổng vốn đăng ký tăng thêm vẫn tăng so với năm trước và vốn thực hiện vẫn tăng đều qua các quý của năm 2020. Những kết quả này thể hiện thương mại và đầu tư sẽ tiếp tục là những lợi thế mà Việt Nam cần tận dụng để nâng cao vị thế của mình trên trường quốc tế trong thời gian tới.

Trong giai đoạn 2010-2019, Việt Nam có lợi thế so sánh trong 9/20 nhóm ngành. Tuy nhiên, năm 2020, chỉ còn lợi thế với 6 nhóm ngành, trong đó có 1 nhóm ngành có lợi thế so sánh cao là giày dép, mũ; 3 nhóm ngành có lợi thế so sánh ở mức trung bình (hàng dệt may; máy móc, thiết bị điện tử; da và sản phẩm da) và 2 nhóm ngành có lợi thế so sánh ở mức thấp (gỗ - sản phẩm gỗ và nguyên liệu dệt may). Trong cả giai đoạn, bức tranh lợi thế so sánh của Việt Nam có một số điểm cần chú ý: i) lợi thế so sánh của Việt Nam với hầu hết các nhóm ngành đều giảm (7/9 ngành có lợi thế), ngay cả với nhóm ngành duy nhất Việt Nam có lợi thế so sánh cao là giày, dép, mũ; ii) Việt Nam đang mất dần lợi thế so sánh với các sản phẩm nông nghiệp khi không còn lợi thế với cả nhóm sản phẩm động vật và thực vật trong năm 2020; iii) ngành duy nhất có lợi thế so sánh tăng cao là điện tử, nhưng sự gia tăng lợi thế so sánh trong ngành này lại bắt nguồn từ sự hiện diện và mở rộng sản xuất, xuất khẩu, đầu tư của các doanh nghiệp FDI; iv) các ngành Việt Nam không có lợi thế so sánh là các ngành liên quan nhiều đến nguyên vật liệu đầu vào như nhựa, cao su, máy móc cơ khí, kim loại, giấy hoặc các sản phẩm có giá trị và công nghệ cao như phương tiện thiết bị vận tải, thiết bị quang học, nhạc cụ và thiết bị y tế...

Mức độ tham gia vào GVCs của Việt Nam có xu hướng giảm trong giai đoạn 2010-2018. Ở phần hạ nguồn của GVCs, các đối tác chính cung cấp đầu vào trung gian phục vụ cho chế xuất tại Việt Nam đến chủ yếu từ châu Á như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và các nước ASEAN, thể hiện tính chất nội vùng lẫn ít tính chất toàn cầu trong cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam. Trong khi đó, ở phía thượng nguồn của GVCs, các đối tác nhập khẩu đầu vào trung gian của Việt Nam để chế xuất có tính đa dạng hơn, thể hiện tính toàn cầu hơn, không chỉ hướng vào Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, ASEAN mà còn hướng nhiều tới thị trường EU, Australia và Hoa Kỳ.

Đối với sự tham gia vào GVCs theo ngành, giá trị gia tăng nội địa trong xuất khẩu của ngành công nghiệp chế biến, chế tạo thấp hơn đáng kể so với ngành sơ cấp gồm nông

ngành, khai thác mỏ và ngành dịch vụ. Điều này phản ánh rõ bản chất gia công, chế biến, chế tạo của ngành công nghiệp Việt Nam, đồng thời cũng nhấn mạnh vai trò và tiềm năng của nhóm ngành nông nghiệp trong việc cải thiện vị thế của Việt Nam. Bên cạnh đó, sự tham gia GVCs của Việt Nam theo nhóm ngành đã cho thấy sự chuyển biến rõ rệt trong giai đoạn 2010-2018. Ở cả ba nhóm ngành cơ bản, công nghiệp chế biến, chế tạo và dịch vụ đều đang có chiều hướng gia tăng sự tham gia vào khâu thượng nguồn trong GVCs. Ngược lại, sự tham gia hạ nguồn GVCs của ba nhóm ngành lại cho thấy xu hướng ngược chiều nhau - ngành cơ bản có xu hướng tăng trong khi hai ngành còn lại giảm.

### *Triển vọng và thách thức của một số ngành có ưu thế*

Với sự thay đổi của hệ số lợi thế so sánh biểu lộ (RCA), Việt Nam có triển vọng tăng lợi thế so sánh trong tương lai gần gồm điện tử và giày dép, nhưng với các ngành khác, triển vọng tăng lợi thế so sánh là vô cùng khó khăn. Triển vọng để Việt Nam tăng vị thế trong GVCs cũng khá tích cực khi Việt Nam đang và sẽ tiếp tục hướng tới phần thượng nguồn của chuỗi.

Trong tương lai gần, định vị lợi thế so sánh của nhóm ngành điện tử xuất khẩu Việt Nam có khả năng sẽ tiếp tục được cải thiện trên thị trường quốc tế. Việt Nam chủ yếu đang nằm ở vị thế hạ nguồn của chuỗi nhưng đang có chiều hướng hướng tới vị thế thượng nguồn. Xu hướng phát triển này dự đoán sẽ tiếp tục duy trì trong thời gian sắp tới, mang lại nhiều giá trị gia tăng hơn cho ngành điện tử. Ngành công nghiệp điện tử Việt Nam đang có những điều kiện và triển vọng thuận lợi chưa từng có để phát triển nhờ vào việc mở rộng cơ hội xuất khẩu sang thị trường nước ngoài, thu hút vốn FDI tăng mạnh trong lĩnh vực điện tử, giá các sản phẩm điện tử, viễn thông sẽ giảm nhiều khi gỡ bỏ hàng rào thuế quan và cơ hội đưa Việt Nam trở thành “công xưởng thứ hai của thế giới” khi một loạt tập đoàn điện tử, viễn thông lớn tuyên bố rút lui khỏi thị trường Trung Quốc, chuyển sang khu vực Đông Nam Á.

Bên cạnh đó, ngành điện tử Việt Nam cũng phải đối mặt với không ít khó khăn trong thời gian tới. Đó là sức ép cạnh tranh ngay ở thị trường trong nước khi mà năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp hiện nay còn yếu, áp lực đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao đang ngày càng đè nặng lên hệ thống đại học Việt Nam và chất xám của

các doanh nghiệp Việt Nam bị thu hút sang các công ty xuyên quốc gia; tầm và quy mô của doanh nghiệp Việt Nam ở sân chơi quốc tế hầu hết còn khá nhỏ. Sự thay đổi về cơ cấu sản phẩm từ “cứng” sang “mềm” cũng là thách thức rất lớn đối với doanh nghiệp sản xuất thuộc lĩnh vực điện tử. Ngành điện tử Việt Nam có tỷ lệ nội địa hóa thấp và doanh nghiệp FDI đóng vai trò tham gia chính, dẫn dắt trong chuỗi giá trị tại Việt Nam. Các mặt hàng xuất khẩu điện tử của Việt Nam vẫn chỉ có chỉ số độ phức tạp sản phẩm thấp và có nhiều đối thủ cạnh tranh cùng trình độ phát triển. Điều này sẽ làm hạn chế đi khả năng thích ứng, đáp ứng những nhu cầu cấp bách, mới nổi và bất kịp với xu hướng phát triển của thị trường toàn cầu.

Trong ngắn hạn và trung hạn, vị trí của ngành thực phẩm trong GVCs có thể sẽ được cải thiện do năng lực của khu vực sản xuất trong nước được cải thiện khiến nhập khẩu giá trị gia tăng làm đầu vào cho chế xuất giảm và EVFTA có hiệu lực sẽ mở ra cơ hội tăng cường xuất khẩu đầu vào giá trị gia tăng cho sản xuất hàng xuất khẩu của các quốc gia EU.

Triển vọng tích cực nâng cao lợi thế của ngành thực phẩm Việt Nam đến từ nhiều kênh khác nhau. Thứ nhất, hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng thông qua Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) và các hiệp định thương mại tự do (FTAs) đã góp phần giúp Việt Nam trở thành một quốc gia quan trọng trong chuỗi giá trị thực phẩm khu vực và toàn cầu. Bên cạnh đó, các đối tác ở cả phía thượng nguồn và hạ nguồn đều là thành viên của FTAs, tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá thực phẩm của Việt Nam tiếp cận thị trường cũng như được hưởng các ưu đãi về thuế, thuận lợi hoá thương mại. Thứ hai, ngành thực phẩm Việt Nam đã tích cực tham gia phần hạ nguồn của chuỗi giá trị, nhờ đó nguồn cung đầu vào được đa dạng hoá, tạo động lực cho việc gia tăng tỷ trọng giá trị nội địa và tăng trưởng của ngành trong tương lai.

Bên cạnh đó, ngành thực phẩm của Việt Nam cũng đối mặt với một số thách thức trong quá trình tiến tới nâng cao vị thế: 1) Các mặt hàng thực phẩm nông sản chủ yếu được vận chuyển nội địa theo đường bộ, dẫn tới chi phí cao; 2) Chất lượng sản phẩm xuất khẩu chưa cao 3) Chất lượng nguồn cung đầu vào cho ngành thực phẩm trong nước không đáp ứng đủ tiêu chuẩn xuất khẩu khiến các doanh nghiệp chế xuất phải nhập khẩu đầu vào của nước ngoài để sản xuất; 4) Các vấn đề liên quan tới an toàn

thực phẩm, quy chuẩn kỹ thuật và tiêu chuẩn chất lượng trở thành gánh nặng cho các hộ sản xuất thực phẩm xuất khẩu nhưng thiếu cơ chế thực thi chung.

### ***Định vị lại Việt Nam trong GVCs***

Song hành với những chính sách mang tính ngắn hạn đang thực hiện nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực của COVID-19, Việt Nam nên kiên trì với những cải cách dài hơi để cải thiện kinh tế vĩ mô và giảm thiểu rủi ro trong tương lai. Trong mọi tình huống, lạm phát, lãi suất và tỷ giá cần được duy trì ổn định để chuẩn bị cho giai đoạn phục hồi sau bệnh dịch.

Nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện môi trường kinh doanh vẫn là một yêu cầu thường trực, trong đó cần nhận diện và khắc phục các rào cản để nâng cao thứ hạng trong bộ chỉ số năng lực cạnh tranh 4.0 (WEF). Việt Nam cần tận dụng được thương mại và đầu tư để nâng cao vị thế của mình trên trường quốc tế trong tương lai. Để làm được điều này, cần thấy được vai trò đặc biệt quan trọng của các FTA trong việc cải thiện lợi thế so sánh và giá trị gia tăng của Việt Nam trong GVCs, đồng thời tạo môi trường để các FTA phát huy hiệu quả. Song song với điều này, để có thể giảm những tác động tiêu cực từ hội nhập, Việt Nam cần có những giải pháp để tăng sự chống chịu của nền kinh tế trên cơ sở tiếp tục đa dạng hoá thị trường và hàng hoá dựa trên mạng lưới FTA và lợi thế so sánh.

Hoạt động xuất nhập khẩu có vai trò quan trọng đối với sự tăng trưởng của năng suất các yếu tố tổng hợp (TFP). Để có thể cải thiện TFP thông qua việc tham gia vào GVCs, Việt Nam có thể thông qua việc thiết lập và gắn kết với các đối tác là các quốc gia có mức thu nhập cao và phát triển hơn. Với mỗi liên kết sau, Việt Nam có thể tận dụng nguồn nguyên liệu đầu vào chất lượng và với hàm lượng công nghệ cao, cải thiện năng suất của mình. Với mỗi liên kết trước, Việt Nam có thể tiếp cận với những tiêu chuẩn và bí quyết từ đối tác xuất khẩu của mình.

Đối với ngành điện tử, Việt Nam nên tận dụng tốt vai trò của các FTA nhằm tăng cường sự kết nối với các đối tác chiến lược cả ở phía thượng nguồn và hạ nguồn; đa dạng các đối tác khác bên ngoài châu Á để giảm thiểu rủi ro khi quá phụ thuộc vào một số quốc gia nhất định trong khu vực. Việt Nam cũng cần nâng cao tỷ lệ nội địa

hóa cho doanh nghiệp trong xuất khẩu điện tử thông qua: (i) hoàn thiện cơ sở dữ liệu về công nghiệp hỗ trợ; (ii) chủ động tìm kiếm đối tác, đặc biệt là đối tác nước ngoài nhằm mở rộng thị trường cho công nghiệp hỗ trợ trong nước phát triển; (iii) nâng cao hợp tác với các quốc gia khác nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và chuyển giao công nghệ cho các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ; (iv) tích cực hướng dẫn và hỗ trợ các doanh nghiệp thực hiện xác nhận ưu đãi đối với các dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ...

Để cải thiện vị thế của Việt Nam trong GVCs ngành thực phẩm, cần tập trung vào 3 trụ cột chính, bao gồm chế biến (thực hiện các nhiệm vụ cụ thể tốt hơn), sản phẩm (tạo ra sản phẩm có chất lượng tốt hơn, phức tạp hơn hoặc có giá thành cao hơn) và chức năng (có được các kỹ năng mới trong chuỗi giá trị mà doanh nghiệp chưa thực hiện trước đây). Về phía các cơ quan quản lý nhà nước: cần tập trung xúc tiến triển khai các cam kết cũng như ký kết các thỏa thuận về công nhận lẫn nhau, hậu kiểm trong lĩnh vực hàng rào kỹ thuật (TBT); khuyến khích nhập khẩu, chuyển giao công nghệ chế biến thực phẩm; đẩy mạnh thực hiện chương trình xây dựng thương hiệu Việt Nam cho ngành thực phẩm; tăng cường truyền thông về các ưu đãi đã cam kết trong FTA liên quan đến thực phẩm.



Thành viên  
ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ