

**Đánh giá Tình hình Toàn cầu hoá tại Việt Nam
qua quá trình thực hiện HĐTM và gia nhập WTO**

James Riedel
&
Thu-Tra Pham

20 tháng 8 năm 2010

Dự thảo Sơ bộ
Để bình luận; không sử dụng để phân phát, trích hay trích dẫn

Lời cảm ơn

Báo cáo này được soạn thảo trong khuôn khổ dự án USAID-STAR Việt Nam. Quan điểm trình bày trong báo cáo là quan điểm riêng của các tác giả, không nhất thiết phản ánh quan điểm của USAID, hoặc của bất cứ cơ quan nào thuộc chính phủ Hoa Kỳ và chính phủ Việt Nam.

Đánh giá Tình hình Toàn cầu hoá tại Việt Nam qua quá trình thực hiện HĐTM và gia nhập WTO

Mục lục

I. Giới thiệu

II. Thương mại Quốc tế

- A. Lô-gíc về mối quan hệ thương mại-tăng trưởng
- B. Vai trò của thương mại trong nền kinh tế Việt Nam
- C. Cơ cấu xuất nhập khẩu
- D. Thương mại song phương với Hoa Kỳ
- E. Chuyển dịch cơ cấu và Việc làm
- F. Tác động của cuộc khủng hoảng toàn cầu đối với thương mại và các gợi ý

III. Toàn cầu hoá lĩnh vực tài chính

- A. Lô-gíc của Toàn cầu hoá tài chính
- B. Luồng vốn và Cán cân thanh toán
- C. Vai trò của FDI
- D. Vai trò của vốn nước ngoài đối với cuộc khủng hoảng mini ở Việt Nam năm 2008
- E. Luồng vốn nước ngoài và cuộc khủng hoảng toàn cầu

IV. Tóm tắt và kết luận

Đánh giá Tình hình Toàn cầu hoá tại Việt Nam qua quá trình thực hiện HDTM và gia nhập WTO

I. Giới thiệu

Đây là báo cáo mới nhất trong các báo cáo của Dự án USAID-STAR về tác động của Hiệp định Thương mại Song phương Việt-Mỹ (gọi tắt là HDTM và có hiệu lực từ ngày 11/12/2001) và gia nhập WTO (vào 1/1/2007).¹ Các báo cáo trước đây đã phân tập trung vào tác động của thương mại và đầu tư nước ngoài của các hiệp định này. Báo cáo này có tầm tham vọng cao hơn để đưa ra một đánh giá tổng quan (không chuyên sâu) về các lợi ích và chi phí của công cuộc toàn cầu hoá tại Việt Nam theo hai hiệp định. Các báo cáo trước đây đã phần thường đưa ra các thông tin tốt đẹp - xuất khẩu sang Hoa Kỳ tăng mạnh sau khi HDTM có hiệu lực và đầu tư nước ngoài đổ dồn vào Việt Nam sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Ra đời trong bối cảnh hứng chịu các hậu quả nặng nề của “cuộc khủng hoảng toàn cầu,” báo cáo này mong muốn đánh giá các tác động bất lợi của toàn cầu hoá cùng với các tác động tích cực kể từ khi cuộc khủng hoảng tài chính của Hoa Kỳ/châu Âu năm 2008 lan rộng thành cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu vào năm 2009 và tác động đến mọi quốc gia trong đó có Việt Nam thông qua các kênh toàn cầu hoá— thương mại và tài chính quốc tế. Do vậy, đã có ý kiến lo ngại về tính hợp lý của chiến lược phát triển kinh tế dựa vào vào đầu tư và thương mại quốc tế. Liệu có cơ sở để lo ngại như vậy không, đây chính là một vấn đề được đề cập tại đây.

Chương tiếp theo sẽ phân tích về hội nhập thương mại, với mục tiêu nhấn mạnh vào các tác động thương mại của quá trình thực thi HDTM và WTO. Sau đó, sẽ tiến hành

¹ Chú thích về các báo cáo trước đây của STAR.

phân tích về phạm vi và mức độ mà theo đó sự chuyển dịch nhanh chóng của cơ cấu thương mại đã tác động đến cơ cấu nền kinh tế. Chương này cũng xem xét nghiêm túc một khuyến nghị thường được lặp lại đó là Việt Nam nên tiến hành các biện pháp để nâng cao giá trị gia tăng và tiến cao hơn trên chuỗi giá trị. Cuối cùng, chương này sẽ thảo luận các gợi ý của cuộc khủng hoảng toàn cầu đối với chiến lược công nghiệp hóa dựa vào xuất khẩu mà Việt Nam theo đuổi trong 15 năm qua.

Chương 3 sẽ đánh giá vai trò của toàn cầu hóa tài chính ở Việt Nam trong điều kiện khan hiếm về số liệu. Lý thuyết cho rằng việc đáp ứng một số điều kiện ngưỡng cho phép một quốc gia thu nhận được lợi ích từ toàn cầu hóa tài chính và đồng thời tối thiểu hóa các rủi ro kinh tế vĩ mô đi kèm với toàn cầu hóa tài chính. Cuộc khủng hoảng tiền tệ diễn ra trong thời gian ngắn ở Việt Nam vào mùa xuân năm 2008 được nhìn nhận là một trường hợp mở cửa tài khoản vốn một cách vội vàng. Đối với luồng vốn FDI, các điều kiện ngưỡng thường được giả định là không quá quan trọng như đối với các luồng vốn tài chính khác. Và vì thế, FDI thường được xem là hữu ích một cách vô điều kiện. Tuy nhiên chúng tôi lập luận rằng, cần thiết phải có một đánh giá nghiêm túc hơn về vai trò của FDI, đặc biệt trong bối cảnh FDI di chuyển từ ngành chế tác sang lĩnh vực bất động sản và phi thương mại khác.

Cuối cùng, chương 4 sẽ tóm tắt một số kết luận chính của báo cáo. Một điều không thể tránh khỏi, có quá nhiều câu hỏi được đặt ra song những câu trả lời lại còn khiêm tốn. Sự khan hiếm của số liệu cơ bản về cơ cấu kinh tế và kinh tế vĩ mô phần nào giúp các tác giả biện minh cho hạn chế trên. Tuy nhiên, chúng tôi thành thực ghi nhận những chủ quan và thiếu sót của riêng mình trong các phân tích và nhận định trong báo cáo.

II. Thương mại Quốc tế

A. Lô-gíc về mối quan hệ thương mại-tăng trưởng

Thương mại thường được coi là “động lực” tăng trưởng tại các nước đang phát triển, tuy nhiên cách ví von này không chính xác lắm vì nó khiến người ta hiểu rằng mối quan hệ nhân quả này xuất phát từ thương mại (xuất khẩu) và dẫn đến tăng trưởng GDP. Đối với nền kinh tế qui mô nhỏ (price-taker) như nền kinh tế của Việt Nam, thì dường như tăng trưởng là “động lực” của thương mại chứ không phải thương mại là “động lực” của tăng trưởng. Tuy vậy, quan niệm này không chính xác ngay từ phần lô-gíc, vì tốc độ tăng trưởng không được xác định bởi các yếu tố ngoại sinh. Lý thuyết về tăng trưởng cho rằng tăng trưởng dài hạn chủ yếu là nhờ đầu tư, bởi chính đầu tư mới mở rộng năng lực sản xuất và tăng năng suất, và do đó tạo đà phát triển kinh tế. Bởi vậy, về lý thuyết, có cơ sở hơn để bỏ cách ví von về “động lực” và coi thương mại và tăng trưởng cùng được quyết định bằng tỷ lệ và hiệu quả đầu tư.

Tỷ lệ đầu tư quyết định tốc độ tăng trưởng GDP thực và với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu (và nhập khẩu) tăng lên, thì câu hỏi tiếp theo là cái gì quyết định tỷ lệ đầu tư và tốc độ tăng trưởng mà một tỷ lệ đầu tư nào đó tạo ra, hoặc nói cách khác, hiệu quả đầu tư. Về cơ bản, tỷ lệ đầu tư dựa chủ yếu vào tỷ lệ tiết kiệm, vì thông qua tiết kiệm mới có được các nguồn lực cho đầu tư. Đổi lại, hiệu quả đầu tư phụ thuộc vào rất nhiều các yếu tố cùng tạo nên hạ tầng cơ sở kinh tế theo nghĩa rộng, bao gồm cả hạ tầng cơ sở vật chất, hệ thống pháp luật, các thể chế giáo dục và y tế, hệ thống tài chính và khuôn khổ chính sách chung của chính phủ.

Bên cạnh các yếu tố quyết định tỷ lệ tiết kiệm và hiệu quả đầu tư, một yếu tố rất quan trọng là mức độ mở cửa thương mại của một quốc gia. Dựa trên thuyết thương mại,

một quốc gia có thể đạt được mức thu nhập cao từ một nguồn lực nào đó nếu quốc gia đó chuyên vào sản xuất hàng hoá và dịch vụ mà mình có lợi thế so sánh. Thành quả thương mại có được là từ việc có thể phân tách việc quyết định sản xuất gì khỏi việc quyết định sẽ tiêu dùng gì - một quốc gia có thể sản xuất nhiều loại hàng hoá có thể tối đa hoá thu nhập của mình (phù hợp với những hạn chế về nguồn lực của quốc gia đó) và thông qua thương mại quốc tế, trao đổi để có được các hàng hoá khác hoàn toàn để đáp ứng thị hiếu và tiêu dùng của quốc gia đó. Do thương mại tạo điều kiện một quốc gia có thể đạt được mức thu nhập cao hơn so với mức có thể nếu không có thương mại, nên nó mở rộng khả năng quốc gia đó tích lũy và đầu tư, và do vậy, tăng trưởng. Thông qua việc tái phân bổ nguồn lực đến các ngành mà quốc gia có lợi thế so sánh, thương mại cũng giúp nâng cao hiệu quả đầu tư. Ngoài ra, cũng nên lưu ý rằng thương mại cũng góp phần cho tăng trưởng bằng cách cho phép các quốc gia nâng cấp công nghệ thông qua việc nhập khẩu tư liệu sản xuất đi kèm công nghệ mà trong nước chưa có và tăng mức cạnh tranh, và do vậy, tăng mức hiệu quả, của nền kinh tế.

Theo đó, mặc dù thương mại không phải là một điều kiện đủ cho tăng trưởng (tức là không phải là “động lực”), nhưng là điều kiện cần, ít nhất là cho các nền kinh tế tương đối nhỏ như Việt Nam với lợi thế so sánh mạnh trong một số ngành nhất định và do vậy không có lợi thế so sánh trong rất nhiều ngành khác.²

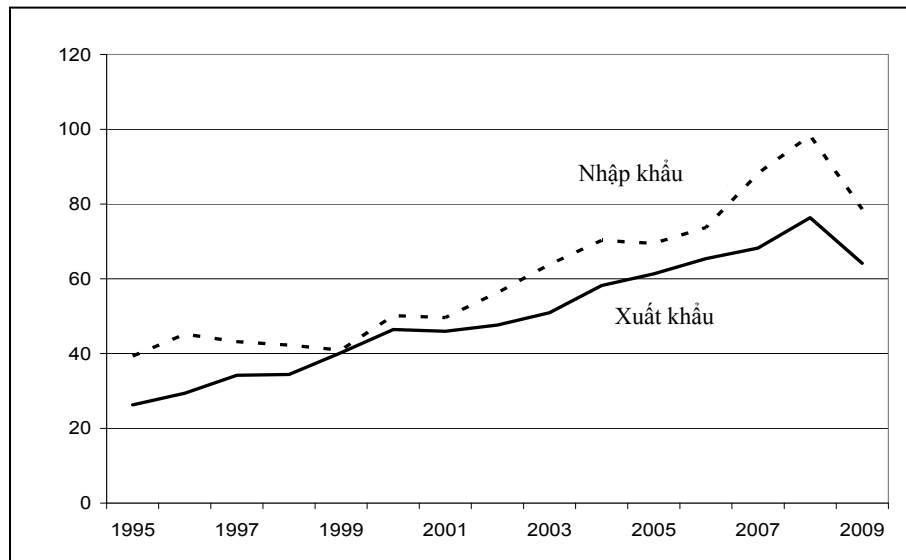
B. Vai trò của Thương mại trong nền kinh tế Việt Nam

Tầm quan trọng của thương mại, tính theo các tỷ trọng xuất khẩu và nhập khẩu đối với GDP, được trình bày trong Biểu đồ 1. Cách tính này nhìn chung làm quan trọng

² James Riedel, “Thương mại với tính chất là động lực tăng trưởng ở Các nước đang phát triển, Xem xét lại”, *Economic Journal*, Tập 94, Số 373 (tháng 3/1984) 56-73.

hoá vai trò của xuất nhập khẩu trong nền kinh tế bởi một phần lớn (có lẽ lên tới 50%) sản phẩm nhập khẩu trung gian được tái xuất khẩu như là sản phẩm cuối cùng từ Việt Nam³. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ hàng hoá nhập khẩu được tái xuất trong tổng kim ngạch xuất khẩu được giữ ở mức ổn định theo thời gian, thì xu hướng này cho thấy thương mại đang có tầm quan trọng ngày càng lớn trong nền kinh tế.⁴

Biểu đồ 1: Tỷ lệ % GDP của Xuất khẩu và Nhập khẩu



Nguồn: TCTK

Tuy nhiên, vẫn có lý do để nghi ngờ rằng tỷ lệ đầu vào được nhập khẩu trong kim ngạch xuất khẩu đang tăng lên và do vậy tăng trưởng giá trị gia tăng xuất khẩu thấp hơn tăng trưởng tổng xuất khẩu. Điều này nảy sinh từ việc người ta thấy rằng tỷ lệ giá trị gia tăng so với tổng sản lượng theo số liệu của điều tra doanh nghiệp giảm đều kể từ năm

³ Tuy không có số liệu về giá trị gia tăng của xuất khẩu, nhưng lưu ý rằng tổng giá trị xuất khẩu hàng chế tác cao gấp 1,5 lần so với tổng giá trị gia tăng của cả ngành công nghiệp chế tác. Riêng đối với hàng may mặc, giá trị xuất khẩu cao gấp 16 lần giá trị gia tăng nội địa.

⁴ Số liệu điều tra doanh nghiệp cho thấy tỷ lệ giá trị gia tăng so với tổng sản lượng giảm 20% trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2008.

2000 trong hầu hết các ngành chế tác. Tuy nhiên, không có số liệu để quyết định liệu việc giảm giá trị gia tăng của mỗi đơn vị đầu ra phản ánh sự tăng tỷ lệ của các sản phẩm trung gian do sản xuất trong nước hay là do nhập khẩu. Rất có thể giá trị gia tăng xuất khẩu trong GDP đã tăng theo thời gian, mặc dù có thể không tăng nhanh như tỷ lệ tổng xuất khẩu trên GDP. Biểu đồ 1 cho thấy rõ rằng tầm quan trọng của thương mại trong nền kinh tế của Việt Nam đã tăng lên trước khi có HĐTM, tuy nhiên, với việc thực thi HĐTM, tốc độ tăng của tỷ lệ xuất khẩu trên GDP đã tăng mạnh hơn.

Việc gia nhập WTO năm 2007 dường như không có tác động đến việc thúc đẩy định hướng xuất khẩu của nền kinh tế, và tác động đó cũng không nên được mong đợi vì việc gia nhập WTO không làm tăng khả năng tiếp cận của Việt Nam đối với các thị trường thế giới trừ ngành dệt may đối với thị trường Hoa Kỳ. Tỷ lệ nhập khẩu trên GDP tăng mạnh trong năm 2007, nhưng như sẽ được trình bày dưới đây, việc tăng tỷ lệ nhập khẩu trên GDP trong năm 2007 liên quan nhiều đến việc nền kinh tế tăng trưởng quá nóng trong năm 2007, một phần là do tâm lý “phản kích ” đi kèm theo việc gia nhập WTO, chứ không phải liên quan đến bất kỳ cam kết nào của hiệp định này.

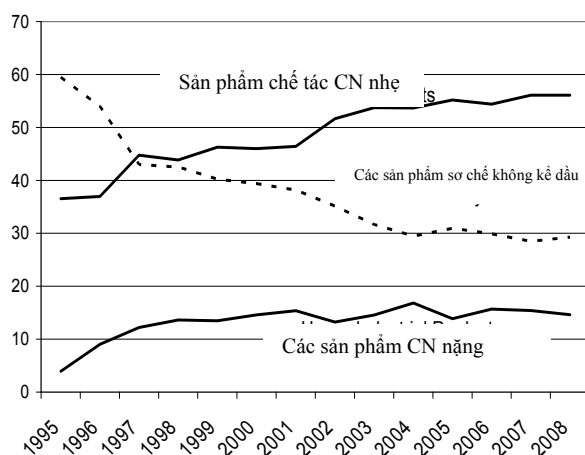
Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu tấn công vào Việt Nam và toàn thế giới vào cuối năm 2008 và năm 2009 đã giáng một đòn nặng nề vào xu hướng gia tăng thương mại của Việt Nam. Tuy nhiên, sự đảo lộn trong xu hướng thương mại này khó có thể tiếp diễn một khi các quốc gia phát triển cấu thành thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam hồi phục từ cuộc khủng hoảng toàn cầu này, trong điều kiện Việt Nam vẫn tiếp tục theo đuổi chiến lược phát triển dựa vào toàn cầu hóa (vấn đề này sẽ được thảo luận thêm dưới đây).

C. Cơ cấu xuất nhập khẩu

Như đã trình bày ở trên, một nguồn lợi quan trọng có được từ thương mại là hội nhập quốc tế sẽ mang lại các chuyển dịch trong cơ cấu sản xuất theo hướng tập trung vào các ngành và lĩnh vực mà quốc gia đó có lợi thế so sánh. Trong trường hợp của Việt Nam, rõ ràng đây là các ngành sử dụng tương đối nhiều lao động. Trước khi chúng tôi xem xét chuyển dịch cơ cấu sản xuất, sẽ rất hữu ích nếu xem xét các thay đổi trong cơ cấu nhập khẩu và xuất khẩu.

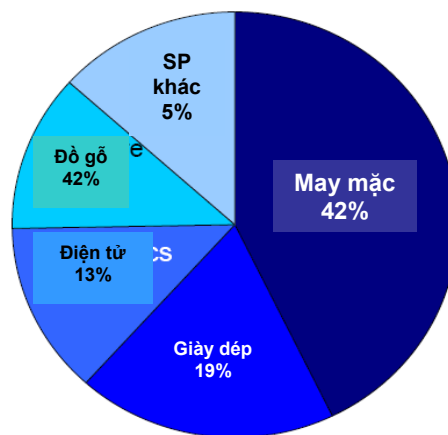
Việt Nam được ưu ái với khá nhiều dầu khí, chiếm từ 20 đến 25% tổng giá trị xuất khẩu và chủ yếu phụ thuộc vào biến động giá dầu thế giới. Do dầu khí là một nguồn tài nguyên quý giá do thiên nhiên ban tặng cho một quốc gia chứ không phải là một lợi thế so sánh của quốc gia đó, nên ở đây chúng tôi chỉ xem xét các thay đổi cơ cấu đối với xuất khẩu các sản phẩm không kể dầu khí. Biểu đồ 2 cho thấy, cơ cấu xuất khẩu không kể dầu khí đã thay đổi trong 15 năm qua, tầm quan trọng của các sản phẩm sơ chế (phần lớn là nông và thủy sản) được thay thế bởi các sản phẩm chế tác tính trong tổng kim ngạch xuất khẩu không kể dầu khí. Ngoài ra, trong lĩnh vực xuất khẩu hàng chế tác, đã có sự hoán ngôi mạnh mẽ từ các sản phẩm công nghiệp nặng sử dụng nhiều vốn sang các sản phẩm công nghiệp nhẹ sử dụng nhiều lao động, gồm dệt may, da giày, đồ gỗ và mới đây là sản phẩm điện như được thể hiện trong Biểu đồ 3.

Biểu đồ 2: Cơ cấu Xuất khẩu phi dầu
1995-2008 (%)



Nguồn: TCTK

Biểu đồ 3: Cơ cấu Xuất khẩu hàng chế
tác năm 2009

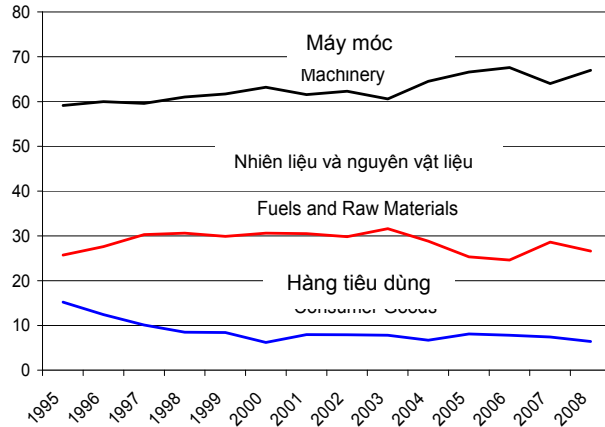


Nguồn: TCHQ

Cơ cấu nhập khẩu và các mặt hàng nhập khẩu quan trọng được trình bày trong Biểu đồ 4 và 5. Việc hội nhập kinh tế quốc tế đã đẩy mạnh tầm quan trọng của nhập khẩu trong nền kinh tế, nhưng chưa thay đổi đáng kể cơ cấu nhập khẩu nói chung, mà trước đó và cũng như hiện nay, cơ cấu này phần lớn bao gồm tư liệu sản xuất và nguyên liệu công nghiệp. Hàng tiêu dùng nhập khẩu chỉ chiếm một tỷ lệ tương đối nhỏ trong tổng nhập khẩu của Việt Nam, mặc dù một ngoại lệ đáng kể là nhập khẩu ô tô, với mức tăng 300% trong ba năm từ năm 2006 đến năm 2009. Chỉ tính riêng trong năm 2009, nhập khẩu ô tô đã tăng 50%, và được cho là do cú huých từ các biện pháp kích thích kinh tế, bao gồm cả việc giảm thuế GTGT tạm thời và chính sách hỗ trợ lãi suất.⁵

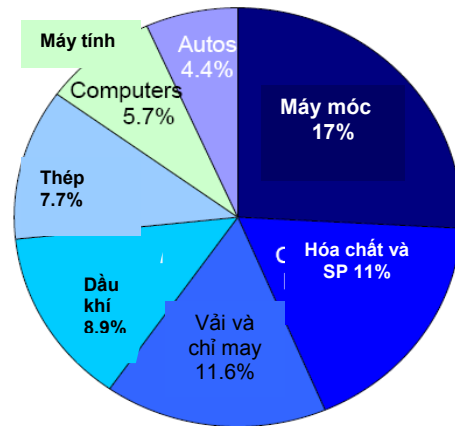
⁵ HSBC, *Việt Nam Monitor*, Số 27, 8/2//2010, trang 3.

Biểu đồ 4: Cơ cấu nhập khẩu
1995-2008 (%)



Nguồn: TCTK

Biểu đồ 5: Tỷ trọng các mặt hàng nhập khẩu chính năm 2009

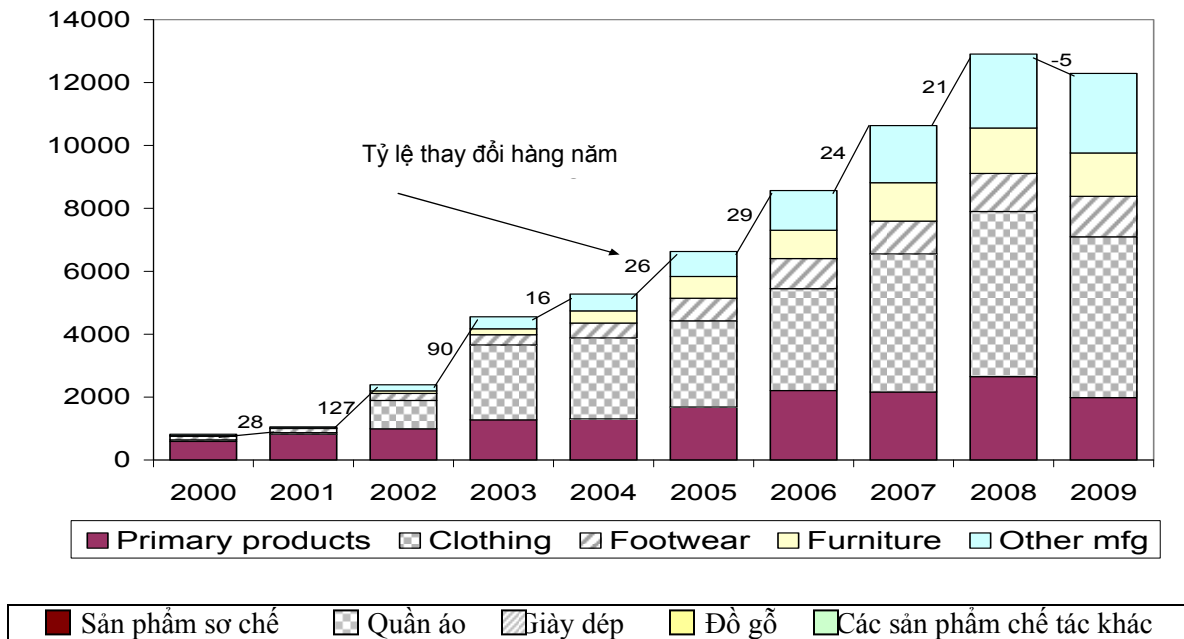


Nguồn: TCHQ Việt Nam

D. Thương mại song phương với Hoa Kỳ

Như trình bày ở trên, nghĩa vụ chính của Hoa Kỳ theo HDTM là cho Việt Nam hưởng quy chế đối xử quốc gia và quy chế đối xử tối huệ quốc khi ký kết hiệp định này. Mục đích là giảm thuế của Hoa Kỳ đối với hàng nhập khẩu của Việt Nam ở mức trung bình là 40% xuống mức khoảng 4%, với các mức cắt giảm lớn nhất áp dụng cho các sản phẩm mà Việt Nam có lợi thế so sánh cao nhất, đó là các sản phẩm chế tác công nghiệp nhẹ sử dụng nhiều lao động. Việt Nam đã đáp lại việc mở cửa thị trường Hoa Kỳ như trong Biểu đồ 6. Trong năm đầu tiên thực hiện HDTM (2002), xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã tăng hơn gấp đôi về kim ngạch xuất khẩu, tăng 127% so với năm 2001. Trong năm thứ hai thực hiện HDTM, xuất khẩu lại gần như tăng gấp đôi một lần nữa (tăng 90%), biến Hoa Kỳ thành thị trường xuất khẩu lớn nhất và có một không hai của Việt Nam.

Biểu đồ 6: Xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ: 2000-2009 (triệu USD)



Nguồn: Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ, cơ sở dữ liệu trực tuyến

Biểu đồ 6 còn cho thấy rằng sự tăng xuất khẩu ban đầu sang Hoa kỳ phần lớn là từ may mặc, với mức tăng 1.800% trong năm 2002 và 650% trong 6 tháng đầu năm 2003 (so với cùng kỳ năm trước). Sự tăng mạnh xuất khẩu may mặc sang Hoa Kỳ kết thúc vào tháng 6 năm 2003 khi ký kết Hiệp định Dệt may Việt Nam-Hoa Kỳ, theo đó Việt Nam có nghĩa vụ thực hiện hạn ngạch xuất khẩu nhằm làm giảm tăng trưởng xuất khẩu dệt may hàng năm tới Hoa Kỳ xuống còn 7-8% . Với việc Việt Nam gia nhập WTO và thông qua quy chế Quan hệ Thương mại Bình thường Vĩnh viễn, tháng 1/2007, Hoa Kỳ đã bãi bỏ chế độ hạn ngạch đối với xuất khẩu dệt may của Việt Nam, tuy nhiên, thay vào đó là cơ chế giám sát thương mại nghiêm khắc được cho là để kiềm chế tăng trưởng xuất khẩu may mặc sang Hoa Kỳ. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu may mặc năm 2007 sang Hoa Kỳ đã nhảy vọt lên 35%, tức là gấp hơn 3 lần so với tốc độ trung bình trong ba

năm trước đó khi áp dụng chế độ hạn ngạch. Sau đó, trong các năm 2008 và 2009, xuất khẩu may mặc sang Hoa Kỳ giảm xuống, và trên thực tế, năm 2009 đạt tăng trưởng âm, nhưng là do cầu giảm mạnh do “cuộc suy thoái nghiêm trọng” bắt đầu xảy ra ở Hoa Kỳ vào quý 4 năm 2008 (như được trình bày dưới đây).

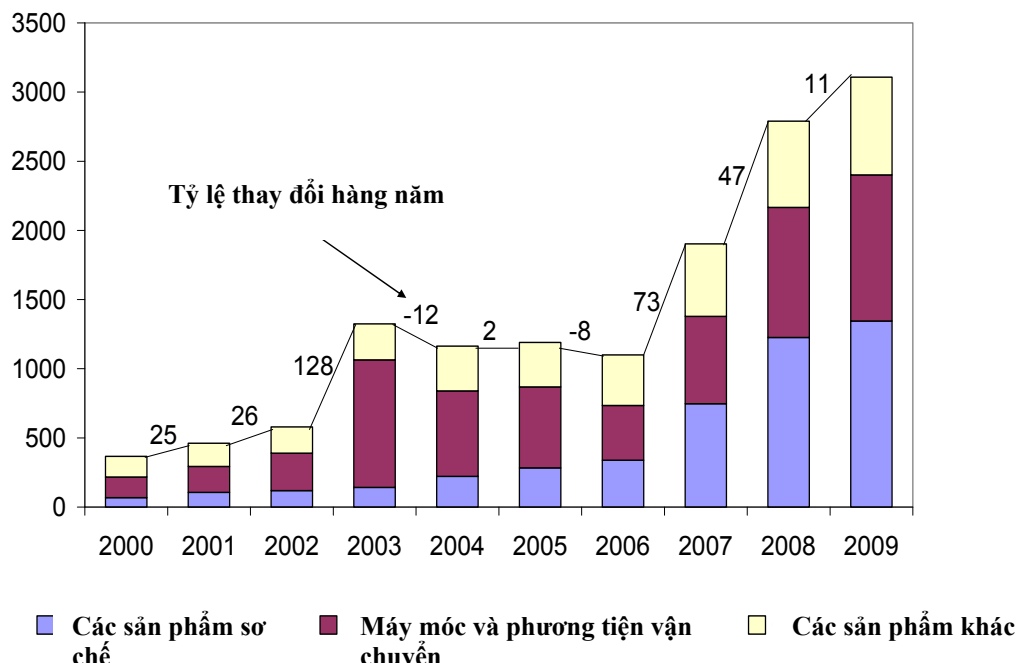
Trong khi may mặc chiếm một tỷ trọng lớn trong sự tăng xuất khẩu đột ngột sang Hoa Kỳ sau khi thực thi HĐTM, thì sự đa dạng hóa xuất khẩu đối với các mặt hàng chế tác sử dụng nhiều lao động khác như đồ gỗ, giày dép, hàng hóa du lịch, các mặt hàng chế tác khác và gần đây là sản phẩm điện đã giúp duy trì tốc độ tăng trưởng nhanh chóng kể từ năm 2003. Trước khi thực thi HĐTM, hầu như Việt Nam chỉ có thể xuất khẩu sang Hoa Kỳ các sản phẩm sơ chế (cá, cà phê và xăng dầu). Cùng với việc mở cửa thị trường đối với các mặt hàng chế tác theo HĐTM, tỷ trọng hàng xuất khẩu là các sản phẩm sơ chế đã giảm mạnh, tuy nhiên mức tăng trưởng của các mặt hàng này cũng rất ấn tượng và đặc biệt cao trong trường hợp xuất khẩu tôm và cá đến mức Hoa Kỳ đã phải có các hành động chống bán phá giá để giảm tăng trưởng xuất khẩu đối với các mặt hàng này.⁶

Trong khi việc áp dụng chế độ đối xử quốc gia và chế độ đối xử tối huệ quốc cho Việt Nam đã dẫn đến việc tăng mạnh xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ, thì không có bất kỳ sự tăng xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam sau khi ký kết hiệp định này, do Hoa Kỳ đã có được chế độ tối huệ quốc tại Việt Nam trước khi ký hiệp định này. Biểu đồ 7 cho thấy, dường như xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam có tăng mạnh trong năm 2003, tuy nhiên dữ liệu cho thấy việc tăng xuất khẩu 128% trong năm đó chủ yếu là do giao dịch độc hữu bán máy bay giá trị lớn cho Việt Nam. Xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam cũng tăng trưởng mạnh mẽ đặc biệt trong năm 2007 (73%) và năm 2008

⁶ Để biết thêm chi tiết về các hành động này, xin tham khảo STAR/CIEM, “Đánh giá tác động 5 năm thực hiện Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam – Hoa Kỳ đối với cơ cấu kinh tế, đầu tư và thương mại của Việt Nam” 2007, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, trang 207.

(47%), tuy nhiên, trong các trường hợp này, xuất khẩu sang Việt Nam tăng ở tất cả các mặt hàng, với xuất khẩu các sản phẩm sơ chế tăng 120% và hàng chế tác tăng 54% trong năm 2007, nhập khẩu ô tô từ Hoa Kỳ tăng 5 lần trong năm 2007. Năm 2008, xuất khẩu của Hoa Kỳ sang Việt Nam cũng tăng mạnh (47%), nhưng cũng giống năm 2003, chủ yếu là do giao dịch bán máy bay trị giá 1,2 tỷ USD cho Việt Nam.

Biểu đồ 7: Xuất khẩu từ Hoa Kỳ sang Việt Nam 2000-2009 (triệu USD)



Nguồn: Ủy ban Thương mại Quốc tế Hoa Kỳ, cơ sở dữ liệu trực tuyến.

Một quan sát thú vị trong bối cảnh Việt Nam tập trung vào toàn cầu hóa theo HDTM và WTO đó là tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sang Hoa Kỳ ngay trong 18 tháng đầu tiên kể từ khi ký kết HDTM đã giúp xuất khẩu gia tăng trên diện rộng (tạo mới xuất khẩu - *export creation*) hay là chuyển hướng xuất khẩu từ các thị trường khác (chuyển hướng xuất khẩu - *export diversion*). Trong báo cáo trước đây, chúng tôi đã đưa ra bằng chứng cho thấy hầu hết làn sóng gia tăng xuất khẩu trong 18 tháng đầu tiên kể từ khi có HDTM đều là sự tạo mới xuất khẩu trong khi đó chuyển hướng xuất khẩu chỉ chiếm một

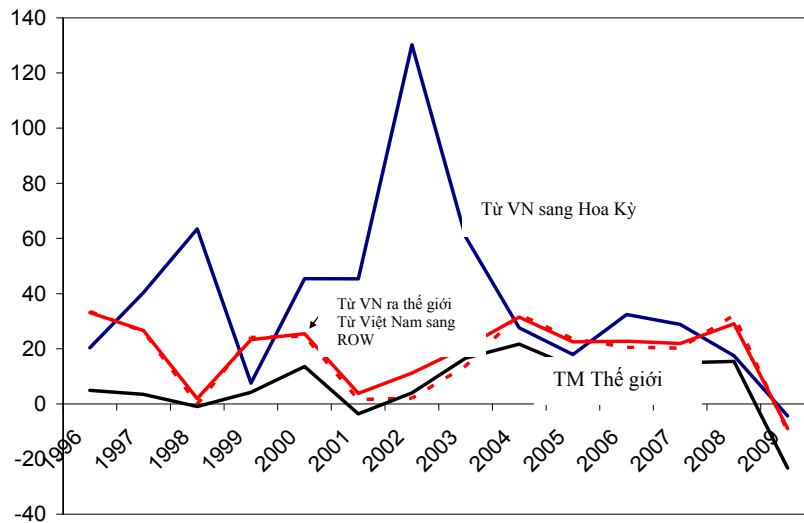
tỷ lệ nhỏ đối với mặt hàng may mặc xuất khẩu sang Hoa Kỳ.⁷ Kết luận này được đưa ra trên cơ sở so sánh giá trị xuất khẩu thực tế sang các Nước Còn lại Trên thế giới (ROW = Cả thế giới trừ Mỹ) với giá trị dự đoán của chúng tôi về giá trị xuất khẩu sang ROW căn cứ vào số liệu quá khứ. Nếu giá trị xuất khẩu thực tế sang ROW bằng hoặc lớn hơn giá trị dự đoán, thì chúng tôi kết luận là không có sự chuyển hướng xuất khẩu. Dựa trên phương pháp này, chúng tôi tìm ra rằng tỷ lệ chuyển hướng xuất khẩu đối với hàng may mặc là tương đối nhỏ và không có sự chuyển hướng xuất khẩu nào đối với mặt hàng giày dép và đồ gỗ.

Phát hiện trên đây về việc hầu hết sự gia tăng xuất khẩu trong thời kỳ sau khi có HĐTM là do sự tạo mới xuất khẩu, được hỗ trợ bởi các số liệu về tốc độ tăng trưởng của tỷ lệ xuất khẩu sang Hoa Kỳ và ROW, như thể hiện trong Biểu đồ 8. Điều thú vị từ số liệu trong biểu đồ này là Hoa Kỳ được xem như thị trường xuất khẩu cuối cùng của Việt Nam (*last resort*). Thật ra, vai trò của Hoa Kỳ với tư cách là đích xuất khẩu cuối cùng đã xuất hiện ngay từ trước khi thực hiện HĐTM. Cụ thể là trong thời kỳ khủng hoảng tài chính ở châu Á năm 1998 khi cầu ở hai thị trường xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam ở thời điểm đó là Nhật Bản và các nước ASEAN sụt giảm nhanh chóng khiến cho Việt Nam phải chuyển hướng sang thị trường Hoa Kỳ, và kết quả là xuất khẩu các sản phẩm sơ chế sang Hoa Kỳ tăng 64% trong năm 1998. Điều tương tự cũng được quan sát thấy trong năm 2001 khi mà, do tốc độ tăng trưởng thương mại trên thế giới chậm lại đáng kể và hàng xuất khẩu của Việt Nam sang ROW sụt giảm, trong khi đó hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ lại tăng trên 40%. Sự gia tăng xuất khẩu các mặt hàng chế tác nhờ việc thực thi HĐTM trong năm 2002 đã có một tác động tích cực đối với xuất khẩu Việt Nam vào thời

⁷ Tham khảo Báo cáo trước đây của chúng tôi “Cập nhật Thương mại Song phương năm 2003 giữa Việt Nam và Hoa Kỳ”, 2004, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia

điểm khi mà cầu đối ngoại ở khu vực châu Á, châu Âu và Hoa Kỳ rất yếu. Trong năm 2002, xuất khẩu sang các quốc gia khác trừ Mỹ (ROW) chỉ tăng 2%, trong khi xuất khẩu tới mọi quốc gia (kể cả Mỹ) tăng 11%. Nói một cách khác tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam trong năm 2002 lớn hơn 5 lần so với mức tăng trưởng xuất khẩu trong trường hợp nếu HĐTM không có hiệu lực thi hành năm 2002. Tuy nhiên, vai trò của Hoa Kỳ trong giai đoạn Đại Khủng hoảng 2009 lại là một câu chuyện khác (sẽ được bàn tới dưới đây).

Biểu đồ 8: Tốc độ tăng trưởng hàng xuất khẩu Việt Nam sang Hoa Kỳ và ROW và Tốc độ tăng trưởng của Thương mại Thế giới: giai đoạn 1997-2009 (%)



Nguồn: Cơ sở dữ liệu trực tuyến về Thương mại thế giới của TCTK và WTO

E. Chuyển dịch cơ cấu

Chúng ta đã quan sát thấy sự chuyển dịch đáng kể trong cơ cấu hàng xuất khẩu 10 năm qua. Song liệu điều này có biến thành sự dịch chuyển cơ cấu GDP và phân bố lao động và vốn giữa các ngành nghề, và trong phạm vi ngành công nghiệp chế tác, theo hướng phục vụ cho lợi thế cạnh tranh của Việt Nam trong các sản phẩm sử dụng nhiều lao động hay không?

1. Thay đổi cơ cấu trong GDP

Sự thay đổi trong cơ cấu xuất khẩu từ các sản phẩm nông nghiệp sang sản phẩm công nghiệp được phản ánh trong cơ cấu GDP tổng thể, theo minh họa trong Bảng 1, song ở mức độ nhỏ hơn nhiều. Tỷ trọng của các ngành nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản cùng với khai thác khoáng sản trong cơ cấu GDP sụt giảm 8% trong giai đoạn từ năm 2000 đến 2008, trong khi tỷ trọng của công nghiệp chế tác lại tăng 7%. Điều này cho thấy, sự tăng trưởng và đa dạng hóa các mặt hàng xuất khẩu đã và đang có tác động đối với cơ cấu nền kinh tế, song chỉ dừng ở mức độ tương đối khiêm tốn.

Bảng 1: Cơ cấu GDP theo ngành nghề và hình thức sở hữu: 2000 và 2008

	2000	2008
<i>Cơ cấu GDP theo ngành (theo mức giá năm 1994) (%)</i>		
Nông nghiệp, Lâm nghiệp & Thủy sản	23	18
Khai thác khoáng sản	7	4
Chế tác	19	26
Các ngành khác	51	52
<i>Cơ cấu GDP theo chủ thể sở hữu (theo mức giá năm 1994) (%)</i>		
Nhà nước	41	38
Công ty tư nhân	8	12
Hộ gia đình và hợp tác xã	41	36
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	11	14

Nguồn: TCTK Việt Nam

Sự dịch chuyển trong cơ cấu xuất khẩu và quá trình sản xuất cũng đi cùng với những thay đổi trong cơ cấu chủ sở hữu của GDP, nhưng cũng dừng ở mức độ hạn chế. Trong giai đoạn thực hiện HĐTM và gia nhập WTO, tỷ trọng đóng góp bởi các doanh nghiệp nhà nước trong GDP giảm 3 điểm phần trăm trong khi đó tỷ trọng bởi các doanh nghiệp tư nhân, là đòn bẩy cho xu hướng công nghiệp hóa theo hướng xuất khẩu ở các nước Châu Á khác, chỉ tăng 4 điểm phần trăm.

2. Thay đổi cơ cấu trong ngành công nghiệp chế tác

Hiện nay, các số liệu thể hiện mức độ đóng góp vào GDP (giá trị gia tăng) của các ngành công nghiệp chế tác riêng lẻ vẫn chưa được công bố. Vì thế, để có được bức tranh về sự thay đổi cơ cấu trong ngành công nghiệp chế tác chúng tôi phải dựa vào các số liệu điều tra doanh nghiệp. Vấn đề cơ bản liên quan tới số liệu từ điều tra doanh nghiệp là chúng chỉ thể hiện một bộ phận của ngành công nghiệp chế tác. Bảng 2 sử dụng các số liệu về việc làm do Tổng cục Thống kê công bố đối với toàn bộ nền kinh tế và số liệu điều tra doanh nghiệp để minh họa cho nội dung này. Ví dụ, tổng số việc làm được báo cáo trong số liệu điều tra doanh nghiệp chỉ chiếm 18% tổng số việc làm trong báo cáo của Tổng cục Thống kê trong năm 2008. Trong giai đoạn 2000-2008, theo số liệu điều tra doanh nghiệp, tổng số việc làm tăng gấp 5 lần so với tổng số việc làm của toàn bộ nền kinh tế.

Trong ngành công nghiệp chế tác, phạm vi bao trùm của số liệu điều tra doanh nghiệp so với tổng thể nền kinh tế lớn hơn so với bất cứ ngành nghề khác song vẫn chỉ chiếm 63% tổng số việc làm năm 2008, tăng so với 45% năm 2000. Một điều chưa rõ ràng là, liệu việc gia tăng số lượng việc làm được báo cáo trong số liệu điều tra doanh nghiệp có phản ánh sự chuyển dịch lao động từ khu vực không chính thức sang khu vực chính thức – nếu có thì đây là một tín hiệu phát triển tích cực – hay đó chỉ đơn giản thể hiện phạm vi điều tra số liệu lớn hơn mà thôi. Vì thế, nếu chỉ dựa vào số liệu điều tra doanh nghiệp để xây dựng một bức tranh về thay đổi cơ cấu công nghiệp chế tác, thì bức tranh đó có lẽ sẽ phiến diện, song rất tiếc là không có cách nào khác.

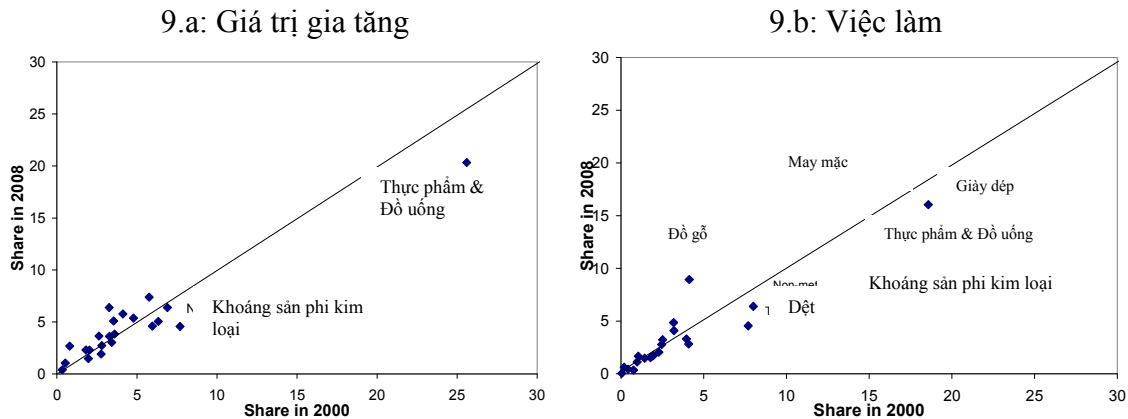
Bảng 2: Số liệu việc làm theo nguồn của TCTK và theo điều tra doanh nghiệp (ES) (%)

	Số liệu của TCTK			Số liệu điều tra doanh nghiệp (ES)			Tỷ lệ việc làm theo ngành ES/TCTK %	
	Tỷ trọng 2008	Thay đổi tỷ trọng so với năm 2000	Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm 2000-08	Tỷ trọng 2008	Thay đổi tỷ trọng so với năm 2000	Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm 2000-08		
Tổng số	100	0	2	100	0	10	9	18
Nông nghiệp	53	-12	0	5	-3	4	1	2
Khai khoáng	1	0	7	2	-2	3	60	45
Chế tác	14	5	7	48	3	11	45	63
Ngành khác	32	8	6	45	2	11	16	25

Nguồn: TCTK

Cơ cấu giá trị gia tăng của ngành công nghiệp chế tác và những thay đổi về tỷ trọng của 20 ngành công nghiệp ISIC 2 con số được minh họa trong các Biểu đồ 6.A và 6.B. So với cơ cấu việc làm, thì cơ cấu giá trị gia tăng của các ngành công nghiệp chế tác thống nhất hơn và ít có thay đổi hơn. Ngành thực phẩm và đồ uống và các khoáng sản phi kim loại (chẳng hạn như xi măng), vốn từng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng giá trị gia tăng của ngành chế tác, thì đều sụt giảm trong giai đoạn 2000 - 2008. Về việc làm, ngành giày dép từng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong năm 2000, song đã bị hoán ngôi bởi ngành may mặc trong năm 2008. Về thay đổi tỷ trọng của các ngành riêng lẻ, may mặc và đồ gỗ, là hai mặt hàng xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam, đều tăng ở mức lớn nhất. Quả thật, theo như số liệu điều tra doanh nghiệp, trong giai đoạn 2000-2008, ba ngành công nghiệp xuất khẩu hàng đầu là may mặc, giày dép và đồ gỗ, cùng nhau chiếm 50% tổng giá trị gia tăng về việc làm của ngành công nghiệp chế tác.

Biểu đồ 9: Tỷ trọng giá trị gia tăng và việc làm theo ngành trong lĩnh vực công nghiệp chế tác năm 2000 và 2008 (%)*



* Chi chú: đường chéo thể hiện việc không có sự thay đổi về tỷ trọng trong giai đoạn 2000-2008.

Nguồn: TCTK

Sự đóng góp của một số nhóm ngành vào giá trị gia tăng, việc làm và vốn trong toàn ngành chế tác được minh họa trong Bảng 3. Ba ngành xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam chiếm dưới 20% tổng giá trị gia tăng và vốn của ngành chế tác nhưng lại chiếm tới 45% tổng giá trị việc làm mà ngành tạo ra. Trong khi đó, tỷ trọng giá trị gia tăng và vốn của 6 ngành sản xuất chính cạnh tranh với nhập khẩu lại cao hơn 2-3 lần tỷ trọng của các ngành này trong giá trị việc làm. Những quan sát trên chứng tỏ một điều đơn giản rằng các ngành công nghiệp xuất khẩu của Việt Nam sử dụng nhiều lao động hơn các ngành cạnh tranh nhập khẩu, và quả thật đây là điều ai cũng có thể mong đợi từ lợi thế cạnh tranh của Việt Nam trong các mặt hàng sử dụng nhiều lao động. Theo minh họa trong Bảng 3, tỷ lệ trung bình vốn/lao động trong các ngành xuất khẩu chủ đạo của Việt Nam chỉ bằng 1/6 tỷ lệ vốn/lao động của các ngành cạnh tranh nhập khẩu chính.

Bảng 3: Cơ cấu giá trị gia tăng, Vốn và Tỷ lệ Vốn/Lao động trong các ngành xuất khẩu chủ đạo và các ngành cạnh tranh nhập khẩu chính: 2008

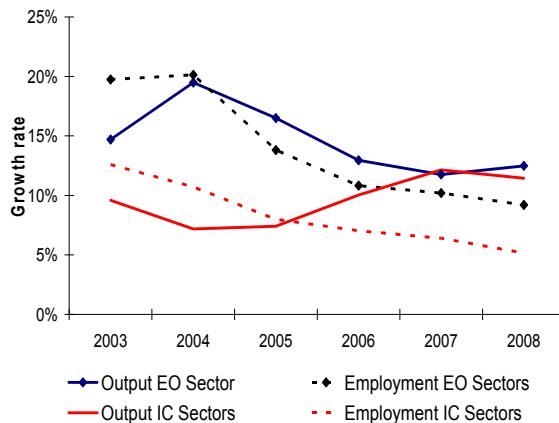
	2008 tỷ trọng trong ngành chế tác			Tỷ lệ Vốn/Lao động (triệu VND/công nhân)
	Giá trị gia tăng (%)	Việc làm (%)	Vốn (%)	
Các ngành xuất khẩu chủ đạo				
Sản xuất quần áo	7.4	19.2	4.2	34
Giày dép, hành lý & Túi xách	5.1	16.0	6.8	66
Đồ gỗ	6.4	8.9	5.0	86
Tổng (trung bình)	18.8	44.2	15.9	(56)
Một số ngành cạnh tranh với hàng nhập khẩu				
Hóa chất	4.6	2.8	4.1	223
Kim loại	3.0	1.5	4.5	458
Máy móc thiết bị	2.3	1.7	2.2	199
Khoáng sản phi kim loại	4.6	6.4	14.6	355
Phương tiện Motor & các thiết bị vận tải khác	10.0	4.4	8.9	318
Dệt may	5.4	4.5	7.8	267
Tổng (trung bình)	29.9	21.4	42.1	(306)

Nguồn: TCTK

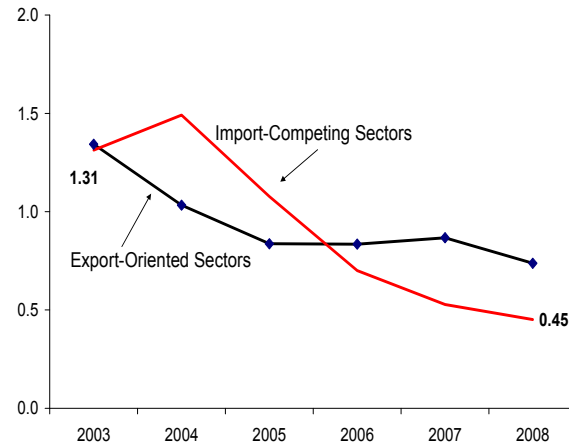
Tầm quan trọng của tăng trưởng việc làm trong nền kinh tế Việt Nam là lý do khiến chúng ta phải nhìn cận cảnh hơn về mối quan hệ của những thay đổi trong cơ cấu sản lượng (giá trị gia tăng) và việc làm trong các lĩnh vực xuất khẩu và cạnh tranh với nhập khẩu. Chiến lược công nghiệp hóa theo hướng xuất khẩu vốn là mối lựa khiến cho các nước Đông Á phát triển với tốc độ liên tục trước đây trong những năm qua có vẻ như đã và đang lu mờ dần trong bối cảnh hiện tại của Việt Nam như minh họa trong Biểu đồ 10. Theo Biểu đồ này, giá trị gia tăng và việc làm ở các ngành công nghiệp xuất khẩu mũi nhọn có tốc độ tăng trưởng giảm đi còn ở các ngành cạnh tranh với nhập khẩu lại tăng lên (riêng đối với việc làm thì tốc độ tăng trưởng việc làm giảm chậm hơn ở các ngành cạnh

tranh với nhập khẩu). Các số liệu này, theo như Biểu đồ 11, chứng tỏ rằng tác động tạo mới việc làm (được biết tới như độ co giãn việc làm theo tăng trưởng) trong cả ngành xuất khẩu và cạnh tranh với nhập khẩu đã và đang thu nhỏ dần, và đối với các ngành cạnh tranh nhập khẩu chỉ tiêu này giảm nhanh chóng hơn nhiều so với các ngành xuất khẩu. Điều này chứng tỏ rằng năng suất lao động ở cả hai lĩnh vực đều có tăng song với tốc độ lớn hơn ở lĩnh vực cạnh tranh nhập khẩu.

Biểu đồ 10: Tốc độ tăng trưởng GTGT và việc làm trong lĩnh vực xuất khẩu (EO) và cạnh tranh nhập khẩu (IC): 2003-2008



Biểu đồ 11: Độ co giãn việc làm trong ngành EO và IC 2003-2008



Nguồn: TCTK

Phạm vi báo cáo này không cho phép chúng tôi đưa ra một lời giải thích thấu đáo về xu hướng dịch chuyển trong tốc độ tăng trưởng tương đối của sản lượng và việc làm ở lĩnh vực xuất khẩu (EO) và cạnh tranh nhập khẩu (IC), song cũng sẽ thú vị nếu tìm hiểu một số giả thuyết về vấn đề này. Thứ nhất, đó là giả thuyết cho rằng xu thế công nghiệp hóa theo hướng xuất khẩu sử dụng nhiều lao động đã hoàn thành lộ trình của mình ở Việt Nam và vì thế những thay đổi như trình bày ở trên chính là tín hiệu chấm dứt tình trạng lao động thặng dư ở Việt Nam, giống như những gì diễn ra ở Trung quốc những năm gần đây. Rất tiếc là hầu như không có bằng chứng nào chứng minh cho giả thuyết này, mà

ngược lại lại có bằng chứng phủ nhận chính nó. Không có bằng chứng nào cho thấy số lượng người lao động trẻ tuổi thất nghiệp ở nông thôn đổ vào các thành phố lớn giảm đi, cũng như không có bằng chứng nào cho thấy sự gia tăng của mức lương thực. Quả thật, một nghiên cứu mới đây cho thấy kể từ năm 2002 tốc độ tăng trưởng của mức lương thực và danh nghĩa đã chậm lại và lợi thế kỹ năng cũng đã và đang sụt giảm.⁸ Sự chậm lại của tỷ lệ tăng tiền lương thực và tiền lương danh nghĩa cho thấy sự giảm sút trong mức cầu lao động. Điều này cho thấy sự chuyển hướng của các cơ chế khuyến khích nhằm ưu đãi hơn các ngành cạnh tranh nhập khẩu và hàng hóa phi mậu dịch thay vì các ngành công nghiệp xuất khẩu sử dụng nhiều lao động. Những thay đổi đó có thể xuất phát từ những lý do sau: (1) tăng giá thực của tỷ giá hối đoái, (2) tăng chi tiêu chính phủ, (3) tăng hỗ trợ của chính phủ đối với các DNNN sử dụng nhiều vốn, (4) bong bóng nhà đất thu hút toàn bộ các nguồn lực tài chính từ khối công nghiệp, (5) sự dịch chuyển đầu tư trực tiếp nước ngoài từ ngành công nghiệp chế tác sang các ngành công nghiệp nặng, bất động sản và hàng hóa phi mậu dịch. Như chúng tôi trình bày trong chương tiếp theo về luồng vốn, hầu hết nếu không phải là toàn bộ diễn tiến này đã thực sự xảy ra trong những năm qua.

Để tổng kết lại, các số liệu trình bày ở trên đã thể hiện rõ ràng rằng mặc dù cơ cấu xuất khẩu đã chuyển dịch đáng kể theo hướng các sản phẩm chế tác sử dụng nhiều lao động hơn, song cơ cấu giá trị gia tăng trong ngành này lại chưa thay đổi tương ứng. Điều này đã được khẳng định bằng việc tính toán tỷ lệ vốn/lao động trung bình trong ngành chế tác sử dụng tỷ trọng giá trị gia tăng trong năm 2000, và năm 2008. Bằng phương pháp này, tỷ lệ vốn/lao động trung bình giảm từ 215 triệu đồng/lao động trong năm 2000 xuống còn 206 triệu đồng/lao động trong năm 2008, tương đương với mức giảm 4%. Ngoài ra, còn có bằng chứng cho thấy động lực cho sự chuyển dịch cơ cấu theo hướng lợi

⁸ Diep N. Phan, “Báo cáo về Thị trường lao động Việt Nam” CIEM, Danida, 23/7/2009.

thế cạnh tranh của Việt Nam về ngành sử dụng nhiều nhiều lao động thậm chí đang mờ nhạt dần.

Nhiều nhà bình luận về quá trình chuyển đổi và phát triển kinh tế của Việt Nam cho rằng những bằng chứng trên chính là lý do để Việt Nam chuyển đổi từ một chiến lược công nghiệp hóa dựa vào lợi thế cạnh tranh sang một chiến lược sản xuất với “giá trị gia tăng cao hơn” và tiến lên vị trí cao hơn trong “chuỗi giá trị.”⁹. Trong một tài liệu gần đây nhất *Cập nhật về Tình hình Kinh tế Đông Á và Thái Bình dương năm 2010*¹⁰, Ngân hàng Thế giới tư vấn rằng các quốc gia như Việt Nam, nên “tiến lên vị trí cao hơn trong chuỗi giá trị bằng việc gia tăng sự phức tạp hóa ngành sản xuất.”. Điều này nghe có vẻ như sự hồi tưởng lại chính sách công nghiệp “chọn người chiến thắng” vốn rất tai tiếng trước đây. Mười năm trước, Ngân hàng Thế giới đã đặt vấn đề “Liệu chiến lược tăng trưởng trong tương lai có phải là chiến lược tăng trưởng sử dụng nhiều lao động hơn không?” và đã trả lời rằng “Việt Nam rõ ràng có rất nhiều lợi thế cạnh tranh chưa khai thác hết trong các mặt hàng xuất khẩu sử dụng nhiều lao động.”. Cũng tại thời điểm đó, ngân hàng thế giới ghi nhận rằng “kinh nghiệm quốc tế cho thấy công nghiệp hóa theo hướng xuất khẩu sẽ là bất khả thi nếu không có sự phát triển của một khu vực kinh tế tư nhân năng động.”¹¹. Vậy những đổi thay của Việt Nam trong 10 năm qua thực sự là gì? Kết luận của chúng tôi: những thay đổi đó vẫn chưa đủ. Sự tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu vẫn chưa xóa bỏ lao động thặng dư trong nền kinh tế Việt Nam và một khu vực kinh tế tư nhân trong nước vẫn đang còn mỏng manh. Nói một cách khác, Việt Nam

⁹ Tham khảo “Ngân hàng Thế giới khuyên Việt Nam di chuyển lên trên chuỗi giá trị,” 10/4/2010, www.Stockbiz.vn

¹⁰ Cập nhật về Tình hình Kinh tế Đông Á và Thái Bình dương năm 2010 của Ngân hàng Thế giới, Tập 1, “Nổi lên mạnh mẽ hơn từ cuộc Khủng hoảng” trang 22.

¹¹ Ngân hàng Thế giới, *Báo cáo Phát triển Việt Nam 2000: Tấn công nạn đói nghèo*, 15/12/1999.

đường như chưa tận dụng hết những cơ hội sẵn có của mắt xích hiện tại trên chuỗi giá trị. Vì thế, việc vận động các chính sách thúc đẩy Việt Nam tiến lên một mắt xích cao hơn trên chuỗi giá trị có thể đi ngược lại nguyên lý bất hủ của lợi thế cạnh tranh. Chúng tôi cho rằng luận điểm này còn rất nhiều nghi ngại (xem Khung 1).

Khung 1: Tăng Giá trị Gia tăng và Tiến cao hơn trên Chuỗi giá trị! Thực chất là điều gì?

Một lập luận thường gặp trong các phân tích về ngành xuất khẩu hàng chế tác của Việt Nam là sự cần thiết phải gia tăng giá trị gia tăng và tiến cao hơn trên chuỗi giá trị^a. Điều này có nghĩa là gì khi người ta cho rằng Việt Nam cần gia tăng giá trị gia tăng, đặc biệt trong ngành sản xuất các mặt hàng chế tác xuất khẩu như may mặc? Giả định rằng điều này có nghĩa là Việt Nam phải gia tăng tỷ lệ nguyên liệu đầu vào nội địa (VD vải nguyên liệu) để làm ra các thành phẩm (VD quần áo). Về mặt thực tiễn, điều này được hiểu là Việt Nam cần đầu tư nhiều hơn số vốn khan hiếm của mình vào việc sản xuất sản phẩm trung gian và vì thế đương nhiên là đầu tư ít đi cho việc sản xuất và lắp ráp các mặt hàng thành phẩm. Tuy nhiên, để đi theo chiến lược này, các nguyên tắc về lợi thế cạnh tranh sẽ bị vi phạm vì theo như các số liệu trình bày ở trên, mức độ thâm dụng vốn của các sản phẩm trung gian nhìn chung cao hơn rất nhiều so với mức độ thâm dụng vốn của các mặt hàng thành phẩm mà Việt Nam xuất khẩu. Đây chính là trường hợp của ngành dệt và may mặc khi mà tỷ lệ vốn/lao động trong ngành dệt - 186 triệu đồng/lao động – cao hơn gấp 6 lần so với tỷ lệ của ngành may mặc (29 triệu đồng/công nhân). Việc chuyển dịch vốn đầu tư từ ngành dệt sang ngành may mặc có thể sẽ làm tăng giá trị gia tăng trong nước của hai ngành dệt may, song lại có thể làm giảm giá trị gia tăng trong toàn bộ nền kinh tế, tức là GDP thực sẽ thấp hơn, vì GDP chỉ đơn giản là toàn bộ giá trị gia tăng trong nước trong toàn bộ các lĩnh vực của nền kinh tế.

Khái niệm “tiến cao hơn trên chuỗi giá trị” thậm chí còn mù mờ hơn. Có thể những người ủng hộ cho chiến lược này muốn đề cập tới sự tăng chất lượng hàng hóa sản xuất cho xuất khẩu. Các sản phẩm có chất lượng cao hơn thường được bán với giá cao hơn so với các sản phẩm có chất lượng thấp, vì thế điều này nghe có vẻ như một chiến lược khả thi để tăng giá trị gia tăng trong nước. Tuy nhiên, nguyên lý giản đơn của kinh tế học lại cho rằng chẳng có cái gì tự nhiên đến. Tăng chất lượng hàng hóa cũng không nằm ngoài phạm vi áp dụng của nguyên lý này, vì cải tiến chất lượng đòi hỏi phải đầu tư các nguồn lực khan hiếm. Vì thế khái niệm “tiến cao hơn trên chuỗi giá trị” mâu thuẫn với nguyên lý lợi thế cạnh tranh. Do vậy, không phải hiển nhiên có thể gia tăng GDP (là tổng giá trị gia tăng) bằng việc lựa chọn sản xuất những mặt hàng có chất lượng cao và giảm bớt số lượng hàng chất lượng thấp. Thực chất, sự lựa chọn này phụ thuộc vào sản phẩm nào phù hợp nhất với lợi thế cạnh tranh của Việt Nam. Về lâu về dài, khi mà vốn trở nên nhiều hơn so với lao động, sản xuất sẽ dịch chuyển sang hướng các sản phẩm sử dụng nhiều vốn hơn và các sản phẩm có chất lượng cao hơn, song đó là hệ quả từ các động lực thị trường chứ không phải từ sự can thiệp của chính phủ. Tóm lại, việc cổ xúy cho chủ trương cải thiện giá trị gia tăng và tiến cao hơn trên chuỗi giá trị có vẻ như thiếu cơ sở lý luận. Nghe thì có vẻ hay, nhưng bản chất thực là gì?

a. Tham khảo thêm một số tài liệu ví dụ như Báo cáo gần đây của EU “Hội nhập Kinh tế và Sự phát triển của Việt Nam” tháng 12/2009, trang 11).

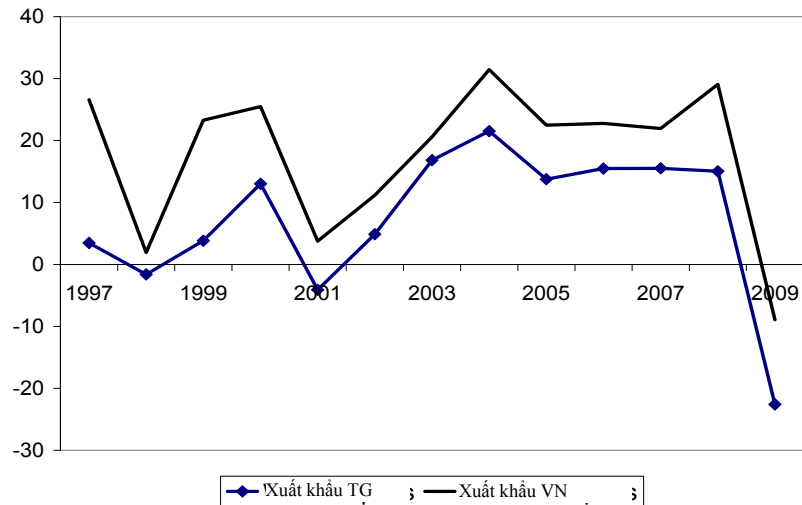
F. Tác động của cuộc khủng hoảng toàn cầu đối với thương mại và các gợi ý của nó

Mối tương quan thuận chiều giữa thương mại và tăng trưởng vốn có một nền tảng vững chắc về mặt lý thuyết và kinh nghiệm thực tiễn của Việt Nam, như được thảo luận ở trên, đã ủng hộ mạnh mẽ cho mối tương quan này. Tuy nhiên, kênh truyền dẫn động lực tăng trưởng cũng có thể truyền dẫn các ảnh hưởng làm chậm đà tăng trưởng khi các thị trường thế giới yếu đi và suy giảm mạnh, như những gì đã xảy ra vào cuối năm 2008 và 2009. Thực tế là một nền kinh tế càng mở cửa cho việc buôn bán thương mại bao nhiêu thì tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế đó càng nhanh bấy nhiêu khi mà nhu cầu trên thế giới mở rộng, song nếu nhu cầu đó sụt giảm thì một nền kinh tế càng mở cửa sẽ càng đứng trước nhiều nguy cơ phải chịu những cú sốc tiêu cực từ bên ngoài. Vậy điều này có liên hệ gì về sự phù hợp của một chiến lược phát triển lấy mở cửa thương mại làm nền tảng, như chiến lược tăng trưởng của Việt Nam trong suốt 20 năm qua?

1. Mối quan hệ giữa nhu cầu thế giới và tăng trưởng xuất khẩu ở Việt Nam

Nếu chúng ta sử dụng tốc độ tăng trưởng thương mại thế giới như thước đo cho các điều kiện thị trường thế giới, chúng ta sẽ thấy rằng nó có một mối tương quan chặt chẽ với sự tăng trưởng của tổng kim ngạch xuất khẩu ở Việt Nam, như Biểu đồ 12 đã chỉ rõ. Trên thực tế, hệ số tương quan giữa tốc độ tăng trưởng hàng năm của thương mại thế giới với tốc độ tăng trưởng của tổng xuất khẩu Việt Nam là rất cao (0,88) và sự biến thiên trong tăng trưởng của hai chỉ số (được đo bằng độ lệch chuẩn) là gần như giống nhau (11.4 so với 11.6). Tuy nhiên, do tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam cao gấp 2,5 lần so với tăng trưởng thương mại thế giới (17,8% so với 7,3%), hệ số biến thiên (tỉ lệ của độ lệch chuẩn trên giá trị trung bình) của tốc độ tăng trưởng xuất khẩu Việt Nam thấp hơn nhiều so với hệ số biến thiên của tăng trưởng thương mại thế giới (0,65 so với 1,56). Điều này cho thấy tăng trưởng xuất khẩu Việt Nam ít biến thiên hơn so với thương mại thế giới.

Biểu đồ 12: Tốc độ tăng trưởng Thương mại Thế giới và Tổng Xuất khẩu của Việt Nam:
1997-2009 (%)



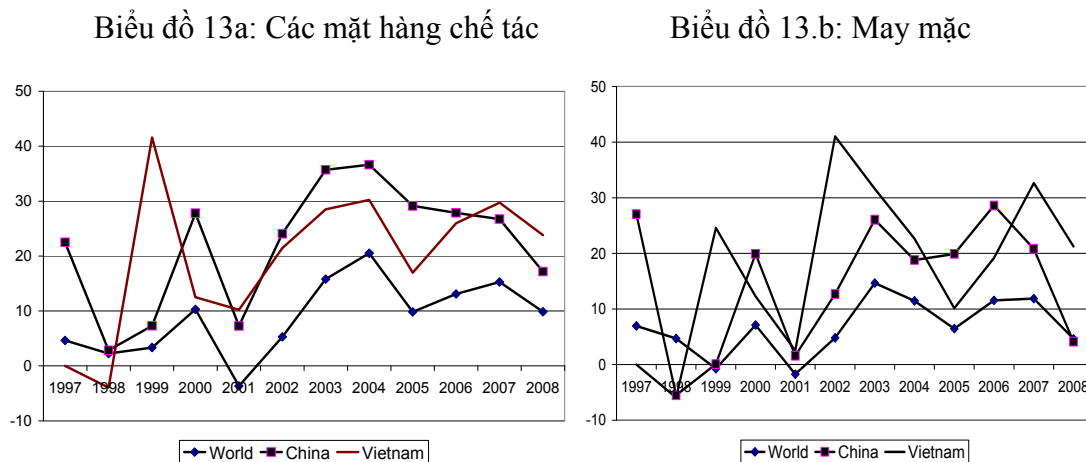
	Thế giới	Vietnam
Trung bình	7.3	17.8
Độ lệch chuẩn	11.4	11.6
Hệ số biến thiên	1.56	0.65

Nguồn: WTO và TCTK

Do các nhóm hàng hoá khác nhau có các mức tăng trưởng và biến thiên khác nhau nên cần thiết xem xét chúng một cách riêng lẻ. Biểu đồ 13.a và 13.b thể hiện một bức tranh chung cho tổng xuất khẩu hàng chế tác và may mặc - mặt hàng chế tác xuất khẩu quan trọng nhất của Việt Nam, so sánh tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam với Trung Quốc và của toàn thế giới. Khi so sánh thương mại thế giới trong ngành chế tác đối với tổng xuất khẩu của thế giới, có thể thấy rằng tốc độ tăng trưởng của thương mại thế giới nhanh hơn so với của Việt Nam, ở mức trung bình 8,9% so với 7,3% và hệ số biến thiên ở mức 0,7 so với 1,5. Tốc độ tăng trưởng trung bình của hàng chế tác xuất khẩu Việt Nam, như Biểu đồ 13.a và bảng đi kèm mô tả, cũng cao hơn và ít biến thiên hơn so

với tăng trưởng của tổng xuất khẩu. Các quan sát này đơn thuần phản ánh một thực tế đã được thừa nhận rằng tăng trưởng thương mại đối với các sản phẩm sơ chế thường thấp hơn và biến thiên cao hơn so với tăng trưởng của xuất khẩu hàng chế tác. Đây vốn là một tiền đề cho các khuyến nghị dành cho các quốc gia đang phát triển nhằm chuyển đổi việc sản xuất các sản phẩm sơ chế sang các sản phẩm chế tác.

Biểu đồ 13.a và 13.b: Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu (%) của Thế giới, Trung Quốc và Việt Nam.



Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu 1997 to 2008	Thế giới		Trung Quốc		Vietnam	
	Chế tác	May mặc	Chế tác	May mặc	Chế tác	May mặc
Trung bình	8.9	6.8	22.1	14.5	21.5	19.3
Độ lệch chuẩn	6.5	4.8	10.7	11.2	11.7	13.1
Hệ số biến thiên	0.7	0.7	0.5	0.8	0.5	0.7
Hệ số tương quan với Thế giới			0.85	0.78	0.47	0.40
Hệ số tương quan với Trung Quốc					0.39	0.47

Nguồn: WTO, CSDL Thương mại Quốc tế trực tuyến.¹²

¹² Theo số liệu hiện có ngày 6/08/2010, WTO chưa cập nhật số liệu cho năm 2009.

Tốc độ tăng trưởng của xuất khẩu hàng chế tác của Trung Quốc và Việt Nam, không mấy ngạc nhiên, đều cao hơn so với tăng trưởng của thương mại thế giới ở lĩnh vực này. Điều này phản ánh thực tế là công nghiệp hóa theo hướng đến xuất khẩu tại các quốc gia đông dân vào giai đoạn đầu quá trình công nghiệp hoá thường có tốc độ tăng trưởng cao đối với nhóm hàng chế tác xuất khẩu. Không chỉ tốc độ tăng trưởng trung bình của xuất khẩu hàng chế tác của Trung Quốc và Việt Nam cao hơn so với tốc độ tăng trưởng trung bình của thương mại thế giới trong lĩnh vực này, mà độ lệch chuẩn của chỉ tiêu này đối với Trung Quốc và Việt Nam cũng cao hơn so với thế giới, cho thấy hệ số biến thiên (độ lệch chuẩn trung bình đã được điều chỉnh) hầu như tương đồng ở các quốc gia.

Cũng cần lưu ý rằng trong lúc tốc độ tăng trưởng tổng xuất khẩu hàng năm của Việt Nam tương quan chặt chẽ với tốc độ tăng trưởng của thương mại thế giới, mức độ tương quan giữa tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng chế tác của Việt Nam và của thế giới lại tương đối thấp (hệ số tương quan là 0,47). Điều này cho thấy tăng trưởng trong xuất khẩu sản phẩm sơ chế phụ thuộc nhiều điều kiện thị trường thế giới, đặc biệt là giá, so với tăng trưởng của xuất khẩu hàng chế tác. Một điều thú vị nữa là tăng trưởng của xuất khẩu hàng chế tác Việt Nam cũng không tương quan với của Trung Quốc, cho thấy các điều kiện thị trường thế giới đóng một vai trò khá nhỏ trong việc quyết định sự tăng trưởng của xuất khẩu hàng chế tác đối với các quốc gia đơn lẻ, bởi vì nếu các điều kiện thị trường thế giới có tầm ảnh hưởng lớn thì ta có thể mong đợi mối tương quan chặt chẽ giữa tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của các quốc gia đang phát triển cùng chuyên môn hóa vào các mặt hàng tương tự nhau, ví dụ như trường hợp của Trung Quốc và Việt Nam.

Có thể thấy một điểm thú vị nữa là tăng trưởng xuất khẩu hàng chế tác của Trung Quốc tương quan chặt chẽ hơn với thị trường thế giới trong khi Việt Nam thì không. Điều này có vẻ ngạc nhiên, nhưng thực tế có một sự giải thích hợp lý. Do kim ngạch xuất khẩu hàng chế tác của Trung Quốc cao gấp 40 lần so với Việt Nam (1.330 tỉ USD so với 32 tỉ USD), nên tất nhiên Trung Quốc phụ thuộc nhiều hơn vào mức cầu không co giãn theo giá của thị trường thế giới. Nói cách khác, sự dao động của mức thu nhập thế giới ảnh hưởng mạnh hơn đến Trung Quốc hơn là đến Việt Nam.¹³ Cuối cùng, phải lưu ý rằng mối quan hệ giữa tăng trưởng thương mại thế giới và tăng trưởng xuất khẩu từ Trung Quốc và Việt Nam trong ngành chế tác như được mô tả ở trên cũng xuất hiện trong ngành xuất khẩu hàng may mặc. Thậm chí đối với xuất khẩu hàng may mặc, nhóm hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam hiện nay, Việt Nam có được lợi thế từ sự độc lập với những biến động thất thường của thị trường thế giới chính nhờ vào ưu thế của một người chơi khá nhỏ bé trong thị trường thế giới rộng lớn.

2. Tác động của cuộc khủng hoảng toàn cầu năm 2009

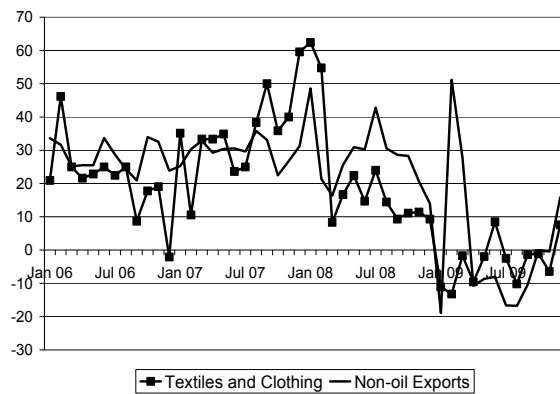
Nhằm hiểu rõ hơn tác động của cuộc khủng hoảng toàn cầu và sự sụt giảm thương mại giai đoạn 2008-2009, chúng ta rất cần phải xem xét các số liệu theo tần suất dày hơn. Biểu đồ 14.a và 14.b thể hiện tốc độ tăng trưởng hàng tháng so với năm trước (YOY) của xuất khẩu Việt Nam ra thế giới (Biểu đồ 14.a) và sang Mỹ (Biểu đồ 14.b). Hai biểu đồ này cho thấy tác động của suy thoái toàn cầu đối với xuất khẩu ra thị trường thế giới nói chung và Mỹ nói riêng là giống nhau. Tốc độ tăng trưởng của xuất khẩu ra thế giới và sang Mỹ của sản phẩm sơ chế, hàng chế tác và may mặc đã sụt giảm mạnh vào tháng 1.2009, từ tốc độ tăng trưởng trung bình tháng khoảng 20% năm 2008 xuống một tốc độ

¹³ Mô hình thương mại Armington rất phổ biến đã chứng minh mối quan hệ nghịch chiều giữa thị phần thị trường và độ co giãn cầu theo giá (γ).

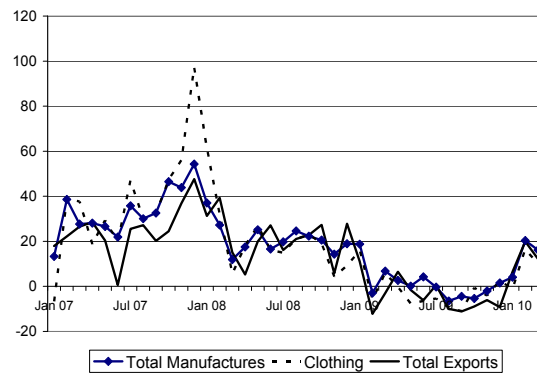
tăng trưởng âm trong hầu suốt năm 2009, và chỉ phục hồi nhẹ vào đầu 2010. Trong trường hợp này, Mỹ không phải là thị trường xuất khẩu cuối cùng như các cuộc suy thoái trước đó, bởi lần suy thoái này mang tính toàn cầu, có nghĩa không có một thị trường nào không bị ảnh hưởng để giúp cho Việt Nam có thể chuyển hướng xuất khẩu.

Biểu đồ 14.a và 14.b: Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu ra thế giới và sang Mỹ hàng tháng so với năm trước (YOY)

Biểu đồ 14.a: Xuất khẩu ra Thế giới



Biểu đồ 14.b: Xuất khẩu sang Mỹ



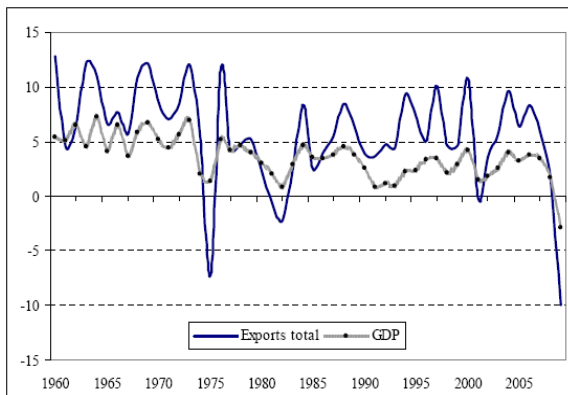
Nguồn: WTO và TCTK

Sự sụt giảm tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam, cũng như của phần lớn các nước khác trên thế giới, mà trong nhiều trường hợp còn bị ảnh hưởng nặng nề hơn so với Việt Nam, là sự sụt giảm nghiêm trọng nhất trong lịch sử thương mại thế giới, thậm chí còn nghiêm trọng hơn so với tác động cuộc Đại suy thoái. Mối quan hệ giữa độ biến thiên của xuất khẩu và của thu nhập thực (GDP) được minh họa ở Biểu đồ 15.a (đối với thế giới) và 15.b (đối với Việt Nam). Tăng trưởng xuất khẩu trung bình của thế giới và Việt Nam cao hơn so với tăng trưởng thu nhập thực. Tại Việt Nam, tăng trưởng tổng xuất khẩu cao hơn 2,5 lần so với tăng trưởng GDP thực (19% so với 7%), nhưng độ chênh chuẩn của tăng trưởng xuất khẩu lại lên đến 10 lần so với GDP thực, do đó hệ số biến

thiên của tăng trưởng xuất khẩu ở mức cao hơn 4 lần so với hệ số biến thiên của tăng trưởng GDP thực. Cần lưu ý rằng hệ số tương quan giữa tăng trưởng xuất khẩu và tăng trưởng GDP thực chỉ vào khoảng 0,4, cho thấy quan niệm coi thương mại là động lực cho tăng trưởng ở Việt Nam là sai lầm - không cần bàn cãi về vai trò quan trọng của thương mại, nhưng thương mại không phải là động lực của tăng trưởng GDP.

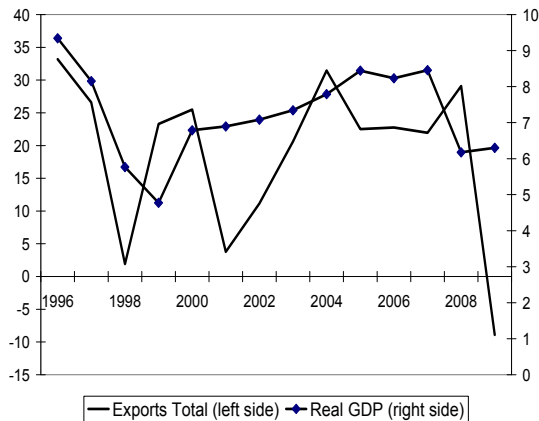
Biểu đồ 15.a và 15.b: Tốc độ tăng trưởng tổng xuất khẩu và GDP thực của
Thế giới và Việt Nam: 1996-2009 (%)

Biểu đồ 15.a: Thế giới



Source: WTO, International Trade Statistics and 2009 forecasts.

Biểu đồ 15.b: Việt Nam



Nguồn: WTO và TCTK

Với quan sát rằng sự biến thiên của xuất khẩu lớn hơn so với biến thiên của GDP thực cho thấy việc sản xuất cho thị trường nội địa ổn định hơn so với sản xuất dành cho xuất khẩu. Mặt khác, lý thuyết về lợi thế cạnh tranh và quan sát thực tế rằng sản xuất phục vụ xuất khẩu tăng trưởng nhanh chóng hơn so với sản xuất cho tiêu dùng nội địa cho thấy hiệu quả của các nguồn lực đầu tư vào sản xuất xuất khẩu có vẻ như cao hơn so với (hiệu quả) đầu tư vào sản xuất dành cho tiêu dùng nội địa. Vấn đề này làm nảy sinh một câu hỏi thú vị là liệu danh mục vốn đầu tư sản xuất của Việt Nam đã được phân bổ một cách tối ưu giữa các ngành thương mại có lợi nhuận cao - rủi ro cao và các ngành phi

thương mại nhưng lợi nhuận thấp - rủi ro thấp.. Trong bối cảnh Việt Nam ưu tiên cao cho tăng trưởng nhanh về thu nhập và việc làm, một tỷ lệ tối ưu cho sản xuất phục vụ xuất khẩu trong danh mục vốn đầu tư sản xuất của nền kinh tế có thể là khá cao, cho dù nó là đối tượng hứng chịu sự biến động thất thường của thị trường thế giới.¹⁴

3. Ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng toàn cầu đối với chiến lược tăng trưởng của Việt Nam¹⁵

Rất nhiều người cho rằng sự sụp đổ gần đây của thương mại thế giới là cơ hội để cân nhắc lại, thậm chí ngừng theo đuổi chiến lược tăng trưởng hướng ngoại. Những tuyên bố mang tính chỉ trích mạnh mẽ về các chiến lược phát triển hướng ngoại vào thời điểm xảy ra cuộc khủng hoảng kinh tế là rất phổ biến, thực tế thì những tuyên bố đó luôn song hành mỗi khi khủng hoảng xuất hiện trong vài thập kỷ gần đây. Nhà kinh tế học giành giải Nobel Arthur W. Lewis đã tuyên bố về sự chấm dứt của trường phái theo đuổi “thương mại là động lực cho phát triển” sau khi các quốc gia phát triển lâm vào suy thoái sau khi giá dầu leo thang 4 lần vào đầu những năm 1970¹⁶. Cuộc khủng hoảng nợ thập kỷ 1980 dẫn đến hàng loạt các tuyên bố rằng dòng vốn sang các nước đang phát triển sẽ không bao giờ có thể hồi phục. Tương tự, cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á năm 1997 được mô tả như “thời điểm cáo chung của một kiểu mẫu hay mô hình tăng trưởng cụ

¹⁴ Xem Luisito Bertinelli và Andreas Heinen, “Đa dạng xuất khẩu và sự bất ổn về giá ở các quốc gia đang phát triển: Phương pháp tiếp cận theo danh mục vốn đầu tư”, <http://ssrn.com/abstract=1327928>. Tháng 1. 2009.

¹⁵ Chương này được lấy từ tác phẩm của James Riedel, “Cuộc khủng hoảng Kinh tế toàn cầu và gợi ý dài hạn với Việt Nam,” UNDP, Tháng 9.2009.

¹⁶ W. Arthur Lewis, “Sự suy thoái của động cơ tăng trưởng,” *American Economic Review*, quyển. 70, số 4, Tháng 9.1980, trang 49-54. Trích James Riedel, “Thương mại là động cơ cho phát triển tại các quốc gia đang phát triển, nhìn nhận lại” *The Economic Journal*, quyển. 94, số. 373, Tháng 3.1984, trang 56-73.

thể”.¹⁷ Vì vậy, vào thời điểm cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới nổ ra năm 2008-2009, đã có nhiều tranh luận rằng “nếu tiến trình toàn cầu hoá tiếp tục diễn ra, nó sẽ cần một sự đồng thuận trí tuệ mới để giúp nó hồi phục.”¹⁸ Những điều trên rất hữu ích để xem xét liệu Việt Nam có nên tiếp tục theo đuổi toàn cầu hoá như một nền tảng cho chiến lược phát triển của mình, hay tìm ra một chiến lược thay thế khác phụ thuộc ít hơn vào sự mở cửa thương mại.

Liệu Việt Nam có nên tiếp tục theo đuổi hay rút lui khỏi toàn cầu hoá phụ thuộc vào hai vấn đề cốt lõi. Đầu tiên, nó phụ thuộc vào việc liệu các quốc gia phát triển, đang được xem như thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam, có tạo ra được sự hồi phục bền vững và nhanh chóng từ cuộc “đại suy thoái” hay không. Thứ hai, nó phụ thuộc vào việc liệu có một giải pháp thay thế phù hợp cho chiến lược dựa vào toàn cầu hoá hay không, vì nếu như không có (giải pháp thay thế) thì vấn đề lại không còn nằm ở sự hồi phục nhanh hay chậm tại các quốc gia phát triển. Trong trường hợp này, Việt Nam cần phải làm điều tốt nhất có thể trong bối cảnh một nền kinh tế thế giới tăng trưởng chậm.

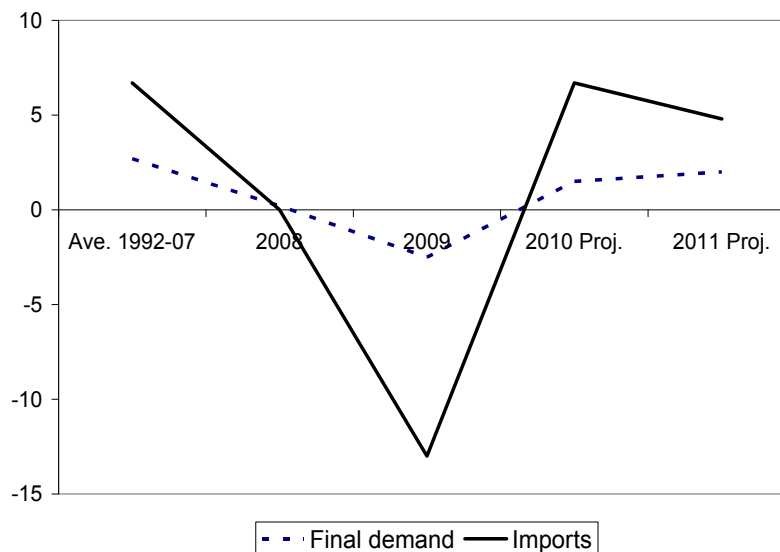
Quan điểm đồng thuận về sự hồi phục của các quốc gia phát triển được đưa ra trong những dự báo gần đây của IMF được giới thiệu qua Biểu đồ 10. Những dự báo này bảo lưu quan điểm đã được đưa ra một năm trước ở đây cuộc khủng hoảng về mô hình hồi phục hình chữ V - một sự sụt giảm đột ngột nhưng hồi phục nhanh chóng của tổng cầu và nhập khẩu. Nếu những dự báo đó là chính xác thì các nước đang phát triển, như Việt Nam, không cần cân nhắc việc thoái lui khỏi chiến lược tăng trưởng hướng ngoại.

¹⁷ Trích dẫn từ Giáo sư Victor Bulmer-Thomas, Giám đốc Học viện Nghiên cứu Mỹ Latinh, Đại học London, do Stephen Fidler thực hiện trong “Châu Á cần học hỏi kinh nghiệm từ các nền kinh tế Latinh,” *Financial Times* (London), Tháng 6. 1997, trang. 20.

¹⁸ Dani Rodrik, “Cái chết của sự đồng thuận toàn cầu hoá,” *Korean Times*, 15.7.2008.

Tuy nhiên, lại có những yếu tố ngăn cản sự hồi phục hình chữ V, ví dụ sự thâm hụt tài chính và nợ gia tăng tại các quốc gia phát triển do kết quả từ các gói kích thích và giải cứu kinh tế quy mô lớn nhằm đưa nền kinh tế thoát khỏi đại suy thoái. Nếu, do hậu quả của việc tăng đột biến nợ công, mức độ tin cậy tín dụng của các nước đi vay trong thế giới phát triển bị suy yếu, các quốc gia này sẽ bị buộc phải tăng thuế hoặc phá giá tiền tệ, mà chẳng có biện pháp nào là tốt cho sự hồi phục kinh tế. Như vậy, nếu như sự hồi phục tại các quốc gia phát triển quá chậm chạp, hiển nhiên các quốc gia đang phát triển cuối cùng sẽ phải tái cân nhắc về chiến lược phát triển hướng ngoại. Câu hỏi là liệu có hay không một phương án thay thế khả thi cho chiến lược này vốn đã được thực thi khá tốt tại rất nhiều quốc gia đang phát triển trong nhiều thập kỷ qua.

Biểu đồ 10: Viễn cảnh kinh tế Thế giới IMF (tháng 4/2010) dự báo tăng trưởng của cầu cuối cùng và nhập khẩu của các quốc gia phát triển (%)



Nguồn: IMF, Viễn cảnh kinh tế toàn cầu, 2010.

Có hai cách tiếp cận được đề xuất để đối phó với sự suy thoái kéo dài tại các nước phát triển hiện đang là thị trường xuất khẩu chính cho các quốc gia đang phát triển, trong đó có Việt Nam. Một là các quốc gia đang phát triển cần dựa nhiều hơn vào thương mại nội khối và ít hơn vào thương mại với các quốc gia phát triển. Hai là các quốc gia đang phát triển dựa nhiều hơn vào nhu cầu nội địa và ít hơn vào nhu cầu bên ngoài (xuất khẩu) để dẫn dắt sự tăng trưởng kinh tế. Mỗi cách tiếp cận này đều đưa ra một cơ chế nhằm giúp các nền kinh tế đang phát triển tách ra khỏi những nền quốc phát triển như là một phương thức đạt được sự tăng trưởng bền vững một cách độc lập. Câu hỏi đặt ra ở đây là liệu hai cách tiếp cận này có khả thi không?

Triển vọng chuyển sự phụ thuộc về thương mại đối với các nước phát triển sang việc phụ thuộc nhiều hơn vào thương mại nội khối có vẻ như rất sáng sủa, đặc biệt là với Việt Nam, do thương mại nội khối châu Á đã tăng trưởng nhanh hơn nhiều so với thương mại thế giới. Tuy nhiên, một nghiên cứu gần đây của Ngân hàng Phát triển Châu Á lại lập luận rằng sự tăng trưởng của thương mại nội khối châu Á phần nhiều là hệ quả của quá trình quốc tế hoá chuỗi cung ứng hơn là do sự tăng trưởng nhu cầu tiêu dùng tại Đông Á.¹⁹ Dù 40% xuất khẩu của châu Á được cung ứng cho các quốc gia trong khu vực, tổng cầu trong khu vực chỉ duy trì ở mức 22% của xuất khẩu châu Á, và 78% sản phẩm cuối cùng được xuất sang Mỹ, châu Âu và Nhật Bản.²⁰ Do phần lớn thương mại nội khối châu Á chỉ là hàng hoá trung gian và một tỉ lệ lớn những hàng hoá này cuối cùng được tái xuất

¹⁹ Juthathip Jongwanich, William E. James, Peter Minor và Alexander Greenbaum, “Cơ cấu Thương mại và sự chuyển đổi của Hiểm hoạ kinh tế tại các quốc gia OECD thu nhập cao đến Châu Á đang phát triển”, Working Paper Số. 161, Tháng 5.2009.

²⁰ Holland, “Bạn không thể tách khỏi các quốc gia khác trong kỷ nguyên của toàn cầu hoá”, South China Morning Post, ngày 26 tháng 6.2009.

khẩu như là thành phẩm sang Mỹ, Châu Âu và Nhật Bản, sự sụt giảm cầu tại của các nước phát triển rất có thể sẽ làm giảm thương mại nội khối cũng như làm giảm xuất khẩu trực tiếp sang các nước phát triển. Thực tế là các nước phát triển tạo ra mức cầu lớn nhất cho các sản phẩm mà các quốc gia đang phát triển như Việt Nam có lợi thế cạnh tranh.

Khung 2: Chuỗi cung ứng toàn cầu và tác động của cú sốc về cầu của thế giới đối với xuất khẩu của các quốc gia đang phát triển

Đã từng có lập luận rằng việc gia tăng sự phụ thuộc vào nguyên vật liệu nhập khẩu cho sản xuất thành phẩm phục vụ xuất khẩu - điều thường được ví von trong các nghiên cứu về thương mại quốc tế như là “mất xích hóa chuỗi giá trị” (*slicing of the value chain*), “phân khúc sản xuất quốc tế”, “chuyên môn hóa theo chiều dọc”, “thuê ngoài”, và “sự phân bổ sản xuất toàn cầu”, chính là một hiện tượng mới đã trở thành đặc trưng tiêu biểu cho thương mại quốc tế trong hai thập kỷ qua.^a Lại có lập luận tiếp tục cho rằng phương thức mới này của thương mại quốc tế làm cho xuất khẩu của các nước đang phát triển đã trở nên dễ bị tổn thương hơn trước sự biến động về cầu tại các nước phát triển.^b Thực tế, sự sụp đổ của thương mại trong cuộc khủng hoảng toàn cầu gần đây, như đã được đề cập, là kết quả của một “sự quá đà mang tính hệ thống” do việc toàn cầu hóa các chuỗi cung ứng.^c

Có hai nhận định về quan điểm đồng thuận mới mẻ này: Một là sự lệ thuộc quá nhiều vào các yếu tố đầu vào trung gian nhập khẩu không phải là một hiện tượng mới. Đó là yếu tố cốt yếu cho sự thành công của hai nền kinh tế tiên phong trong thời kỳ công nghiệp theo hướng xuất khẩu vào thập niên 1960-1970: Hồng Kông và Đài Loan. Cả hai nền kinh tế này đều không có lợi thế cạnh tranh đối với các sản phẩm trung gian cần nhiều vốn được sử dụng để sản xuất sản phẩm cuối cùng mà họ xuất khẩu ào ạt sang các thị trường phát triển.^d Dựa vào nguồn đầu vào nhập khẩu là cốt yếu để đạt được lợi thế cạnh tranh về giá, từ đó mang lại thành công cho hai nền kinh tế này ở các thị trường xuất khẩu. Nói một cách khác, họ đã trở thành “mất xích trong chuỗi giá trị” từ rất lâu trước khi khái niệm về chuỗi giá trị được ra đời.

Thứ hai, có thể thấy rằng Hồng Kông – nhà xuất khẩu lớn nhất trong ngành chế tác sử dụng nhiều lao động vào thời đó, đã có thể vượt qua cuộc suy thoái năm 1975 xảy ra tại các quốc gia phát triển, cuộc suy thoái nghiêm trọng nhất kể từ sau Đại chiến II trước cuộc đại suy thoái gần đây, một cách vô sự vì họ có nền kinh tế quy mô nhỏ (price - taker) trong thương mại thế giới.^e

Rõ ràng, kinh nghiệm của Hồng Kông vào thời điểm giữa thập niên 1970 đã không được các quốc gia đang phát triển khác tiếp nhận trong cuộc đại suy thoái gần đây, dù rằng thị phần xuất khẩu của họ trong thị trường thế giới có lẽ nhỏ hơn khá nhiều so với Hồng Kông vào giữa thập niên 1970. Vì vậy, có vẻ như là có điều gì đó đã thay đổi để khiến các quốc gia đang phát triển trở nên dễ bị tổn thương hơn trước sự biến động về nhu cầu tại các quốc gia phát triển.

Khung 2: Chuỗi cung ứng toàn cầu và tác động của cú sốc về cầu của thế giới đối với xuất khẩu của các quốc gia kém phát triển (tt)

Theo nhận định của chúng tôi, điều có thể đã thay đổi không nằm ở vai trò của hàng hoá trung gian nhập khẩu trong quá trình sản xuất các mặt hàng chế tác xuất khẩu đã trở nên lớn hơn vào thời đại ngày nay so với nó đã từng có tại Hồng Kông, Đài Loan khi các nền kinh tế này đã tiên phong trong chiến lược công nghiệp hướng đến xuất khẩu. Điều mới mẻ, theo cách nói khác, không phải là bản thân “mắt xích của chuỗi giá trị”, mà là chuỗi giá trị được phân khúc như thế nào và do ai? Trước đây, người mua quốc tế và các tập đoàn đa quốc gia đóng một vai trò nhỏ hơn hiện nay trong việc liên kết và điều phối các nhà xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá ở những công đoạn sản xuất khác nhau từ các nước. Một lập luận có vẻ hợp lý là sự tập trung hóa việc ra quyết định sản xuất tại phần trên hoặc phần dưới chuỗi giá trị bởi các tập đoàn đa quốc gia và các những tập đoàn mua bán lẻ lớn, đồng thời sự tồn tại của các liên hợp đồng như là kết quả của quá trình ra quyết định này, có thể hạn chế sự linh hoạt trong sản xuất của những quốc gia xuất khẩu đang phát triển, như Việt Nam - chẳng hạn như, thiếu linh hoạt trong việc điều chỉnh cơ cấu sản phẩm và thị trường tiêu thụ cho các sản phẩm xuất khẩu khi điều kiện thị trường thế giới thay đổi. Do vậy, cách thức hiện đại để phân khúc chuỗi giá trị có thể lại làm cho các quốc gia đang phát triển trở nên dễ bị thương tổn trước sự biến động của nhu cầu thế giới hơn thời kỳ trước đây. Dẫu sao, ở thời điểm hiện tại, đây chỉ là giả thuyết chưa được kiểm nghiệm. Thậm chí nếu giả thuyết này là đúng, nó cũng không mấy quan trọng đối với chiến lược phát triển của Việt Nam, do “sự phân bổ sản xuất toàn cầu” đã được chứng minh là một hình mẫu kinh doanh khả thi và có thể tồn tại lâu dài. Vì thế, đối với Việt Nam, mô hình này là thực tiễn cuộc sống, bất chấp hệ quả ra sao.

Chú thích

- a. Mắt xích hóa chuỗi giá trị không chỉ bao gồm việc tăng tỷ lệ sản phẩm trung gian nhập khẩu để sản xuất sản phẩm cuối cùng cho xuất khẩu, mà còn liên quan đến việc nhập khẩu và tái xuất sản phẩm trung gian trong khắp chuỗi giá trị và như vậy giúp lan tỏa sự phân bổ sản xuất quốc tế đến một số lượng lớn các quốc gia. Xem Prema-chandra Athukorala, “Sự phân bổ sản xuất toàn cầu và cách đo độ co giãn về giá trong Thương mại quốc tế” RSPAS, ANU, chưa được công bố, 31 Tháng 8.2009, và Paul Krugman, “Thương mại và Tiền Lương: Tái xem xét,” Brookings Paper in Economic Activity, Số. 1, 2008.
- b. Hubert Escaith, Nannette Lindenberg và Sebastien Miroudot, “Chuỗi cung ứng quốc tế và Độ co giãn thương mại trong Thời đại Khủng hoảng Toàn cầu,” Staff Working Paper ERSD-2010-08, WTO, 1 Tháng 2.2010.
- c. K. Tanaka, “Sự sụp đổ thương mại và chuỗi cung ứng quốc tế: Bằng chứng từ Nhật Bản,” VoxEU.org, May 2009; K-M. Yi, “Sự sụp đổ của thương mại toàn cầu: Vai trò của chuyên môn hóa theo chiều dọc” trong R. Baldwin và S. Evenett (eds.), *Sự sụp đổ của thương mại toàn cầu, cơ chế bảo hộ u ám, và cuộc khủng hoảng: Những khuyến nghị cho G20*, Ấn phẩm của VoxEU.
- d. James Riedel, “Một kiểu mô hình tăng trưởng cân bằng của giả thuyết kết nối,” *Quarterly Journal of Economics*, Quyển. 90, Tháng 5.1976, 319-322. James Riedel, “Tỷ lệ các yếu tố sản xuất, các kết nối và Nền kinh tế mở đang phát triển,” *Review of Economics and Statistics*, Vol. 57, Tháng 11.1975, 487-494.
- e. James Riedel, “Nhu cầu cho xuất khẩu ngành chế tác của quốc gia kém phát triển: Những dự đoán từ Hồng Kông,” *Economic Journal*, 98, No. 389, (March 1988), 138-148.

Một cơ chế khác để tách biệt các nền kinh tế đang phát triển ra khỏi những quốc gia phát triển là thông qua việc sản xuất nhiều hơn cho tiêu dùng nội địa và ít hơn cho xuất khẩu. Thực tế, đây là hệ quả thông thường theo hướng thị trường của quá trình công nghiệp hóa tại bất kỳ quốc gia nào đạt được quá trình tăng trưởng nhanh và bền vững. Khi thu nhập đầu người tăng lên cùng với đó là sự gia tăng năng suất trong các ngành công nghiệp, xu hướng tiêu dùng sẽ chuyển sang các mặt hàng phi thương mại (y tế, giáo dục, dịch vụ công quyền, massage,...), làm tăng giá tương đối của hàng hóa và dịch vụ phi thương mại và kéo theo sự tăng tỷ lệ của lao động và vốn từ các ngành sản xuất phục vụ thương mại sang các ngành phi thương mại. Việc tăng giá tương đối của những mặt hàng phi thương mại thường làm tăng giá thực của tỷ giá hối đoái (hiệu ứng Balassa-Samuelson) và làm giảm tỉ lệ tăng trưởng, tăng tỉ lệ tiêu dùng nội địa, giảm tỉ lệ đầu tư và tiết kiệm, giảm phụ thuộc vào xuất khẩu như một nguồn của tổng cầu. Đây chính là quá trình tách khỏi sự lệ thuộc một cách từ từ.²¹

Tiến trình lâu dài của chuyển đổi cơ cấu sản xuất từ thương mại sang phi thương mại là mô hình mà Trung Quốc mới bắt đầu, nhưng nó lại không phải là mô hình phù hợp cho Việt Nam vào giai đoạn đầu này của tiến trình phát triển. Về mặt thu nhập đầu người, Trung Quốc hiện đi trước Việt Nam chừng 15 năm.²² Trung Quốc cũng có trình độ công nghiệp hoá cao hơn nhiều và nền tảng công nghiệp của họ cũng đa dạng hơn Việt Nam. Trung Quốc ít phụ thuộc hơn vào thương mại, với tỉ trọng xuất khẩu - GDP chỉ bằng một

²¹ Bằng chứng thực nghiệm được đưa ra trong William D. Nordhaus, “Các dịch bệnh Baumol: Một quan điểm vĩ mô” *The B.E. Journal of Macroeconomics*, Quyển. 6, Số. 1, Bài 9, 2008. (www.bepress.com/bejm/vol8/iis1/art9).

²² Ở mức tốc độ tăng trưởng 7% thu nhập trên đầu người hàng năm, Việt Nam sẽ phải mất khoảng 15 năm nữa để đạt được mức thu nhập bình quân của Trung Quốc hiện nay (\$2200). ADB, Key Indicators 2007 (<http://www.adb.org/statistics>)

nửa Việt Nam. Tỷ lệ tiết kiệm của khu vực doanh nghiệp và gia đình tại Trung Quốc gần như gấp đôi so với Việt Nam, cho thấy một sự tái cân bằng giữa tiêu dùng và tiết kiệm được thực thi triệt để và mang lại kết quả tích cực hơn so với Việt Nam. Tầng lớp trung lưu đóng một vai trò lớn hơn trong nền kinh tế Trung Quốc và thu nhập thực của họ này tăng nhanh hơn so với Việt Nam. Điều này cho thấy các nguồn lực được giải phóng từ các lĩnh vực thương mại, là hệ quả của tăng giá thực của tiền tệ, sẵn sàng được hấp thụ bởi khu phi thương mại ở mức chi phí điều chỉnh thấp hơn nếu như so với trường hợp Việt Nam.

Những điều trên cho thấy không có cách phù hợp nào để tách nền kinh tế Việt Nam ra khỏi sự phụ thuộc vào các quốc gia phát triển. Vì vậy, việc các quốc gia phát triển phục hồi nhanh hay chậm không liên quan lắm đến chiến lược phát triển của Việt Nam, mặc dù điều đó có vai trò quan trọng đối với triển vọng tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Do Việt Nam không thể, hoặc nếu có thể thì vai trò cũng rất mờ nhạt, thay đổi môi trường kinh tế thế giới, Việt Nam cần tập trung làm cho nền kinh tế của mình trở nên hiệu quả nhất có thể. Đây tất nhiên là một lời khuyên tốt ngay cả khi nền kinh tế thế giới đang hồi sinh, nhưng nó thực sự quan trọng khi nền kinh tế thế giới suy yếu như hiện nay.

III. Luồng vốn

A. Logic về Toàn cầu hóa Tài chính

Lý thuyết kinh tế lập luận rằng toàn cầu hóa lĩnh vực tài chính góp phần nâng cao tốc độ tăng trưởng cho các nước đang phát triển qua việc cung cấp nguồn tài chính để đầu tư, chuyển giao công nghệ và tạo điều kiện chia sẻ rủi ro trên tầm quốc tế. Người ta cũng lập luận rằng toàn cầu hóa tài chính có thể góp phần mang lại sự ổn định, vì nó cho phép các nước có thể đa dạng hóa, không bị bó buộc bởi những rủi ro có tính đặc thù quốc gia. Đáng tiếc là những bằng chứng thực nghiệm về mối quan hệ giữa hội nhập tài chính, tăng trưởng và sự ổn định lại không ủng hộ cho lý thuyết này. Một nghiên cứu gần đây của IMF đi đến kết luận rằng “rất nhiều tài liệu thực chứng cũng không cung cấp được những căn cứ vững chắc về mối quan hệ nhân quả giữa hội nhập tài chính và tăng trưởng. Hơn nữa, chúng tôi thấy rằng ở các nước đang phát triển tính chất không ổn định của tăng trưởng tiêu dùng liên quan tới tăng trưởng thu nhập dường như tỉ lệ thuận với mức độ hội nhập tài chính, ngược lại với dự đoán của các mô hình lý thuyết kinh điển.”²³ Các cuộc khủng hoảng tiền tệ và tài chính đi kèm theo việc mở cửa tài khoản vốn ở một loạt quốc gia đang phát triển trong vòng hai thập kỷ vừa qua cho thấy toàn cầu hóa về tài chính có thể là một lĩnh vực đầy rủi ro.

Một câu hỏi thú vị được đặt ra là vì sao logic về hội nhập thương mại lại được củng cố bởi những bằng chứng thực nghiệm rộng rãi, trong khi logic về hội nhập tài chính lại không. Câu trả lời nằm ở tính chất khác nhau giữa các giao dịch tài khoản vãng lai và tài khoản vốn. Các giao dịch tài khoản vãng lai – mua bán hàng hóa và dịch vụ qua biên giới – được hoàn tất trong một khoản thời gian ngắn, trong khi các giao dịch tài

²³ M. Ayhan Kose, Eswar Prasad, Kenneth Rogoff, và Shang-Jin Wei, “Đánh giá lại về Toàn cầu hóa Tài chính,” Tài liệu nghiên cứu của IMF (WP/06/189), tr. 8.

khoản vốn – vay và cho vay qua biên giới – lại kéo dài trong tương lai. Do tương lai không chắc chắn, nên các giao dịch tài chính có những rủi ro mà các giao dịch tài khoản vãng lai không có. Để tối đa hóa lợi ích của toàn cầu hóa tài chính, các quốc gia phải có khả năng quản lý được những rủi ro này, nếu không họ sẽ phải đối mặt với khả năng khủng hoảng tài chính, với những hậu quả tai hại về kinh tế và xã hội.

Sự cần thiết phải quản lý rủi ro đi kèm với luồng tài chính quốc tế cho thấy rằng cần phải có những điều kiện ngưỡng nhất định để cho một quốc gia có thể thu nhận được lợi ích từ hội nhập tài chính. Theo báo cáo của IMF, “có nhiều căn cứ cho thấy việc mở cửa tài khoản vốn một cách hấp tấp khi chưa có một ngành tài chính vững chắc và được giám sát tốt, các thể chế tốt và chính sách kinh tế vĩ mô vững mạnh có thể gây thiệt hại cho quốc gia, do cơ cấu luồng vốn chảy vào không hợp lý và làm cho quốc gia đó dễ bị tổn thương khi luồng vốn đột ngột dừng lại hoặc đảo chiều.”²⁴ Ở phần sau chúng tôi lập luận rằng cuộc khủng hoảng kinh tế vĩ mô quy mô nhỏ xảy ra ở Việt Nam vào đầu năm 2008 chính là một ví dụ về việc hội nhập tài chính một cách nóng vội.

Cuối cùng, cần lưu ý rằng chi phí và lợi ích của hội nhập tài chính là rất khác nhau đối với các loại luồng vốn khác nhau. Mặc dù ít có bằng chứng rõ rệt về tác động tích cực của các dòng vốn nói chung đối với tăng trưởng, song có những bằng chứng cho thấy tác động mạnh đối với tăng trưởng của dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), vì FDI thường đi kèm với bí quyết công nghệ và quản lý và có xu hướng ổn định hơn, ít có khả năng đột ngột dừng lại hoặc đảo chiều hơn so với các luồng vốn khác. Tuy nhiên, không phải dòng vốn FDI nào cũng giống nhau. FDI trong lĩnh vực sản xuất thường có tác động mạnh đối với tăng trưởng, trong khi FDI trong các khu vực đầu tiên (tài nguyên

²⁴ IMF, sđd., tr. 35.

thiên nhiên) và thứ ba (dịch vụ và phi thương mại quốc tế) tỏ ra ít có tác động thúc đẩy tăng trưởng hơn.²⁵ Nhìn chung các tài liệu nghiên cứu cùng chia sẻ một quan điểm là các dòng vốn nợ, bao gồm cả danh mục đầu tư trái phiếu và các khoản vay ngân hàng thương mại là những dòng vốn có rủi ro lớn nhất đối với các quốc gia mở cửa để hội nhập tài chính. Chính vì vậy mà các điều kiện ngưỡng là đặc biệt quan trọng ở những quốc gia đi vay vốn trên thị trường tài chính quốc tế.

B. Luồng Vốn và Cán cân Thanh toán

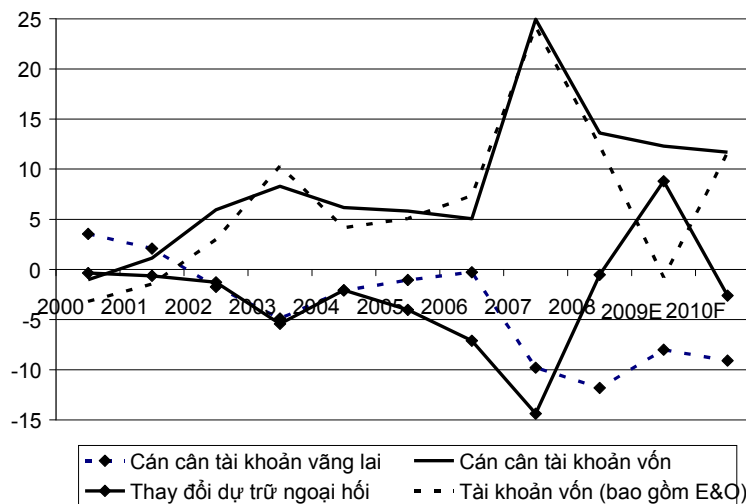
Để đánh giá tổng quan về luồng vốn, thông thường người ta sẽ nhìn vào cán cân thanh toán. Đối với Việt Nam, số liệu về luồng vốn trong cán cân thanh toán không được đầy đủ. Trên thực tế, chính phủ không tự công bố số liệu về cán cân thanh toán, thay vào đó chỉ cung cấp số liệu cho IMF công bố. Số liệu về cán cân thanh toán được trình bày dưới đây lấy từ *Thống kê Tài chính Quốc tế* của IMF, trong đó số liệu trong hầu hết các dòng của tài khoản vốn (*capital account* - hoặc theo cách gọi của IMF hay dùng là *financial account*) đều không có. Tuy nhiên, vẫn có thể có được một bức tranh toàn cảnh về các luồng tài chính quốc tế của Việt Nam trong những năm gần đây.

Biểu đồ 17 là cán cân các tài khoản chính, tính bằng phần trăm GDP, và theo nguyên tắc kế toán đối với cán cân thanh toán có tổng bằng không. Số liệu cho thấy có hai bước ngoặt, một là vào thời điểm 2002-03, sau khi Hiệp định Thương mại Song phương có hiệu lực, và hai là vào năm 2007, năm Việt Nam gia nhập WTO. Luồng vốn nước ngoài chảy vào ròng bắt đầu tăng rõ rệt vào năm 2002, sau đó được duy trì ở mức tương đương 5% GDP cho đến năm 2007, khi luồng vốn chảy vào ròng tăng vọt gấp năm

²⁵ Jon D. Haveman, Vivian Lei và Janet S. Netz. “Hội nhập Quốc tế và Tăng trưởng: Khảo sát và Điều tra thực chứng,” *Tạp chí Kinh tế Phát triển*, Tập 5, Số 2 (tháng Sáu), tr. 289-211.

lần đến mức cao kinh ngạc là 25% GDP. Trong năm 2008 sau đó, luồng vốn chảy vào ròng giảm xuống còn 10% GDP, đến đây dường như có xu hướng bình ổn, tuy nhiên với một lưu ý dưới đây. Dòng “lỗi và bỏ sót” trong cán cân thanh toán thể hiện các giao dịch không được ghi chép trong tài khoản vãng lai và/hoặc tài khoản vốn. Thông thường người ta cho rằng “lỗi và bỏ sót” chỉ phát sinh trong tài khoản vốn, vì việc thu thập số liệu ở đây khó hơn. Nếu điều này là đúng đối với trường hợp của Việt Nam, thì cán cân tài khoản vốn phải được cộng với phần “lỗi vào bỏ sót” để cho một bức tranh chính xác hơn về luồng vốn chảy vào ròng. Theo Biểu đồ 17, trong hầu hết các năm sự điều chỉnh này không lớn, song có một năm là 2009 thì “lỗi vào bỏ sót” lại rất lớn, lên đến -13% GDP. Nếu coi lỗi và bỏ sót là các giao dịch tài khoản vốn không được ghi chép, báo cáo, thì thay vì kết quả là luồng vốn chảy vào ròng 12% GDP trong năm 2009, Việt Nam có luồng vốn chảy ra ròng vào khoảng 1% GDP.

Biểu đồ 17: Cán cân Thanh toán 2000-2010 tính bằng % GDP



Nguồn: IMF, Thống kê Tài chính Quốc tế (IFS), cơ sở dữ liệu trực tuyến

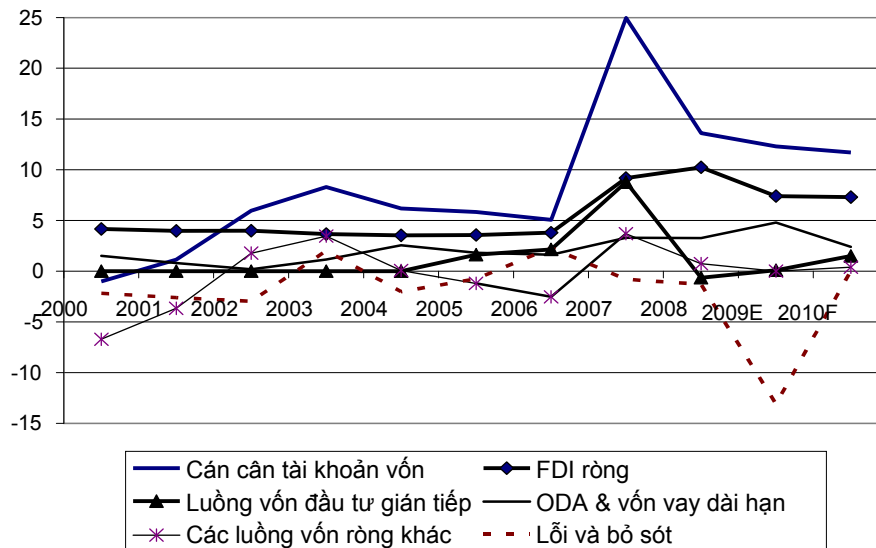
Biểu đồ 17 cũng minh họa một bản sao của luồng vốn chảy vào ròng, là cán cân tài khoản vãng lai và thay đổi dự trữ ngoại hối chính thức (số âm thể hiện sự gia tăng). Luồng vốn chảy vào ròng đã bù đắp cho cả thâm hụt tài khoản vãng lai và (cho đến 2008)

sự gia tăng dự trữ ngoại hối của ngân hàng trung ương. Trong năm 2008, toàn bộ luồng vốn chảy vào ròng được dành để bù đắp cho thâm hụt tài khoản vãng lai (có nghĩa là không tăng dự trữ ngoại hối). Năm 2009, khi cán cân tài khoản vốn sau khi được điều chỉnh đã gần cân đối, thì thâm hụt tài khoản vãng lai được bù đắp hoàn toàn bằng cách giảm dự trữ ngoại hối chính thức. Luồng vốn đổ vào Việt Nam bộc lộ rõ ràng tính chất thất thường của tài chính quốc tế. Năm 2006 và 2007, các nhà đầu tư nước ngoài mang vốn ồ ạt đổ vào Việt Nam; năm 2008 và 2009 họ lại rút lui, buộc ngân hàng trung ương phải bán đi phần lớn dự trữ ngoại hối mà luồng vốn đã mang vào hai năm trước đó.

Tất cả các số liệu có trong cơ sở dữ liệu *Thống kê Tài chính Quốc tế* về cơ cấu luồng vốn vào Việt Nam (chỉ có bốn dòng) đều được trình bày trong Biểu đồ 18. Đầu tư trực tiếp nước ngoài là nguồn vốn chảy vào lớn nhất, tăng rất mạnh (gấp đôi) khi Việt Nam gia nhập WTO năm 2007 và sau đó sụt giảm trong giai đoạn Đại suy thoái 2009-2010. Luồng vốn đầu tư gián tiếp vào thị trường cổ phiếu và trái phiếu còn non trẻ của Việt Nam trước năm 2005 là không đáng kể, sau đó tăng vọt trong hai năm 2006 và 2007, rồi lại sụt mạnh trong đợt khủng hoảng tiền tệ *mini* của Việt Nam vào tháng 5/2008 (vấn đề này sẽ được thảo luận ở phần sau). ODA và vốn vay dài hạn (chủ yếu là ODA) tăng đều đặn tính theo tỉ lệ phần trăm GDP, lên đến đỉnh điểm trong giai đoạn suy thoái 2009. “Các luồng vốn khác”, đôi khi còn được gọi là “luồng vốn ngắn hạn” trong các tài liệu của Ngân hàng Thế giới và IMF, được xác định là “thay đổi nợ nước ngoài của ngân hàng” trong *Thống kê Tài chính Quốc tế*. Theo Biểu đồ 18, cán cân nợ nước ngoài của ngân hàng trung bình bằng không, với những giai đoạn luồng vốn chảy vào ròng và chảy ra ròng luân phiên nhau. Cuối cùng, con số “lỗi và bỏ sót” của năm 2009 là một điều bí ẩn, dường như phản ánh tình trạng tháo vốn, có thể là chuyển sang vàng hoặc đô-la, ngay

trong nước hoặc ra nước ngoài, song không có số liệu để phân tích điều này hoặc đưa ra bất kỳ một giả thuyết nào.

Biểu đồ 18: Cơ cấu Tài khoản Vốn tính bằng % GDP: 2000-2009

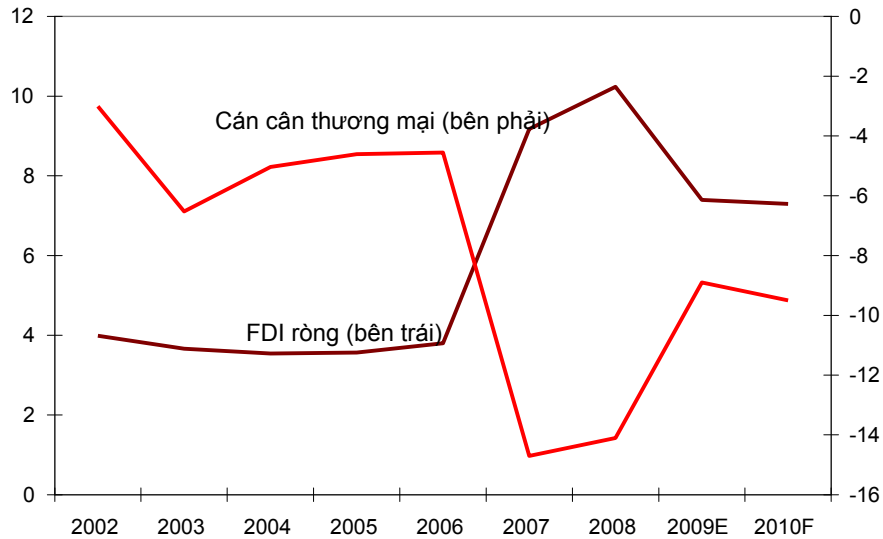


Nguồn: IMF, Thống kê Tài chính Quốc tế (IFS), cơ sở dữ liệu trực tuyến

Theo cách tiếp cận thị trường tài sản trong phân tích cán cân thanh toán, cơ cấu cán cân thanh toán được xác định bởi các luồng tài chính quốc tế. Nếu thị trường kỳ vọng có lợi nhuận cao ở quốc gia X, thì luồng vốn chảy vào X sẽ làm tăng cán cân tài khoản vốn và làm đồng tiền của X tăng giá, điều này làm cho cán cân thương mại và cán cân tài khoản vãng lai sẽ giảm xuống, những yếu tố khác không đổi, sao cho đạt được sự cân đối về tổng thể, trong đó cán cân tài khoản vốn tăng và cán cân tài khoản vãng lai giảm. Tuy nhiên, những giả định của lý thuyết này không phù hợp lắm với bối cảnh Việt Nam, nơi mà các luồng vốn được điều tiết, đồng tiền được quản lý chặt chẽ và không có tính chuyển đổi. Mặc dù vậy, theo Biểu đồ 19, dường như có một mối quan hệ tỉ lệ nghịch chặt chẽ giữa luồng vốn FDI chảy vào và cán cân thương mại, đặc biệt là trong những

năm gần đây. Do luồng vốn FDI đổ từ nước ngoài vào Việt Nam, nên các số liệu cho thấy luồng vốn FDI đã có tác động đáng kể đến cán cân thương mại.

Biểu đồ 19: FDI và Cán cân thương mại tính bằng % GDP: 2000-2009



Nguồn: IMF, Thống kê Tài chính Quốc tế (IFS), cơ sở dữ liệu trực tuyến

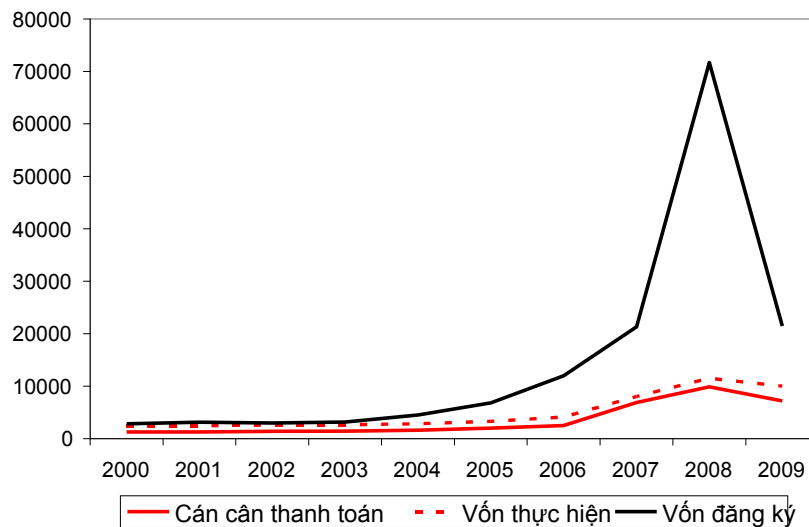
C. Vai trò của FDI

FDI thường được trích dẫn như một chỉ số hàng đầu về sự thành công của chính sách kinh tế của chính phủ, mặc dù những số liệu về FDI không được đầy đủ và dễ gây nhầm lẫn. Để có giấy phép đầu tư, các nhà đầu tư nước ngoài phải cho biết họ có kế hoạch đầu tư bao nhiêu, con số này được báo cáo như là vốn đăng ký. Số vốn đầu tư được thực hiện, nếu có, trong các năm về sau, như ta thấy trong số liệu trình bày trong Biểu đồ 20, thường thấp hơn nhiều so với số vốn đăng ký. Trên thực tế khoảng cách giữa vốn FDI đăng ký và vốn thực hiện ngày càng tăng trong những năm gần đây.

Biểu đồ 20 cho thấy luồng vốn FDI được báo cáo trong cán cân thanh toán và công bố trong *Thống kê Tài chính Quốc tế* của IMF sát với số liệu thống kê của chính phủ về số vốn FDI thực hiện. Điều này dường như là hợp lý nếu không có việc như trên báo

chỉ cho biết, là một tỉ lệ lớn đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Việt Nam được huy động trên thị trường vốn trong nước.²⁶ Các con số trên cán cân thanh toán chỉ được phép báo cáo về luồng vốn đầu tư nước ngoài chảy vào dưới dạng FDI, trong khi đó số liệu thống kê của chính phủ về FDI thực hiện được thì báo cáo cả về luồng vốn nước ngoài chảy vào và nguồn vốn huy động trên thị trường trong nước. Do vậy ta thấy có vẻ như hoặc là số liệu về cán cân thanh toán đã khai tăng lượng vốn FDI chảy vào rỗng, hoặc số liệu thống kê của chính phủ đã khai thấp số lượng FDI thực hiện. Vì các số liệu của IMF là do chính phủ cung cấp, và thông tin về việc tài trợ trong nước cho các dự án đầu tư nước ngoài bị hạn chế, nên có vẻ như các số liệu về cán cân thanh toán của IMF đã khai tăng lượng vốn nước ngoài dưới dạng FDI chảy vào Việt Nam.

Biểu đồ 20: Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài ở Việt Nam : 2000-2009 (triệu USD)



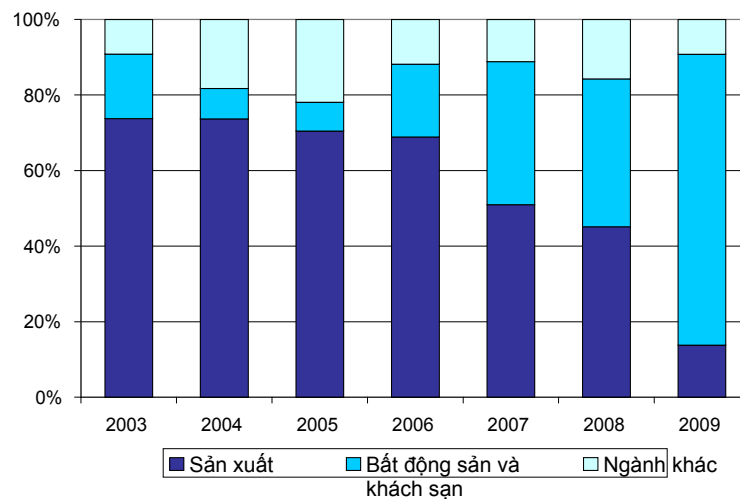
Nguồn: IMF, Thống kê Tài chính Quốc tế (IFS), cơ sở dữ liệu trực tuyến

Cho dù có hồ nghi thế nào khi nhìn vào những số liệu này, ta cũng thấy rõ một điều là luồng vốn FDI chảy vào Việt Nam đã tăng đáng kể khi Việt Nam gia nhập WTO vào năm 2007. Vốn đầu tư nước ngoài cả trực tiếp lẫn gián tiếp tăng vọt vừa là hệ quả,

²⁶ “Cần kiểm soát các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài sử dụng vốn trong nước,” Vietnamnet.vn, 17.5.2010. Thứ trưởng Bộ Xây dựng, Nguyễn Trần Nam, cho rằng có tới 70 – 80% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện được lấy từ các nguồn trong nước.

vừa là yếu tố góp phần gây ra bong bóng giá tài sản – cổ phiếu, trái phiếu và bất động sản. Không có gì đáng ngạc nhiên, như trong Biểu đồ 21, khi sự tăng vọt con số FDI trong năm 2007 và tiếp tục sang năm 2008 dường như đi đôi với việc đầu tư nước ngoài dịch chuyển mạnh từ khu vực sản xuất sang bất động sản và khách sạn. Chúng tôi nói “dường như” là bởi những số liệu duy nhất có được về địa chỉ đầu tư FDI là số liệu về vốn đăng ký, như đã nói ở trên khác khá xa với số vốn FDI thực hiện được trên thực tế.

Biểu đồ 21: FDI đăng ký theo ngành: 2003-2009



Nguồn: TCTK

Các chỉ số về vai trò của FDI trong nền kinh tế Việt Nam được trình bày trong Bảng 4. Tính đến năm 2008, FDI chiếm khoảng 14% GDP, 31% tổng đầu tư, 43% sản lượng công nghiệp và 55% kim ngạch xuất khẩu. Một yếu tố của nền kinh tế nhận được sự đóng góp thấp một cách mất cân đối của FDI, mặc dù có tăng lên, chính là việc làm. Nếu như FDI là một thước đo công bằng về thành công của một quốc gia, thì Việt Nam rất đáng tự hào, vì FDI đã và đang đóng một vai trò lớn và ngày càng tăng trong nền kinh tế. Một câu hỏi quan trọng được đặt ra song vẫn chưa được trả lời ở Việt Nam là liệu có phải FDI góp phần làm tăng tình trạng thiên vị và yếu kém trong nền kinh tế thay vì giải

quyết chúng. Chẳng hạn như đối với Trung Quốc, người ta lập luận một cách thuyết phục rằng FDI trong ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động chủ yếu là do sự thiên lệch của hệ thống tài chính vốn hạn chế vai trò của đầu tư trong nước trong các ngành định hướng xuất khẩu sử dụng nhiều lao động và do vậy tạo ra nhu cầu lớn về huy động vốn cổ phần thông qua FDI.²⁷ Sự đóng góp tương đối nhỏ của các doanh nghiệp tư nhân vào ngành sản xuất công nghiệp của Việt Nam cho thấy có thể ở Việt Nam cũng tồn tại những sự thiên vị như vậy.

Bảng 4: Sự đóng góp của FDI (phần trăm)

	2000	2002	2004	2006	2008
GDP	11	11	12	13	14
Tổng đầu tư	18	17	14	16	31
Toàn bộ việc làm	1	1	2	3	4
Việc làm phi nông nghiệp	3	4	6	7	8
Sản lượng công nghiệp	41	42	44	44	43
Tổng kim ngạch xuất khẩu	47	47	55	58	55
Xuất khẩu phi dầu lửa	na	na	na	46	47
Nhập khẩu	28	34	35	37	38

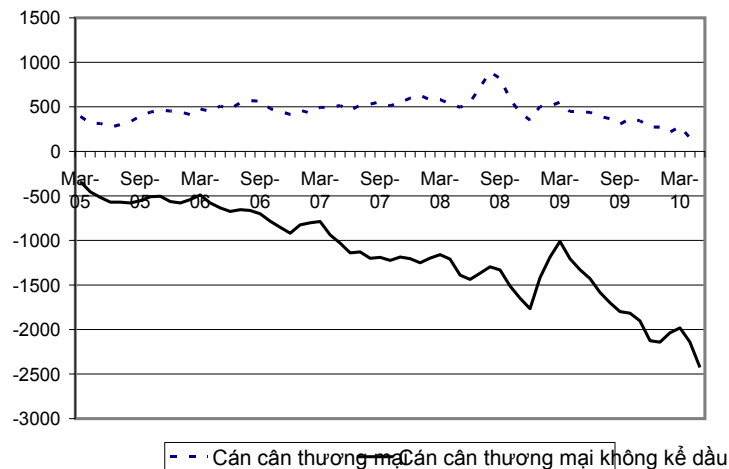
Nguồn: TCTK

Điều đặc biệt làm người ta lo lắng hơn cả về FDI trong những năm gần đây là bằng chứng cho thấy ngày càng nhiều FDI đổ vào lĩnh vực bất động sản, với tiềm năng tạo việc làm và cải thiện năng suất về lâu dài là tương đối hạn chế. Nếu đúng như báo chí đưa tin là một tỉ lệ đáng kể vốn đầu tư nước ngoài vào ngành bất động sản là lấy từ nguồn trong nước, thì khả năng FDI lấn át đầu tư trong nước do hấp thu nguồn vốn tài chính vốn đã khan hiếm lại càng lớn hơn. Hơn nữa, FDI vào bất động sản và các ngành phi thương mại quốc tế khác thường hấp thu nhiều ngoại tệ - để nhập khẩu vật liệu xây dựng - hơn là tạo ra ngoại tệ, do vậy góp phần làm tăng thâm hụt thương mại của Việt Nam và có khả

²⁷ Yasheng Huang, “Vì sao nhiều hơn thực ra lại là ít hơn: thiên vị tài chính và FDI trong các ngành dùng nhiều lao động ở Trung Quốc,” MIT, không trích dẫn ngày tháng.

năng lần át, đẩy các doanh nghiệp tư nhân ra khỏi thị trường ngoại hối. Trên thực tế, như Biểu đồ 22 cho thấy, cán cân giữa kim ngạch xuất khẩu phi dầu và nhập khẩu của các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài đã xấu đi đáng kể trong những năm gần đây.

Biểu đồ 22: Cán cân thương mại (TB) của các Doanh nghiệp Đầu tư Nước ngoài (triệu USD)



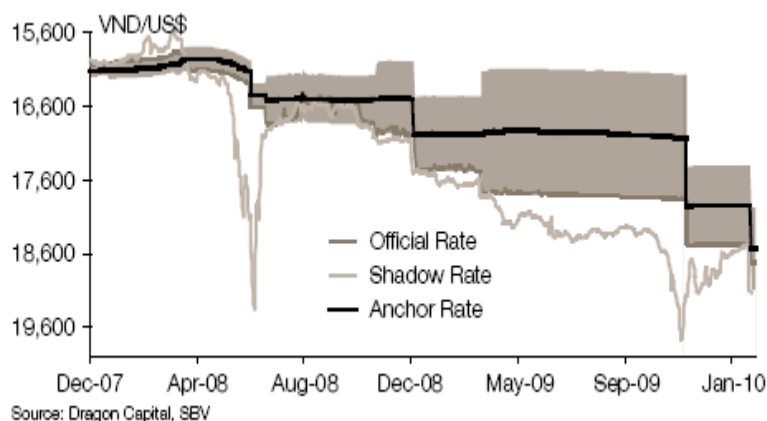
Nguồn: TCTK

D. Luồng vốn vào và cuộc khủng hoảng *mini* của Việt Nam năm 2008

Tháng 5 năm 2008, Việt Nam trải qua một cuộc khủng hoảng tiền tệ ngắn, khi tiền đồng mất giá so với đồng đô-la Mỹ trên thị trường ngoại hối tự do khoảng 25% trong vòng vài tuần. Vài tháng trước đó, như Biểu đồ 23 cho thấy, tiền đồng luôn được giao dịch với mức giá gia tăng so với đô-la Mỹ ở các cửa hàng vàng. Áp lực tăng giá tiền đồng so với đô-la Mỹ gia tăng trong giai đoạn cuối 2007 và đầu 2008 được nhìn nhận một cách tự hào và được các ngân hàng đầu tư nước ngoài và các nhà quản lý quỹ phòng ngừa rủi ro đánh giá là một cơ hội lợi nhuận tuyệt vời. Với lãi suất trái phiếu chính phủ vào khoảng 8% và áp lực tăng giá đối với tiền đồng, các nhà kinh doanh chênh lệch lãi suất (*carry trader*) lao vào mua đến khoảng một phần hai lượng trái phiếu chính phủ đang lưu

hành.²⁸ Không chỉ các nhà đầu tư nước ngoài, mà cả IMF cũng bị nhiễm tâm lý phần khích; IMF đã viết trong năm 2007 là “cán cân thanh toán của Việt Nam về cơ bản là vững chắc” và lập luận rằng “Đây là thời điểm thuận lợi để chuyển sang áp dụng một chế độ tỉ giá linh hoạt hơn.”²⁹ Những cảnh báo về nguy cơ của việc vội vã mở cửa tài khoản vốn được đăng trong các báo cáo nghiên cứu của IMF (trích dẫn trên đây) dường như đã không còn được IMF chú ý đến khi đánh giá Việt Nam.

Biểu đồ 23: Tỉ giá giữa tiền đồng và đô-la Mỹ : Tháng 12/2007-3/2010



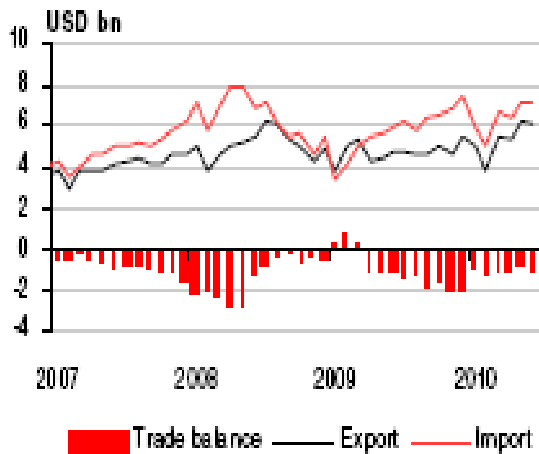
Sự trái ngược giữa kỳ vọng của nhà đầu tư và tình hình kinh tế vĩ mô xấu đi đã trở nên quá rõ rệt không thể bỏ qua vào tháng 3 và tháng 4 năm 2008, khi số liệu đã cho thấy rằng lạm phát theo tháng (tính cho cả năm) đã lên đến 30% và thâm hụt thương mại hàng tháng (tính bằng phần trăm GDP) cũng đã tăng đến khoảng 30% (xem Biểu đồ 24.a và 24.b). Sự việc cũng trở nên rõ ràng hơn đối với các trái chủ nước ngoài là lãi suất cuối cùng sẽ phải tăng (và giá trái phiếu của họ sẽ giảm) và đồng tiền sẽ mất giá chứ không

²⁸ Các ngân hàng đầu tư lôi kéo các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào thị trường trái phiếu còn non trẻ của Việt Nam với lời hứa “các nhà đầu tư quốc tế có thể cố định chênh lệch [lãi suất] đồng đô-la Mỹ đến gần 600 điểm cơ bản (6 điểm phần trăm), với một đồng tiền rõ ràng là đang trong xu hướng lên giá.” Dragon Capital, *Tiêu điểm Việt Nam*, tháng Hai/Ba 2008.

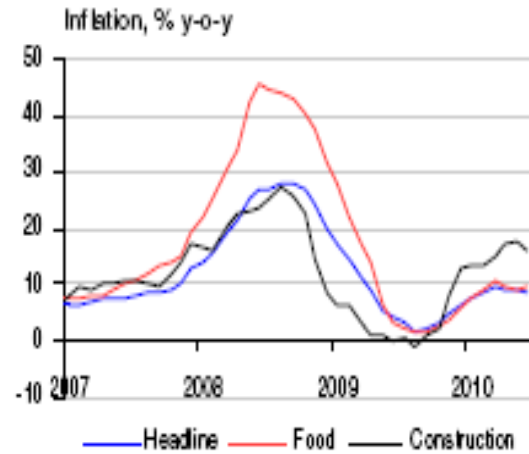
²⁹ IMF, Việt Nam: Báo cáo về Tham vấn Điều 4 2007, 28/8/2007, tr.14.

lên giá như được dự đoán. Tiếp theo là một cuộc chạy đua bán tháo và rút tiền về nước của các trái chủ nước ngoài, việc này bị cản trở do thiếu một thị trường trái phiếu thứ cấp có tính thanh khoản tốt và do tính chất không chuyển đổi được của tiền đồng. Hậu quả là các nhà đầu tư nước ngoài buộc phải bán số trái phiếu mà họ nắm giữ với giá rẻ hơn nhiều cho các ngân hàng thương mại trong nước, kết thúc cuộc ‘đạo chơi lãng mạn’ của mình với thị trường trái phiếu non trẻ của Việt Nam.

Biểu đồ 24.a: Cán cân thương mại



Biểu đồ 24.b: Tỷ lệ lạm phát



Nguồn: HSBC, Theo dõi Tình hình Việt Nam (Số 29), 12/7/2010

Sẽ là sai lầm nếu đổ lỗi cho các nhà đầu tư nước ngoài đã gây ra cuộc khủng hoảng tiền tệ và sau đó là suy giảm kinh tế, vì nguyên nhân căn bản của sự mất cân đối này là quá trình một năm rưỡi bùng nổ chi tiêu cho đầu tư và tiêu dùng trong nước trong cả khu vực công lẫn khu vực tư, dẫn đến tình trạng cán cân thương mại và cán cân tài khoản vãng lai bị thâm hụt nặng trong năm 2007 và đầu năm 2008, với nguồn bù đắp là luồng vốn từ nước ngoài chảy vào. Như ta thấy trong các số liệu về tài khoản thu nhập quốc gia và cán cân thanh toán trình bày trong Bảng 5, tỉ lệ tiết kiệm trong nước (tổng tiết

kiệm trong nước tính bằng phần trăm GDP) giảm 5 điểm phần trăm GDP trong năm 2007, cũng trong thời kỳ này tỉ lệ đầu tư trong nước tăng 5 điểm phần trăm GDP. Hệ quả là cán cân tài chính quốc gia thay đổi từ mức cân bằng (bằng 0) năm 2006 xuống mức thâm hụt 10% GDP trong năm 2007. Tuy nhiên, luồng vốn nước ngoài chảy vào trong năm 2007 nhiều hơn gấp đôi lượng vốn cần thiết để bù đắp cho thâm hụt tài khoản vãng lai, phần còn lại được ngân hàng trung ương (NHNN) mua vào làm dự trữ ngoại hối nhằm ngăn ngừa việc đồng tiền tăng giá danh nghĩa quá nhiều.

Bảng 5: Tài khoản Thu nhập Quốc gia và Cán cân Thanh toán : 2005-09
(phần trăm GDP)

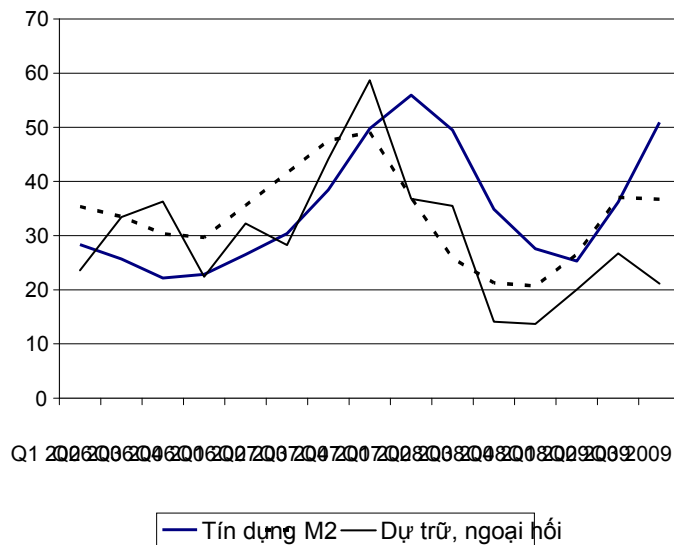
	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Tài khoản Thu nhập Quốc gia</i>					
Tổng tiết kiệm trong nước	35	37	32	30	25
Tư nhân	27	28	26	26	23
Nhà nước	8	9	6	4	2
Tổng đầu tư trong nước	36	37	42	42	33
Tư nhân	24	26	30	33	24
Nhà nước	12	10	11	9	9
Cán cân tiết kiệm – đầu tư	-1	0	-10	-12	-8
Tư nhân	3	2	-4	-7	-1
Nhà nước	-4	-2	-6	-5	-7
<i>Cán cân Thanh toán</i>					
Cán cân Tài khoản Vãng lai	-1,1	-0,3	-9,8	-11,8	-8,0
Cán cân Tài khoản Vốn	5,8	5,1	25,0	13,6	12,3
FDI ròng	3,6	3,8	9,2	10,2	7,4
Luồng vốn đầu tư gián tiếp ròng	1,6	2,2	8,8	-0,6	0,1
ODA và các luồng vốn dài hạn khác	1,8	1,6	3,3	3,3	4,8
Các luồng vốn ròng khác	-1,2	-2,5	3,7	0,7	0,0
Lỗi và Bỏ sót	-0,7	2,3	-0,8	-1,3	-13,1
Thay đổi Dự trữ Ngoại hối	-4,0	-7,1	-14,4	-0,5	8,8

Nguồn: IMF, Thống kê Tài chính Quốc tế, IMF: Việt Nam: Báo cáo Tham vấn theo Điều IV, Tháng Tư/2009.

Dự trữ ngoại hối tăng ở mức tương đương 14% GDP trong năm 2007 làm tăng mạnh cung tiền, đẩy mạnh chi tiêu đầu tư và tiêu dùng, làm tăng thâm hụt thương mại và lạm phát vốn đã đang có xu hướng gia tăng do giá cả hàng hóa toàn cầu tăng mạnh trong năm 2007. NHNN Việt Nam áp dụng các biện pháp để hút về lượng tiền mà ngân hàng đã bỏ ra để mua ngoại tệ dự trữ trong năm 2007, bằng cách buộc các ngân hàng thương

mại phải mua trái phiếu của NHNN và tăng yêu cầu dự trữ bắt buộc đối với các ngân hàng thương mại. Mặc dù những biện pháp này phần nào phát huy được tác dụng trong việc thắt chặt tiền tệ và tăng trưởng tín dụng trong năm 2007, song dường như đến cuối năm 2007 đã mất khả năng kiểm soát tình hình, khi tín dụng tiếp tục tăng trưởng vào đầu năm 2008 bất chấp việc bảng cân đối tài sản của NHNN đã thu hẹp rất nhiều, như minh họa trong Biểu đồ 25. Việc tín dụng tăng trưởng nhanh vào sáu tháng cuối năm 2007 sang sáu tháng đầu năm 2008 được quy là do NHNN đã không thực hiện được chính sách vô hiệu hóa một cách hiệu quả, mặc dù bằng chứng để ủng hộ cho luận điểm này chưa thể coi là thuyết phục. Tuy nhiên có một điều rõ ràng là hệ thống tài chính và chính sách điều tiết của Việt Nam không được chuẩn bị để đón lượng vốn nước ngoài khổng lồ đổ vào Việt Nam sau khi gia nhập WTO vào tháng 1/2007.

Biểu đồ 25: Tốc độ tăng trưởng hàng quý so với năm trước của dự trữ ngoại hối, tổng phương tiện thanh toán (M2) và tín dụng: 2006-09 (%)



Nguồn: IMF, Thống kê Tài chính Quốc tế, cơ sở dữ liệu trực tuyến

Hiện tượng bán tháo tiền đồng trên thị trường ngoại tệ tự do vào tháng 5/2008 buộc chính phủ phải có biện pháp để kiềm chế tình hình khủng hoảng, bằng cách tăng lãi

suất lên 50% (từ 8% lên 12%), áp dụng các biện pháp hành chính để kiểm soát tăng trưởng tín dụng, tuyên bố cắt giảm chi tiêu chính phủ và kiểm soát chặt chẽ thị trường ngoại hối tự do phi chính thức. Như trong Biểu đồ 23 và 24 thể hiện, những biện pháp này đã thành công trong việc giảm thâm hụt thương mại và tỉ lệ lạm phát, đưa đồng đô-la trở lại trong biên độ giao dịch chính thức. Tuy nhiên, kết quả này đạt được với cái giá phải trả là 2 điểm phần trăm tăng trưởng GDP thực trong vài quý, đây có thể coi là một cái giá hợp lý bỏ ra để học một bài học rất quan trọng là các ngân hàng đầu tư quốc tế cũng có khả năng sai lầm và cần phải phát triển khu vực tài chính như một điều kiện tiên quyết để bước vào toàn cầu hóa lĩnh vực tài chính.

E. Luồng vốn vào và Khủng hoảng Toàn cầu năm 2009

Cuộc khủng hoảng tài chính của nước Mỹ, nguyên nhân của cuộc Đại Suy thoái 2009 đã gây một đòn choáng váng cho khu vực xuất khẩu của Việt Nam, như đã nêu ở trên. Tuy nhiên, vẫn không rõ nó có tác động đáng kể đến luồng vốn đầu tư chảy vào Việt Nam hay không. Cuộc khủng hoảng tài chính ở Mỹ năm 2008 và cuộc Đại Suy thoái năm 2009 tất nhiên đã làm giảm đáng kể luồng tài chính quốc tế trên phạm vi toàn cầu và ở châu Á. Theo Bảng 6, các nước láng giềng của Việt Nam ở Đông Nam Á rơi vào tình trạng luồng vốn chảy ra ròng trong cả hai năm 2008 và 2009. Trung Quốc cũng có tình trạng luồng vốn chảy ra ở mức độ nhẹ trong năm 2008, song luồng vốn chảy vào lại tăng mạnh trong năm 2009. Đối với Việt Nam, luồng vốn chảy vào ròng trong năm 2008 giảm xuống 12 tỉ USD (khoảng 14% GDP), song là từ một mức cao chưa từng có từ trước đến nay (và không bền vững) là 18 tỉ USD trong năm 2007 (25% GDP). Cán cân tài khoản vốn trong năm 2009 không giảm, ở mức 12 tỉ USD, song với “lỗi và bỏ sót” lên đến -13 tỉ USD thì khó có thể tin tưởng vào số liệu tài khoản vốn năm 2009.

Bảng 6: Luồng vốn ở một số nước châu Á (tỉ US\$)

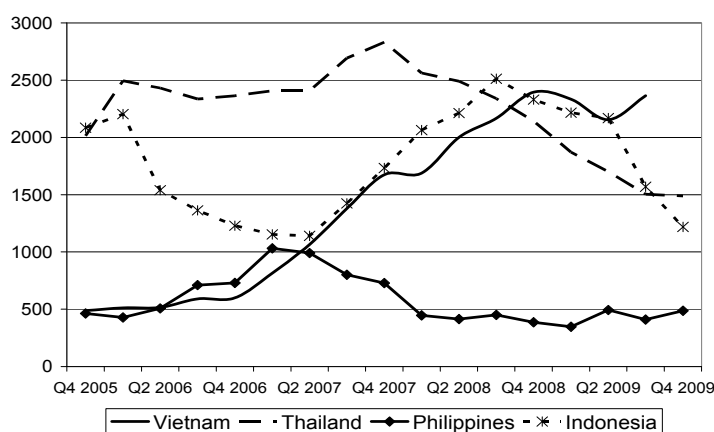
	Trung Quốc	Đông Nam Á*	Việt Nam
2007	90	1	18
2008	-7	-34	12
2009	167	-20	12

*Tính gộp cho In-đô-nê-xia, Ma-lai-xia, Phi-líp-pin và Thái Lan

Nguồn: Trung Quốc và Đông Nam Á, Ngân hàng Thế giới *Cập nhật tình hình kinh tế Đông Á và Thái Bình Dương 2010*; Việt Nam, IMF, *Thông kê Tài chính Quốc tế*, Cơ sở dữ liệu trực tuyến

Ở hầu hết các nước Đông Nam Á khác, luồng vốn FDI chảy vào giảm sút trong năm 2009, song từ mức cao kỷ lục năm 2008, cũng giống như Việt Nam, như trong Biểu đồ 26. FDI chảy vào năm 2009 là 7,2 tỉ USD (7,4% GDP), cao hơn tất cả các năm khác trừ 2008. Tác động của cuộc Đại Khủng hoảng đối với luồng vốn FDI dù thế nào cũng không thể coi là thật sự nặng nề, tất nhiên còn tùy vào “lỗi và bỏ sót” như đã nói trên.

Biểu đồ 26: Luồng vốn vào FDI ở một số nước Đông Nam Á (tỉ US\$)

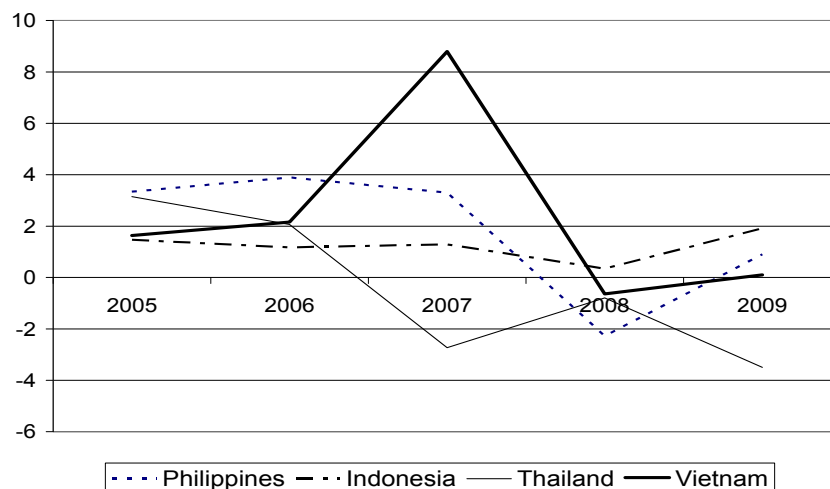


Nguồn: IMF, Thông kê Tài chính Quốc tế, cơ sở dữ liệu trực tuyến

Luồng vốn đầu tư gián tiếp ròng vào thị trường trái phiếu chính phủ ở các nước Đông Nam Á khác giảm sút trong năm 2008, cũng giống như ở Việt Nam song bắt đầu

phục hồi vào năm 2009 (ngoại trừ trường hợp của Thái Lan khi quốc gia này liên tục trải qua các bất ổn chính trị trong những năm gần đây), như được minh họa ở Biểu đồ 27. Ở Việt Nam, nơi mà tỉ lệ luồng vốn đầu tư gián tiếp trên GDP vượt trội so với các quốc gia khác trong vùng, thì chưa có một dấu hiệu nào cho sự quay trở lại của luồng vốn này. Điều này không thể qui cho tác động của khủng hoảng toàn cầu năm 2009, mà chính là do cuộc khủng hoảng tiền tệ xảy ra ở Việt Nam đầu năm 2008 trước khi cuộc khủng hoảng toàn cầu ập đến.

Biểu đồ 27: Luồng vốn nước ngoài đổ vào Thị trường Trái phiếu Chính phủ ở Đông Nam Á (phần trăm GDP)



Nguồn: IMF, Thống kê Tài chính Quốc tế, cơ sở dữ liệu trực tuyến

V. Tóm tắt các Kết luận chính

A. Khan hiếm số liệu

Nghiên cứu này mong muốn cung cấp một sự đánh giá về lợi ích và chi phí của quá trình toàn cầu hóa ở Việt Nam theo các cam kết BTA và WTO. Số liệu có được để thực hiện mục đích này rất nghèo nàn. Việc thiếu các số liệu thống kê cập nhật, toàn diện và đáng tin cậy về cơ cấu kinh tế và tình hình kinh tế vĩ mô gây nhiều khó khăn cho công

việc của nhà phân tích kinh tế, nhưng điều này chưa thấm vào đâu so với những khó khăn mà nó mang lại cho các nhà hoạch định chính sách và các chủ thể tham gia vào thị trường ở Việt Nam. Thông tin là một loại hàng hóa công cộng, và do vậy khu vực công có vai trò rất quan trọng trong việc cung cấp những số liệu cần thiết nhằm đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu của nền kinh tế, xây dựng những chính sách tốt và đưa ra các quyết định đầu tư đúng đắn. Không có báo cáo nào về tình hình kinh tế của Việt Nam được phép bỏ qua mà không nhấn mạnh đến tầm quan trọng thiết yếu của việc có các số liệu kinh tế nhiều hơn và chất lượng tốt hơn.

B. Vai trò của Thương mại

Lý thuyết và các bằng chứng thực nghiệm đều lập luận một cách rõ ràng rằng thương mại có vai trò rất quan trọng đối với tăng trưởng, đặc biệt ở những quốc gia như Việt Nam đang ở trong giai đoạn đầu của quá trình công nghiệp hóa. Việc Việt Nam mở cửa nền kinh tế và cải thiện tiếp cận với thị trường thế giới thông qua hiệp định BTA và việc gia nhập WTO rõ ràng là một động lực tăng trưởng quan trọng đối với Việt Nam. Đặc biệt là BTA, thông qua việc mở cửa thị trường Mỹ, đã có tác động lớn đến quá trình tăng trưởng và cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam, cho phép Việt Nam khai thác một cách toàn diện hơn lợi thế so sánh của mình trong những ngành xuất khẩu sử dụng nhiều lao động.

C. Chuyển dịch Cơ cấu

Trong vòng 10 năm vừa qua, cơ cấu xuất khẩu đã thay đổi đáng kể, tỉ trọng các sản phẩm sơ chế giảm xuống, tỉ trọng hàng chế tác tăng lên, và ngay trong lĩnh vực chế tác cũng dịch chuyển từ các mặt hàng sử dụng nhiều vốn sang các mặt hàng công nghiệp nhẹ sử dụng nhiều lao động. Tuy nhiên, khi xem xét cơ cấu sản lượng công nghiệp/giá trị

gia tăng, chúng tôi thấy rằng sự gia tăng tỉ trọng của các ngành hàng tương đối sử dụng nhiều lao động là khá khiêm tốn. Tỉ lệ vốn-lao động trung bình có trọng số trong ngành chế tác chỉ giảm 4% trong giai đoạn 2000-2008. Những thay đổi về cơ cấu xuất khẩu không tương đồng với thay đổi về cơ cấu giá trị gia tăng trong ngành chế tác, điều này phản ánh một thực tế là giá trị gia tăng trong nước của các mặt hàng chế tác xuất khẩu sử dụng nhiều lao động chỉ là một phần nhỏ trong tổng giá trị gia tăng của ngành chế tác – phần này chưa rõ là bao nhiêu, song có lẽ không quá 20%.

D. Nâng cao giá trị gia tăng và tiến cao hơn trên chuỗi giá trị

Ở Việt Nam người ta luôn nói đến việc vận động các chính sách thúc đẩy các ngành hàng xuất khẩu có giá trị gia tăng cao hơn và tiến cao hơn trên “chuỗi giá trị”. Về cách thức đạt được mục tiêu này, Ngân hàng Thế giới cho rằng “các nước phải đầu tư nhiều hơn và nâng cao hiệu suất của nguồn vốn vật chất và con người, đẩy mạnh các hoạt động đổi mới, khuyến khích tinh thần kinh doanh và sẵn sàng chấp nhận rủi ro.”³⁰ Khi Ngân hàng Thế giới nói các “quốc gia” phải làm điều gì đó, có nghĩa là chính phủ phải làm việc này. Nếu câu nói này có nghĩa là chính phủ Việt Nam phải nâng cao hiệu quả trong việc cung cấp các hàng hóa công cộng, và tạo ra môi trường chính sách khuyến khích tinh thần kinh doanh và chấp nhận rủi ro của cá nhân, thì không ai có thể phản bác. Xét cho cùng, đây là những trách nhiệm cơ bản của mỗi một chính phủ trong một nền kinh tế thị trường cho dù hàng xuất khẩu của quốc gia đó có giá trị gia tăng ở mức nào, hoặc có thị trường ngách trong chuỗi giá trị toàn cầu ra sao. Mặt khác, nếu như những người cổ vũ Việt Nam tiến cao hơn trên chuỗi giá trị đang công khai hay ngầm ngầm vận động cho một chính sách công nghiệp do chính phủ chỉ đạo bất chấp lợi thế so sánh của

³⁰ Cập nhật tình hình Kinh tế Đông Á và Thái Bình Dương năm 2010 của Ngân hàng Thế giới, tr. 21.

quốc gia, thì lại hoàn toàn là một câu chuyện khác – nó cũng giống như cổ súy cho một chiến lược đã được chứng minh là thất bại.

E. Tác động của khủng hoảng toàn cầu đối với thương mại và những gợi ý

Cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu năm 2009 nhắc chúng ta nhớ rằng thương mại không chỉ là nguồn gốc của sự tăng trưởng, nó còn là nguồn gốc của sự suy giảm khi nền kinh tế thế giới suy sụp như đã xảy ra vào năm 2009. Một câu hỏi hết sức hợp lý được đặt ra là liệu rằng sau cuộc khủng hoảng toàn cầu Việt Nam có nên cân nhắc lại chiến lược dựa trên toàn cầu hóa mà mình đã theo đuổi trong vòng hai thập niên vừa qua hay không. Câu trả lời phụ thuộc vào hai vấn đề: (1) liệu các nước phát triển là thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam có phục hồi nhanh chóng và bền vững từ cuộc “đại suy thoái” hay không; (2) liệu có một phương án khác, khả dĩ có thể đứng vững, thay thế cho chiến lược dựa trên toàn cầu hóa hay không. Nếu như câu trả lời cho câu hỏi thứ hai là không có phương án nào khả dĩ hơn, thì câu trả lời cho câu hỏi thứ nhất không còn phù hợp. Trong nghiên cứu này, chúng tôi lập luận rằng, trên thực tế không có phương án nào khác vì khả năng Việt Nam có thể tách rời nền kinh tế của mình khỏi các nền kinh tế phát triển là cực kỳ hạn chế.

F. Toàn cầu hóa Tài chính và Tăng trưởng

Theo lý thuyết, cả hội nhập thương mại và toàn cầu hóa tài chính đều góp phần nâng cao tăng trưởng ở các nước đang phát triển. Bằng chứng thực tế ủng hộ mạnh mẽ cho luận điểm thương mại góp phần nâng cao tăng trưởng, song lại không ủng hộ cho luận điểm là toàn cầu hóa tài chính có đóng góp cho tăng trưởng. Để toàn cầu hóa tài chính góp phần cho tăng trưởng và không làm mất ổn định kinh tế vĩ mô, cần đáp ứng một số điều kiện ngưỡng cho phép một quốc gia có thể kiểm soát tốt những rủi ro đi kèm

với toàn cầu hóa tài chính. Chúng tôi lập luận rằng cuộc khủng hoảng tiền tệ của Việt Nam vào tháng 5/2008 chính là một trường hợp mở cửa thị trường tài chính một cách hấp tấp.

G. Vai trò của luồng vốn đầu tư nước ngoài trong cuộc khủng hoảng tiền tệ 2008

Việt Nam đón nhận một luồng vốn nước ngoài rất lớn trong năm 2007 (tương đương 25% GDP) và đầu năm 2008, và cùng với mức tăng mạnh trong chi tiêu cho tiêu dùng và đầu tư tính theo phần trăm GDP, cả trong khu vực công lẫn khu vực tư đã dẫn đến tình trạng tăng mạnh thâm hụt cán cân thương mại và cán cân tài khoản vãng lai, cùng với lạm phát tăng cao. Khi những yếu tố căn bản của nền kinh tế vĩ mô đã xấu đi một cách quá rõ rệt không thể bỏ qua vào tháng 3-4/2008, các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ trái phiếu chính phủ đã vội vã bán tháo và chuyển tiền về nước, gây ra một cuộc khủng hoảng tiền tệ trong một giai đoạn ngắn. Chính phủ đã nhanh chóng có phản ứng để kiềm chế cuộc khủng hoảng và đã thành công, song với cái giá phải trả là tăng trưởng GDP giảm mất 2 điểm phần trăm trong một vài quý, có thể coi là một cái giá hợp lý để rút ra một bài học quan trọng về khả năng sai lầm của các ngân hàng đầu tư quốc tế, và nhu cầu phát triển khu vực tài chính như một điều kiện tiên quyết của toàn cầu hóa tài chính.

H. Vai trò của FDI

Một điều không có gì phải nghi ngờ là đầu tư trực tiếp nước ngoài đã góp phần quan trọng vào nền kinh tế ngày càng thịnh vượng của Việt Nam, song lại không thể cân đong được những lợi ích và chi phí của nó. Thực tế, thậm chí rất khó đo lường luồng vốn và lượng vốn FDI hoặc tình trạng phân bổ FDI trong các khu vực khác nhau của nền kinh tế. Những bằng chứng có được cho thấy việc gia nhập WTO đã thúc đẩy mạnh mẽ FDI

vào Việt Nam, nhưng dường như nó cũng là yếu tố gây nên sự bùng nổ trên thị trường tài sản (cổ phiếu, trái phiếu và bất động sản), rút FDI ra khỏi khu vực chế tác và tập trung vào các ngành hàng hóa phi thương mại quốc tế, với tiềm năng tăng suất và tạo việc làm là tương đối yếu.

I. Sự cân bằng

Một nền kinh tế bao gồm nhiều cấu phần khác nhau — khu vực nhà nước và khu vực tư nhân, khu vực sản xuất và khu vực tài chính, thị trường hàng hóa và thị trường tài sản, hàng hóa thương mại và phi thương mại. Khi những cấu phần này của nền kinh tế rơi vào tình trạng mất cân đối, thì giá cả tương đối (tỉ giá hối đoái thực, lãi suất thực) bị bóp méo và vấn đề sẽ nảy sinh, như đã xảy ra năm 2008 khi đồng tiền rơi vào tình trạng bị bán tháo trong một thời gian ngắn và chính phủ phải áp dụng những biện pháp tốn kém. Phản ứng chính sách đối với cuộc khủng hoảng tiền tệ năm 2008 đã thành công trong việc kiềm chế khủng hoảng, song liệu nó có giải quyết được tình trạng mất cân đối căn bản là yếu tố đe dọa tăng trưởng bền vững ở Việt Nam hay không? Đáng tiếc là các số liệu có được không đủ để trả lời cho câu hỏi này một cách rạch ròi. Vì sao các doanh nghiệp tư nhân trong nước lại không thể đóng một vai trò lớn hơn trong khu vực công nghiệp? Vì sao tình trạng dư thừa lao động vẫn tồn tại dai dẳng trong nền kinh tế sau gần hai thập kỷ tăng trưởng tương đối nhanh? Vì sao việc tạo ra của cải lại tập trung quá nhiều vào các thị trường tài sản (đặc biệt là bất động sản) mà không tập trung vào sản xuất hàng hóa và dịch vụ? Vì sao việc sản xuất hàng hóa công cộng được định nghĩa theo nghĩa rộng lại không theo kịp với tốc độ tăng trưởng GDP? Đáng tiếc là dù có rất nhiều giả thuyết, nhưng còn thiếu những bằng chứng chắc chắn và các phân tích thấu đáo, bao gồm cả những bằng chứng và phân tích trong báo cáo này.