

Đo lường lợi thế cạnh tranh, sản phẩm trọng yếu (chủ lực) và một số kết quả tính toán cho các sản phẩm công nghiệp chế biến TP.HCM

Nguyễn Thị Cành*



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

TÓM TẮT

Bài nghiên cứu nêu các tiêu chí đo lường sản phẩm có lợi thế cạnh tranh, sản phẩm chủ lực theo các phương pháp đo lường chi phí nguồn lực trong nước, tính toán hệ số lan tỏa dựa vào bảng cân đối liên ngành I-O. Nghiên cứu áp dụng tính toán hệ số chi phí nguồn lực trong nước cho một số sản phẩm TP.HCM qua các mốc thời gian cắt giảm thuế suất nhập khẩu theo cam kết hội nhập. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng, sản phẩm được bảo hộ cao (thuế nhập khẩu cao), lợi thế cạnh tranh sẽ thấp và ngược lại. Ngoài ra, kết quả tính toán hệ số lan tỏa của các ngành, nhóm ngành sản phẩm cho thấy, các ngành sản phẩm có hệ số lan tỏa cao lôi kéo và thúc đẩy ngành sản phẩm khác phát triển cũng thuộc về các nhóm ngành sản phẩm động lực theo quy hoạch phát triển của TP.HCM. Tuy nhiên, theo thời gian chi phí đầu vào của hầu hết các ngành sản phẩm của TP.HCM có xu hướng gia tăng. Dựa vào kết quả này, bài nghiên cứu cũng đưa ra một số hàm ý chính sách về giảm chi phí đầu vào, để nâng cao khả năng cạnh tranh các ngành sản phẩm của TP.HCM. Đóng góp mới của nghiên cứu là tính chi phí nguồn lực trong nước dựa vào hệ số chi phí đầu vào (ma trận hệ số chi phí) tính từ bảng I-O và bổ sung tiêu chí hệ số lan tỏa (liên kết ngành) đối với ngành sản phẩm được gọi là chủ lực.

Từ khóa: Sản phẩm có lợi thế cạnh tranh, sản phẩm chủ lực, thành phố Hồ Chí Minh

GIỚI THIỆU

Nghiên cứu cạnh tranh, lợi thế cạnh tranh ngành sản phẩm, các sản phẩm chủ lực đang là những vấn đề được quan tâm hiện nay của các quốc gia đang phát triển, trong đó có Việt Nam, và của cả đô thị lớn như thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM). TP.HCM luôn đóng một vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế của khu vực Nam bộ và cả nước. Đặc biệt qua hơn 30 năm thực hiện chính sách đổi mới, TP.HCM vẫn luôn khẳng định là một đô thị lớn nhất nước. Dù có những bước thăng trầm, nhưng phát triển kinh tế của thành phố luôn luôn chứng tỏ sự vượt trội về nhiều mặt so với cả nước. Thành phố được xem là “hạt nhân” kinh tế của vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, là vùng động lực cho công cuộc phát triển kinh tế – xã hội ở địa bàn Nam Bộ và cả nước. Có thể nói, TP.HCM là một trong các địa phương năng động nhất, có quy mô kinh tế lớn nhất và có đóng góp nhiều cho quốc gia về GDP (trên 20%), đóng góp ngân sách quốc gia (trên dưới 30% hàng năm). Để có vị trí là nền kinh tế đầu tàu của cả nước, phải kể đến vai trò của các ngành công nghiệp chế biến TP.HCM đặc biệt là công nghiệp chủ lực. Các ngành công nghiệp TP.HCM đóng vai trò quan trọng đối với công nghiệp của cả nước (chiếm trên dưới 20% giá trị sản xuất công

ngiệp cả nước) cũng như giữ vị trí khá quan trọng đối với phát triển kinh tế của TP.HCM (công nghiệp và thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm chiếm trên dưới 40% tỷ trọng GRDP của TP.HCM).

TP.HCM là địa phương có chủ trương phát triển các ngành, sản phẩm chủ lực sớm nhất của cả nước và đã xây dựng Chương trình phát triển các sản phẩm công nghiệp chủ lực của TP.HCM giai đoạn 2002-2005. Theo nghị quyết đại hội đại biểu Đảng bộ TP.HCM lần thứ IX nhiệm kỳ 2011-2015, và tiếp theo nghị quyết đại hội lần thứ X, nhiệm kỳ 2016 - 2020 về nâng cao chất lượng tăng trưởng kinh tế, trong đó việc tiếp tục tập trung phát triển 4 ngành công nghiệp có hàm lượng khoa học - công nghệ và giá trị gia tăng cao: cơ khí, điện tử - công nghệ thông tin, hóa dược - cao su, chế biến tinh lương thực thực phẩm (LTTP) là một nhiệm vụ trọng tâm. Theo quyết định số 2631/2013/QĐ-Ttg về quy hoạch phát triển kinh tế- xã hội TP.HCM đến năm 2020 tầm nhìn đến 2025, TP.HCM tiếp tục xác định tập trung phát triển 4 nhóm ngành công nghiệp trọng yếu là công nghiệp cơ khí, điện tử- CNTT, hóa dược- cao su, chế biến tinh LTTP và các ngành công nghệ sinh học, công nghiệp sạch tiết kiệm năng lượng. Ngoài 4 nhóm ngành công nghiệp trọng yếu thì các ngành công nghiệp khác, có

Trường Đại học Kinh tế-Luật,
ĐHQG-HCM

Liên hệ

Nguyễn Thị Cành, Trường Đại học Kinh tế-Luật, ĐHQG-HCM

Email: canhnt@uel.edu.vn

Lịch sử

- Ngày nhận: 15-4-2019
- Ngày chấp nhận: 15-5-2019
- Ngày đăng: 25-9-2019

DOI: 10.32508/stdjelm.v3i3.558



Bản quyền

© ĐHQG Tp.HCM. Đây là bài báo công bố mở được phát hành theo các điều khoản của the Creative Commons Attribution 4.0 International license.



Trích dẫn bài báo này: Thị Cành N. **Đo lường lợi thế cạnh tranh, sản phẩm trọng yếu (chủ lực) và một số kết quả tính toán cho các sản phẩm công nghiệp chế biến TP.HCM.** *Sci. Tech. Dev. J. - Eco. Law Manag.*; 3(3):176-189.

thể gọi là công nghiệp chủ lực (vì chiếm tỷ trọng cao trong giá trị sản xuất và có giá trị xuất khẩu cao) vẫn đóng vai trò hết sức quan trọng đối với TP.HCM và cả nước.

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, các ngành sản phẩm công nghiệp chế biến của Việt Nam nói chung, của TP.HCM nói riêng chịu nhiều áp lực về cạnh tranh. Muốn tồn tại và phát triển trên thị trường quốc tế và trong nước, các sản phẩm công nghiệp chế biến của Việt Nam phải có lợi thế và khả năng cạnh tranh. Bài nghiên cứu này muốn làm rõ các tiêu chí, phương pháp đo lường lợi thế cạnh tranh và khả năng cạnh tranh ở cấp độ sản phẩm liên quan đến quá trình cắt giảm thuế quan (giảm mức độ bảo hộ), cũng như phương pháp, tiêu chí đo lường các ngành sản phẩm chủ lực hay ngành trọng yếu, đặc biệt là chọn phương pháp đo lường phù hợp với ngành sản phẩm của một địa phương, cụ thể cho TP.HCM.

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ LỢI THẾ CẠNH TRANH VÀ SẢN PHẨM CHỦ LỰC

Có rất nhiều định nghĩa về cạnh tranh. Cạnh tranh được định nghĩa chung nhất là tập hợp các thể chế, chính sách và các yếu tố quyết định mức độ năng suất của một nền kinh tế hoặc một doanh nghiệp¹. Cạnh tranh doanh nghiệp là khả năng doanh nghiệp sử dụng nguồn lực bên trong doanh nghiệp (lợi thế cạnh tranh) kết hợp với các nguồn lực bên ngoài để tạo giá trị tăng thêm cho khách hàng dưới điều kiện cạnh tranh của thị trường². Theo Yang (2016)², ở mức độ sản phẩm, khả năng cạnh tranh là khả năng sản xuất sản phẩm, khả năng kiểm soát chất lượng và khả năng kiểm soát chi phí của doanh nghiệp.

Lợi thế so sánh có một ý nghĩa đặc biệt đối với các nhà kinh tế. Adam Smith là người đầu tiên đưa ra khái niệm lợi thế tuyệt đối, qua đó một quốc gia xuất khẩu một mặt hàng nếu nước đó sản xuất được mặt hàng này với chi phí thấp³. David Ricardo đã phát triển lý thuyết lợi thế so sánh trên quan điểm lợi thế tuyệt đối của Adam Smith. Theo đó, Ricardo đã nhấn mạnh: Những nước có lợi thế tuyệt đối hoàn toàn hơn hẳn các nước khác, hoặc bị kém lợi thế tuyệt đối so với các nước khác trong sản xuất mọi sản phẩm, thì vẫn có thể và vẫn có lợi khi tham gia vào phân công lao động và thương mại quốc tế bởi vì mỗi nước có một lợi thế so sánh nhất định về sản xuất một số sản phẩm và kém lợi thế so sánh nhất định về sản xuất các sản phẩm khác⁴.

Hai nhà kinh tế học người Thụy Điển là Eli Heckscher (vào năm 1919) và Bertil Ohlin (vào năm 1933) đã đưa ra cách giải thích khác về lợi thế so sánh. Họ chứng tỏ rằng lợi thế so sánh xuất phát từ những sự

khác biệt trong mức độ sẵn có các yếu tố sản xuất. Lý thuyết Heckscher-Ohlin (H-O) dự báo rằng các nước sẽ xuất khẩu những hàng hóa mà sử dụng nhiều hàm lượng những nhân tố dồi dào tại nước đó và nhập khẩu những hàng hóa mà sử dụng nhiều hàm lượng những nhân tố khan hiếm tại nước đó. Giống như lý thuyết của Ricardo, lý thuyết H-O cho rằng thương mại tự do sẽ mang lại lợi ích. Tuy nhiên, khác với lý thuyết của Ricardo, lý thuyết H-O lại lập luận rằng mô hình thương mại quốc tế được xác định bởi sự khác biệt về mức độ sẵn có của các nhân tố sản xuất hơn là bởi sự khác biệt về năng suất lao động⁵.

Theo Michael Porter (1985)⁶, lợi thế cạnh tranh được biểu hiện dưới hai dạng cơ bản sau. *Thứ nhất*, nếu hai sản phẩm cùng chủng loại và có chất lượng ngang nhau thì sản phẩm nào có chi phí sản xuất và giá thành thấp hơn sẽ có khả năng cạnh tranh cao hơn (chiến lược cạnh tranh với chi phí thấp). *Thứ hai*, một sản phẩm có tính đặc thù, độc đáo riêng biệt (về mẫu mã, tính năng độc đáo hay giá trị sử dụng...) mà không sản phẩm cùng chủng loại nào khác có được, cho dù giá cả có cao hơn các sản phẩm khác thì nó vẫn có một lợi thế cạnh tranh đáng kể so với các sản phẩm cùng chủng loại (Chiến lược cạnh tranh khác biệt hóa sản phẩm, Porter, M. E. 1980a⁷).

Sản phẩm chủ lực

Hiện nay, tại Việt Nam khi xây dựng chiến lược phát triển ở cấp quốc gia và cấp địa phương đều đề cập đến ngành sản phẩm chủ lực. Trên thế giới, đã có nhiều quốc gia xác định sản phẩm chủ lực để khuyến khích phát triển. Tuy nhiên, cho đến nay, chưa có bộ chỉ số thống nhất nào để xác định sản phẩm chủ lực giữa các quốc gia trên thế giới. Một số nghiên cứu đưa ra tiêu chí sản phẩm chủ lực (main products) là sản phẩm có qui mô lớn về giá trị sản xuất, có lợi thế cạnh tranh quốc tế, các ngành có tính hội tụ theo cụm trong vùng -clusters^{8,9}. Ngoài tiêu chí về quy mô giá trị sản xuất, mức độ hội tụ theo cụm, có lợi thế cạnh tranh quốc tế theo các tác giả trên, theo chúng tôi, có thể thêm tiêu chí mức độ lan tỏa của ngành. Tức, ngành sản phẩm chủ lực là những ngành có khả năng lôi kéo thúc đẩy các ngành khác cùng phát triển theo hệ số lan tỏa trong mô hình cân đối liên ngành (I-O). Có thể gọi đó là những ngành sản phẩm hay ngành kinh tế động lực. Ngành sản phẩm hay kinh tế động lực ở đây được hiểu là những ngành sản phẩm có mối quan hệ liên ngành thúc đẩy hay lôi kéo các ngành khác phát triển, chẳng hạn một số ngành công nghiệp chế biến cung cấp đầu vào và sử dụng đầu ra của các ngành khác ...

CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐO LƯỜNG LỢI THẾ CẠNH TRANH VÀ KHẢ NĂNG CẠNH TRANH Ở CẤP ĐỘ SẢN PHẨM

Muốn nhận biết được sản phẩm nào có lợi thế cạnh tranh – là một trong những tiêu chí quan trọng của ngành sản phẩm chủ lực cần phải đo lường lợi thế cạnh tranh và khả năng cạnh tranh. Ở cấp độ sản phẩm, một số nhà kinh tế đã đưa ra các chỉ tiêu đo lường lợi thế cạnh tranh qua các hệ số lợi thế so sánh trông thấy, hệ số bảo hộ hiệu dụng và hệ số chi phí nguồn lực trong nước. Những phương pháp này đã được nhiều sách giáo khoa và nghiên cứu đề cập^{10,11}. Tuy nhiên, để có tính hệ thống và xem xét khả năng ứng dụng trong thực tế khi tính toán sản phẩm của vùng, địa phương, trong nội dung này sẽ nêu tóm tắt cách đo lường từng hệ số.

Hệ số lợi thế so sánh trông thấy (Revealed Comparative Advantage - RCA)

Hệ số lợi thế so sánh trông thấy RCA (do nhà kinh tế học Balassa đề xuất vào năm 1965) được tính theo công thức sau:

$$RCA_1 = \left[\frac{X_{ij}}{X_{wj}} \right] : \frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_j X_{wj}} \quad (1)$$

Trong đó :

i là nước i , w là toàn thế giới, với j là sản phẩm j , X là xuất khẩu.

Trong công thức 1, nếu tỉ trọng xuất khẩu của nước i so với thế giới về mặt hàng j (là $\frac{X_{ij}}{X_{wj}}$) mà lớn hơn tỉ trọng tổng kim ngạch xuất khẩu của nước i so với

tổng xuất khẩu của toàn thế giới là $\frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_j X_{wj}}$, tức hệ số

RCA lớn hơn 1, thì nước i được cho là có lợi thế so sánh về sản phẩm j . Hệ số này càng cao thì chứng tỏ lợi thế so sánh của sản phẩm j càng cao. Nếu RCA mà nhỏ hơn 1 thì nước i được cho là không có lợi thế so sánh về sản phẩm j .

Công thức 2 dưới đây có tính đến yếu tố này, tức là vừa có xuất khẩu và nhập khẩu trong cùng một ngành sản phẩm. Hệ số RCA_2 có giá trị từ -1 (hoàn toàn không có lợi thế so sánh) đến +1 (có lợi thế so sánh rõ rệt). Nếu hệ số RCA_2 có giá trị lớn hơn 0 thì nước i có lợi thế so sánh ở sản phẩm j , còn nếu hệ số RCA_2 có giá trị nhỏ hơn 0 thì nước i có bất lợi thế so sánh ở sản phẩm j . Giá trị RCA_2 gần bằng không là tình trạng không rõ ràng.

$$RCA_2 = (X_j - M_j)/(X_j + M_j) \quad (2)$$

Trong đó,

X_j là kim ngạch xuất khẩu sản phẩm j và M_j là kim ngạch nhập khẩu sản phẩm j của một quốc gia.

Các hệ số RCA trong công thức 1 và 2 ở trên có thể dùng để đánh giá lợi thế so sánh của các ngành sản phẩm khác nhau cho một nước và đồng thời có thể dùng để so sánh giữa các nước với nhau. Một hệ số RCA_2 có giá trị lớn hơn 0 thì nước chủ nhà so với nước i có lợi thế so sánh ở sản phẩm j , còn nếu hệ số RCA_2 có giá trị nhỏ hơn 0 thì nước chủ nhà so với nước i không có lợi thế so sánh ở sản phẩm j .

Hai hệ số này áp dụng cho các sản phẩm ở tầm quốc gia, khó khả thi khi áp dụng cho một địa phương vì liên quan đến kim ngạch xuất-nhập khẩu của từng mặt hàng và tổng kim ngạch xuất-nhập khẩu của quốc gia, sẽ khó tách bạch cho từng địa phương.

Hệ số Bảo Hộ Hiệu Dụng (Effective Rate of Protection- ERP)

Thuế nhập khẩu là thuế gián thu đánh vào hàng nhập khẩu. Mục đích đánh thuế có thể là để tạo nguồn thu cho ngân sách nhà nước, bảo hộ sản xuất trong nước, hoặc chỉ đơn thuần là thực hiện chính sách phân biệt đối xử với các đối tác thương mại khác nhau. Dù với lý do gì đi nữa, thì việc đánh thuế nhập khẩu sẽ làm gia tăng giá cả của mặt hàng đó trong nước với một lượng bằng mức thuế. Điều này sẽ làm gia tăng sản lượng sản xuất trong nước bởi vì giá cả tăng lên sẽ làm lợi nhuận tăng lên. Mức thuế suất ghi trong biểu thuế nhập khẩu còn gọi là mức bảo hộ danh nghĩa. Tác động của bảo hộ danh nghĩa lên sản lượng sản xuất trong nước còn tùy thuộc vào thuế nhập khẩu đánh vào đầu vào sản xuất của hàng hóa đó. Nếu thuế đầu vào này cao thì nó sẽ làm giảm bớt tác động gia tăng sản lượng của bảo hộ danh nghĩa, và như vậy, mức bảo hộ thực tế đối với hàng hóa đó là thấp hơn so với mức bảo hộ danh nghĩa cho thấy. Hệ số bảo hộ hiệu dụng là hệ số đo lường mức độ bảo hộ thật của quá trình sản xuất, chứ không chỉ có sản phẩm đầu ra của quá trình sản xuất như hệ số bảo hộ danh nghĩa.

Hệ số bảo hộ hiệu dụng của một sản phẩm là chênh lệch giữa giá trị gia tăng tính theo giá trong nước của ngành sản phẩm đó và giá trị gia tăng tính theo giá thế giới rồi chia cho giá trị gia tăng tính theo giá thế giới.

Ngành j sử dụng các đầu vào i , kết hợp với các nhân tố sản xuất (vốn, lao động), tạo ra giá trị sản xuất và giá trị gia tăng của ngành sản phẩm j . Mức bảo hộ hiệu dụng e_j làm tăng trị giá gia tăng trong nước, và được định nghĩa là:

$$e_j = (V^*_j - V_j)/V_j = V^*_j / V_j - 1 \quad (3)$$

Trong đó:

V_j là trị giá gia tăng của sản phẩm j theo giá thế giới (tức là trong trường hợp không có bất cứ loại thuế nhập khẩu nào đối với i và j), V^*_j là trị giá gia tăng tính theo giá trong nước (tức là mức giá đó bao gồm thuế nhập khẩu).

Việc tính giá trị gia tăng tính theo giá trong nước (V^*_j) và giá thế giới (V_j) của các ngành sản phẩm phải được dựa vào Bảng cân đối liên ngành (I/O). Hiện nay, chúng ta có Bảng I/O của cả nước năm 1996, 2000...2012 (do Tổng cục Thống kê thực hiện) và Bảng I/O của TP.HCM năm 2000, 2007, 2012 (do Viện Kinh tế/Viện Nghiên cứu phát triển TP.HCM và Cục Thống Kê TP.HCM thực hiện).

V_j và V^*_j được tính như sau:

$$V_j = GTSX_j \left(1 - \sum_{i=1}^n a_{ij} \right) \quad (4)$$

$$V^*_j = GTSX_j \left\{ (1 + t_j) - \sum_{i=1}^n [a_{ij}(1 + t_i)] \right\} \quad (5)$$

Trong đó:

$GTSX_j$ là giá trị sản xuất của ngành sản phẩm j tính theo giá trong nước; t_j là mức thuế nhập khẩu danh nghĩa của j (thuế quan đầu ra); t_i là mức thuế nhập khẩu danh nghĩa của các đầu vào i (thuế quan đầu vào), và a_{ij} là hệ số chi phí trực tiếp của đầu vào i trong sản xuất sản phẩm j .

Như vậy:

$$e_j = \left\{ (1 + t_j) - \sum_{i=1}^n [a_{ij}(1 + t_i)] \right\} / \left(1 - \sum_{i=1}^n a_{ij} \right) - 1$$

$$e_j = \left(t_j - \sum_{i=1}^n a_{ij}t_i \right) / \left(1 - \sum_{i=1}^n a_{ij} \right) \quad (6)$$

Trong đó:

$\sum_{i=1}^n a_{ij}$ là tổng tất cả hệ số chi phí trực tiếp của đầu vào $(1, \dots, n)$ trong sản xuất sản phẩm j và $\sum_{i=1}^n a_{ij}t_i$ là trung bình có trọng số của thuế nhập khẩu danh nghĩa của tất cả các đầu vào $(1, \dots, n)$ với trọng số là hệ số chi phí trực tiếp tương ứng.

Công thức 6 cho thấy rằng khi các điều kiện khác không đổi thì:

- Hệ số bảo hộ hiệu dụng sẽ cao hơn khi mức thuế quan đầu ra t_j cao hơn.
- Hệ số bảo hộ hiệu dụng sẽ cao hơn khi mức thuế quan đầu vào t_i thấp hơn.
- Hệ số bảo hộ hiệu dụng sẽ cao hơn khi hệ số a_{ij} cao hơn.

Về mặt lý thuyết thì hệ số bảo hộ hiệu dụng có thể âm, có thể dương và có thể bằng không. Hệ số bảo hộ hiệu dụng thường âm đối với những ngành công nghiệp có thể mạnh xuất khẩu bởi vì khi đó thuế nhập khẩu đối với ngành sản phẩm đó bằng không, trong khi đó đầu vào sản xuất lại phải chịu thuế nhập khẩu. Vì vậy những ngành có mức bảo hộ hiệu dụng âm mà vẫn tồn tại và phát triển được là những ngành có lợi thế cạnh tranh cao trên thị trường thế giới.

Hệ số chi phí nguồn lực trong nước (Domestic Resource Cost - DRC)

Có hai phương pháp tính chi phí nguồn lực trong nước. Nội dung của phương pháp thứ nhất tính hệ số chi phí nguồn lực trong nước (Domestic Resource Cost - DRC) của một sản phẩm (hay ngành sản phẩm) là tính chi phí sản xuất theo giá trị của các đầu vào trung gian ở mức giá thế giới và các nhân tố sản xuất theo chi phí cơ hội. Ý nghĩa của hệ số DRC là nó phản ánh chi phí thật sự mà xã hội phải trả trong việc sản xuất ra một hàng hóa nào đó.

Thuế quan và các rào cản phi thuế quan làm tăng giá của các đầu vào trung gian, làm cho chi phí sản xuất đối với từng nhà sản xuất riêng rẽ khác với chi phí sản xuất chung mà xã hội phải gánh chịu. Do đó, việc loại bỏ các ảnh hưởng của thuế quan và phi thuế quan là nhằm để ước lượng chi phí thật sự mà xã hội phải trả trong việc sản xuất ra hàng hóa đó. Trong các nghiên cứu ứng dụng, việc định lượng các ảnh hưởng của phi thuế quan thường rất khó khăn, nên việc định lượng chỉ dừng lại với các ảnh hưởng thuế quan.

Chi phí cơ hội của một nhân tố sản xuất được định nghĩa là thu nhập của nhân tố đó khi tham gia vào một hoạt động sản xuất thay thế khác gần nhất. Chi phí cơ hội của vốn thường bằng lãi suất trên thị trường.

Đối với các nước nông nghiệp, đông dân, thường các nhà kinh tế tính chi phí cơ hội cho các công nhân công nghiệp ở những ngành phổ thông, không đòi hỏi chuyên môn cao là bằng thu nhập của lao động trong nông nghiệp, hoặc cao hơn mức thu nhập này một ít.

Hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC) là tỉ lệ giữa chi phí các nhân tố sản xuất theo chi phí cơ hội so với trị giá gia tăng theo giá quốc tế. Nếu hệ số DRC nhỏ hơn 1 thì có nghĩa là cần một lượng nguồn lực trong nước nhỏ hơn 1 để tạo ra được 1 đồng trị giá gia tăng theo giá quốc tế. Trong trường hợp đó thì sản phẩm hay ngành sản phẩm trên là có lợi thế cạnh tranh. Ngược lại, nếu hệ số DRC lớn hơn 1 thì có nghĩa là cần một lượng nguồn lực trong nước lớn hơn 1 để tạo ra được 1 đồng trị giá gia tăng theo giá quốc tế, và như vậy là không còn lợi thế cạnh tranh.

Công thức tính DRC như sau:

$$DRC_j = (DC_j)/IVA_j \quad (7)$$

Trong đó:

DC_j là chi phí trong nước cho các nhân tố sản xuất theo chi phí cơ hội để sản xuất ra sản phẩm j , IVA_j là trị giá gia tăng của sản phẩm j theo giá thế giới.

Hệ số DRC càng cao có nghĩa là càng tốn nhiều các nhân tố sản xuất trong nước để tạo ra 1 đồng trị giá gia tăng theo giá thế giới, nên không hiệu quả.

Giả sử thị trường các nhân tố sản xuất là cạnh tranh hoàn hảo và không có các hàng hóa phi khả thương, khi đó chi phí các nhân tố sản xuất hiện tại bằng với chi phí cơ hội của chúng, tức là DC_j bằng VA_j , trong đó VA_j là trị giá gia tăng trong nước. Khi đó công thức 7 trở thành:

$$DRC_j = (DC_j)/IVA_j = (VA_j)/IVA_j$$

Từ công thức 6 tính hệ số bảo hộ hiệu dụng, chúng ta có:

$$e_j = (VA_j - IVA_j)/IVA_j \\ = (VA_j)/IVA_j - 1 = DRC_j - 1$$

Như vậy:

$$DRC_j = e_j + 1 \quad (8)$$

Hay:

$$DRC_j = \left\{ (1+t_j) - \sum_{i=1}^n [a_{ij}(1+t_i)] \right\} \\ / \left(1 - \sum_{i=1}^n a_{ij} \right) \quad (9)$$

Do đó, nếu tính được hệ số bảo hộ hiệu dụng, ta có thể suy ra hệ số chi phí nguồn lực trong nước tương ứng và ngược lại.

Phương pháp thứ hai tính chi phí nguồn lực trong nước (DRC) như sau: Về cơ bản, phương pháp này tính chi phí cơ hội trong việc sản xuất hàng hóa cụ thể ở giá biên giới của cả đầu vào, đặc biệt là đầu vào nhập khẩu và/hoặc khả thương, và đầu ra. Phương pháp này cho thấy cần sử dụng bao nhiêu nguồn lực trong nước, về mặt giá trị, để thu được hay tiết kiệm được một đơn vị ngoại tệ. Một sự so sánh giữa hệ số DRC tính được và một hệ số thích hợp về tỷ giá hối đoái có thể cho chúng ta biết được rằng một quốc gia có được lợi về mặt kinh tế hay không trong việc sản xuất hàng hóa.

DRC đo lường tổng chi phí nguồn lực trong nước cần thiết có trong một hoạt động để thu được (hay tiết kiệm) một đơn vị ngoại tệ:

$$DRC_j = \frac{\sum_{s=1}^m F_{sj}V_s - E_j}{U_j - M_j - R_j} \quad (10)$$

Trong đó:

DRC_j = chi phí nguồn lực trong nước cần có trong hoạt động j;

F_{sj} = số lượng đầu vào thứ s sử dụng trong hoạt động j;

V_s = chi phí cơ hội của đầu vào s;

E_j = ngoại tác của hoạt động j;

U_j = tổng giá trị của hoạt động j tính ở mức giá biên giới và tính bằng ngoại tệ;

M_j = tổng giá trị của tất cả đầu vào nhập khẩu và/hoặc khả thương tính ở mức giá CIF (C: chi phí; I: bảo hiểm; F: vận tải) và tính bằng ngoại tệ;

R_j = tổng chi phí cơ hội của tất cả các nhân tố thu được ngoại tệ tính bằng ngoại tệ

Từ số của phương trình trên là tổng chi phí nguồn lực trong nước được sử dụng trong hoạt động j tính bằng nội tệ, và mẫu số là tổng ngoại tệ thu được (hay tiết kiệm được) từ cùng hoạt động đó. Vì vậy, thương số là tỷ giá hối đoái ngụ ý tạo ra từ việc thực hiện hoạt động j.

Do vậy, nếu giá mờ của tỷ giá hối đoái được ký hiệu là V, thì chúng ta có thể rút ra các kết luận sau:

1. Nếu $DRC_j = V$, thì hoạt động j ở điểm cân bằng;
2. Nếu $DRC_j < V$, thì hoạt động j có lợi thế so sánh;
3. Nếu $DRC_j > V$, thì hoạt động j không có lợi thế so sánh.

Hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRCC) được định nghĩa bằng DRC chia cho giá mờ (shadow price) của ngoại hối V:

$$DRCC_j = \frac{DRC_j}{V} \quad (11)$$

Chúng ta cũng có thể rút ra các kết luận sau:

1. Nếu $DRCC_j = 1$, hoạt động j là cân bằng giữa giá và chi phí;
2. Nếu $DRCC_j < 1$, hoạt động j có lợi thế so sánh;
3. Nếu $DRCC_j > 1$, hoạt động j không có lợi thế so sánh.

Trong hai phương pháp, phương pháp thứ nhất tính hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC) của sản phẩm là dễ sử dụng hơn, vì chỉ cần biết các thuế suất nhập khẩu và các loại chi phí đầu vào của sản phẩm sẽ tính được hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC). Đặc biệt phương pháp này có thể tính cho sản phẩm của một địa phương bất kỳ nào, cụ thể có thể áp dụng tính toán khả năng cạnh tranh cho các sản phẩm của TP. Hồ Chí Minh.

Qua trình bày các chỉ tiêu đo lường lợi thế cạnh tranh và khả năng cạnh tranh ở cấp độ sản phẩm nêu trên cho thấy, hệ số bảo hộ hiệu dụng (ERP) là cơ sở để tính hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC). Từ công thức 6 và 8 có thể nhận thấy, hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC) phụ thuộc vào (1) thuế suất thuế nhập khẩu danh nghĩa của tất cả các đầu vào t_j ; (2) hệ số chi phí trực tiếp của đầu vào $(1, \dots, n)$ trong sản xuất sản phẩm j là a_{ij} . Các thông tin về thuế suất nhập khẩu hàng hóa có thể lấy từ nguồn hải quan, Tổng cục Thuế; riêng thông tin các chi phí đầu vào phải dựa vào

số liệu điều tra doanh nghiệp có sản phẩm xem xét để đo lường khả năng cạnh tranh.

Khi thực hiện tự do hóa thương mại hoàn toàn, tức thuế suất thuế nhập khẩu các loại hàng hóa có thể bằng 0, khi đó công thức tính hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC) chỉ còn phụ thuộc vào hệ số chi phí trực tiếp của các đầu vào (1,...,n) trong sản xuất sản phẩm j là a_{ij} .

Vì vậy, ngoài các phương pháp đo lường khả năng cạnh tranh sản phẩm nêu trên, trong phân tích tính cạnh tranh sản phẩm có thể xem xét đến sự tăng (giảm) của chi phí đầu vào ảnh hưởng đến tăng (giảm) chi phí chung và năng lực cạnh tranh cũng như tác động của nó đến tăng (giảm) sản lượng sản xuất.

Có lẽ do khó khăn về thu thập số liệu chi phí đầu vào của sản phẩm nên rất ít nghiên cứu tại Việt Nam đi theo cách tiếp cận đo lường lợi thế cạnh tranh và khả năng cạnh tranh sản phẩm qua hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC). Trên thực tế cũng đã có một số nghiên cứu cạnh tranh sản phẩm sử dụng hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC), nhưng các tác giả này chỉ dựa vào số liệu khảo sát theo các thông tin để ước tính tỷ lệ tăng/giảm chi phí đầu vào tổng hợp hay tổng chi phí đầu vào, mà không tách biệt loại đầu vào thuộc ngành nào, hoặc có nghiên cứu chỉ dừng ở quan điểm tính toán¹²⁻¹⁴.

Để khắc phục những hạn chế nêu trên, nghiên cứu của chúng tôi sử dụng hệ số chi phí trực tiếp của các đầu vào (1,...,n) trong sản xuất sản phẩm j là a_{ij} trong bảng cân đối liên ngành I-O (Input-Output) để tính toán hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC) của sản phẩm nghiên cứu.

Hệ số lan tỏa của các ngành sản phẩm qua Bảng I/O đo lường sản phẩm động lực

Các ngành sản phẩm chủ lực đôi khi cũng thể hiện là những ngành sản phẩm động lực. Những ngành sản phẩm động lực là những ngành có hệ số lan tỏa cao lôi kéo hay thúc đẩy các ngành khác phát triển được tính theo bảng I/O qua hệ số liên kết ngược (backward linkages) và liên kết xuôi (forward linkages). Trong nền kinh tế, sự thay đổi cấu trúc của các ngành có mối liên quan chặt chẽ với nhau. Một số ngành phụ thuộc nhiều vào các ngành khác trong khi đó một số ngành khác chỉ phụ thuộc vào một số ít ngành còn lại. Kết quả là sự thay đổi của một số ngành nào đó sẽ có ảnh hưởng nhiều đến nền kinh tế hơn những ngành khác. Các phân tích I/O thường dựa trên các liên kết ngược (backward linkages) và liên kết xuôi (forward linkages) coi đó là các công cụ đo lường mối liên hệ của một ngành với các ngành khác, với vai trò một ngành sử dụng đầu vào hay một ngành cung cấp đầu vào.

Liên kết ngược (Backward linkages)

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

$$BL_i = \sum r_{ij} \text{ (Cộng theo cột của ma trận nghịch đảo Leontief, } (I - A)^{-1} \text{);}$$

Trong đó A là ma trận hệ số a_{ij} , I là ma trận đơn vị trong bảng I-O

$$\text{Hệ số lan tỏa (liên kết ngược)} = n \cdot BL_i / \sum BL_i$$

Trong đó: r_{ij} là các phần tử của ma trận Leontief

n là số ngành trong mô hình

Tỷ lệ này lớn hơn 1 và càng cao có nghĩa là liên kết ngược của ngành đó càng lớn, khi ngành đó phát triển sẽ kéo theo sự tăng trưởng của toàn bộ các ngành cung ứng sản phẩm vật chất và dịch vụ của toàn bộ hệ thống.

Liên kết xuôi (Forward linkages)

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

$$FL_i = \sum r_{ij} \text{ (Cộng theo hàng của ma trận nghịch đảo Leontief)}$$

$$\text{Hệ số độ nhạy (liên kết xuôi)} = \frac{n \cdot FL_i}{\sum FL_i}$$

Trong đó: r_{ij} là các phần tử của một ma trận Leontief n là số ngành trong mô hình

Tỷ lệ này lớn hơn 1 và càng cao có nghĩa liên kết xuôi của ngành đó càng lớn, càng thể hiện sự cần thiết của ngành đó đối với các ngành còn lại.

Một số quốc gia đã ứng dụng bảng I/O để lựa chọn ngành kinh tế được ưu tiên đầu tư, các ngành này sẽ phát triển trong trung hạn và đóng vai trò ngành kinh tế động lực, thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Vì vậy việc tái cấu trúc các ngành kinh tế, bên cạnh xem xét tỷ trọng của các ngành trong GDP; vai trò của ngành đối với lao động, việc làm, an sinh xã hội, đối với vấn đề môi trường....Các nhà hoạch định chính sách kinh tế có thể dựa vào hệ số lan tỏa và độ nhạy kinh tế như một tham khảo quan trọng trong việc chọn ngành kinh tế trọng điểm. Quan điểm của các nhà kinh tế học Hirschman (1958)¹⁵ và Ramusse (1956)¹⁶ cho rằng, ngành kinh tế trọng điểm là những ngành kinh

tế có khả năng là động lực thúc đẩy đến sự phát triển của các ngành khác và quá trình phát triển bền vững của quốc gia trong những khoảng thời gian xác định.

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU VÀ NGUỒN SỐ LIỆU

Lựa chọn các chỉ tiêu đánh giá

Để kiểm tra giả thuyết rằng khi bỏ hàng rào thuế quan, tự do hóa thương mại, liệu có làm tăng khả năng cạnh tranh của hàng hóa TP.HCM hay không, chúng tôi thử nghiệm áp dụng tính toán hệ số bảo hộ hiệu dụng (Effective Rate of Protection- ERP) và hệ số chi phí nguồn lực trong nước (Domestic Resource Cost - DRC) qua các giai đoạn thực hiện lộ trình cắt giảm thuế quan. Chẳng hạn, trước và sau thời điểm thực hiện lộ trình cắt giảm thuế quan theo qui định Hiệp định về Thuế quan Ưu đãi có Hiệu lực Chung AFTA-CEPT (ASEAN Free Trade Area - Common Effective Preferential Tariff), theo đó, tiến trình cắt giảm bình thường của các sản phẩm thuộc danh mục cắt giảm các thuế suất trên 20% sẽ được giảm xuống còn 20% vào 1/1/1998 và tiếp tục giảm xuống 0-5% vào 1/1/2003), cũng như qua các giai đoạn thực hiện các cam kết hội nhập quốc tế (sau khi gia nhập WTO, năm 2007). Vì vậy các mốc thời gian tính DRC để so sánh thay đổi thuế suất nhập khẩu là trước và sau năm 2003; sau năm 2007.

Ngoài ra, sử dụng các hệ số liên kết của Bảng I-O để xác định các ngành chủ lực (trọng yếu) của TP.HCM, cũng như xem xét các thay đổi hệ số chi phí trung gian trong bảng I-O của các ngành, nhóm ngành để xem xét khả năng cạnh tranh của các ngành trong dài hạn. Bảng I-O cho địa phương một tỉnh được thể hiện qua bảng 1.

Trong bảng I/O, khối sản xuất có n ngành kinh tế hay ngành sản phẩm. Thường ở các nước đang phát triển, mô hình I/O có thể được xây dựng với 100 đến 200 ngành, nhóm ngành sản phẩm. Còn ở các nước phát triển, mô hình I/O có thể được xây dựng với 200 đến 400 ngành kinh tế hay ngành sản phẩm. Nhiều nước có bảng I-O quốc gia và bảng I-O khu vực (Nhật bản, Úc, Mỹ....).

Sự khác biệt giữa bảng I-O quốc gia và bảng I-O cho địa phương là trong cột chênh lệch xuất-nhập hàng hóa ra khỏi biên giới bảng I-O địa phương có thêm cột chênh lệch xuất nhập hàng hóa ra khỏi địa bàn. Ngoài ra bảng I-O quốc gia tổng giá trị gia tăng của các ngành là tổng sản phẩm quốc nội (GDP- Gross Domestic Product), còn tổng giá trị gia tăng của các ngành trong bảng I-O địa phương là GRDP (regional (provincial) gross domestic product).

Khối sản xuất trong bảng I-O bảng 1 được biểu thị bằng ma trận $A' = [X_{ij}]$, $i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, n$. Gọi a_{ij} là hệ số biểu diễn giá trị sản phẩm (tính bằng đồng) của ngành i cần thiết để sản xuất ra một đồng giá trị sản phẩm của ngành j . Ta có: $a_{ij} = X_{ij}/X_j$. Hệ số a_{ij} còn gọi là hệ số chi phí đầu vào trung gian, có thể sử dụng tính hệ số bảo hộ hiệu dụng (ERP) và hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC) nêu ở mục trên.

Trong phân tích I/O việc chuyển bảng I/O về dạng phi cạnh tranh là rất quan trọng, mô hình I/O dạng phi cạnh tranh được bóc tách ma trận chi phần trung gian và ma trận sử dụng cuối cùng của hàng hóa sản xuất trong nước và hàng hóa nhập khẩu. Các doanh nghiệp TP.HCM có thể sử dụng các đầu vào là nguyên liệu thô từ các tỉnh khác (như gạo, thủy sản đông lạnh, nguyên liệu thô lấy từ các tỉnh Tây Nam Bộ), khi đó trong bảng I/O vẫn thể hiện chi phí nguyên vật liệu thô cho sản phẩm đầu ra của gạo, thủy sản đông lạnh xuất khẩu. Vì vậy khi sử dụng bảng I/O để tính hệ số chi phí: $a_{ij} = X_{ij}/X_j$ phải tính hết các loại chi phí đầu vào, bất kể các đầu vào đến từ đâu. Chỉ khi tính hệ số lan tỏa phải sử dụng mô hình I/O dạng phi cạnh tranh được bóc tách hàng hóa nhập khẩu ra khỏi ma trận chi phí trung gian. Riêng hàng hóa sử dụng nguyên liệu trong nước nhưng đầu vào lấy từ địa phương khác, ngoài tính hệ số lan tỏa theo ngành của địa phương, hiện nay các nhà khoa học đã bắt đầu sử dụng các mô hình nghiên cứu về hệ số lan tỏa theo vùng, địa phương (Mô hình kinh tế lượng không gian-Spatial Econometrics).

Dữ liệu sử dụng

Để tính ERP (e_j) theo công thức 6 cần các thông tin về giá trị sản xuất của ngành sản phẩm j tính theo giá trong nước; t_j mức thuế nhập khẩu danh nghĩa của j (thuế quan đầu ra); t_i là mức thuế nhập khẩu danh nghĩa của các đầu vào i (thuế quan đầu vào), và a_{ij} là hệ số chi phí trực tiếp của đầu vào i trong sản xuất sản phẩm j . Các sản phẩm mà chúng tôi chọn khảo sát tính toán gồm một số mặt hàng có giá trị xuất khẩu cao tại TP.HCM như gạo, mì ăn liền, tôm đông lạnh và dầu thực vật. Năm 2002 với sự tài trợ của Quỹ Châu Á (Mỹ), chúng tôi đã tiến hành khảo sát chi tiết các chi phí đầu vào của các sản phẩm này, từ đó xác định thuế nhập khẩu đầu vào có trung bình trọng số chi phí các đầu vào. Dựa vào số liệu khảo sát sẽ biết được các loại chi phí đầu vào, dựa vào số liệu khảo sát và bảng I-O tính các hệ số chi phí trực tiếp a_{ij} . Dựa vào số liệu khảo sát cùng số liệu thống kê sẽ tính được giá trị sản xuất của ngành sản phẩm. Từ khi TP.HCM có bảng I-O năm 2007, 2012 có thể dựa vào bảng I-O để tính hệ số chi phí trực tiếp a_{ij} và giá trị sản xuất cho

Bảng 1: Bảng I/O lý thuyết cho địa phương (năm 2aaa)

Các ngành kinh tế/sản phẩm				Tiêu dùng cuối cùng	Tích lũy	Xuất khẩu	Nhập khẩu (-)	Chênh lệch HH ra vào TP	Tổng cộng		
	1	2	n	Hộ GD	NN					
Các ngành kinh tế/sản phẩm	1	X_{11}	X_{12}	X_{1n}	C_1	G_1	I_1	X_1	M_1	$Xd_1 - Md_1$
	2	X_{21}	X_{22}	X_{2n}	C_2	G_2	I_2	X_2	M_2	$Xd_2 - Md_2$

	n	X_{n1}	X_{n2}	X_{nn}	C_n	G_n	I_n	X_n	M_n	$Xd_n - Md_n$
Thù lao lao động		CE_1	CE_2	CE_n						
Thặng dư sản xuất		PS_1	PS_2	PS_n						
Khấu hao		d_1	d_2	d_n						
Thuế sản xuất		T_1	T_2	T_n						
GTSX		GO_1	GO_2	GO_n						
Giá trị GT- VA		VA_1	VA_2	VA_n						GRDP

Nguồn: Institute for Development Studies of HCMC (2015), I/O Tables in 2007 and 2012¹⁷

các năm sau này. Kết quả tính toán lợi thế cạnh tranh của một số sản phẩm ngành công nghiệp thực phẩm TP.HCM thông qua hệ số bảo hộ hiệu dụng (Effective Rate of Protection- ERP) và hệ số chi phí nguồn lực trong nước (Domestic Resource Cost - DRC). Việc tính DRC cho các giai đoạn theo một số mốc thời gian thực hiện lộ trình cắt giảm thuế quan theo hai hiệp định với mục đích kiểm chứng giả thuyết rằng khi bỏ hàng rào thuế quan, tự do hóa thương mại, có làm tăng khả năng cạnh tranh của hàng hóa TP.HCM hay không. Để tính hệ số chi phí và hệ số lan tỏa các ngành sản phẩm, nghiên cứu này sử dụng các bảng I/O năm 2007 và năm 2012 của TP.HCM. Ở các quốc gia nói chung, ở Việt Nam nói riêng, bảng I-O chỉ được xây dựng 5 năm một lần, và mỗi bảng I-O đại diện cho 5 năm. Bảng I-O năm 2007 đại diện cho giai đoạn (2007-2012), bảng I-O năm 2012, đại diện cho giai đoạn (2012-2017). TP.HCM là địa phương tiên phong trong cả nước đã xây dựng bảng I-O cho địa phương từ năm 2000-2002.

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

Kết quả tính toán ERP và DRC theo một số mốc thời gian được thể hiện qua các **Bảng 2, 3 và 4**. **Bảng 2** cho thấy, các hệ số ERP và DRC tính được đều quá cao (đồng nghĩa với sản phẩm nghiên cứu không có lợi thế so sánh và khả năng cạnh tranh). Nguyên nhân là do các sản phẩm này trước năm 2003 được bảo hộ quá mức (biểu hiện qua các mức thuế nhập khẩu danh nghĩa đều rất cao, từ 35% đến 50% (chỉ trừ gạo 10%). Việt Nam đã gia nhập Khu vực Thương mại Tự do ASEAN (AFTA) và thực hiện Hiệp định Thuế quan Ưu đãi có Hiệu lực chung (CEPT), với yêu cầu cắt giảm thuế suất của các sản phẩm thuộc danh mục cắt giảm xuống còn 0-5% vào 1/1/2003, khi đó thuế nhập khẩu của các sản phẩm trên đều phải hạ xuống đến mức từ 0 - 5%. Kết quả tính ERP và DRC khi thuế suất nhập khẩu thay đổi theo CEPT được thể hiện trong **Bảng 3**. Theo đó khi thuế suất nhập khẩu giảm xuống dưới 5% thì các sản phẩm nghiên cứu đều có lợi thế cạnh tranh.

Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, thuế suất của 2 trên 4 mặt hàng nhập khẩu đầu ra giảm bằng không, thuế

Bảng 2: ERP và DRC của một số sản phẩm ngành công nghiệp thực phẩm trước năm 2003

Sản phẩm	ERP= $(t_j - \sum a_{ij}t_i) / (1 - \sum a_{ij})$	DRC= ERP + 1	Thuế NK đầu vào t_i	Thuế nhập khẩu đầu ra t_j	Kết luận
1. Gạo	0,100	1,100	10,0%	10,0%	Không LTCT
2. Mì ăn liền	1,744	2,744	19,5%	50,0%	Không LTCT
3. Tôm đông lạnh	2,969	3,969	13,6%	41,7%	Không LTCT
4. Dầu thực vật	3,772	4,772	11,4%	35,0%	Không LTCT

Nguồn: Tính toán từ kết quả điều tra năm 2002 và bảng thuế suất thuế nhập khẩu

Bảng 3: ERP và DRC của một số sản phẩm ngành công nghiệp thực phẩm sau năm 2003 (Theo CEPT thì ERP=0, DRC=1)

Sản phẩm	ERP= $(t_j - \sum a_{ij}t_i) / (1 - \sum a_{ij})$	DRC= ERP + 1	Thuế NK đầu vào t_i	Thuế nhập khẩu đầu ra t_j	Kết luận
1. Gạo	0,000	1,000	5,0%	4,4%	Có LTCT
2. Mì ăn liền	0,000	1,000	4,1%	3,3%	Có LTCT
3. Tôm đông lạnh	0,000	1,000	2,6%	2,3%	Có LTCT
4. Dầu thực vật	0,000	1,000	4,6%	4,3%	Có LTCT

Nguồn: Tính toán từ kết quả điều tra năm 2002 và bảng thuế suất thuế nhập khẩu thay đổi sau năm 2003; Institute for Economic Research-HCMC (2002), "Input costs and competitiveness of some foodstuff processing products in HCM city"¹⁸

suất của 2 trên 4 mặt hàng nhập khẩu đầu ra bằng 5% dù thuế suất nhập khẩu đầu vào không giảm so với thực hiện quy định AFTA-CEPT, vì vậy kết quả tính ERP và DRC trong **Bảng 4** cũng khác so với kết quả **Bảng 3**.

Bảng 4 cho thấy, khi gia nhập WTO, Việt Nam phải gỡ bỏ hàng rào bảo hộ, giảm thuế nhập khẩu đối hàng hóa nhập khẩu theo lộ trình, hai mặt hàng ít bảo hộ là gạo và tôm đông lạnh có lợi thế cạnh tranh cao (DRC<1). Đối với mì ăn liền và dầu thực vật, do phần nguyên vật liệu chính của hai sản phẩm này chủ yếu phải nhập khẩu, và mức thuế nhập khẩu đầu ra còn cao (5%) nên lợi thế cạnh tranh không cao.

Kết quả tính toán hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC) qua một số mốc thời gian thay đổi thuế suất của 4 mặt hàng nghiên cứu trong các **Bảng 2, 3** và **4** nêu trên có thể đi đến kết luận rằng, khi giảm mức độ bảo hộ qua giảm thuế suất nhập khẩu đầu vào và đầu ra của sản phẩm, đã làm tăng lợi thế cạnh tranh của sản phẩm, ngược lại những sản phẩm dù có giảm thuế suất nhập khẩu, nhưng mức bảo hộ còn cao so với sản phẩm khác (mì ăn liền và dầu thực vật so với gạo và tôm), thì lợi thế cạnh tranh dù được cải thiện (hệ số DRC giảm gần về 1), nhưng vẫn kém cạnh tranh hơn so với sản phẩm ít hoặc không còn được bảo hộ (thuế suất nhập khẩu giảm nhiều hơn). Riêng sản phẩm gạo, tôm đông lạnh, TP.HCM sử dụng đầu vào

nguyên liệu thô từ các tỉnh Tây Nam Bộ và TP.HCM cũng có các xưởng chế biến (hạch toán nội bộ) đóng tại các địa phương vùng nguyên liệu. Theo Luật thống kê hiện hành, thì sản lượng của các nhà máy, xưởng chế biến dù đóng tại địa phương khác, nhưng hạch toán nội bộ sẽ được tính sản lượng chung của tổng công ty mẹ đóng tại TP.HCM. Vì vậy, dù TP.HCM không phải vùng nguyên liệu nhưng kim ngạch xuất khẩu gạo của TP.HCM năm 2018 đạt 834,1 triệu USD, kim ngạch xuất khẩu hàng thủy sản tôm đông lạnh đạt 983,5 triệu USD¹⁹, đứng đầu xuất khẩu trong nhóm ngành chế biến lương thực thực phẩm.

Xét về chi phí trung gian

Như đã nêu, khi thực hiện tự do hóa thương mại hoàn toàn, tức thuế suất thuế nhập khẩu các loại hàng hóa có thể bằng 0, công thức tính hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC) chỉ còn phụ thuộc vào hệ số chi phí trực tiếp của các đầu vào (1,...,n) trong sản xuất sản phẩm j là a_{ij} . Vì vậy, trong trường hợp này khi xem xét khả năng cạnh tranh sản phẩm chỉ cần xem xét thay đổi các hệ số chi phí a_{ij} qua thời gian. Các hệ số chi phí đầu vào a_{ij} của các ngành kinh tế, nhóm ngành sản phẩm TP.HCM, có thể lấy từ các bảng I-O năm năm 2007 và bảng I-O năm 2012 dựa vào số liệu điều tra năm 2014). Kết quả tính toán các hệ số chi

Bảng 4: ERP và DRC của một số sản phẩm ngành công nghiệp thực phẩm sau khi gia nhập WTO (dựa vào hệ số chi phí bảng I-O năm 2007 và các thuế suất đầu vào bình quân trọng số từ 0 đến 5% và thuế đầu ra bằng 0 hoặc 5%)

Sản phẩm	ERP= $(t_i - \sum a_{ij}t_j) / (1 - \sum a_{ij})$	DRC=ERP + 1	Thuế NK đầu vào t_i	Thuế nhập khẩu đầu ra t_j	Kết luận
1. Gạo	-0,392	0,608	5,0%	0%	Có LTCT
2. Mì ăn liền	0,087	1,087	4,1%	5%	Kg LTCT
3. Tôm đông lạnh	-0,233	0,767	2,6%	0%	Có LTCT
4. Dầu thực vật	0,112	1,112	4,6%	5%	Kg LTCT

Nguồn: Tính toán từ kết quả điều tra, bảng I-O năm 2007 và bảng thuế suất thuế nhập khẩu cắt giảm của các hàng hóa theo quy định cam kết WTO

phí đầu vào hay chi phí trung gian so với giá trị sản xuất sau 5 năm được thể hiện qua **Hình 1** (bảng I-O năm 2012 so với bảng I-O năm 2007).

Kết quả **Hình 1** cho thấy, điểm hạn chế của các ngành kinh tế TP. HCM nói chung, các ngành công nghiệp chế biến nói riêng là tỷ trọng chi phí trung gian trong giá trị sản xuất tăng dần sau 5 năm. Tìm hiểu nguyên nhân tăng chi phí trung gian của các ngành sản phẩm qua thảo luận với hiệp hội doanh nghiệp TP.HCM cho biết, nguyên nhân chủ yếu là do chi phí hàng nhập khẩu các sản phẩm phụ trợ tăng cao trong những năm qua.

Hệ số lan tỏa

Sử dụng bảng I/O 2007 đại diện cho cấu trúc kinh tế của TP.HCM trong giai đoạn 2006 – 2010 và bảng I/O 2012 đại diện cho giai đoạn 2011 – 2015 để tính hệ số lan tỏa cho các ngành, nhóm ngành sản phẩm tại TP.HCM. Kết quả cho thấy, một số ngành có sự thay đổi khá nhiều về mức độ lan tỏa (hệ số liên kết ngược BL). Hình 2 mô tả xếp hạng các ngành sản phẩm của TP.HCM theo hệ số lan tỏa (BL) từ Bảng I-O năm 2007 và Bảng I-O năm 2012. Theo **Hình 2**, những ngành có hệ số lan tỏa cao cho cả hai giai đoạn là những ngành xuất khẩu cao của TP.HCM, và cũng có lợi thế cạnh tranh cao khi đã vượt qua các giai đoạn tự do hóa thương mại, mở cửa thị trường. Theo nghị quyết đại hội đại biểu Đảng bộ TP.HCM lần thứ IX, nhiệm kỳ 2010-2015 và lần thứ X, nhiệm kỳ 2016-2020, có bốn nhóm ngành sản phẩm mà TP.HCM xây dựng thành bốn ngành trọng yếu, chủ lực là (1) Công nghệ thông tin, điện tử; (2) Hóa chất và sản phẩm từ hóa chất, nhựa, cao su; (3) Chế biến lương thực, thực phẩm; (4) Cơ khí chế tạo. Cả bốn ngành đều có quy mô lớn, trong đó ba nhóm sản phẩm đầu đều có tỷ trọng xuất khẩu cao (chiếm từ 15%-19% tổng kim ngạch xuất khẩu của TP.HCM), đồng thời có hệ số lan tỏa – liên kết ngược (BL) cao

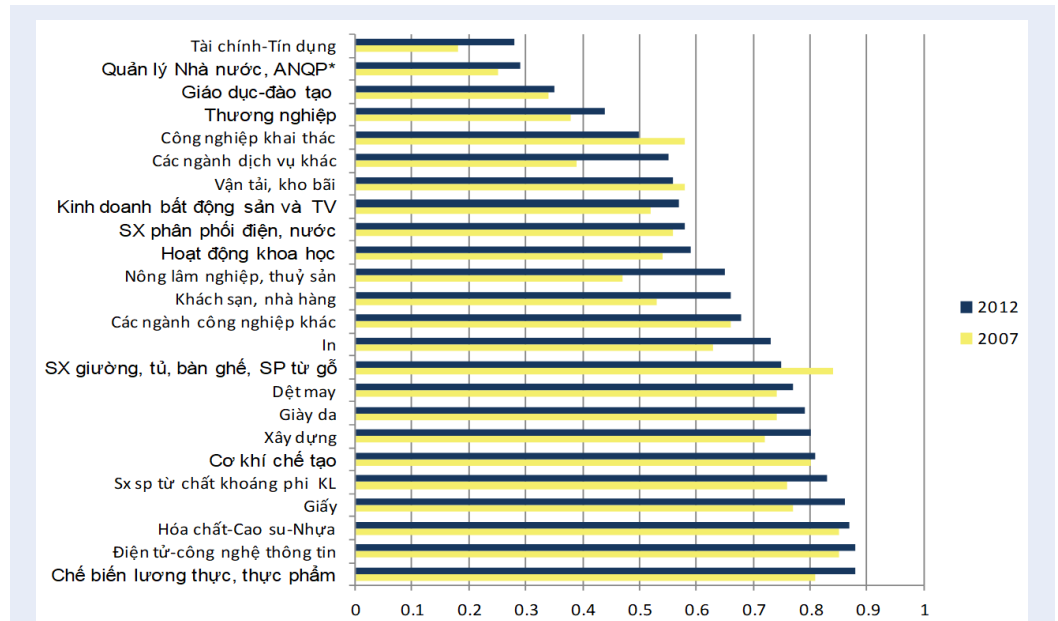
nhất (trên dưới 1,3) trong các ngành kinh tế của TP. HCM. Nhóm ngành hóa chất và sản phẩm từ hóa chất, nhựa, cao su vừa có hệ số lan tỏa liên kết ngược cao, đồng thời có hệ số liên kết xuôi (FL) cao nhất (trên 4), ba ngành công nghiệp trọng yếu còn lại có hệ số liên kết xuôi (FL) ở mức tương đối cao (gần bằng 1 - xem **Hình 2**). Như vậy, bốn nhóm ngành mà TP.HCM đưa thành ngành trọng yếu chủ lực, đều thỏa mãn các tiêu chí của ngành chủ lực (quy mô lớn, cạnh tranh quốc tế qua xuất khẩu, có hệ số lan tỏa cao, tập trung trong các cụm công nghiệp).

Tách riêng từng sản phẩm, trong giai đoạn tự do hóa thương mại, thuế nhập khẩu giảm và bằng không nhiều sản phẩm trong bốn nhóm ngành trọng yếu nêu trên cũng có hệ số chi phí nguồn lực trong nước (DRC <1).

Ngoài ra, một số ngành công nghiệp truyền thống tuy không phải là trọng yếu nhưng lại có tỷ trọng xuất khẩu cao và hệ số lan tỏa cao bao gồm dệt may, giày gia, chế biến đồ gỗ, giấy (tỷ trọng xuất khẩu chiếm từ 15% đến 20% giá trị xuất khẩu cùng ngành của cả nước). Lý do TP.HCM không xếp các nhóm ngành này vào công nghiệp trọng yếu, chủ lực là vì, các ngành này là những ngành thâm dụng lao động, gây ô nhiễm môi trường cao, trong khi TP.HCM có định hướng xây dựng thành trung tâm dịch vụ, và phát triển các ngành công nghệ cao, ít gây ô nhiễm môi trường.

KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý CHÍNH SÁCH

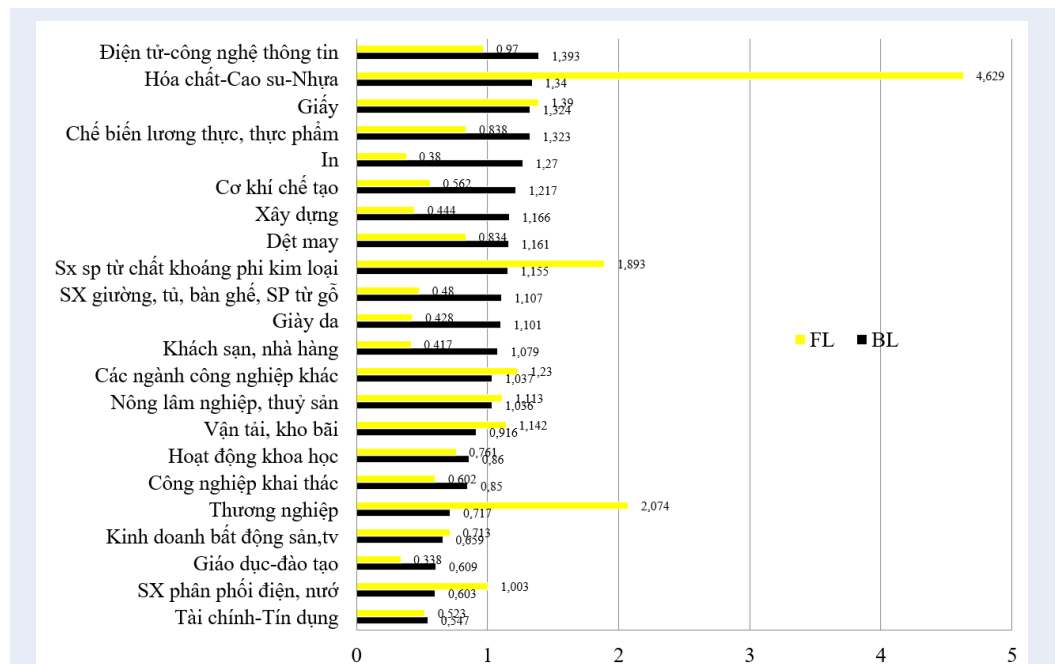
Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng, tác động của tự do hóa thương mại đã làm tăng khả năng cạnh tranh của các sản phẩm công nghiệp chế biến tại TP.HCM. Tuy nhiên lợi thế cạnh tranh của một số sản phẩm trọng yếu của TP.HCM thấp như sản phẩm cơ khí (tỷ trọng xuất khẩu thấp); Các ngành công nghiệp trọng yếu của TP.HCM đều có hệ số lan tỏa lớn hơn 1- thể hiện tính chất đúng của ngành là thúc đẩy các ngành



Hình 1: Tỷ trọng chi phí trung gian theo ngành trong GTSX qua 5 năm (tính theo bảng I-O năm 2007 và bảng I-O năm 2012) (Phụ lục 1)

Nguồn:Tính toán của nhóm tác giả từ các bảng I/O

Ghi chú: ANQP-An Ninh Quốc Phòng; SP-Sản phẩm; TV- Tư vấn; KL-Kim loại



Hình 2: Xếp hạng các ngành sản phẩm của TP.HCM theo hệ số lan tỏa tính toán từ Bảng I-O năm 2012 (Phụ lục 2)

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ bảng I/O 2007 và bảng I/O 2012

khác phát triển, tuy nhiên hệ số lan tỏa bình quân của giai đoạn (2012-2017) theo bảng I-O năm 2012 thấp hơn giai đoạn (2007-2012) theo bảng I-O năm 2007. Hệ số lan tỏa của một số ngành sản phẩm giảm trọng yếu giảm sau 5 năm như điện tử, công nghệ thông tin, hóa chất, cao su nhựa. Dù hệ số lan tỏa không đo lường đóng góp trực tiếp của từng ngành vào tăng trưởng kinh tế, nhưng các ngành kinh tế có hệ số lan tỏa cao sẽ có đóng góp gián tiếp vào tăng trưởng các ngành kinh tế khác và tăng trưởng kinh tế chung do thúc đẩy và lôi kéo các ngành khác phát triển. Tức những ngành có hệ số lan tỏa cao cung cấp đầu vào và sử dụng đầu ra cao từ các ngành khác sẽ thúc đẩy các ngành khác phát triển, làm tăng trưởng kinh tế chung. Dù các ngành sản phẩm của TP.HCM có lợi thế cạnh tranh cao trong quá trình hội nhập, tự do hóa thương mại, nhưng tỷ trọng xuất khẩu một ngành công nghiệp truyền thống đang giảm dần do nhiều doanh nghiệp dệt may, giày da, giấy gỗ đang chuyển ra các tỉnh khác do TP.HCM đang cấu trúc lại các ngành công nghiệp chế biến, loại dần những ngành sản phẩm gây ô nhiễm đối với thành phố đông dân nhất cả nước. Mặt khác, bốn ngành sản phẩm trọng yếu đều có chi phí trung gian cao và gia tăng theo thời gian. Để cạnh tranh được hệ số chi phí trung gian phải giảm. Nguyên nhân chi phí trung gian cao là do nhiều ngành hàng phải nhập khẩu đầu vào với chi phí hàng nhập khẩu cao. Muốn giảm chi phí, các doanh nghiệp phải sử dụng nguyên liệu sản xuất trong nước đảm bảo chất lượng cao chi phí thấp. TP.HCM cần thúc đẩy các chương trình đầu tư phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ để hạn chế nhập khẩu và đẩy mạnh xuất khẩu, hỗ trợ phát triển các ngành công nghiệp trọng yếu theo hướng nâng cao hiệu quả đầu tư, giảm chi phí nhập khẩu. Mặc dù TP.HCM có các chương trình phát triển các ngành sản phẩm phụ trợ, các chương trình thúc đẩy hội nhập....., nhưng quá trình triển khai các chương trình gặp nhiều trở ngại, đặc biệt những chương trình muốn thành công phải liên kết với các tỉnh trong vùng để phát huy thế mạnh của nhau. Kết quả nghiên cứu của chúng tôi, dấu sao cũng có những hạn chế nhất định, đặc biệt là số liệu sử dụng từ bảng I-O cố định cho 5 năm. Để khắc phục hạn chế khi sử dụng số liệu bảng I-O, có thể hàng năm cần điều tra mẫu để điều chỉnh bảng I-O theo năm. Do thực hiện bảng I-O đòi hỏi phải điều tra chi tiết nên rất tốn kém, vì vậy muốn điều chỉnh bảng I-O hàng năm phải có sự đầu tư của chính phủ trung ương và địa phương.

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

GDP: Gross Domestic Product

GRDP: Gross Regional Domestic Product

WTO: World Trade Organization

AFTA: ASEAN Free Trade Area

CEPT: Common Effective Preferential Tariff

ERP: Effective Rate of Protection

DRC: Domestic Resource Cost

RCA: Revealed Comparative Advantage

BL: Backward linkage

FL: Forward linkage

I-O: Input-Output

LTTP: Lương thực thực phẩm

CNTT: Công nghệ Thông tin

GTSX: Giá trị sản xuất

LỜI CẢM ƠN

Nghiên cứu này được tài trợ bởi Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh (ĐHQG-HCM) trong khuôn khổ Đề tài Mã số B2018-34-01.

TUYÊN BỐ XUNG ĐỘT

Tác giả xin cam đoan rằng không có bất kỳ xung đột lợi ích nào trong công bố bài báo.

ĐÓNG GÓP CỦA TÁC GIẢ

Toàn bộ nội dung bài viết chỉ do tác giả thực hiện.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Schwab K. World Economic Forum. The Global Competitiveness 2016-2017 Switzerland. 2017.
- Yang X. Research on the Improvement of Competitiveness of Chain Business Enterprises with the System Theory. Journal of Business and Management. 2016;4:489-493.
- Đỗ Đức Bình và Nguyễn Thường Lạng. Giáo trình Kinh tế quốc tế, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân. 2008.
- Samuel H. The Economics of David Ricardo. Toronto: The University of Toronto Press. 1979.
- Benedict J, Clements. The Heckscher-Ohlin Theorem Of International Trade Theory: New Empirical Tests For Brazil. Journal of Applied Business Research. November 2011;3(1). 854 Reads. Available from: DOI:10.19030/jabr.v3i1.6543.
- Porter M. Competitive advantage : creating and sustaining superior performance. New York Press. 1985;1985.
- Porter M. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. Free Press. 1980.
- Porter M. The economic performance of regions. Regional Studies. 2003;37(6-7):549-578.
- Mercedes D, E M, Porter, Stern S. Clusters, convergence, and economic performance. National Bureau of Economic Research. 2012;(18250). working paper.
- Greenaway D, et al. Economic Development and International Trade. Macmillan Publishers Limited. 1988.
- Frohberg K, Hartmann, Monika. Comparing Measures of Competitiveness, Working paper. Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe. 1997;(2). Available from: <http://nbnresolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-22616>.
- Keyser J, Jaffee S, Nguyen TDA. Khả năng cạnh tranh kinh tế và tài chính của lúa gạo và một số cây hoa màu làm thức ăn gia súc ở miền Bắc và miền Nam Việt Nam. Báo cáo nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới. 2013;2013.
- Nguyễn Trung Kiên, Phan Văn Hòa. Lợi thế so sánh và năng lực cạnh tranh của tôm nuôi ở Tuy Phước, Bình định trên thị trường thế giới. Tạp chí Khoa học, Đại học Huế, tập 72B, số 3. 2012.

14. Sang VM, Xê ĐV. Ba quan điểm chính đo lường lợi thế so sánh trong sản xuất - xuất khẩu hàng hóa quốc gia. Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ. 2016;44(2016):114–126.
15. Hirschman AO. The Strategy of Economic Development. 1958;New York: Yale University Press.
16. Rasmussen P. Studies in Intersectoral Relations. Amsterdam: North Holland. 1956.
17. Institute for Development Studies of HCMC. 2015;/O Tables in 2007 and 2012.
18. Institute for Economic Research-HCMC. Input costs and competitiveness of some foodstuff processing products in HCM city. Statistical Publishing House. 2002;2002.
19. Cục Thống kê TP HCM. Số liệu Thống kê TPHCM. 2018;2018.

Measure competitive advantages, critical product industry and some results of calculation for industrial processing products of Ho Chi Minh City

Nguyen Thi Canh *



Use your smartphone to scan this QR code and download this article

ABSTRACT

The paper presents the criteria for measuring competitive advantages of products and measuring main or key products according to methods of measuring domestic resource costs, calculating industrial linkage coefficients based on the input-output table I-O. The study is to apply the calculation of domestic resource cost coefficients for a number of products of Ho Chi Minh City through timelines according to the roadmap to reduce import tax rates. The research results have shown that the product is highly protected (high import tax), the competitive advantage will be low and vice versa. In addition, the calculation results of the industrial linkage coefficients of industries and group of products show that the industries, products with high linkage coefficients attracting and promoting other products to develop are the same industries, products so-called the key or main industries in the development plan of Ho Chi Minh City. However, over time the input costs of most of Ho Chi Minh City's industries tend to increase. Based on this result, the study also provides some policy implications for reducing input costs, to improve the competitiveness of Ho Chi Minh City's industry products. The new contribution of the study is to calculate domestic resource costs based on the input cost coefficients (cost coefficient matrix) in the I-O table and supplement the criteria of linkage coefficient (index of the power of dispersion) for the product industry which is called key.

Key words: Competitive advantages of products, main products, Ho Chi Minh City

University of Economics and Law,
VNU-HCM

Correspondence

Nguyen Thi Canh, University of
Economics and Law, VNU-HCM

Email: canhnt@uel.edu.vn

History

- Received: 15-4-2019
- Accepted: 15-5-2019
- Published: 25-9-2019

DOI : 10.32508/stdjelm.v3i3.558



Copyright

© VNU-HCM Press. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International license.



Cite this article : Canh N T. Measure competitive advantages, critical product industry and some results of calculation for industrial processing products of Ho Chi Minh City. *Sci. Tech. Dev. J. - Eco. Law Manag.*; 3(3):176-189.