

Bẫy thu nhập trung bình tại Việt Nam: Thực trạng và giải pháp

Kenichi Ohno*, Lê Hà Thanh**

Ngày nhận: 27/2/2015

Ngày nhận bản sửa: 10/3/2015

Ngày duyệt đăng: 25/3/2015

Tóm tắt:

Bài viết này trình bày tổng quan về bẫy thu nhập trung bình và chỉ ra các dấu hiệu của việc vướng bẫy thu nhập trung bình của Việt Nam bao gồm (i) tăng trưởng chậm, (ii) năng suất sản xuất mờ nhạt, (iii) thiếu hụt chuyển dịch cơ cấu theo đúng nghĩa, (iv) không có dấu hiệu cải thiện chỉ số khả năng cạnh tranh và (v) nảy sinh nhiều vấn đề do tăng trưởng gây ra. Việt Nam không những cần chỉ ra các bằng chứng khoa học của bẫy thu nhập trung bình mà còn phải đưa ra các chính sách và hành động kiên quyết để vượt qua vấn đề này. Để làm được điều đó, Việt Nam cần một mô hình tăng trưởng mới để tránh bẫy thu nhập trung bình và tiếp tục phát triển để trở thành quốc gia có thu nhập cao trong tương lai. Bài viết đưa ra một số đề xuất cho Việt Nam nhằm chuyển đổi từ mô hình tăng trưởng số lượng sang tăng trưởng chất lượng thông qua nâng cao năng suất và chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI.

Từ khóa: Bẫy thu nhập trung bình, chính sách, Việt Nam

Vietnam's middle income trap: current status and a way out

Abstract

This paper offered an overview of the middle income trap. It was argued that Vietnam's middle income trap is already with its five symptoms clearly visible in the last several years including (i) growth slowdown, (ii) lackluster productivity performance, (iii) lack of structural transformation in the true sense, (iv) no rising trend in competitiveness ranking, and (v) emergence of growth-caused problems. Vietnam must not only provide scientific evidence of a middle income trap but also take a decisive policy action to overcome this problem. To do that, Vietnam needs a new growth model to avoid the middle income trap and continue to develop into high income country in the future. To move from quantity-based growth to quality-based one, concrete suggestions have been offered. Among them are a productivity focus and FDI-linked technology transfer.

Keywords: Middle income trap, policy, Vietnam

1. Đặt vấn đề

Năm 2009, Việt Nam chính thức vượt qua ngưỡng thu nhập thấp, trở thành nước có thu nhập trung bình theo cách phân loại của Ngân hàng Thế giới. Đây là thời mốc quan trọng và mở ra nhiều cơ hội phát triển cho kinh tế nước ta. Tuy nhiên, theo

đánh giá chung của nhiều nhà nghiên cứu kinh tế, tăng trưởng mà Việt Nam có được trong hơn 15 năm qua phần lớn là do tác động của tự do hóa đúng thời điểm, lợi thế về vị trí địa lý, tài nguyên phong phú, lao động dồi dào,... Liệu Việt Nam có thể tiếp tục tăng trưởng nhanh và bền vững, dần bước vào nhóm

các nước có thu nhập cao, như Hàn Quốc và Đài Loan đã làm được trong thời gian qua hay chúng ta lại bước theo vết xe đổ của một số quốc gia lân cận như Thái Lan, Malaysia sau một thời gian dài vẫn loay hoay chưa thể thoát ra khỏi mức thu nhập trung bình hay rơi vào bẫy thu nhập trung bình là một câu hỏi còn lớn. Hiện nay, sự phát triển của Việt Nam đã và đang được xem là có rất nhiều vấn đề tương đồng với các quốc gia như Thái Lan, Malaysia. Vì vậy, sự quan tâm và lo lắng về khả năng xảy ra “bẫy thu nhập trung bình” đối với Việt Nam ngày càng hiện hữu. Nếu tiếp tục phát triển như những gì Việt Nam đã và đang làm, rất có thể, Việt Nam sẽ mãi là một quốc gia “đang phát triển”. Việc nhận thức khả năng rơi vào bẫy thu nhập trung bình là một vấn đề quan trọng, tạo căn cứ để chuẩn bị các giải pháp nhằm phòng, tránh, vượt qua hoặc nếu rơi vào bẫy thì có thể thoát ra một cách có hiệu quả. Để quá trình phát triển không bị dừng ở ngưỡng thu nhập trung bình, ngay từ bây giờ Việt Nam cần có những định hướng chiến lược, những hành động cụ thể để duy trì được tốc độ tăng trưởng nhanh một cách bền vững.

2. Tiếp cận bẫy thu nhập trung bình

Cho đến nay mặc dù chưa có một định nghĩa chung về bẫy thu nhập trung bình, nhưng các nghiên cứu về vấn đề này tương đối phong phú và đưa ra nhiều kết luận khá đồng nhất.

Theo Trần Văn Thọ (2010), nhìn từ trình độ phát triển, thế giới hiện nay có thể chia thành bốn nhóm. Nhóm một gồm những nước thu nhập thấp, đang trực diện với cái bẫy nghèo. Nhóm hai gồm những nước đã đạt được trình độ phát triển trung bình từ rất lâu nhưng sau đó trì trệ cho đến ngày hôm nay. Nhiều nước ở châu Mỹ La Tinh thuộc nhóm này. Nhóm thứ ba gồm những nước mới phát triển vài chục năm nay và hiện đã đạt mức thu nhập trung bình. Trung Quốc và một số nước ASEAN thuộc nhóm này. Nhóm thứ tư gồm những nước tiên tiến, có thu nhập cao như Mỹ, Nhật, các nước Tây Âu,... Đáng chú ý là nhóm nước thứ hai đã chuyển sang giai đoạn trì trệ lâu dài sau khi đạt được mức thu nhập trung bình. Hiện tượng này được gọi là “Bẫy thu nhập trung bình” (Gill & Kharas, 2007; Spence, 2011).

Kenichi Ohno (2009) cho rằng bẫy thu nhập trung bình là một tình huống mà một quốc gia bị mắc kẹt tại mức thu nhập được quyết định bởi nguồn lực nhất định và lợi thế ban đầu và không thể vượt quá mức thu nhập đó. Mức thu nhập thường

phụ thuộc vào quy mô của nguồn lực sẵn có và lợi thế liên quan đến dân số. Nếu thu nhập phi tiền lương là nhỏ, đất nước sẽ bị mắc trong bẫy thu nhập thấp (hoặc bẫy nghèo). Nếu đất nước có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và dòng ngoại tệ lớn, thu nhập bình quân đầu người sẽ cao một cách tự nhiên mà không cần bất kỳ nỗ lực phát triển nào. Nếu quốc gia có lợi thế và nguồn tài nguyên trung bình, nó sẽ bị rơi vào bẫy thu nhập trung bình. Bẫy thu nhập trung bình (cũng như những cái bẫy khác) xảy ra khi tăng trưởng được tạo ra chỉ bằng may mắn mà không bằng những nỗ lực của doanh nghiệp và chính phủ. Tăng trưởng chỉ phụ thuộc vào những lợi thế sẵn có thì sớm hay muộn cũng đi đến hồi kết thúc, năng lực cạnh tranh sẽ bị bào mòn trước khi đất nước đạt mức thu nhập cao.

Một nghiên cứu đáng lưu tâm của Eeckhout & Javanovic (2007) về tăng trưởng kinh tế của nhiều nước trước và sau khi toàn cầu hóa cho thấy các nước có thu nhập trung bình thu được ít lợi ích hơn so với các nước đã phát triển bởi không có lợi thế so sánh về vốn và công nghệ. Tình huống này giống như một khoảng trống của lợi thế so sánh để mô tả tình thế khó khăn của các quốc gia có mức thu nhập trung bình thấp phải đối mặt.

Do bẫy thu nhập trung bình không hẳn là một thuật ngữ kinh tế nên hầu hết các nghiên cứu hiện nay về bẫy thu nhập trung bình đều tập trung mô tả những đặc điểm của các quốc gia được cho là đã mắc bẫy. Bẫy thu nhập trung bình được xem như một tập hợp các biểu hiện của một căn bệnh mãn tính – giống như huyết áp cao và cholesterol cao là dấu hiệu của các vấn đề sức khỏe kinh niên. Việc phát hiện ra các biểu hiện và nguyên nhân thực sự hết sức cần thiết trước khi đưa ra hướng điều trị thích hợp. Ba nguyên nhân chính của bẫy thu nhập trung bình được các nhà nghiên cứu chỉ ra là: (i) sự thiếu năng động của khu vực kinh tế tư nhân về năng suất, khả năng cạnh tranh và đổi mới (đây là nguyên nhân cơ bản nhất); (ii) không có khả năng đối phó với các vấn đề phát sinh do tăng trưởng cao như là khoảng cách giàu- nghèo, bong bóng bất động sản và cổ phiếu, suy thoái môi trường, đô thị hóa, tắc nghẽn giao thông, tham nhũng...; (iii) không quản lý đúng cách các cú sốc kinh tế vĩ mô trong thời đại toàn cầu hóa. Trong số các nước được cho là đã rơi vào bẫy thu nhập trung bình, Malaysia gặp phải vấn đề đầu tiên (thiếu tính năng động của nền kinh tế) trong khi Trung Quốc gặp phải vấn đề

thứ hai (không kiểm soát được các vấn đề xã hội).

3. Việt Nam và bẫy thu nhập trung bình

Từ năm 2009, khi Việt Nam đạt được mức thu nhập bình quân đầu người 1.070 đô la và trở thành quốc gia có thu nhập trung bình thấp (theo chuẩn của Ngân hàng Thế giới¹), Chính phủ Việt Nam và các nhà nghiên cứu đã bắt đầu thảo luận nghiêm túc về nguy cơ rơi vào bẫy thu nhập trung bình. Các nhà kinh tế hay các tổ chức quốc tế như Michael Porter của Đại học Harvard, Justin Yifu Lin (sau này là chuyên gia kinh tế cao cấp của Ngân hàng Thế giới), Homi Kharas của Viện Brookings, Trần Văn Thọ của Đại học Waseda, Trường Chính sách công Lý Quang Diệu, Kenichi Ohno của Viện nghiên cứu chính sách quốc gia Nhật Bản (GRIPS) cũng tham gia vào các cuộc thảo luận trên². Vào thời điểm đó, việc rơi vào bẫy thu nhập trung bình dường như chỉ là một nguy cơ trong tương lai xa bởi Việt Nam vừa mới gia nhập nhóm quốc gia có mức thu nhập trung bình. Một vài người thậm chí còn cho rằng tranh luận như vậy là quá sớm đối với Việt Nam. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, mục đích chính của các cuộc tranh luận về bẫy thu nhập trung bình ở Việt Nam là phát đi một tín hiệu cảnh báo sớm cho các doanh nghiệp và các nhà hoạch định chính sách vốn đang thỏa mãn với mức tăng trưởng cao trong quá khứ và chuẩn bị tư tưởng cho những khó khăn trong tương lai. Với ý nghĩa đó, cuộc tranh luận đạt được mục tiêu: các nhà lãnh đạo, các nhà hoạch định chính sách, các nhà nghiên cứu và thậm chí các phương tiện truyền thông đã có nhận thức về khái niệm bẫy

thu nhập trung bình và bắt đầu có những quan tâm nhất định.

Ngày nay, sau một vài năm đạt được mức thu nhập trung bình thấp, bẫy thu nhập trung bình không còn là một nguy cơ xa xôi mà đã trở thành thực tế cho Việt Nam. Bằng chứng cho thấy Việt Nam đã rơi vào bẫy thu nhập trung bình, hoặc rất có khả năng vướng bẫy đã thực sự hiện hữu và rất phong phú. Dưới đây chúng tôi sẽ chỉ ra năm dấu hiệu của việc vướng bẫy thu nhập trung bình bao gồm (i) tăng trưởng chậm, (ii) năng suất sản xuất mờ nhạt, (iii) thiếu hụt chuyển dịch cơ cấu theo đúng nghĩa, (iv) không có dấu hiệu cải thiện chỉ số khả năng cạnh tranh và (v) nảy sinh nhiều vấn đề do tăng trưởng gây ra. Những biểu hiện này không chỉ xuất hiện ở Việt Nam. Đây cũng là những vấn đề mà các quốc gia láng giềng trong khu vực đã bị mắc bẫy thu nhập trung bình trước Việt Nam phải đối mặt.

Tăng trưởng chậm

Bằng chứng rõ ràng đầu tiên của việc rơi vào bẫy thu nhập trung bình là tăng trưởng chậm lại như được minh họa trong Hình 1. Sau khi khắc phục các tác động tiêu cực của khủng hoảng tài chính châu Á giai đoạn 1997-1998, nền kinh tế Việt Nam bắt đầu tăng trưởng mạnh mẽ từ khoảng năm 2000. Tăng trưởng dần dần tăng tốc từ năm 2001 và đạt mức cao nhất 7,55% trong năm 2005. Nhịp độ sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng trong nước khá cao. Tuy nhiên sự tăng trưởng này chủ yếu do bong bóng bất động sản và chứng khoán chứ không phải do tăng năng suất hay năng lực cạnh tranh tạo ra. Sau năm 2006,

Hình 1: Tăng trưởng GDP thực tế của Việt Nam



Nguồn: World Bank, cơ sở dữ liệu chỉ số Phát triển Thế giới (truy cập vào ngày 21/01/2014)

tăng trưởng có xu hướng đi xuống với nhiều biến động. Tâm trạng toàn xã hội trở nên âm ảm, các nhà hoạch định chính sách phải đối mặt với nhiều thách thức vì tốc độ tăng trưởng được dự kiến là 7-8%, giảm xuống chỉ còn 5-6%. Đất nước trải qua một giai đoạn khó khăn với bong bóng bất động sản xì hơi, lạm phát, nợ xấu và nợ rộng khoảng cách về thu nhập và tài sản.

Tại Indonesia, người ta nói rằng mức tăng trưởng dưới 6% là không thể chấp nhận bởi vì đó sẽ là nguyên nhân gây ra nạn thất nghiệp và các vấn đề xã hội liên quan. Việt Nam là một nền kinh tế tương đối trẻ với tiềm năng phát triển cao hơn nữa thì mức tăng trưởng dưới 5-6% cũng cần được xem như một cuộc khủng hoảng xã hội. Những vấn đề dài hạn này thực sự rất khó giải quyết, ngay đối với cả những xã hội tiên tiến chứ không chỉ với các quốc gia có thu nhập trung bình như Việt Nam.

Năng suất sản xuất mờ nhạt

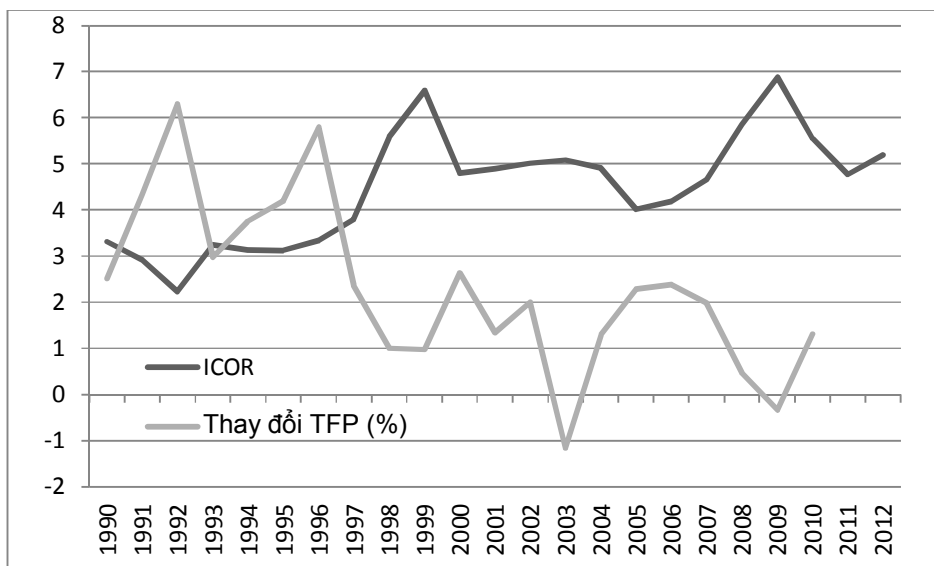
Không có dữ liệu thuyết phục minh chứng cho việc năng suất sản xuất của Việt Nam đang tăng với tốc độ cho phép bắt kịp công nghiệp hoá. Thực tế, khi xem xét chỉ số năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP), có rất ít bằng chứng cho thấy chỉ số này đang tăng lên liên tục và đáng kể. Trong khi đó, tiền lương tại Việt Nam đang tăng lên nhanh chóng và biến động tỷ giá lại không đủ để bù đắp sự thiếu hụt

của năng lực cạnh tranh.

TFP là thước đo hiệu quả tổng thể được tính như tăng trưởng thặng dư sau khi tăng yếu tố đầu vào như lao động và vốn. Trong khi đó, chỉ số ICOR (hệ số sử dụng vốn, hay hệ số đầu tư tăng trưởng, hay tỷ lệ vốn trên sản lượng tăng thêm) là một cách tính hiệu quả vốn như tỷ lệ của tỷ suất đầu tư (tỷ lệ phần trăm đầu tư của GDP) với tốc độ tăng trưởng của GDP thực tế. Điều đó cũng cho thấy bao nhiêu vốn vật chất đã được đầu tư để tạo ra thêm một phần trăm tăng trưởng. Hình 2 trình bày sự biến động của hai chỉ số này kể từ năm 1990. Mặc dù có sự khác biệt đôi chút trong kết quả tính toán của các nghiên cứu khác nhau do nguồn dữ liệu nhưng về cơ bản xu hướng biến thiên của các chỉ số này tương đối đồng nhất. Đến giữa những năm 1990, hệ số ICOR tương đối thấp và sự đóng góp của TFP vào tăng trưởng ở mức cao cho thấy tăng trưởng đạt được thông qua cải thiện hiệu quả mà không cần nhiều đầu tư. Sau đó, hệ số ICOR tăng và đóng góp của TFP vào tăng trưởng giảm. Đây là một dấu hiệu rõ ràng của sự tăng trưởng dựa trên đầu tư với hiệu quả sử dụng vốn thấp.

Một cách khác để xem xét vấn đề là so sánh giữa năng suất lao động và tiền lương danh nghĩa. Nếu năng suất lao động tăng nhanh hơn so với tiền lương danh nghĩa, chi phí lao động đơn vị (năng suất tiền

Hình 2: Tăng trưởng trên cơ sở đầu tư với năng suất tăng trưởng thấp



Nguồn: Hệ số ICOR do VDF tính toán dựa trên dữ liệu của Tổng cục Thống kê. TFP giai đoạn 1990-2004 của Trần Thọ Đạt và cộng sự (2005) tính toán; TFP giai đoạn 2005-2010 do Trung tâm Năng suất tính toán. Sự thống nhất giữa hai giai đoạn này không được bảo đảm.

Lưu ý: Hệ số ICOR được tính bằng tỷ lệ đầu tư (I/Y) chia cho tốc độ tăng trưởng thực ($\Delta Y/Y$). ICOR càng cao, thì nhu cầu vốn cho tăng trưởng càng lớn (nghĩa là đầu tư không hiệu quả).

Bảng 1: So sánh mức lương và năng suất lao động tại Việt Nam và Nhật Bản

Thay đổi hàng năm ở Việt Nam (2009-2012)			
	Mức lương	Năng suất lao động	ULC (sự khác biệt)
Tất cả các ngành	25.9%	3.2%	+ 22.7%
Ngành sản xuất	23.4%	5.1%	+ 18.3%
Thay đổi hàng năm ở Nhật Bản (1955-1970, thời kỳ tăng trưởng cao)			
	Mức lương	Năng suất lao động	ULC (sự khác biệt)
Tất cả các ngành	9.8%	10.1%	- 0.3%
Ngành sản xuất	10.2%	10.0%	+ 0.2%

Nguồn: Theo tính toán không chính thức của Quốc hội (mức lương) và của Giang Thanh Long và cộng sự (2014) (năng suất lao động). Dữ liệu ở Nhật Bản được lấy theo dữ liệu trong quá khứ của Bộ Lao động.

Ghi chú: Đơn vị chi phí lao động (ULC) là mức lương điều chỉnh theo năng suất, đo lường chính xác chi phí lao động của nhà sản xuất. Ở Nhật Bản, tất cả các ngành có nghĩa là tính cả ngành dịch vụ.

lương được điều chỉnh hoặc tiền lương cần thiết để sản xuất một đơn vị sản lượng, được tính toán bằng tiền lương danh nghĩa chia cho năng suất lao động) giảm và do đó có thể cạnh tranh về chi phí. Ngược lại, khả năng cạnh tranh bằng chi phí bị mất đi và đất nước sẽ trở thành nơi sản xuất tương đối tốn kém. Trong những năm gần đây, mức tăng lương tại Việt Nam đã lớn hơn nhiều so với mức tăng năng suất lao động. Điều này ứng với tình huống thứ hai, tức là sản xuất trở nên đắt đỏ hơn.

Tại Việt Nam, từ năm 2009 đến năm 2012, năng suất lao động của tất cả các ngành tăng với tốc độ trung bình hàng năm 3,2% cho toàn bộ nền kinh tế và 5,1% cho khu vực sản xuất (Nguồn: Dự án Quốc hội). Trong khi đó, tiền lương danh nghĩa tăng với tỷ lệ trung bình hàng năm 25,9% cho toàn bộ nền kinh tế và 23,4% cho sản xuất (Giang Thanh Long và cộng sự, 2014). Điều này có nghĩa là khả năng cạnh tranh về chi phí bị mất đi với tỷ lệ hàng năm 22,7% cho toàn bộ nền kinh tế và 18,3% cho sản xuất. Sự mất giá của đồng Việt Nam so với đồng đô la Mỹ trong giai đoạn này là khoảng 5,5%, quá nhỏ để bù đắp cho tốc độ mất khả năng cạnh tranh của khoảng 20% mỗi năm.

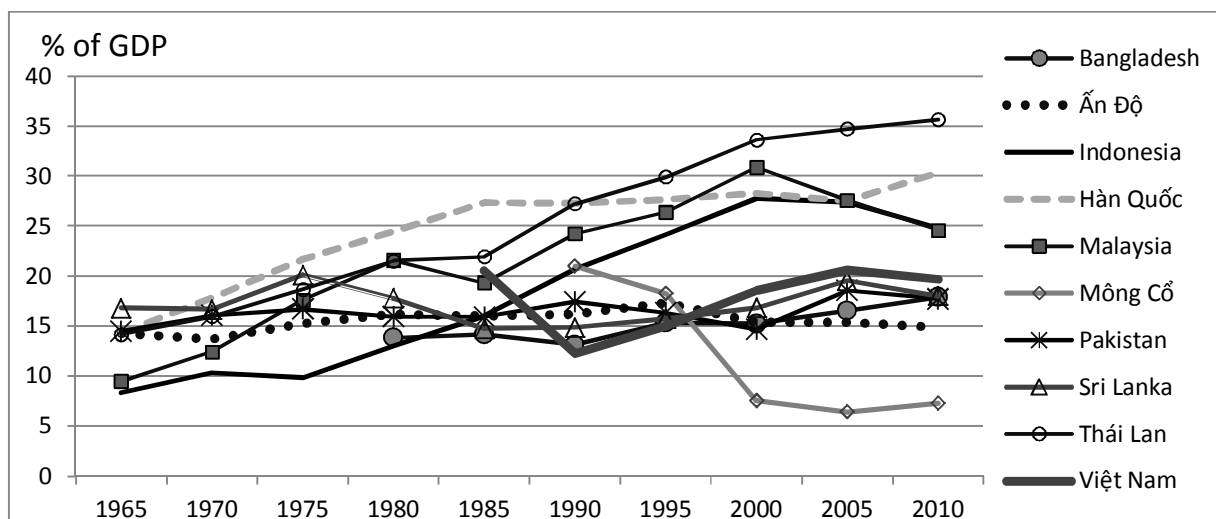
Hiện tượng mức lương tăng nhanh hơn năng suất lao động không chỉ xảy ra ở riêng Việt Nam mà còn ở nhiều quốc gia Châu Á khác. Theo điều tra của Tổ chức Xúc tiến Mậu dịch Nhật Bản (JETRO) về các doanh nghiệp FDI Nhật Bản, trong năm 2012, 10 quốc gia Châu Á có tốc độ tăng tiền lương hàng tháng của một công nhân làm việc toàn bộ thời gian lên tới hơn 10%. Việt Nam dẫn đầu với mức tăng 21,0%, Myanmar 18,0%, Indonesia 15,9%, Bangladesh 13,7%, Thái Lan 13,4% và Ấn Độ

13,0%. Áp lực tiền lương được hỗ trợ bởi động cơ chính trị không có dấu hiệu giảm xuống. Thái Lan đã tăng mức lương tối thiểu trên toàn quốc lên 300 бат mỗi ngày (khoảng 280 đô la mỗi tháng) trong năm 2012 để thực hiện lời hứa khi bầu cử. Tại Indonesia, nơi mà tranh chấp lao động ngày càng tăng, lương tối thiểu ở Jakarta và các khu vực lân cận đã tăng ít nhất 40% trong tháng 1 năm 2013. Điều này buộc nhiều doanh nghiệp FDI phải di dời các khâu sản xuất sử dụng nhiều lao động hoặc khi có thể chuyển sang sử dụng các ngành thâm dụng vốn.

Tuy nhiên, hiện tượng này không quan sát được trong lịch sử phát triển của các nền kinh tế công nghiệp hóa sớm như Nhật Bản, Singapore, Hàn Quốc và Đài Loan, nơi mà các nền kinh tế liên tục phát triển trên nền tảng công nghệ cho đến khi đạt thu nhập cao. Ví dụ, trong giai đoạn 1995-1970, khi kinh tế Nhật Bản đạt mức tăng trưởng cao, tiền lương danh nghĩa trung bình tăng 10,2% mỗi năm đồng thời với việc năng suất lao động cũng tăng 10,0% mỗi năm³. Khi mức tăng của hai chỉ số này tương đương nhau, chi phí đơn vị lao động (ULC) của Nhật Bản vẫn không thay đổi trong khi chất lượng và sự đa dạng sản phẩm liên tục được cải tiến. Điều này cho phép Nhật Bản nhanh chóng vượt lên như một cường quốc công nghiệp toàn cầu trong vòng mười lăm năm. Đối với các nền kinh tế công nghiệp hóa sớm ở khu vực Đông Á, không có tình trạng giảm công nghiệp hóa khi thu nhập ở mức trung bình và do đó, nền kinh tế đã phát triển mạnh mẽ cho đến khi cùng đạt được mức lương và năng suất rất cao.

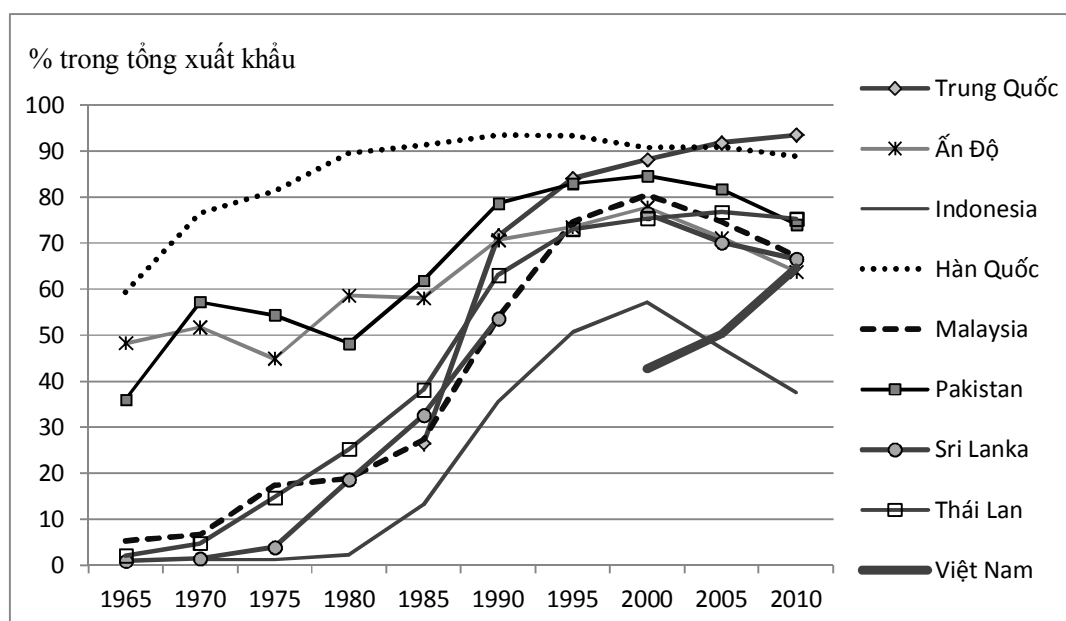
Thiếu hụt chuyển dịch cơ cấu theo đúng nghĩa

Hình 3: Giá trị gia tăng của công nghiệp chế biến tại một số quốc gia Châu Á



Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Cơ sở Dữ liệu Chỉ số Phát triển Thế giới (truy cập ngày 30/10/2013).

Hình 4: Giá trị xuất khẩu của công nghiệp chế biến tại một số quốc gia Châu Á



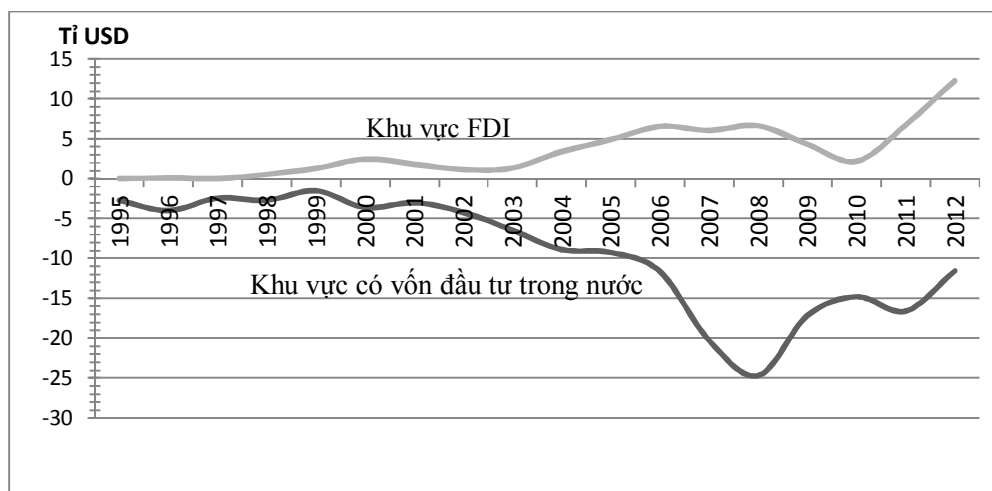
Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Cơ sở Dữ liệu chỉ số Phát triển Thế giới (truy cập ngày 30/10/2013).

Trong hai thập kỷ qua, cơ cấu kinh tế của Việt Nam đã chuyển dịch đáng kể từ nông nghiệp sang công nghiệp. Theo số liệu tài khoản quốc gia, từ năm 1990 đến 2012, tỷ trọng GDP của các ngành công nghiệp sơ cấp giảm từ 38,7% xuống còn 19,7% trong khi thị phần của các ngành công nghiệp thứ cấp (bao gồm cả sản xuất, tiện ích và xây dựng) tăng từ 22,7% lên 38,6%. Tỷ trọng dịch vụ cũng tăng nhưng với tỷ lệ chậm hơn, từ 38,6% lên 41,7%. Bên cạnh xuất khẩu, dữ liệu của Tổng cục thống kê sử dụng tiêu chí phân loại của SITC cho thấy một xu hướng công nghiệp hoá tương tự. Trong giai đoạn 1995-2011, tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm thô

trong tổng xuất khẩu giảm mạnh từ 67,2% xuống 34,8% trong khi tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm qua chế biến tăng từ 23,8% lên 65,1%. Những con số này cho thấy dường như Việt Nam đã chuyển đổi thành công cơ cấu kinh tế từ trọng tâm nông nghiệp sang các ngành công nghiệp trong hai thập kỷ qua.

Hình 3 và 4, sử dụng dữ liệu của Ngân hàng Thế giới, cho thấy Việt Nam đứng giữa trong số các quốc gia châu Á. Giá trị gia tăng của sản xuất công nghiệp trong GDP của Việt Nam đạt 19,7% năm 2010, cao hơn so với các nước Nam Á như Ấn Độ và Pakistan, nhưng thấp hơn nhiều so với Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia hay Indonesia⁴. Như vậy, nếu

Hình 5: Cán cân thương mại theo cơ cấu sở hữu



Nguồn: Tổng cục Thống kê

so sánh với chuẩn của các nước Đông Á thì Việt Nam ở vị trí tương đối xa. Tỷ trọng xuất khẩu của các sản phẩm công nghiệp trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam cũng đã tăng từ 42,7% năm 2000 lên 64,7% trong năm 2010 (hình 4). Việt Nam gia nhập nhóm hai cùng với Malaysia, Thái Lan, Ấn Độ, Sri Lanka và Pakistan. Nhưng số liệu này vẫn còn thấp hơn nhiều so với nhóm dẫn đầu là Trung Quốc và Hàn Quốc. Bức tranh trên cho thấy về số lượng, tình trạng công nghiệp hoá hiện tại của Việt Nam vẫn còn khiêm tốn so với các quốc gia Châu Á có trình độ phát triển cao.

Hơn nữa, chuyển đổi cơ cấu của Việt Nam còn mang nặng tính hình thức. Động lực chính của quá trình chuyển đổi là công ty nước ngoài (FDI) chứ không phải các doanh nghiệp trong nước. Tính đến cuối năm 2012, FDI vào Việt Nam (tổng vốn đăng ký cộng dồn) đạt mức 210,5 tỷ đô la, trong đó 50,3% đầu tư vào sản xuất và công nghiệp chế biến, tiếp đến là bất động sản (23,6%), nhà ở và dịch vụ ăn uống (5,0%), xây dựng (4,8%). Trong năm 2012 khu vực FDI đóng góp 18,1% giá trị gia tăng, 3,3% việc làm, 23,3% đầu tư và 63,1% xuất khẩu của cả nước. Khu vực FDI tập trung chủ yếu vào các ngành thâm dụng vốn và định hướng xuất khẩu so với các khu vực trong nước bao gồm doanh nghiệp nhà nước, nông nghiệp và doanh nghiệp tư nhân phi nông nghiệp.

Xét về cán cân thương mại ngành (xuất khẩu trừ nhập khẩu) (hình 5), khu vực FDI xuất khẩu ròng trong khi các khu vực trong nước nhập khẩu ròng. Sự gia tăng xuất khẩu hàng hóa đáng kể trong hai thập kỷ qua được thúc đẩy chủ yếu bởi các hoạt

động của các doanh nghiệp FDI trong khi khu vực trong nước liên tục thâm hụt thương mại. Thâm hụt thương mại khu vực trong nước đạt mức kỷ lục 24,7 tỷ đô la trong năm 2008 làm tăng nghi ngờ rằng nhập khẩu chủ yếu để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trong nước và vật liệu xây dựng, bị thúc đẩy bởi bong bóng bất động sản thay vì tăng nhu cầu đầu vào cho các hoạt động công nghiệp. Như đã thể hiện trong Hình 1, tăng trưởng sản lượng có xu hướng giảm trong những năm gần đây và năm 2008 thực sự là một năm tăng trưởng giảm tốc.

Cũng lưu ý rằng, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam chủ yếu do các tên tuổi lớn như Samsung, Canon, Intel, Fujitsu và những thương hiệu lớn của nước ngoài khác cũng như các nhà sản xuất hàng may mặc và da giày trong và ngoài nước. Các ngành này đều là các ngành thâm dụng lao động trong khi Việt Nam phụ thuộc nhiều vào nguyên vật liệu, linh kiện công nghiệp và sản phẩm tiêu dùng nhập khẩu. Việc xuất khẩu các sản phẩm thâm dụng lao động và nhập khẩu các nguyên liệu và sản phẩm công nghiệp gần như không thay đổi nhiều trong hai thập kỷ qua.

Nhìn chung, quá trình công nghiệp hoá của Việt Nam còn nhiều vấn đề bởi giá trị của ngành công nghiệp trong nước tạo ra vẫn còn thấp. Có thể chỉ ra ba vấn đề liên quan: (i) hiệu quả sản xuất của Việt Nam xét trên khía cạnh giá trị gia tăng và xuất khẩu vẫn còn khiêm tốn so với tiêu chuẩn của khu vực Đông Á; (ii) tác nhân chính để tạo ra chuyển dịch cơ cấu và giá trị vẫn là các doanh nghiệp FDI chứ không phải là các doanh nghiệp trong nước; và (iii) xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vẫn phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu. Điểm cuối cùng

có liên quan chặt chẽ tới sự kém phát triển của các ngành công nghiệp hỗ trợ và thiếu nguồn nhân lực có kỹ năng tại Việt Nam. Những hạn chế này có thể chấp nhận được vào thời kỳ đầu những năm 1990 khi Việt Nam bắt đầu hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Tuy nhiên việc kéo dài tình trạng này sau hai thập kỷ nỗ lực công nghiệp hoá cần phải được xem là vấn đề nghiêm trọng. Hội nhập kinh tế tại khu vực Asean sẽ hoàn tất vào năm 2015, các lĩnh vực nhạy cảm như ô tô cũng sẽ phải mở cửa thị trường vào năm 2018. Do vậy, vấn đề thiếu khả năng cạnh tranh của một bộ phận doanh nghiệp Việt Nam có thể gây ra tình trạng giảm công nghiệp hóa. Việt Nam sẽ mãi ở mức thu nhập trung bình và không thể có nền công nghiệp theo đúng nghĩa.

Không có sự cải thiện về chỉ số xếp hạng kinh tế

Vị trí của Việt Nam trong bảng xếp hạng dựa trên ba chỉ số của hoạt động kinh tế (khả năng cạnh tranh, môi trường kinh doanh và tự do kinh tế) được thể hiện tại Bảng 2. Có thể thấy, Việt Nam không được xếp hạng cao như kỳ vọng đối với một nước có mức thu nhập trung bình thấp. Điều đáng lo lắng hơn là xu hướng cải thiện về vị trí trong bảng xếp hạng của Việt Nam (số thứ tự xếp hạng thấp đi) được quan sát thấy. Các chỉ số của Việt Nam luôn ở mức thấp hoặc mức trung bình trong những năm gần đây. Phải thừa nhận rằng xếp hạng chỉ là một thước đo tương đối bị ảnh hưởng bởi chỉ số trung bình của tất cả các nước khác cũng như hiệu quả hoạt động của chính Việt Nam. Tuy nhiên, đối với một đất nước muốn vượt lên thành một nước công

ngiệp mới, việc không cải thiện vị trí xếp hạng toàn cầu cần được xem như một tín hiệu cảnh báo nghiêm trọng. Đối với các doanh nghiệp sản xuất vừa và nhỏ Nhật Bản, Việt Nam đang được xem là điểm đầu tư triển vọng. Tuy nhiên, nhận định cho rằng kinh tế Việt Nam đang xấu đi và không phát triển như kỳ vọng trước đó cũng sẽ nhanh chóng lan truyền trong cộng đồng doanh nghiệp Nhật Bản. Tốc độ phát triển kinh tế của Việt Nam hiện nay quá chậm.

Các vấn đề do tăng trưởng gây ra

Vào giữa những năm 2000, hàng loạt các vấn đề liên quan đến tăng trưởng cao xuất hiện như lạm phát, bong bóng chứng khoán và bất động sản, nới rộng khoảng cách về thu nhập và tài sản giữa những người có và không có bất động sản ở đô thị, tắc nghẽn giao thông, suy thoái môi trường, nợ xấu của doanh nghiệp nhà nước... Mặc dù không có đầy đủ dữ liệu tin cậy, nhưng những quan sát thực tế cho thấy, Việt Nam đã chuyển từ một quốc gia thu nhập thấp, nơi đa số người dân đã từng nghèo hoặc rất nghèo, trở thành một nước có thu nhập trung bình, với một số người trở nên giàu có và một bộ phận khác vẫn còn nghèo đói. Sự chuyển đổi này dường như đã xảy ra vào khoảng 2007-2008, khi lạm phát, bong bóng bất động sản và tắc nghẽn giao thông đột nhiên trở nên tồi tệ.

Lấy giá đất của Hà Nội và Tokyo làm ví dụ minh họa. Nếu sử dụng tỷ giá danh nghĩa, trong năm 2012, thu nhập bình đầu người của Nhật Bản (47.880 đô la, phương pháp Atlas Ngân hàng Thế giới) cao hơn của Việt Nam (1.550 đô la, phương

Bảng 2: Chỉ số xếp hạng kinh tế toàn cầu của Việt Nam

	Xếp hạng tính cạnh tranh toàn cầu - Diễn đàn kinh tế Thế giới (World Economic Forum)	Mức độ dễ dàng thực hiện hoạt động kinh doanh - Ngân hàng Thế giới (World Bank)	Chỉ số tự do kinh tế - Tự do kinh tế Thế giới (Economic Freedom of the World)
Số quốc gia	144	Số liệu phía dưới	154
2006	77	99/155	99
2007	68	104/175	105
2008	70	91/178	107
2009	75	92/181	93
2010	59	93/183	102
2011	65	78/183	122
2012	75	98/183	...
2013	70	99/185	...

Ghi chú: Số liệu trong bảng thể hiện mức độ xếp hạng của Việt Nam. Chỉ số càng thấp thể hiện hiệu quả của nền kinh tế càng cao. Chỉ số xếp hạng tính cạnh tranh toàn cầu giai đoạn 2007-2013 được tính cho các năm 2007-2008, 2008-2009 v.v. theo các báo cáo chính thức. Đối với Chỉ số tự do kinh tế, quan sát mới đây nhất là năm 2011.

Bảng 3: Giá đất tại Hà Nội và Tokyo, 2012

Hà Nội		Tokyo		
Địa điểm	USD/m ²	Địa điểm	USD/m ²	Địa điểm
Phố cổ	38.406	Ginza (Chuo-ku)	38.406	Thương mại/CBD
Ba Đình	5.425	Kabukicho (Shinjuku-ku)	5.425	Thương mại/CBD
Đống Đa	3.217	Hongo (Bunkyo-ku)	3.217	Đại học/Nông nghiệp
Hai Bà Trưng	3.505	Shirokanedai (Minato-ku)	3.505	Khu đất nông nghiệp
Tây Hồ	2.496	Iidabashi (Chiyoda-ku)	2.496	Thương mại/Nông nghiệp
Cầu Giấy	4.993	Yutenji (Meguro-ku)	4.993	Khu đất nông nghiệp
Hoàng Mai	2.256	Toyochō (Koto-ku)	2.256	Nông nghiệp
Long Biên	2.400	Zenpukuji (Suginami-ku)	2.400	Nông nghiệp
H. Đông Anh	576	Akebonocho (Thành phố Tachikawa)	576	Nông nghiệp
H. Gia Lâm	816	Asahigaoka (Thành phố Hino)	816	Nông nghiệp

Nguồn: Giá đất Tokyo tham khảo tại báo cáo giá đất tiêu chuẩn do Bộ Tài nguyên, Cơ sở hạ tầng, Giao thông và Du lịch khảo sát và công bố ngày 01 tháng 07 năm 2012. “Ku” (phường) là đơn vị hành chính tại khu vực trung tâm Tokyo tương tự như Quận tại Hà Nội. Giá đất tại Hà Nội là giá trung bình chưa xây dựng hạ tầng đăng trên báo Mua & Bán ngày 23 tháng 11 năm 2012. Giá đất của Phố Cổ do không được đăng tải chính thức trên báo chí, nên tác giả tham khảo tại một nguồn không chính thức. Giá được qui đổi sang đồng đô la Mỹ theo tỷ giá danh nghĩa.

pháp tương tự) 31 lần. Tuy nhiên, giá đất ở các vùng ngoại ô của Tokyo lại ngang bằng với Hà Nội như thể hiện trong bảng 3. Điều đó có nghĩa là so với thu nhập, số tiền cần có để thực hiện giao dịch và cả lợi nhuận (hoặc thua lỗ) từ các giao dịch đất đai của người dân Hà Nội lớn hơn so với người dân Tokyo 31 lần. Do vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi nhiều người Việt Nam quan tâm tới việc mua bán bất động sản hơn là đầu tư dài hạn để có được kỹ năng, công nghệ và quản trị kinh doanh. Thật khó để có thể thúc đẩy công nghiệp hóa hoặc nâng cao giá trị sáng tạo trong nước trong điều kiện như vậy.

4. Một số khuyến nghị cho Việt Nam

Hiện nay, chỉ thảo luận về bẫy thu nhập trung bình là chưa đủ, Việt Nam cần phải nhanh chóng hành động để vượt qua nó.

Tăng trưởng công nghiệp của các quốc gia đi sau thường trải qua quá trình tự do hoá, tăng trưởng về số lượng, tăng trưởng định hướng năng suất và tăng trưởng dựa vào đổi mới. Với tình trạng hiện tại của Việt Nam, khi mà giai đoạn tự do hóa và tăng trưởng về số lượng đã được hoàn thành một cách tương đối dễ dàng và hiện đối mặt với tình trạng tăng trưởng chậm lại, mục tiêu của chính sách là cần tạo ra đà tăng trưởng mới mà không chỉ phụ thuộc đơn thuần vào nâng cao số lượng lao động đầu vào, số lượng doanh nghiệp, cơ hội thương mại, đầu tư trong nước, FDI, ODA hay dòng tài chính. Trong bối cảnh

đó, hai động lực tăng trưởng mới cho Việt Nam cần xác định rõ ràng là (i) lấy năng suất làm trọng tâm; và (ii) chuyển giao công nghệ, thúc đẩy liên kết FDI.

Lấy năng suất làm trọng tâm

Đối với Việt Nam, một quốc gia đang tăng trưởng dựa trên số lượng trong hai thập kỷ qua và đang ở mức thu nhập trung bình thấp, mục tiêu chính sách giờ đây nên đặt trọng tâm vào nâng cao năng suất. Khái niệm năng suất cốt lõi cho Việt Nam nên là năng suất lao động (sản lượng bình quân tính theo lao động) với những lý do sẽ giải thích dưới đây. Ngoài ra, Chính phủ cũng nên theo dõi, giám sát các chỉ tiêu như TFP, ICOR, xếp hạng cạnh tranh toàn cầu, môi trường kinh doanh và những thông tin khác.

Năng suất lao động là chìa khoá để xây dựng chính sách của Việt Nam bởi nó liên quan trực tiếp đến bẫy thu nhập trung bình và giảm công nghiệp hóa. Như đã lưu ý trong mục 2, một áp lực liên tục và mạnh mẽ tại một số nền kinh tế Châu Á trong đó có Việt Nam là vấn đề tăng lương. Liên đoàn lao động và công nhân nhà máy đòi tăng lương và chính quyền Trung ương, lẫn địa phương thường chấp thuận yêu cầu tăng lương vì lý do chính trị.

Nhưng khả năng cạnh tranh sẽ bị mài mòn nếu lương tăng nhanh hơn so với năng suất lao động. Trong những trường hợp như vậy, các ngành thâm

dụng lao động sẽ dời sang các nước khác để tìm kiếm chi phí nhân lực với mức lương thấp hơn. Trong khi đó, nếu vẫn chưa trang bị cho nguồn nhân lực kỹ năng, kiến thức và năng lực tổ chức cao hơn thì các ngành công nghiệp công nghệ chuyên sâu sẽ không xuất hiện và quá trình công nghiệp hoá sẽ dừng lại. Vấn đề này, được gọi là giảm công nghiệp hóa hay rỗng hóa - là tâm điểm của bẫy thu nhập trung bình. Như đã thể hiện trong Hình 3 và 4, Malaysia và Indonesia (không bao gồm Thái Lan) có tỷ trọng sản xuất công nghiệp trong GDP và xuất khẩu giảm kể từ đầu thế kỷ 21 và không bao giờ đạt được đầy đủ công nghiệp hoá. Việt Nam nên chú ý hơn đến sự dịch chuyển của tiền lương danh nghĩa trong mối quan hệ với năng suất lao động. Để thực hiện một vòng xoáy lý tưởng hướng lên giữa tiền lương và năng suất lao động có ba vấn đề cần lưu ý.

Thứ nhất, Chính phủ cần phải thu thập, phân tích và cung cấp thông tin và dữ liệu liên quan tới tiền lương và năng suất lao động, không chỉ bao gồm mức lương tối thiểu mà cả mức lương thị trường thực tế. Với nguồn tài chính và nhân lực hạn chế, cơ sở dữ liệu năng suất và tiền lương của Việt Nam ban đầu có thể đơn giản. Dựa trên dữ liệu được thu thập, sự biến động của tiền lương và năng suất cần được phân tích và công bố công khai.

Thứ hai, Việt Nam phải có bộ quy tắc xã hội, theo đó lương có thể tăng bằng nhưng không được vượt quá mức tăng năng suất lao động. Chính phủ, nhà quản lý và người lao động phải thống nhất với quan điểm này trên cơ sở nhận thức rằng thành quả của việc tăng năng suất được chia sẻ giữa tất cả các bên mà không gây nguy hiểm cho khả năng cạnh tranh của nền kinh tế quốc gia. Cần chính thức công bố dữ liệu tiền lương và năng suất lao động, như giải thích ở trên, và phải được sử dụng để thực thi quy tắc xã hội này.

Thứ ba, ba bên Chính phủ, nhà quản lý và người lao động nên cam kết rằng mỗi bên sẽ nỗ lực hết sức để nâng cao năng suất như một mục tiêu chung của quốc gia. Thực tế, Chính phủ nên đưa ra các công cụ và phương pháp phổ biến để tăng năng suất, thiết lập một cơ quan xúc tiến năng suất, và phát động phong trào năng suất quốc gia với sự hợp tác của quản lý và lao động.

Việt Nam nên cũng xem xét việc tạo ra một xã hội nhỏ gọn tương tự để tránh tình trạng yêu cầu tăng lương trở thành vấn đề chính trị không thể ngăn cản làm cho đất nước trở nên kém hấp dẫn với chi phí

lao động cao mà không có kỹ năng hay công nghệ cao.

Chuyển giao công nghệ, thúc đẩy liên kết FDI

Cải thiện năng suất của Việt Nam chủ yếu phải đạt được bằng cách tạo ra các mối quan hệ hiệu quả với khu vực FDI, khu vực kinh tế khá lớn mạnh theo như kết quả của hai thập kỷ hội nhập toàn cầu vừa qua. Hiện nay, mối liên kết giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp địa phương khá yếu và các ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam vẫn còn chưa phát triển. Các doanh nghiệp Việt Nam nên tiếp thu mạnh mẽ các kỹ năng quản lý cũng như công nghệ từ các đối tác FDI và Chính phủ cần tích cực hỗ trợ sự dịch chuyển này. Chiến lược này được gọi là *chuyển giao công nghệ liên kết FDI*. Điều này không có nghĩa là sẽ loại trừ các doanh nghiệp Việt Nam đang cố gắng cạnh tranh độc lập trong thị trường toàn cầu mà không liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài. Thực hiện được điều này là quá lý tưởng. Nhưng với tốc độ và khối lượng công nghiệp hóa như hiện nay thì liên kết với các doanh nghiệp FDI sẽ là giải pháp thực tế hơn. Điều này có nghĩa rằng các công ty Việt Nam cần cạnh tranh toàn cầu, tham gia *một cách gián tiếp* vào chuỗi giá trị và cung ứng toàn cầu thuộc mạng lưới sản xuất được tạo ra bởi các công ty đa quốc gia (MNC).

Có thể xem xét kinh nghiệm của Thái Lan và Malaysia về chiến lược công nghiệp. Thái Lan đề cao hoạt động của các doanh nghiệp FDI, trong khi Malaysia lại thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa dựa trên các doanh nghiệp nhỏ và vừa nội địa mà không cần liên kết với FDI.

Theo quan điểm của chúng tôi, trong công cuộc theo đuổi sự nghiệp công nghiệp hóa tầm nhìn đến năm 2020 và xa hơn nữa, Việt Nam nên thực hiện theo mô hình của Thái Lan là phối hợp chặt chẽ với khu vực FDI chứ không bỏ qua khu vực này như cách làm của Malaysia bởi trong thời đại hội nhập toàn cầu và hội nhập các nước ASEAN, việc thực hiện theo cách của Thái Lan sẽ tạo cho Việt Nam nhiều cơ hội để cải thiện khả năng cạnh tranh trong nước hơn là theo cách của Malaysia. Nếu không có bảo hộ thương mại, doanh nghiệp trong nước phải đối mặt với cạnh tranh toàn cầu. Nếu khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp nội địa là hạn chế thì chắc chắn các doanh nghiệp sẽ thất bại ngay lập tức. Trong khi đó, hoạt động chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI sẽ cho phép từng bước xây dựng năng lực địa phương ngay cả trong thị trường

thương mại tự do.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, thuật ngữ chuyển giao công nghệ thường rất hay gây hiểu nhầm. Thông thường chuyển giao công nghệ được hình dung là công ty có uy tín của nước ngoài sẵn sàng truyền đạt công nghệ tiên tiến của mình cho một công ty đối tác để giúp công ty này có sự phát triển và tiến bộ vượt bậc trên thị trường toàn cầu. Nhưng việc truyền đạt một cách dễ dàng như vậy không bao giờ xảy ra bởi công nghệ tiên tiến có giá trị rất lớn và luôn được đăng kí bằng sáng chế, những người khác sẽ không có quyền tiếp cận, sử dụng trừ khi chấp nhận trả chi phí lớn. Hơn nữa, chỉ một kế hoạch chi tiết (hoặc ý tưởng kỹ thuật) sẽ không tạo nên khả năng cạnh tranh cho công ty bởi một ứng dụng có hiệu quả đòi hỏi rất nhiều điều kiện mà các công ty đang phát triển trong nước thường thiếu.

Trong bối cảnh đổi mới hiện nay mô hình chuyển giao công nghệ thích hợp nhất cho các nước có mức thu nhập trung bình thấp như Việt Nam là học hỏi các kiến thức/công nghệ phổ cập do các công ty

nước ngoài truyền đạt lại. Các công ty nước ngoài truyền đạt lại công nghệ vì họ muốn mua được các thiết bị đã được cải tiến từ các công ty tiếp nhận chuyển giao công nghệ sau quá trình giảng dạy. Chuyển giao công nghệ theo cách này thực sự hữu dụng, tránh được việc chỉ học lý thuyết và sẽ lãng quên ngay sau đó. Việc giảng dạy như vậy diễn ra hoàn toàn tự động vì các tập đoàn đa quốc gia cần các nhà cung cấp đáng tin cậy để cạnh tranh toàn cầu. Ở Việt Nam có những trường hợp giảng dạy tự phát như Colgate và Sanyo huấn luyện công ty ép nhựa địa phương, Honda tập huấn doanh nghiệp nhà nước kỹ thuật để sản xuất các linh kiện kim loại và các công ty thủy sản của Nhật Bản hướng dẫn cách xuất khẩu tôm đông lạnh đảm bảo chất lượng và an toàn cho thị trường Nhật Bản. Tuy nhiên, những cải tiến bằng lợi ích cá nhân thường bị giới hạn về quy mô so với quy mô của nền kinh tế quốc dân và không thể tạo ra kết quả đáng kể có thể nhìn thấy để thúc đẩy nền công nghiệp hóa. Do vậy cần có chính sách để thúc đẩy và mở rộng hoạt động dạy và học “đôi bên cùng có lợi”. □

Ghi chú:

1. Hàng năm, Ngân hàng Thế giới phân loại các quốc gia thành viên thành các nhóm nước theo mức thu nhập bình quân đầu người. Ngưỡng thu nhập để phân nhóm quốc gia dựa trên số liệu năm 2012 như sau: Thu nhập thấp (dưới 1.035 đô la/người); thu nhập trung bình thấp (1.036-4.085 đô la); thu nhập trung bình cao (4.086-12.615 đô la); và thu nhập cao (từ 12.616 đô la trở lên). Điều đó có nghĩa là các quốc gia đạt mức thu nhập bình quân đầu người vào khoảng 1.000 đô la sẽ chuyển từ nhóm nước thu nhập thấp sang nhóm nước thu nhập trung bình thấp.
2. Về các bình luận liên quan tới tăng trưởng chất lượng chưa cao, cần một mô hình mới cho tăng trưởng v.v. có thể xem thêm Ohno (2009, 2013), Trần Văn Thọ (2010), World Bank (2010), Nguyễn Ngọc Sơn và Phạm Hồng Chương (2011) và Nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của Việt Nam của Trung tâm Quản lý Kinh tế và Trường Chính sách Công Lý Quang Diệu, giám sát bởi GS. Michael Porter của ĐH Harvard (Ketels & cộng sự, 2010).
3. Lương tháng bình quân của khu vực sản xuất tại thời điểm thành lập đối với các doanh nghiệp có trên 30 lao động tăng từ 16.717 yên năm 1955 lên 71.447 yên năm 1970 (nghiên cứu của Bộ Lao động), trong khi chỉ số năng suất lao động trong lĩnh vực sản xuất tăng từ 12,1 năm 1955 lên 50,8 năm 1970. Đối với toàn bộ ngành công nghiệp (không bao gồm dịch vụ) lương tháng bình quân tăng từ 18.343 yên lên mức 74.436 yên, trong khi năng suất lao động tăng từ 12,1 lên 51,4 (dữ liệu của Trung tâm Năng suất Nhật Bản, năm 1980). Trong thời gian này, tỷ giá được cố định và do vậy chi phí đơn vị lao động là ổn định.
4. Tỷ trọng công nghiệp chế biến trong GDP tại hình 3 nhỏ hơn tỷ trọng công nghiệp thứ cấp đã đề cập trong phần trước bởi phần sau bao gồm cả các ngành công nghiệp xây dựng.

Tài liệu tham khảo

Eeckhout Jan and Javanovic Boyan (2007), ‘Occupational sorting and Development’, NBER working paper w13686
Giang Thanh Long và các cộng sự (2014), *Báo cáo nghiên cứu dự án UNFPA-DSI*, Hà Nội.
Gill, Indermit, Homi Kharas, with Deepak Bhattasali et al. (2007), *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*. Washington, DC: The World Bank.

- Ketels, Christian, Nguyen Dinh Cung, Nguyen Thi Tue Anh, and Do Hong Manh (2010), *Vietnam Competitiveness Report 2010*, Central Institute for Economic Management and Lee Kuan Yew School of Public Policy, National University of Singapore.
- Nguyễn Ngọc Sơn và Phạm Hồng Chương [chủ biên] (2011), *Chất lượng tăng trưởng kinh tế Việt Nam; Mười năm nhìn lại và định hướng tương lai*, Diễn đàn Phát triển Việt Nam, NXB Giao thông vận tải, Hà Nội.
- Ohno, Kenichi (2009), 'Avoiding the Middle-income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam', *ASEAN Economic Bulletin*, Vol.26, No.1, pp.25-43.
- Ohno, Kenichi (2013), *Learning to Industrialize: From Given Growth to Policy-aided Value Creation*, Routledge.
- Spence Michael (2011), *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*, Farrar, Straus and Giroux: New York.
- Trần Thọ Đạt, Nguyễn Quang Thắng và Chu Quang Khôi (2005), 'Nguồn lực của tăng trưởng kinh tế Việt Nam 1986-2004', chưa xuất bản, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- Trần Văn Thọ (2010), *Vietnam Keizai Hattenron: Chushotoku no Wana to Aratana Doi Moi* [Economic Development of Vietnam: The Middle-income Trap and New Doi Moi], Keiso Shobo, in Japanese.
- World Bank (2010), 'Avoiding the Middle-income Trap' Priorities for Vietnam's Long-term Growth', a paper presented at Senior Policy Seminar, Hanoi, August.

Thông tin tác giả:

***Kenichi Ohno, Tiến sỹ**

- Tổ chức tác giả công tác: Viện Nghiên cứu Chính sách quốc gia Nhật Bản (GRIPS)
- Lĩnh vực nghiên cứu chuyên sâu: Chính sách tiền tệ, chính sách phát triển và chính sách công nghiệp.
- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ Email: Kohno@grips.ac.jp

****Lê Hà Thanh, Tiến sỹ**

- Tổ chức tác giả công tác: Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
- Lĩnh vực nghiên cứu chuyên sâu là Chính sách phát triển và chính sách môi trường.
- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ Email: lhthanh@vdf.org.vn