

**PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG CẠNH TRANH
TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ:
*Khái lược lý luận và đối chiếu với Việt Nam***

Hà Nội, tháng 8 năm 2005

“Tôi không muốn thấy một định nghĩa nữa về khả năng cạnh tranh”; “chúng ta có thể lại tạo ra một thuật ngữ gây lăm lăm và tranh cãi thiếu hiệu quả như từ ‘bền vững’” (Bullock 1994)

“Khả năng cạnh tranh là một từ *vô nghĩa* khi áp dụng cho cả nền kinh tế quốc dân và sự ám ảnh với thuật ngữ này là sai lầm và thậm chí nguy hiểm” (Krugman 1994)

- **Khả năng cạnh tranh: quan niệm đa chiều, nhiều cấp độ**
 - *Nghĩa rất hẹp*: Chỉ số tỷ giá và mối quan hệ với thương mại,...
 - *Cấp vi mô*: Khả năng sản xuất hàng hoá/dịch vụ “chống chọi/vượt qua” được thử thách cạnh tranh thị trường (quốc tế),...
 - *Cấp vĩ mô (quốc gia/cả nền kinh tế)*: Tăng trưởng bền vững; Năng suất + cải thiện phúc lợi chung,...

Trên thực tế cần cả hai góc nhìn bổ sung cho nhau: vĩ mô và vi mô ⇒

- Cảnh báo: những thay đổi và tác động (có thể)
- Hạn chế tổn phí phát sinh
- Cải cách, đổi mới chính sách (cấp quản lý) + điều chỉnh/thay đổi chiến lược SXKD và cách thức quản trị DN
- UNIDO-DSI/MPI (1999) “không một lý thuyết nào có thể giải thích đầy đủ sự tiến triển về khả năng cạnh tranh của toàn bộ các doanh nghiệp, ngành và quốc gia....Tuy nhiên, qua quá trình đó lợi thế so sánh biến thành lợi thế cạnh tranh *không hề mang tính ngẫu nhiên...*”

■ Nội dung báo cáo:

- Môi trường/bối cảnh quốc tế thay đổi về chất
- Khả năng cạnh tranh cấp độ quốc gia
- Một số cách nhìn nhận/đánh giá khả năng cạnh tranh ở cấp ngành/công ty/SP

Cùng với câu hỏi: VN và DN VN đang ở đâu?

I. MÔI TRƯỜNG/BỐI CẢNH QUỐC TẾ THAY ĐỔI VỀ CHẤT

Những đặc trưng mới

- Toàn cầu hóa + khu vực hóa \Rightarrow hàng hóa, dịch vụ, vốn, lao động (có tay nghề cao), công nghệ, thông tin (cả ý tưởng) dịch chuyển dễ dàng \Rightarrow cạnh tranh quyết liệt hơn
- Chính sách quốc gia ngày càng chịu sự ràng buộc bởi các "luật chơi" theo các thoả thuận và chuẩn mực quốc tế \Rightarrow Tranh chấp, kiện tụng rình rập + tính giải trình cao hơn
- Tính bất định/rủi ro gia tăng \Rightarrow xử lý/phân tích thông tin và giám sát phải hoàn thiện hơn

- Thị trường thế giới, nhất của các khu vực phát triển hoặc tăng trưởng nhanh + TNCs giữ vai trò vô cùng quan trọng cho sự lớn mạnh của các nước đang phát triển \Rightarrow vị trí trong chuỗi giá trị SXKD?
- CM công nghệ (đặc biệt ICT) + tầng lớp trung lưu gia tăng là tiềm năng to lớn tạo giá trị gia tăng cao trong kinh doanh \Rightarrow vai trò tăng lên của các khu vực dịch vụ có hàm lượng tri thức cao
- Toàn cầu hóa + CM công nghệ thu ngắn đáng kể chu kỳ SP \Rightarrow Linh hoạt chiến lược KD (và “Nhảy vọt” ?)
- Sự nổi lên của TQ & ấn Độ) như hai thị trường khổng lồ và hai mắt xích trọng yếu trong mạng SX và KD khu vực và toàn cầu cũng như các FTAs \Rightarrow Cả cơ hội và thách thức

WTO và sự thay đổi CS CN/CS ngành

	CS CN truyền thống	Đòi hỏi mới	VN (hiện trạng)
1. Qua n niệm	- Các biện pháp/công cụ can thiệp nhằm thúc đẩy phát triển ngành (<i>lựa chọn</i>) ngoài lực lượng thị trường	- Nỗ lực của CP thay đổi cơ cấu kinh tế nhằm tạo tăng trưởng dựa trên tăng năng suất	- Thiếu quan niệm rõ ràng về CNH và đặc biệt là CS công nghiệp
2, Công cụ	- Can thiệp thương mại - Can thiệp TT SP - Can thiệp trên TT nhân tố SX	- Đòi hỏi WTO (minh bạch, MFN, Thương mại, NT, TRIMs, TRIPs, SCM ,...) ⇒ Mức bảo hộ giảm và phạm vi sử dụng nhiều công cụ “truyền thống” thu hẹp. - Tuy nhiên...	- Đang sử dụng nhiều biện pháp/công cụ can thiệp sẽ bị hạn chế/loại bỏ - sử dụng ít/chưa hiệu quả hoặc chưa sử dụng một số biện pháp/công cụ được phép (R&D; xúc tiến thương mại,..)

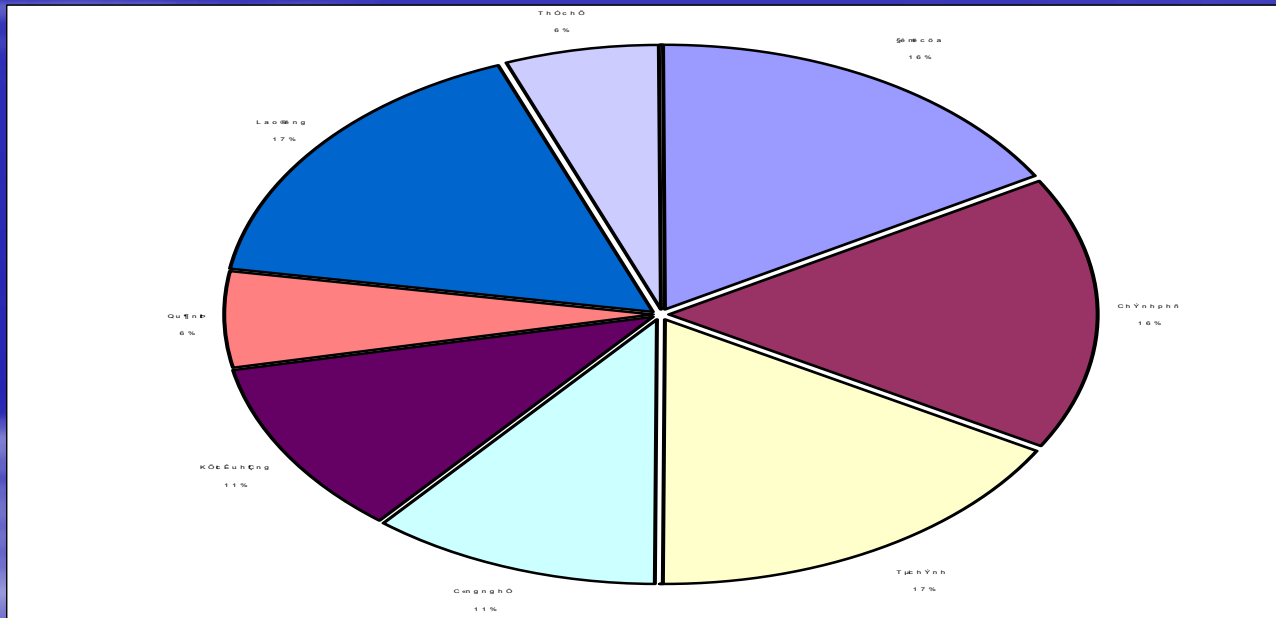
<p>3. Vai trò NN</p>	<p>- NN có vai trò quyết định/rất đáng kể thông qua: chọn “ngành thắng cuộc” + các biện pháp/công cụ hỗ trợ</p>	<p>- Phạm vi can thiệp giảm – NN không thay thế mà bổ sung TT thông qua chức năng: + CS “bao trùm cả nền kinh tế” (vĩ mô) hơn là lựa chọn ngành thắng cuộc + Trọng tâm CS: Hạ tầng, R&D, nguồn nhân lực, thuận lợi hóa thương mại, đầu tư, cạnh tranh,...</p>	<p>- Tư duy “lưỡng thể” (TT và định hướng; XK và bảo hộ; hội nhập và độc lập, tự chủ) - CS phát triển và CS CN: + DNNN + “Chọn ngành thắng cuộc”+ Đầu tư NN (chi phối) + Đầu tư tư nhân và FDI: sân chơi chưa công bằng + (còn) dựa nhiều vào kích thích tài chính khác biệt + CS TM: tự do hóa + hội nhập; XK + bảo hộ</p>
----------------------------------	---	---	---

II. KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CẤP ĐỘ QUỐC GIA

Cách tiếp cận của WEF

- Khả năng cạnh tranh của một quốc gia là “những năng lực nhằm đạt được mức tăng trưởng cao (tương đối) bền vững”
- Các nhóm nhân tố xác định tính cạnh tranh: 1. Độ mở cửa; 2. Chính phủ; 3. Tài chính; 4. Kết cấu hạ tầng; 5. Công nghệ; 6. Quản trị; 7. Lao động; 8. Thể chế (Bảng)

Tỷ trọng các nhân tố xác định tính cạnh tranh quốc gia



Nguồn: Theo WEF (1997)

- Chú trọng gần đây: Công nghệ (sáng tạo, chuyển giao, học hỏi, quyền SHTT), mức độ mở cửa, hội nhập, và môi trường vĩ mô (cả thể chế kinh tế) + Môi trường vi mô (cách đánh giá gần với “khối kim cương” của Porter)

Các nhân tố cơ bản xác định khả năng cạnh tranh quốc gia trong bối cảnh mới

Khả năng cạnh tranh của một quốc gia	<i>Cao</i>	- Chính sách/qui chế - Môi trường đầu tư - Thể chế - Kết cấu hạ tầng	- Lao động tay nghề cao - Kỹ sư/nhà khoa học
	<i>Thấp</i>	- Lao động tay nghề thấp - Đất đai, tài nguyên thiên nhiên	- Công nghệ
		<i>Thấp</i>	<i>Cao</i>
		Độ linh động của các nhân tố	

Nguồn: theo ESCAP (1999)

VN đang ở đâu?

▪ *Đánh giá tổng quát (theo WEF)*

- VN xếp hạng tương đối thấp: 49/53 (1997), 39/53 (1998), 48/59 (1999), 53/59 (2000), 60/75 (2001), 65/80 (2002), 60/102 (2003), và 77/104 (2004)
- Môi trường vi mô: 60 (2002), 50 (2003), và 79 (2004)

▪ *Khả năng cạnh tranh cấp tỉnh/thành phố (theo VNCI 5/2005)*

- Đánh giá môi trường KD theo PCI dựa trên 9 nhân tố: 1. Chi phí gia nhập TT (17,1%); 2. Tính năng động và tiên phong (16,8%); 3. Tính minh bạch và khả năng giải trình (16,1%); 4. Ưu đãi DNNN (13,1%); 5. CS phát triển khu vực KT tư nhân (11,1%); 6. Đất đai & mặt bằng KD (9,6%); 7. Chi phí thời gian/thanh kiểm tra (8,4%); 8. Chi phí không chính thức (7,6%); 9. Thực hiện CS TƯ (0,2%) (thang điểm 100)
- Kết quả (42 tỉnh/thành phố): 1. Bình Dương (76,8); 2. Đà Nẵng (70,7);...14. Hà Nội (60,3)...17. TP HCM (59,6)... 41. Ninh Bình (41,2); 42. Hà Tây (38,8)

■ *Mức độ CNH của VN (đánh giá sơ bộ)*

	Đông Á		Các nước đang phát triển		VN
	1980	1997/98	1980	1997/98	2003
1. CN chế biến (% GDP)	31	31	20	20	20.8
2. Cơ cấu CN chế biến theo công nghệ (% tỷ trọng)					
+ Công nghệ thấp	58 (73)	51 (69)	78	76	74.4
+ Công nghệ trung bình	26 (20)	29 (21)	16	19	19.9
+ Công nghệ cao	16 (7)	20 (10)	6	5	5.7
3. XK hàng CN chế biến (% tổng)	45	82	23	39	43
+ hàng công nghệ cao (% tổng)	na	34	11	29	3

■ *Đặc trưng thể chế?*

- “Luật chơi”: Mâu thuẫn và chưa thật tương thích (thị trường, hội nhập)
- “Người chơi”: Khả năng giải trình chưa cao/yếu và thiếu ràng buộc trách nhiệm
- “Cách chơi”: Theo tình huống và cân bằng/ràng buộc tập

■ *Mức độ hội nhập và tác động?*

- Thương mại: mở cửa đo theo tỷ lệ $(X+M)/GDP$ cao, song còn một số vấn đề CS (bảo hộ còn cao, tuy giảm)
- AFTA, VN-US BTA, WTO (cuối 2005), ASEAN + 1 (TQ, Nhật Bản,...),...
- So với Đông Á, VN đang theo con đường liên kết sản xuất tương tự song ở giai đoạn thấp (xét theo: sự dịch chuyển XK từ HH hàm lượng LĐ cao sang hàm lượng công nghệ cao; tỷ lệ TM hàng trung gian nội khu vực; thương mại nội ngành trong khu vực; TT chủ yếu cho XK; và trao đổi hàng CN trung gian với TQ)

■ Tác động của AFTA, VN-US BTA, cam kết APEC, WTO

- Lợi ích (tính) của AFTA nhỏ, lợi ích càng lớn khi hội nhập càng sâu rộng:

AFTA < APEC < đa phương

- Lợi ích thực hiện VN-US BTA là đáng kể
- Lợi ích động quan trọng hơn (cạnh tranh, thu hút FDI)
- Hội nhập và cả gia nhập WTO “thuần túy”: tác động hạn chế:
“WTO “thuần túy” < “WTO+cải cách” < “WTO+VN-US BTA” < “WTO
+ phát triển TT tài chính và FDI”

Vấn đề và rủi ro: Phí tổn ngắn hạn (một số ngành, nhất là thay thế nhập khẩu) + bất bình đẳng thu nhập (?)

III. KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CẤP ĐỘ NGÀNH/ CÔNG TY

Cách tiếp cận theo chi phí

▪ *Chỉ số chi phí nguồn lực nội địa (DRCR)*

- DRCR là tỷ số chi phí các nguồn lực nội địa và đầu vào trung gian không thương mại được (tính toán theo giá bóng) trên khoản thu/tiết kiệm ngoại tệ ròng qua việc sản xuất hàng hoá ở trong nước
DRCR (cho mặt hàng i) được tính toán theo công thức:

$$DRCR_i = \frac{\sum_{j=k+1}^n a_{ij} p_j^*}{p_i^b - \sum_{j=1}^k a_{ij} p_j^b}$$

$j = 1, \dots, k$ là các đầu vào thương mại được

$j = k+1, \dots, n$ là các nguồn lực nội địa và đầu vào trung gian không thương mại được

p_j^* là giá bóng của $j = k+1, \dots, n$

p_i^b là giá qua cửa khẩu của mặt hàng i được tính theo tỷ giá bóng

p_j^b là giá qua cửa khẩu của đầu vào thương mại được j, cũng được tính theo tỷ giá bóng.

- Nếu $DRCR < 1$, sản xuất hàng hoá đó là có hiệu quả xét về lợi ích xã hội (cho xuất khẩu hay thay thế nhập khẩu)

- Ví dụ: Chỉ số DRCR cho sản xuất gạo tại Việt Nam 1995

<i>Khu vực</i>	<i>Vụ</i>	<i>DRCR</i>
ĐBSH	Đông - Xuân	0.87
	Hè - Thu	...
	Đông	0.64
ĐBSCL	Đông - Xuân	0.28
	Hè - Thu	0.37
	Đông	0.41

■ *Chỉ số về lợi thế chi phí*

- Là hiệu số giữa chi phí trên một đơn vị đầu ra của đối thủ cạnh tranh (quốc tế) so với bản thân nhà sản xuất (trong nước). IC : khả năng cạnh tranh thực tế, ICA : lợi thế so sánh (giá bóng):

$$IC = uc^* - uc$$

$$ICA = uc_s^* - uc_s$$

- ⇒ Khả năng cạnh tranh *trên thực tế* phụ thuộc vào cả lợi thế so sánh và những méo mó về giá cả:

$$IC = (uc_s^* - uc_s) + ((uc^* - uc_s^*) - (uc - uc_s)) = ICA + IPD$$

- Cấp độ vi mô:

- Người ‘thắng cuộc thật sự’ ($ICA > 0$ và $IPD > 0$)
- Người ‘thắng cuộc giả’ ($IC > 0$ với $ICA < 0$ và $IPD > 0$)
- Người ‘thua cuộc giả’ ($IC < 0$ với $ICA > 0$ và $IPD < 0$)
- Người ‘thua cuộc thật sự’ ($ICA < 0$ và $IPD < 0$)

- Cấp độ vĩ mô: cơ cấu kích thích/ưu đãi phù hợp với lợi thế so sánh?

Ví dụ: Những căn nguyên của khả năng cạnh tranh XK (chi phí/1đvSP)

ICA		IPD	
- Chi phí đầu vào trung gian	-4,6	- Méo mó giá đầu vào trung gian	+2,2
- Mức dồi dào lao động	+6,2	- Méo mó tiền lương	-0,1
- Năng suất lao động	-8,1	- Méo mó giá vốn (tài chính)	+7,7
- Cường độ sử dụng vốn	+4,6	- Méo mó giá hàng hoá vốn	+9,9
		- Tỷ giá bị đánh giá quá cao	-25,0
		- Trợ cấp trực tiếp	+5,0
Tổng số ICA	-1,9	Tổng số IPD	-0,3
Khả năng cạnh tranh thực tế: -2,2			

- DN trong nước kém cạnh tranh hơn đối thủ nước ngoài
- Khả năng cạnh tranh thực tế yếu của DN trong nước chủ yếu do bất lợi thế so sánh
- Một loạt lợi thế do chính sách tạo ra (kể cả trợ cấp trực tiếp) không đủ bù đắp bất lợi thế về tỷ giá

Chú ý:

- PP phân tích (truyền thống) theo lợi thế so sánh tĩnh cần được bổ sung cùng phân tích động

So sánh hai cách tiếp cận phân tích tính cạnh tranh

<i>Phân tích lợi thế so sánh (tĩnh)</i>	<i>Phân tích khả năng cạnh tranh (động)</i>
Phân tích trong các giới hạn đã định	Các giới hạn được xác định để khắc phục
Mốc so sánh = giá quốc tế tham chiếu	Mốc so sánh = Các đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước
Các hàng hóa tiêu chuẩn	Các SP có sự khác biệt
Mục tiêu = Chi phí trên 1đv SP thấp	Chi phí trên 1đv SP thấp = điểm xuất phát
Hướng vào thương nhân	Hướng vào cả chuỗi SX

Cách tiếp cận quản trị chiến lược

- *'Khối kim cương' lợi thế cạnh tranh (Porter)*



■ *Quản trị theo chuỗi giá trị*

<i>Hoạt động hỗ trợ</i>	Kết cấu “hạ tầng mềm” công ty (tài chính, kế hoạch,...)					
	Quản trị nguồn nhân lực					
	Công nghệ					
	Mua sắm					
	Hậu cần trong công ty	Hoạt động Sản xuất	Hậu cần bên ngoài	Marketing và bán hàng	Dịch vụ sau bán hàng	
<i>Các hoạt động cơ bản</i>						



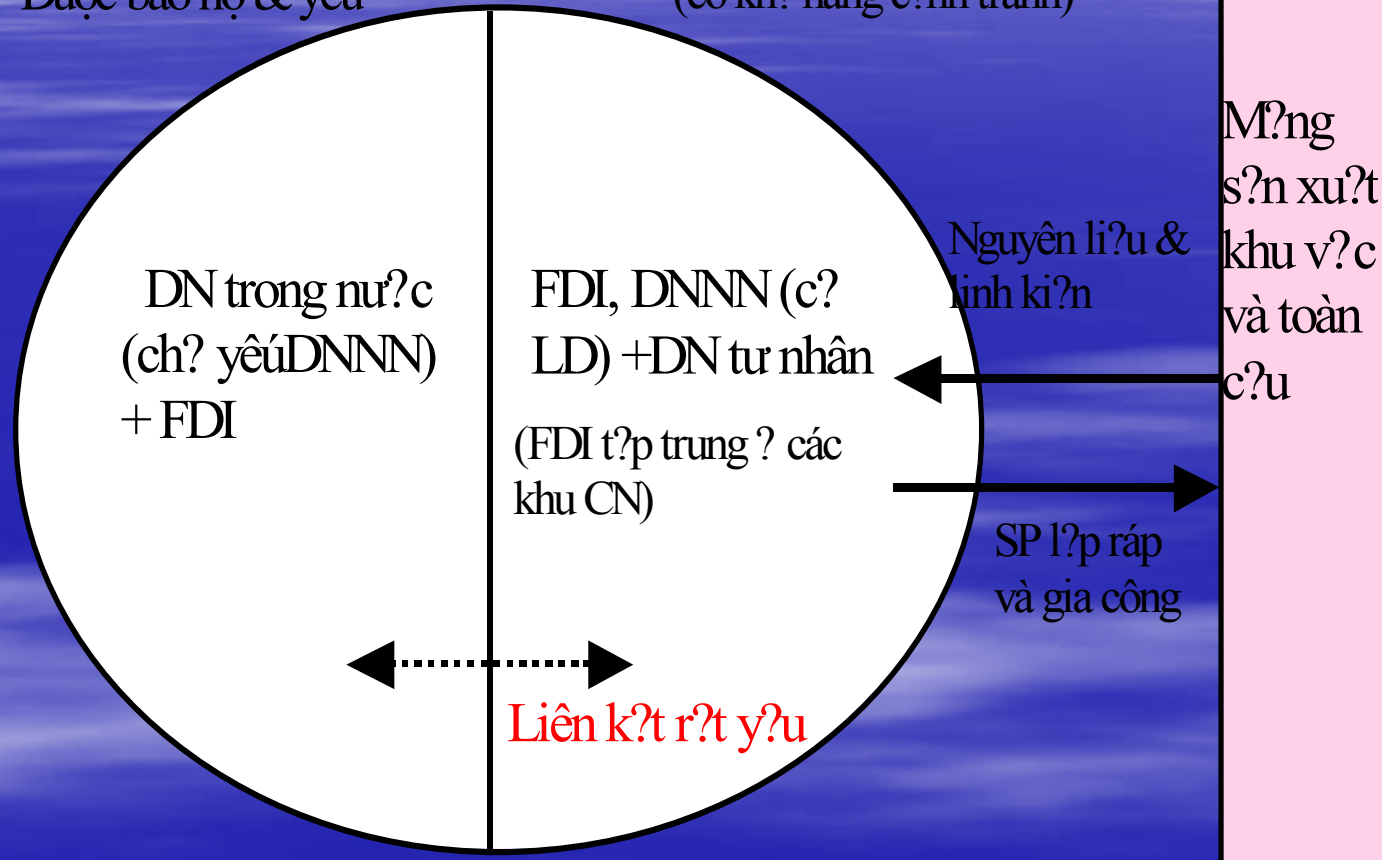
➤ Các vấn đề của DN VN:

- Nội năng thấp + các mối liên kết kém hiệu quả
- Dịch vụ hỗ trợ KD chưa phát triển
- Thường nằm ở vị trí thấp nhất trong chuỗi giá trị gia tăng (hợp đồng phụ, lắp ráp,...)
- Trường hợp chuỗi chi phối bởi nhà SX (nước ngoài) (ngành ô tô): Hợp đồng phụ, CN phụ trợ yếu + CS nội địa hoá và thuế không thích hợp
- Trường hợp chuỗi chi phối bởi “người mua” nước ngoài (như ngành dệt may,...): Áp lực giảm lương + CN thượng nguồn và hạ nguồn thiếu liên kết

Hình thái lưỡng thể CN VN

Ngành thay thế nhập khẩu
Được bảo hộ & yếu

Ngành đh xuất khẩu
(có kh? năng c?nh tranh)



Nguồn: Theo NEU/JICA (2003) (có chỉnh sửa)

- *Lợi thế cạnh tranh dựa trên nguồn lực (riêng biệt)*
- DN có thể sử dụng các nguồn lực (riêng) của mình để thu được các khoản lời bán-tô (quasi-rents).
- Nguồn lực của công ty: nguồn vốn tài sản, vốn tài chính, vốn con người, kiến thức, thông tin/quan hệ, các tài sản vô hình (như thương hiệu), quá trình ra quyết định
- Lợi thế cạnh tranh được duy trì nhờ bốn đặc trưng:
 1. Nguồn lực phải thực giá trị, có đóng góp tích cực cho việc khai thác vị thế của công ty trên thị trường
 2. Nguồn lực phải hiếm hoi; các đối thủ cạnh tranh không thể có được một cách rộng rãi.
 3. Nguồn lực phải có tính khó bắt chước hay mô phỏng
 4. Nguồn lực không dễ bị thay thế bởi nguồn lực khác

Vấn đề lưu ý: Sự lạm dụng

■ Cách tiếp cận tổng hợp

Các chỉ số đo lường khả năng cạnh tranh:

	Lợi nhuận		Thị phần	
--	-----------	--	----------	--

Các chỉ số (lượng và chất) hàm chứa khả năng cạnh tranh:

Năng suất	Công nghệ	Sản phẩm	Đầu vào & chi phí	Mức độ tập trung	Điều kiện về cầu	Độ liên kết
-----------	-----------	----------	-------------------	------------------	------------------	-------------

Khả năng cạnh tranh chịu tác động của những nhân tố

Kiểm soát bởi công ty	Kiểm soát bởi chính phủ	Kiểm soát được phần nào	Không thể kiểm soát được
<ul style="list-style-type: none"> - Chiến lược - Sản phẩm - Công nghệ - Đào tạo - R&D (nội bộ) - Chi phí - Liên kết 	<ul style="list-style-type: none"> - Môi trường CS vĩ mô (thúe, lãi suất, tỷ giá,..) - Chính sách R&D - Đào tạo & giáo dục - Liên kết 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá đầu vào - Các điều kiện về cầu - Môi trường thương mại quốc tế 	<ul style="list-style-type: none"> - Môi trường tự nhiên

- Ba câu hỏi cơ bản khi xem xét khả năng cạnh tranh của một ngành/DN:
 1. Ngành đó có khả năng cạnh tranh như thế nào?
 2. Những nhân tố nào thúc đẩy, những nhân tố nào hạn chế khả năng cạnh tranh?
 3. Những chính sách, công cụ nào của CP đáp ứng được các tiêu chí nâng cao khả năng cạnh tranh?

XIN CẢM ƠN