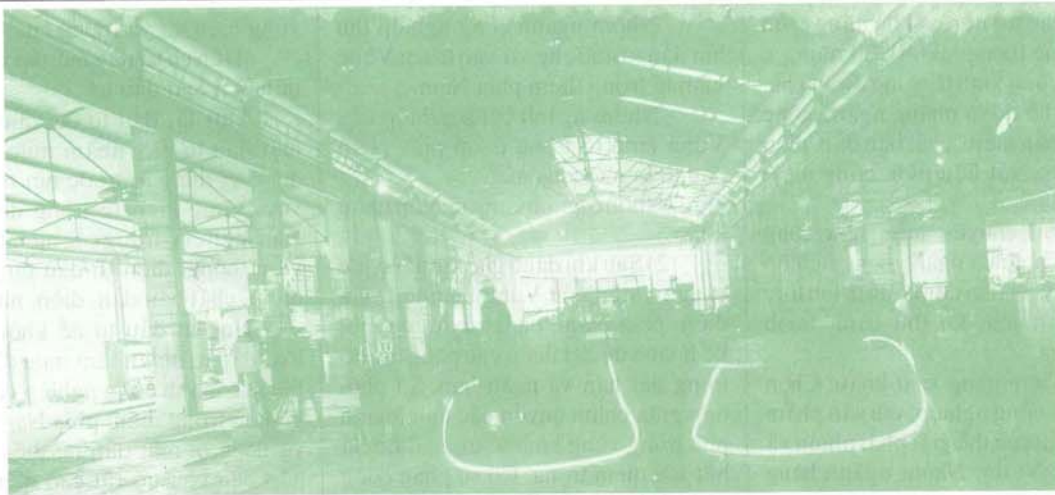




Ảnh Diệp Đức Minh

Phát triển công nghiệp Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam

GS. TS. HỒ ĐỨC HÙNG

Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam là một vùng công nghiệp quan trọng lớn nhất cả nước, đã hình thành và liên kết mạng lưới các khu công nghiệp tập trung và phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn và cơ bản như: Khai thác và chế biến dầu khí, luyện cán thép, năng lượng điện, công nghiệp tin học, hóa chất cơ bản, phân bón và vật liệu... làm nền tảng công nghiệp hóa của vùng kinh tế phía Nam và của cả nước.

Phát triển chưa hợp lý

Tuy nhiên cơ cấu công nghiệp này hiện nay chưa hợp lý, việc phát triển nhanh nhưng kém bền vững và không đồng bộ.

Công nghiệp cơ bản và công nghiệp hỗ trợ (sản xuất linh kiện, chi tiết thiết bị, cung cấp nguyên liệu, phụ kiện, dịch vụ công nghiệp...) chưa phát triển, chủ yếu là công nghiệp gia công, lắp ráp chế biến, sản xuất tiêu dùng, có giá trị gia tăng thấp, tỷ lệ nội địa hóa thấp (10% đối với hàng điện tử, 6% đối với sản xuất ô tô, 30% đối với hàng dệt may,...)

Lợi thế cạnh tranh của các sản phẩm công nghiệp còn yếu, chi phí sản xuất còn cao. Giá thành còn cao, sản phẩm công nghiệp mới hàm

lượng, công nghiệp cao còn ít, hàm lượng chất xám lớn chưa được gia tăng thích đáng.

Các sản phẩm chiếm tỷ trọng cao như thép cán, lắp ráp điện tử, dệt may, giấy dếp, động cơ diesel... đều là những sản phẩm có sức cạnh tranh yếu. Ngoài công nghiệp may mặc, dệt da và da giấy được xác định là mũi nhọn của Vùng, có kim ngạch xuất khẩu cao, nhưng chủ yếu là gia công, phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập, kể cả mẫu mã... nếu giá trị xuất khẩu ròng đạt thấp (chỉ chiếm tỷ lệ khoảng 25-30%), tỷ lệ xuất khẩu gián tiếp qua nước thứ ba còn cao.

Công nghiệp cơ khí chế tạo chưa phát triển để góp phần trong thiết bị và công nghệ cho nền kinh tế của vùng. Nhiều sản phẩm cơ khí và điện tử dân dụng không cạnh tranh được với Trung Quốc. Các ngành xuất khẩu vật liệu, đặc biệt vật liệu mới chưa hình thành. Sản xuất thép có chất lượng cao phục vụ công nghệ chế tạo chưa được đầu tư, trong khi đó năng lực sản xuất thép xây dựng lại quá dư thừa. Nhìn chung, hầu hết các ngành công nghiệp chủ lực gặp khó khăn cả về nguyên liệu đầu vào và thị trường đầu ra.

Giải quyết 3 vấn đề cơ bản

Để khắc phục tình trạng nêu trên, đặc biệt để bảo đảm cho cơ cấu công nghiệp, Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam phát triển bền vững lâu dài theo xu hướng hội nhập, cần xây dựng một danh mục công nghiệp của vùng một cách hợp lý trên cơ sở giải quyết tốt ba vấn đề cơ bản sau đây:

1. Xác định các yếu tố quyết định phát triển công nghiệp Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam.

Việc xác định này đòi hỏi phải xét xem 2 nhóm yếu tố quyết định quan trọng:

Nhóm yếu tố thứ 1:

Tính hấp dẫn của ngành công nghiệp định hướng phát triển bao gồm các yếu tố:

(1) Giá trị gia tăng cao trên đầu người lao động.

(2) Sự liên kết giữa các ngành công nghiệp: Chúng ta có được khoản thu lợi kinh tế thông qua việc đầu tư vào những ngành công nghiệp "liên kết", như thép và chất bán dẫn vì xuất lượng của các ngành này được dùng làm nhập lượng cho nhiều ngành công nghiệp khác.

(3) Khả năng cạnh tranh trong tương lai: Chọn lựa các ngành công nghiệp hiện nay tuy không có khả năng cạnh tranh nhưng sẽ có, hay có

thể làm cho trở nên có khả năng cạnh tranh trong tương lai (10, 20 năm,...). Đối với Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có thể đó là những ngành công nghiệp phần mềm, chất bán dẫn, điện tử cao cấp, vật liệu mới, công nghệ sinh học.

(4) Sự chuyên môn hóa công nghiệp: Chọn lựa ngành công nghiệp ít có khả năng dẫn đến cạnh tranh trực diện với nhiều đối thủ cạnh tranh khác.

(5) Tiềm năng xuất khẩu: Chọn lựa ngành công nghiệp, với sản phẩm có mức cầu của thế giới phải nhiều và tăng dần. Ví dụ: Nhóm ngành hàng nông lâm thủy hải sản.

(6) Triển vọng phát triển thị trường nội địa: Ngành công nghiệp đó đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế thông qua tiêu dùng nội địa.

Nhóm yếu tố thứ 2:

(1) Đánh giá năng lực công nghiệp của Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam

Dựa vào 2 nhóm tiêu chí khả năng cạnh tranh về yếu tố sản xuất (vật chất, nhân lực, công nghệ) và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp để xác định rõ:

- Nhóm ngành công nghiệp vừa sản xuất nội địa và xuất khẩu.

- Nhóm ngành công nghiệp thu hút đầu tư nước ngoài vào trong Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam.

- Nhóm ngành công nghiệp của Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam đầu tư ra nước ngoài.

- Nhóm ngành công nghiệp nhập khẩu.

(2) Sau khi đánh giá các năng lực công nghiệp của Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, phải xây dựng một kế hoạch để cải thiện các năng lực đó trong dài hạn và ngắn hạn. Sự phối hợp giữa chính quyền các tỉnh, thành phố trong vùng kinh tế trọng điểm là hết sức quan trọng. Có sự phân công và phối hợp hoạt động trong việc xây dựng cơ sở hạ tầng và việc xác lập các chính sách khuyến khích đầu tư và cạnh tranh trong vùng. Các doanh nghiệp trong vùng xây dựng các chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua việc phát triển đội ngũ nhân lực, năng lực công nghệ và khả năng tích tụ vốn.

Ngoài ra, chúng ta cần phải tính toán cả đến tính chất hấp dẫn của ngành công nghiệp (industry attractiveness) và khả năng cạnh tranh của toàn Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam để đánh giá vị thế cạnh tranh của các ngành công nghiệp trong

vùng hiện tại và tương lai.

Trên cơ sở này mà sắp xếp và ưu tiên bốn loại đầu tư.

Một là, đầu tư để xâm nhập – loại đầu tư này nhằm mục đích đạt được vị thế cao trước hết trong khu vực. Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam nên chú trọng các ngành dịch vụ viễn thông, điện tử dân dụng, phần mềm, chất bán dẫn, điện, nhà cửa.

Hai là, đầu tư để khôi phục – loại đầu tư này nhằm mục đích phục hồi sức mạnh công nghiệp của Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam vốn đã và đang bị mất dần ưu thế, mà tính hấp dẫn của nó rất cao như: ngành được phẩm, dược liệu, nhựa, công nghiệp lương thực thực phẩm.

Ba là, đầu tư chọn lọc – loại đầu tư liên quan đến việc tăng cường một ngành công nghiệp đặc biệt nào đó (chẳng hạn TP.HCM với các ngành công nghiệp mũi nhọn).

Bốn là, đầu tư cắt giảm – Đối với ngành công nghiệp trong vùng có tiềm năng sút giảm (Ví dụ TP.HCM nên giảm sút đầu tư vào những ngành công nghiệp thâm dụng lao động...).

2. Hình thành tầm nhìn công nghiệp của Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam.

Từ việc phân tích các yếu tố quyết định phát triển công nghiệp, chúng ta xây dựng danh mục công nghiệp của Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Dưới đây là một ví dụ:

3. Xác định các chiến lược hỗ trợ công nghiệp trong Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam chẳng hạn như:

Tăng cường kích thích thị trường trong đó chú trọng:

(1) Cung cấp các dịch vụ thuộc loại hạ tầng cơ sở cho nền kinh tế xét trên tổng thể Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam.

(2) Phát triển các chiến lược chính sách kích thích phát triển ngành công nghiệp xác định ■

Tài liệu tham khảo:

- Tình hình thực hiện quy hoạch và giải pháp thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam (Viện chiến lược phát triển).
- Marketing địa phương (Marketing Places – Philip Kotler/ Donald H. Haider/ Irving Rein).

