

1. Đặt vấn đề

Quá trình toàn cầu hóa thúc đẩy tự do mậu dịch trên toàn thế giới, điều này mang lại những lợi ích to lớn cho tất cả các quốc gia: tự do trao đổi làm cho giá cả hàng hóa dịch vụ thỏa mãn tốt hơn những nhu cầu của người tiêu dùng trên toàn thế giới, việc tiếp cận với các yếu tố đầu vào của sản xuất kinh doanh như vốn, công nghệ, lao động... cũng trở nên dễ dàng hơn. Tự do hóa mậu dịch cũng làm cho cạnh tranh trở nên khốc liệt hơn và là cạnh tranh toàn cầu. Cạnh tranh toàn cầu đòi hỏi

những ngành cụ thể. Những nhân tố chuyên môn hóa hỗ trợ những ngành cụ thể.

Thời gian qua chúng ta phát triển chủ yếu dựa vào huy động và giải phóng các nhân tố cơ bản và khi dựa vào các nhân tố này cần lưu ý là nó có giới hạn và ý nghĩa của nó bị giảm dần trong điều kiện toàn cầu hóa. Hơn nữa, lợi thế cạnh tranh dựa vào các nhân tố cơ bản là không đạt được. Do việc đòi hỏi đầu tư nên các nhân tố tiến bộ và các nhân tố chuyên môn hóa đảm bảo lợi thế cạnh tranh hơn. Chúng ta cũng đã có

nhều hơn. Điều này đòi hỏi lực lượng lao động có trình độ và kỹ năng cao. Lợi thế cạnh tranh dựa trên giá lao động rẻ (do lao động không có kỹ năng) là không bền vững do chi phí về nhân công sẽ gia tăng khi nền kinh tế phát triển và hơn nữa do lao động không có kỹ năng sẽ dẫn tới việc sử dụng các nguồn lực không hiệu quả. Rất tiếc là có nhiều người tự hào là lợi thế cạnh tranh của đất nước ta là lao động rẻ. Tập trung đầu tư phát triển nguồn nhân lực tạo ra một lực lượng lao động có kỹ năng cao phù

TỪ MÔ HÌNH LỢI THẾ CẠNH TRANH CỦA QUỐC GIA ĐẾN CHIẾN LƯỢC ĐẦU TƯ ĐỂ PHÁT TRIỂN LỢI THẾ CẠNH TRANH

Thạc sĩ NGUYỄN HỮU LAM

các quốc gia và các doanh nghiệp phải thay đổi chiến lược hoạt động của mình: tập trung vào huy động, phát huy và phát triển các lợi thế cạnh tranh, đảm bảo cạnh tranh có hiệu quả trong tình hình mới. Trong bối cảnh đó, mô hình về lợi thế cạnh tranh của quốc gia của Michael Porter - giáo sư về chiến lược nổi tiếng thế giới của trường kinh doanh Harvard - có thể là một bối cảnh tốt để phân tích và phát triển chiến lược cạnh tranh của các công ty và các quốc gia.

2. Các điều kiện về nhân tố

Các điều kiện về nhân tố hay các yếu tố đầu vào của sản xuất kinh doanh là cơ sở cho việc chọn lựa ngành và lĩnh vực kinh doanh được phân chia thành các nhân tố sau:

Những nhân tố cơ bản (1): bao gồm những nguồn lực tự nhiên, tài nguyên thiên nhiên, điều kiện khí hậu, địa lý và lao động không có kỹ năng. Những nhân tố cơ bản là có sẵn ở mỗi quốc gia.

Những nhân tố tiến bộ (2): bao gồm các yếu tố của cấu trúc hạ tầng như hệ thống giao thông vận tải, hệ thống thông tin, năng lượng và lực lượng lao động có kỹ năng... Những nhân tố tiến bộ được tạo ra thông qua đầu tư, phát triển và đòi hỏi phải được nâng cấp thường xuyên.

Những nhân tố chung (3): bao gồm vốn, nguồn nhân lực với các hiểu biết, kiến thức và kỹ năng rộng lớn. Những nhân tố chung hỗ trợ tất cả các ngành các lĩnh vực.

Những nhân tố chuyên môn hóa (4): bao gồm những viện nghiên cứu khoa học với trình độ cao, nguồn nhân lực chuyên môn có trình độ cao đặc thù phù hợp và tạo điều kiện cho phát triển

những nỗ lực to lớn trong việc phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng: hệ thống thông tin có những bước phát triển vượt bậc; điện năng cũng đã và đang được đầu tư lớn; hệ thống giao thông từng bước được hoàn thiện và phát triển; các khu chế xuất và khu công nghiệp tập trung đã được hình thành và phát triển trên cả nước và có những thành tựu đáng kể... Song những sự phát triển này vẫn chưa đáp ứng được đòi hỏi của quá trình CNH - HĐH của đất nước. Lợi thế cạnh tranh dựa trên các nhân tố cơ bản có thể và phải được thay thế bằng việc dựa trên các nhân tố tiến bộ và chuyên môn hóa đồng thời phải thường xuyên đầu tư, nâng cấp các nhân tố này. Do đó, trong những năm tới một vấn đề bức bách đặt ra cho sự phát triển của đất nước ta là phải tiếp tục huy động các nguồn lực trong và ngoài nước để phát triển các nhân tố tiến bộ và chuyên môn hóa. Trong sự phát triển này cần có sự tập trung đầu tư vào hỗ trợ và tạo điều kiện cho phát triển những ngành và khu vực mà ta có thể mạnh tạo điều kiện đưa nhanh các nhân tố này vào phát huy tác dụng, thu hồi vốn nhanh, và giúp việc phát huy có hiệu quả các nhân tố cơ bản - Bài học về cuộc khủng hoảng tài chính của Thái Lan xuất phát từ cơ cấu kinh tế bất hợp lý, đầu tư quá nhiều vào các tài sản không sinh lợi và hiệu quả thấp càng làm chúng ta phải thận trọng với vấn đề này.

Việc gia tăng sản lượng (đầu ra) được quyết định bởi hai yếu tố: huy động đầu vào và năng suất. Nói tới năng suất là nói tới làm việc thông minh hơn, sáng tạo hơn và tạo ra giá trị gia tăng

hợp với những lĩnh vực mà ta có lợi thế và muốn tập trung phát triển có ý nghĩa lớn. Điều đáng quan tâm là chúng ta tiến hành CNH - HĐH từ nông nghiệp song lực lượng lao động trong nông nghiệp là có trình độ thấp nhất, và điều nguy hiểm hơn là nguồn nhân lực trình độ cao bị hút ra khỏi nông nghiệp và nông thôn. Vì vậy, cải thiện môi trường sống của nông thôn - nông nghiệp, giữ lại, thu hút và phát triển nguồn nhân lực có kỹ năng cho việc CNH - HĐH nông nghiệp - nông thôn là một hướng đầu tư cần được ưu tiên thích đáng.

3. Những điều kiện về cầu

Việc quyết định chọn ngành và lĩnh vực kinh doanh của các công ty bị chi phối mạnh mẽ bởi nhân tố thứ hai nằm trong viên kim cương là những điều kiện về cầu: các ngành kinh doanh sẽ khó mà phát triển được khi không có nhu cầu hoặc nhu cầu trong nước là nhỏ bé. (1) nhu cầu trong nước lớn tạo ra sự hiểu biết về nhu cầu của khách hàng và hiểu biết về sự thay đổi nhu cầu. (2) quy mô của nhu cầu và dạng tăng trưởng: quy mô tuyệt đối của nhu cầu có ảnh hưởng hai mặt - quy mô lớn và tăng trưởng nhanh giúp cho các ngành kinh doanh phát triển nhanh vì có thị trường rộng lớn song điều này cũng tạo ra cạnh tranh khốc liệt hơn. Nhu cầu tăng trưởng nhanh thúc đẩy các ngành phát triển nhanh song bão hòa nhanh cũng rất quan trọng vì nó thúc đẩy đổi mới và sáng tạo của các công ty trong việc thỏa mãn các nhu cầu mới. (3) cấu trúc của nhu cầu: các phân khúc nhu cầu, sự tồn tại của nhu cầu và những người mua có đòi hỏi cao: động lực của sáng tạo và đổi mới. (4) sự

quốc tế hóa nhu cầu trong nước: Những khách hàng của nhiều quốc gia? sự di chuyển quốc tế? Người nước ngoài tại quốc gia...

Một đất nước có hơn 77 triệu dân và đang tăng trưởng nhanh là một điều kiện thuận lợi cho việc phát triển các ngành kinh doanh ở đất nước ta. GDP bình quân đầu người của ta rất thấp và 80% dân số sống trong nông thôn, gần với nông nghiệp với mức sống rất thấp đó là một hạn chế cho sự phát triển các ngành kinh doanh. Một lần nữa, cải thiện môi trường sống, môi trường đầu tư phát triển trong nông nghiệp - nông thôn có một ý nghĩa lớn trong việc "kích cầu".

Nếu các doanh nghiệp trong nước hoạt động có hiệu quả và có sức cạnh tranh quốc tế thì đây là một tiềm năng tăng cầu rất lớn. Trong 5.700 doanh nghiệp nhà nước hiện nay có khoảng 3.500 doanh nghiệp chỉ đủ nuôi nó và thua lỗ thì điều đó là một sự lãng phí xã hội rất lớn. Vì vậy, tiến hành nhanh chóng và mạnh mẽ cải cách các doanh nghiệp nhà nước, sử dụng một cách có hiệu quả tài sản quý giá này là một việc làm vừa quan trọng vừa bức bách. Có thể có nhiều con đường và giải pháp trong việc cải cách các doanh nghiệp nhà nước song dù là con đường nào thì nâng cao trình độ và kỹ năng quản lý của đội ngũ quản lý vẫn là một vấn đề hàng đầu phải giải quyết. Hiện nay ta có hơn 10 triệu nông hộ và hơn 2 triệu hộ sản xuất nhỏ ở các đô thị, việc tạo điều kiện để 12 triệu doanh nghiệp nhỏ này phát triển có hiệu quả có một ý nghĩa to lớn trong việc phát triển đất nước. Việc phát triển 12 triệu doanh nghiệp nhỏ nêu trên có nhiều vấn đề cần giải quyết, song theo tôi điều quan trọng là nâng cao trình độ và kỹ năng quản lý cho chủ các doanh nghiệp - đây là vấn đề chưa được quan tâm và đầu tư một cách thích đáng trong thời gian qua.

Một trong những yếu tố quan trọng của cầu là cần phải có một thị trường thông suốt và lành mạnh. Thị trường của ta mới hình thành, còn sơ khai, sức mua kém, song nạn hàng gian hàng giả, cạnh tranh bất chính, những hoạt động buôn lậu, đầu cơ, ép giá... đã làm cho thị trường phát triển kém lành mạnh, từ đó đã cản trở sự phát triển của nền kinh tế nói chung và sự phát triển của các doanh nghiệp. Tạo ra và thúc đẩy sự phát triển lành mạnh của thị trường vốn, thị trường các yếu tố sản xuất - kinh doanh, thị trường khoa học và công nghệ, thị trường sức lao động, qua đó giúp các công ty hoạt động có hiệu quả là một việc làm cần được đầu tư thích đáng và có ý nghĩa to lớn. Ở đây, vai trò của nhà nước trong việc hình thành hệ thống luật pháp tạo một môi trường bình đẳng cho cạnh tranh lành mạnh của tất cả các tổ chức kinh

doanh là rất quan trọng.

4. Những ngành có liên quan và hỗ trợ

Một ngành nào đó dù có lợi thế so sánh không thể tự mình phát triển mà luôn dựa vào các ngành khác trong mối quan hệ hỗ trợ mà trước hết là các ngành hỗ trợ nó. Những ngành hỗ trợ phát triển sẽ tạo ra sức cạnh tranh quốc tế trong hoạt động của một ngành. Các ngành hỗ trợ tạo ra các bộ phận, các chi tiết có sự phát triển cao, tạo ra những ý tưởng sáng tạo và đồng thời cũng tạo ra đe dọa cho sự xâm nhập của những nhà cạnh tranh tiềm năng. Bên cạnh những ngành hỗ trợ, sự phát triển của một ngành nào đó còn có liên quan mật thiết đối với những ngành có liên quan. Những ngành có liên quan tạo ra sức cạnh tranh quốc tế khi nó tạo ra những dòng thông tin và sự trao đổi thông tin, những giải pháp kỹ thuật được sử dụng... Đối với những ngành mà ta có lợi thế muốn phát triển thì phải tập trung đầu tư phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ và có liên quan. Các ngành công nghiệp hỗ trợ và có liên quan phát triển sẽ tạo ra sức cạnh tranh mạnh cho chính các sản phẩm và ngành chủ lực của quốc gia.

Nhìn vào những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của nước ta thời gian qua, ta thấy những ngành hỗ trợ và có liên quan còn rất yếu kém. Những ngành công nghiệp hỗ trợ và có liên quan đến các yếu tố đầu vào và giải quyết đầu ra còn rất sơ khai. Đối với các yếu tố đầu vào chủ yếu, ta vẫn phải nhập khẩu, còn với các yếu tố đầu ra thì chưa có biện pháp để làm tăng giá trị mà chủ yếu là xuất khẩu sản phẩm thô với giá trị thấp và do đó tính cạnh tranh kém, hiệu quả không cao. Xác định thế mạnh của các mặt hàng chủ lực mà ta có sức cạnh tranh, và tập trung đầu tư phát triển chúng là một hướng đi đúng đắn song điều đó là chưa đủ mà còn đòi hỏi phải phát triển các ngành hỗ trợ và có liên quan qua đó làm tăng giá trị hàng hóa và dịch vụ. Đây cũng nên là một định hướng phát triển của đất nước và là một cơ hội đầu tư tốt, nhà nước cần có chính sách phù hợp khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư vào phát triển các ngành này tạo ra sức cạnh tranh mạnh của nền kinh tế nước ta.

5. Chiến lược của công ty, cấu trúc và cạnh tranh

Hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế phụ thuộc vào hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Hoạt động của các doanh nghiệp lại phụ thuộc lớn vào (1) những chiến lược cụ thể của đất nước và những cấu trúc tổ chức, cạnh tranh; (2) định hướng quốc tế của các công ty;

Những chiến lược và chính sách của quốc gia sẽ ảnh hưởng mạnh mẽ tới định hướng phát triển của các doanh nghiệp mà trước hết là hệ thống các mục tiêu. Một điều đáng quan tâm là khi chính sách không ổn định và môi trường luật pháp không tốt sẽ dẫn tới định hướng ngắn hạn của các doanh nghiệp trong khi quan điểm phát triển bền vững đòi hỏi phải có định hướng dài hạn và xử lý tốt các mối quan hệ giữa trước mắt và lâu dài. Phát triển và hoàn thiện môi trường luật pháp sẽ tạo ra và khuyến khích sự cạnh tranh bình đẳng lành mạnh giữa các nhà cạnh tranh và điều này là rất quan trọng cho việc sử dụng có hiệu quả các nguồn lực của nền kinh tế. Khuyến khích và thúc đẩy một môi trường cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh sẽ là một động lực quan trọng của các phát minh, sáng kiến, đồng thời nó cũng thúc đẩy các doanh nghiệp sẵn sàng cho cạnh tranh quốc tế, và xâm nhập vào thị trường thế giới.

6. Kết luận

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, chúng ta từng bước hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Lợi ích của sự hội nhập chỉ có thể được đảm bảo khi chúng ta biết đầu tư phát triển các lợi thế cạnh tranh của quốc gia. Mô hình lợi thế cạnh tranh của quốc gia cho chúng ta những gợi ý tốt để phân biệt và phát triển các chiến lược đầu tư từ đó huy động có hiệu quả tất cả các nguồn lực để thực hiện thành công chiến lược CNH - HĐH trong bối cảnh của cạnh tranh toàn cầu.

- (1) Basic factors.
- (2) Advanced factors.
- (3) General factors.
- (4) Specialized factors.

