

Từ lợi thế so sánh đến lợi thế cạnh tranh

Ảnh Hòa Tấn



TS. NGUYỄN TRỌNG HOÀI

Một quốc gia hay một khu vực có khả năng cạnh tranh khi nó có các định chế, các chính sách hỗ trợ cho mức tăng trưởng kinh tế cao trong trung hạn. Định nghĩa này bao hàm khả năng của một quốc gia hay một khu vực trong việc đạt được thành quả cao và bền vững về mức sống.

Đo lường lợi thế cạnh tranh của một khu vực hay một quốc gia là một đề tài đang được nhiều người quan tâm. Một số khu vực và quốc gia cố gắng chỉ ra điểm yếu và điểm mạnh đối với đối thủ cạnh tranh của họ nhằm đưa ra chính sách kinh tế thích hợp. Khi các nhà kinh tế cố gắng chỉ ra vị trí cạnh tranh của một khu vực hay của một quốc gia thì đã nổ ra một cuộc tranh cãi khá gay gắt về vấn đề này. Một số nhà kinh tế cho rằng đây là nỗi ám ảnh nguy hiểm vì theo họ có sự nhầm lẫn về những gì mà người ta nói về lợi thế cạnh tranh của một quốc gia hay của một khu vực. Liệu cạnh tranh của một khu vực hay của

một quốc gia có giống như lợi thế cạnh tranh của một doanh nghiệp hay không? Một quốc gia cạnh tranh có phải là một quốc gia mà tỷ giá hối đoái giúp họ tạo được thặng dư mậu dịch hay không? Giá nhân công rẻ có phải là chỉ số phản ánh khả năng cạnh tranh quốc tế của một khu vực hay một quốc gia hay không? Trừ phi chúng ta có câu trả lời đúng đắn cho vấn đề này và những vấn đề khác được đặt ra, sẽ có rủi ro do các biện pháp chính sách nhằm lẫn gây ra.

Cuộc thảo luận về cạnh tranh có thể bắt đầu bằng lý thuyết về lợi thế so sánh của một quốc gia. Lý thuyết này dựa vào sự khác nhau về các yếu

tố sản xuất như lao động, vốn, tài nguyên giữa các quốc gia. Lý thuyết này cho rằng một số quốc gia sẽ có lợi thế so sánh trong những ngành sử dụng nhiều yếu tố sản xuất mà quốc gia đó dồi dào. Chẳng hạn như Việt Nam dồi dào tương đối về lao động bán kỹ năng nên có lợi thế so sánh về các ngành thâm dụng lao động như dệt, da, may.

Về mặt trực quan lý thuyết này khá lý thú. Nó giúp những nhà hoạch định chính sách xác định những ngành mà họ có lợi thế để phân bổ một cách có hiệu quả nguồn lực trong nền kinh tế và nó cũng cho thấy rằng mậu dịch quốc tế mang lại lợi ích cho

các nước tham gia cho dù năng suất trong các ngành của nó thấp hơn so với các quốc gia khác. Tuy nhiên những giả thiết làm cơ sở cho nó không thực tiễn trong hầu hết các ngành như giả thiết về công nghệ đồng nhất, không có lợi thế kinh tế theo quy mô, các yếu tố sản xuất không dịch chuyển giữa các quốc gia.

Với lý thuyết về lợi thế so sánh, mậu dịch và sự chuyên môn hóa dựa vào nguồn lực (lao động, vốn, tài nguyên) giúp cho một quốc gia đạt được sự thịnh vượng. Trong một thế giới mà thị trường phân khúc, có sự khác biệt về sản phẩm, khác biệt về công nghệ và các ngành có lợi thế kinh tế theo quy mô dường như lý thuyết lợi thế so sánh không đủ để giải thích tại sao các công ty lại thành công trên thị trường thế giới và đạt được mức tăng trưởng cao. Một cách tiếp cận mới nhằm trả lời những câu hỏi sau: tại sao một số doanh nghiệp cạnh tranh thành công trong khi một số doanh nghiệp khác thì thất bại trong một ngành? Quốc gia hay khu vực phải làm gì để cho công ty có thể cạnh tranh được trên thị trường quốc tế? Lý thuyết lợi thế cạnh tranh giải thích sự gia tăng mức sống của các quốc gia dựa vào khả năng đổi mới, khả năng tiếp cận nguồn vốn và sự lan truyền công nghệ. Nói tổng quát hơn là sức cạnh tranh của một quốc gia phụ thuộc vào sức cạnh tranh của các ngành công nghiệp của nước mình. Sức cạnh tranh của một ngành lại xuất phát từ năng lực của các doanh nghiệp trong ngành, khả năng đổi mới công nghệ, sản phẩm, cung cách quản lý của ngành và môi trường kinh doanh. Các đầu vào quan trọng không phải chỉ thuần là lao động, vốn, tài nguyên thiên nhiên mà là những đầu vào do công ty hoặc chính phủ tạo ra. Bốn yếu tố quyết định lợi thế cạnh tranh của một khu vực hay một quốc gia gồm:

1. Chiến lược của doanh nghiệp, cơ cấu và sự cạnh tranh:

Những ngành có chiến lược và cơ cấu phù hợp với các định chế và chính sách của quốc gia, hoạt động trong môi trường có cạnh tranh trong nước càng thẳng hơn sẽ có tính cạnh tranh quốc tế mạnh hơn. Chẳng hạn

như ngành sản xuất xe hơi của Nhật có một số công ty cạnh tranh mạnh trên thị trường thế giới, một phần là do các công ty này đã cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường trong nước.

2. Các điều kiện về phía cầu:

Những ngành phải cạnh tranh mạnh ở trong nước thì có tính cạnh tranh quốc tế tốt hơn. Thị trường trong nước với số cầu lớn và có những khách hàng đòi hỏi cao và những cạnh tranh trong ngành khốc liệt hơn sẽ có khả năng cạnh tranh cao hơn.

3. Các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan:

Tính cạnh tranh của một ngành phụ thuộc vào sức mạnh của các nhà cung cấp các nhập lượng và các dịch vụ hỗ trợ. Các nhà cung cấp nhập lượng có khả năng cạnh tranh trên toàn cầu có thể mang lại lợi thế cạnh tranh thông qua sự lan truyền công nghệ. Sự hiện diện cụm công nghiệp tạo ra cho doanh nghiệp lợi thế kinh tế theo quy mô.

4. Các điều kiện về các yếu tố sản xuất: bao gồm chất lượng lao động, vốn rẻ, cơ sở hạ tầng mạnh và công nghệ cao trong khu vực hay quốc gia sẽ ảnh hưởng đến tính cạnh tranh của ngành, của khu vực và của cả quốc gia. Ở đây chúng ta nhấn mạnh đến chất lượng của các yếu tố đầu vào được tạo ra chứ không phải là nguồn lực ban đầu như trình độ của các chuyên gia và các nhà quản lý, kỹ năng của người lao động.

Một quốc gia có lợi thế cạnh tranh trong những ngành khi người ta tìm thấy 4 yếu tố cơ bản trên khá mạnh. Đây là những khu vực mà Chính phủ nên tập trung nỗ lực của họ nhằm thúc đẩy lợi thế cạnh tranh.

Một vấn đề tranh luận hiện nay là có gì khác nhau giữa khả năng của một doanh nghiệp, một ngành, một khu vực và một quốc gia? Khái niệm cạnh tranh đầu tiên được sử dụng trong lý thuyết tổ chức công nghiệp. Một doanh nghiệp được coi là có sức cạnh tranh khi nó có thể đứng vững trên thị trường bằng cách sản xuất ra những sản phẩm tương tự với các đặc tính về chất lượng hay dịch vụ cao hơn đáp ứng được thị hiếu khách hàng trong môi trường cạnh tranh (không

có trợ cấp hay bảo hộ). Một doanh nghiệp cạnh tranh không thành công sẽ bị đẩy ra khỏi thị trường trừ phi cải thiện được hoạt động của nó. Lợi ích mà một doanh nghiệp đạt được trong cạnh tranh không tranh giành gây ra tổn thất cho đối thủ cạnh tranh. Cạnh tranh của doanh nghiệp trong một ngành nào đó mang tính sống còn và được đặc trưng bởi trò chơi mà một bên được thì bên kia phải mất (zerosum game).

Gần đây người ta mở rộng khái niệm cạnh tranh cho một khu vực và một quốc gia. Cạnh tranh một quốc gia được định nghĩa như thế nào? Khó khăn nhất là không có sự nhất trí về định nghĩa này, lợi thế cạnh tranh của một khu vực hay một quốc gia không thể định nghĩa như cạnh tranh của một doanh nghiệp. Rõ ràng là cạnh tranh quốc tế không thể đẩy một khu vực hay quốc gia ra khỏi hoạt động kinh doanh giống như doanh nghiệp trên thị trường (chính vì lý do này nên một số nhà kinh tế cho rằng không tồn tại khái niệm cạnh tranh khu vực hay quốc gia). Một số nhà kinh tế tìm cách phân biệt cạnh tranh doanh nghiệp và cạnh tranh quốc gia. Cạnh tranh doanh nghiệp chủ yếu tồn tại và tìm kiếm lợi nhuận trên cơ sở cạnh tranh quốc gia hay quốc tế, trong khi đó đối với quốc gia cạnh tranh được thể hiện là nâng cao mức sống bằng cách tạo ra môi trường kinh doanh nhằm khuyến khích các doanh nghiệp nâng cao năng suất trong môi trường đó.

Lợi thế cạnh tranh của một quốc gia có phải được quyết định bởi khả năng xuất khẩu của quốc gia đó hay không? Hiện nay có một số ý kiến cho rằng cạnh tranh của một quốc gia hay của khu vực được thể hiện ở khả năng sản xuất hàng hóa đáp ứng yêu cầu của trách nhiệm cạnh tranh quốc tế của một khu vực hay một quốc gia. Điều này có nghĩa là quốc gia hay khu vực có lợi thế cạnh tranh nếu lượng hàng hóa xuất khẩu tăng đáng kể và người ta sử dụng thước đo liên quan đến mậu dịch quốc tế như thặng dư cán cân thương mại để đánh giá khả năng cạnh tranh của một quốc gia. Một số khu vực hay quốc gia tìm cách nâng cao năng lực cạnh tranh

bằng cách trợ giúp cho khu vực xuất khẩu như phá giá đồng bản tệ hay trợ cấp xuất khẩu. Thực ra đây là một sự nhầm lẫn. Việc phá giá là làm tăng xuất khẩu không hề làm cho một quốc gia trở nên cạnh tranh hơn, mà nó chỉ tiết lộ một điều là những ngành này thiếu khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế bởi lẽ chúng không thể đứng vững bằng đôi chân của chúng. Thực ra mâu thuẫn quốc tế chỉ đề cập đến vấn đề trao đổi có lợi cho các bên tham gia giao dịch. Vấn đề tăng năng suất của các doanh nghiệp mà cuối cùng nó dẫn đến sự thịnh vượng của một quốc gia không phải phụ thuộc vào thặng dư mậu dịch. Dường như không có giới hạn từ sự thịnh vượng hay tăng trưởng mang lại từ sự cạnh tranh của một quốc gia. Một số quốc gia vẫn có tốc độ tăng trưởng cao, mức sống của người dân được nâng lên đáng kể cho dù tỷ trọng ngoại thương của họ không đáng kể ngay cả khi cán cân mậu dịch của họ âm.

Có thể nói rằng nguồn gốc của mức sống tăng lên được quyết định bởi năng suất mà nó phụ thuộc vào giá trị sản phẩm (liên quan đến chất lượng và sự khác biệt sản phẩm) và hiệu quả sản xuất. Năng suất của một quốc gia không phải chỉ thể hiện ở các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu mà quan trọng hơn nó còn được thể hiện trong tất cả các doanh nghiệp cung ứng sản phẩm thị trường trong nước. Vấn đề quan trọng của tăng năng suất là làm thế nào để các doanh nghiệp trong ngành cạnh tranh với nhau và doanh nghiệp nào có năng lực thực sự có thể đứng vững được trên thị trường.

Năng suất trong một khu vực hay một quốc gia cũng được thể hiện ở chỗ các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài chọn lựa vị trí đó để hoạt động kinh doanh (lựa chọn vị trí đầu tư). Một quốc gia hay một khu vực có khả năng cạnh tranh khi nó có các định chế, các chính sách hỗ trợ cho mức tăng trưởng kinh tế cao trong trung hạn. Định nghĩa này bao hàm khả năng của một quốc gia hay một khu vực trong việc đạt được thành quả cao và bền vững về mức sống. Khả năng này phụ thuộc vào khả năng của các doanh nghiệp trong một quốc gia

hay khu vực đạt được năng suất cao và gia tăng năng suất liên tục trong môi trường cạnh tranh quốc tế. Việc gia tăng năng suất liên tục yêu cầu không những phải cải thiện năng suất của các doanh nghiệp trong ngành hiện hữu bằng cách gia tăng chất lượng sản phẩm và công nghệ mà nó còn đòi hỏi nền kinh tế cải thiện một cách liên tục môi trường kinh doanh mà nó tạo ra động cơ cho các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường đó phải liên tục có sự đổi mới và cải thiện công nghệ.

tập trung cả vào phía cung của nền kinh tế. Điều kiện nhập lượng như giá nhân công rẻ đặc trưng chỉ một phần của lợi thế cạnh tranh. Năng suất cao là một khái niệm chủ yếu liên quan đến lợi thế cạnh tranh của một quốc gia mà nó bao gồm không những là giá nhân công rẻ, giá vốn rẻ mà nó còn bao gồm chất lượng của các yếu tố sản xuất, cơ sở hạ tầng và cả việc lựa chọn địa điểm đầu tư của các doanh nghiệp. Cạnh tranh đề cập không những mậu dịch mà nó còn đề cập đến đầu tư.

VÙNG KINH TẾ TRỌNG ĐIỂM PHÍA NAM

Ban đầu thành lập bao gồm TP.HCM và 3 tỉnh Sông Bé (Sau tách ra thành Bình Dương và Bình Phước), Đồng Nai và Bà Rịa - Vũng Tàu, năm 2003 được bổ sung thêm 3 tỉnh Tây Ninh, Bình Phước và Long An. Như vậy đến nay, VKTTĐPN gồm 7 tỉnh thành như sau:

1. TP.HCM

Diện tích: 2.095 km² Dân số (2002): 5.479.000 người Các quận: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, quận Tân Bình, Tân Phú, Bình Tân, Bình Thạnh, Phú Nhuận, Thủ Đức và Gò Vấp. Các huyện: Nhà Bè, Cần Giuộc, Hóc Môn, Củ Chi và Bình Chánh.

2. BÀ RỊA - VŨNG TÀU

Diện tích: 1.975 km² Dân số (2002): 856.100 người Tỉnh lỵ: Thành phố Vũng Tàu Các huyện: Thị xã Bà Rịa; huyện: Châu Đức, Xuyên Mộc, Tân Thành, Long Đất, Côn Đảo.

3. ĐỒNG NAI

Diện tích: 5.895 km² Dân số (2002): 2.095.500 người Tỉnh lỵ: Thành phố Biên Hoà Các huyện: Tân Phú, Định Quán, Vĩnh Cửu, Thống Nhất, Long Khánh, Xuân Lộc, Long Thành, Nhơn Trạch, Trảng Bom và Cẩm Mỹ.

4. BÌNH DƯƠNG

Diện tích: 2.696 km² Dân số (2002): 787.600 người Tỉnh lỵ: Thị xã Thủ Dầu Một Các huyện: Bến Cát, Dầu Tiếng, Tân Uyên, Phú Giáo, Thuận An, Dĩ An.

5. BÌNH PHƯỚC

Diện tích: 6.856 km² Dân số (2002): 719.400 người Tỉnh lỵ: Thị xã Đồng Xoài Các huyện: Đồng Phú, Phước Long, Lộc Ninh, Bù Đăng, Bình Long.

6. TÂY NINH

Diện tích: 4.028 km² Dân số (2002): 1.001.600 người Tỉnh lỵ: Thị xã Tây Ninh Các huyện: Tân Biên, Tân Châu, Dương Minh Châu, Châu Thành, Hòa Thành, Bến Cầu, Gò Dầu, Trảng Bàng.

7. LONG AN

Diện tích: 4.492 km² Dân số (2002): 1.363.600 người Tỉnh lỵ: Thị xã Tân An Các huyện: Bến Lức, Cần Đước, Cần Giuộc, Châu Thành, Đức Hoà, Đức Huệ, Mộc Hoá, Tân Thạnh, Tân Trụ, Thạnh Hoá, Thủ Thừa, Vĩnh Hưng, Tân Hưng.

Lợi thế cạnh tranh của một khu vực, một ngành hay quốc gia có phải chủ yếu dựa vào giá lao động rẻ không? Câu trả lời có thể thông qua việc so sánh sự khác nhau giữa lợi thế cạnh tranh và lợi thế so sánh. Lợi thế so sánh dựa vào vào mậu dịch như là một cách thay thế cho sự di chuyển các yếu tố sản xuất như vốn, lao động giữa các quốc gia. Lợi thế cạnh tranh

Khả năng cạnh tranh mang tính động, ở các giai đoạn khác nhau thì lợi thế cạnh tranh cũng bị chi phối bởi các yếu tố khác nhau. Trong giai đoạn phát triển dựa vào các yếu tố, cạnh tranh được quyết định bởi điều kiện các yếu tố sản xuất cơ bản như giá nhân công rẻ và khả năng tiếp nhận các nguồn lực.

(Xem tiếp trang 19)

+ Thực hiện đấu giá quỹ đất dọc 2 bên đường để đầu tư phần vốn đối ứng của dự án.

+ Kêu gọi đầu tư bằng hình thức BOT phần vốn đối ứng.

+ Thu tiền do tăng giá đất tại những khu vực sau khi dự án hoàn thành để đầu tư vào công trình trong phần vốn đối ứng.

- Xin ghi thu ghi chi thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế nhập khẩu... theo quy định.

3.11 Thực hiện cơ chế quản lý và kiểm soát hữu hiệu:

Thành phố nên thiết lập một cơ chế quản lý và kiểm soát hữu hiệu, thống nhất và xuyên suốt từ Ủy ban nhân dân thành phố xuống các Sở và đến các Ban quản lý dự án. Khi cần biết dự án nào tiến độ thực hiện đến đâu, bị vướng mắc ở chỗ nào... Ủy ban nhân dân thành phố đều có thể biết ngay và có hướng chỉ đạo kịp thời, hoặc khi cần số liệu gì thì Ủy ban nhân dân thành phố đều có thể biết được liền.

Muốn vậy các Ban quản lý dự án, các Sở trong quá trình thực hiện và quản lý cần báo cáo thường xuyên tình hình thực hiện các dự án và những vướng mắc cho Sở kế hoạch - Đầu tư tổng hợp và báo cáo Ủy ban nhân dân thành phố theo định kỳ.

3.12 Đánh giá các dự án sau khi hoàn thành

Thành phố Hồ Chí Minh cần nghiêm túc đánh giá các dự án sau khi hoàn thành một cách có hệ thống nhằm rút ra các bài học từ những dự án đó để thực hiện có hiệu quả hơn cho các dự án khác trong tương lai.

Việc đánh giá các dự án sau khi hoàn thành cần phải phân tích, so sánh việc thực hiện các dự án đó đối với kế hoạch dự án trong thời kỳ thẩm định. Phân tích này bao gồm quy mô, thiết kế, các lợi lãi dự tính.

Sau khi đánh giá thành phố Hồ Chí Minh cần báo cáo và tham khảo ý kiến của bên cho vay, Chính phủ, các Bộ... để tìm ra những giải pháp xử lý các khó khăn vướng mắc trong quá trình thực hiện vận hành, bảo dưỡng dự án hoặc kiến nghị xử lý nếu vượt quá thẩm quyền và nếu cần

phải có sự giúp đỡ về mặt kỹ thuật.

Kết luận : ODA là nguồn vốn vay mà đã vay thì phải trả. Vì vậy nếu chúng ta không quản lý và sử dụng nguồn vốn này một cách có hiệu quả thì sẽ dẫn đến gánh nặng nợ nần cho các thế hệ mai sau. Hơn nữa cho dù có một số ưu đãi nhất định như lãi suất thấp, thời gian cho vay dài, có thời gian ân hạn... nhưng nếu chúng ta không biết tận dụng những ưu đãi này và biến nó thành những thuận lợi cho chúng ta thì những ưu đãi này sẽ

không còn ý nghĩa và việc vay ODA chẳng hơn gì vay thường mại ở các ngân hàng với những thủ tục nhanh gọn và đơn giản hơn nhiều. Do đó làm thế nào để nâng cao hiệu quả quản lý và đẩy nhanh tiến độ giải ngân vốn ODA là một vấn đề thời sự nóng bỏng hiện nay ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Các bài tham luận trong buổi hội thảo về ODA tại TP HCM năm 2003.
- Trang Web: www.worldbank.org.vn

(Tiếp theo trang 4)

Từ lợi thế so sánh đến lợi thế cạnh tranh

Trong giai đoạn này các doanh nghiệp tập trung vào khai thác các nguồn lực có sẵn. Trong giai đoạn phát triển dựa vào đầu tư, lợi thế cạnh tranh được quyết định thông qua cải thiện hiệu quả trong sản xuất đối với những sản phẩm tiêu chuẩn, công nghệ vẫn còn phụ thuộc bên ngoài. Trong giai đoạn này có sự đầu tư rất lớn trong cơ sở hạ tầng (cảng, bưu chính viễn thông, đường sá,...) cùng với sự đổi mới định chế liên quan đến thủ tục thuế quan, luật doanh nghiệp, luật cạnh tranh nhằm để cải thiện môi trường kinh doanh và tạo cơ hội cho các doanh nghiệp hòa nhập vào thị trường thế giới. Trong giai đoạn phát triển dựa vào đổi mới cạnh tranh nằm ở khâu sản xuất ra những sản phẩm mới được thị trường chấp nhận.

Tóm lại về khái niệm cạnh tranh quốc gia chúng tôi tập trung vào hai cách tiếp cận khác nhau, lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh của một quốc gia. Lợi thế so sánh chỉ ra một quốc gia có lợi thế so sánh đối với những ngành sử dụng nhiều yếu tố sản xuất mà quốc gia đó dồi dào trong khi đó lợi thế cạnh tranh nhấn mạnh đến cạnh tranh toàn cầu liên quan đến chiến lược mà nó bao gồm không chỉ mậu dịch mà còn cả đầu tư nước ngoài. Các công ty cạnh tranh trên các thị trường được phân khúc với những sản phẩm khác nhau được quyết định bởi sự đổi mới về công nghệ ■

(Tiếp theo trang 11)

Phát huy lợi thế cạnh tranh của Vùng kinh tế ...

Lý thuyết về phát triển có nhiều, nhưng gom lại việc sử dụng chất xám cao cấp cộng với công khai tài chính khiến cho tham ô không còn đất sống là biện pháp phát triển tốt nhất.

Như vậy viễn ảnh phát triển thành công sẽ không được tô hồng mà là rút từ kinh nghiệm nước ngoài và tích lũy của các ngành khoa học kỹ thuật, được nhân thêm hiệu quả nhờ Internet và giáo dục khoa học phổ thông hiện nay. Ai ai cũng đều biết chữ và có thể tham gia chống tham ô và đề xuất những cải tổ hợp lý qua Internet và báo chí. Việc gì dù khó khăn bao nhiêu nhưng được toàn dân chung lo là sẽ thành công. Nên tránh việc hàng trăm triệu USD được đầu tư, chi dùng tại Seaprodex, Petro Việt Nam, hàng ngàn tỷ đồng cho Minh Phụng vay được bảo đảm bằng những hàng ma mà người dân chỉ được biết khi mọi sự đều không còn bùng bít được vì nợ nần chồng chất, công trình vẫn không khởi công được năm này qua năm khác nếu có khởi công thì rò rỉ thất thoát 13-14% đến 30%. Đây là những điều hoàn toàn có thể khắc phục nếu mọi việc được công khai trên Internet và báo chí. Những vụ tham ô nhỏ sẽ được phát hiện ngay từ đầu nên không có nguy cơ biến thành to hàng tỷ đồng hàng trăm triệu USD/ vụ ■