

1/7/2002

**Công nghiệp hoá Việt Nam trong bối cảnh mới của khu vực Á châu:
Bàn về khả năng và chiến lược hội nhập**

Trần Văn Thọ

Giáo sư kinh tế, Đại học Waseda, Tokyo

Trong thời đại này, hầu như không một nước nào muốn phát triển mà có thể tách ra khỏi trào lưu toàn cầu hoá. Vậy vấn đề còn lại là làm sao để chủ động hội nhập, giảm tối thiểu các thách thức và lợi dụng tối đa các cơ hội do thị trường thế giới mang lại.

Mục đích của bài viết này là phân tích vấn đề hội nhập trong bối cảnh mới của kinh tế Á châu, đánh giá khả năng hội nhập của VN hiện nay và đề ra các chiến lược, chính sách nhằm tăng cường khả năng hội nhập của nước ta trong giai đoạn tới. Tiêu điểm của bài viết là nối kết vấn đề hội nhập với chiến lược công nghiệp hoá vì công nghiệp hoá là khâu quan trọng nhất của kinh tế VN trong giai đoạn tới. Bài viết cũng bàn trực tiếp đến hai thách thức mới tại khu vực Á châu mà VN phải trực diện trong chiến lược hội nhập và công nghiệp hoá sắp tới: thách thức từ sự tham gia AFTA (Khu mậu dịch tự do ASEAN) và từ sự lớn mạnh của kinh tế Trung Quốc. Ở đây sẽ phân tích tác động, thách thức của hai yếu tố này đối với công nghiệp VN, đánh giá khả năng của công nghiệp VN hiện nay và đề nghị một chiến lược để đối phó với các thách thức này. Tóm lại, vấn đề trọng tâm là làm sao để tăng sức cạnh tranh của hàng công nghiệp VN trong quá trình hội nhập và trước những thay đổi của công nghiệp Á châu hiện nay.

1. Công nghiệp hoá VN trước nhu cầu hội nhập: Vấn đề gì đang đặt ra?

Việt Nam hiện nay đã trở thành một nước có vị trí đáng kể trên thị trường thế giới về nhiều mặt hàng nông phẩm. Nhưng cũng vì lý do này mà VN càng sản xuất và xuất khẩu hàng nông phẩm càng làm giảm giá các mặt hàng này. Năm 2001, sản lượng các nông sản chính của VN đều tăng nhưng doanh thu xuất khẩu đều giảm mạnh. Chẳng hạn, sản lượng hạt tiêu tăng 56% nhưng doanh thu xuất khẩu giảm 39%. Các con số tương ứng của hạt điều là 20% tăng và 14% giảm, của cà phê là 24% tăng và 23% giảm. Kinh tế học phát triển gọi hiện tượng này là *tăng trưởng mà bán cùng hoá* (immiserising growth). Mặt khác lao động dư thừa ở nông thôn và số người thất nghiệp đang tăng ở thành thị

vẫn còn là vấn đề nhức nhối. Hiện nay vẫn còn tới gần 70% lao động đang làm việc hoặc thất nghiệp tại nông thôn. Chênh lệch về thu nhập giữa thành thị và nông thôn ngày càng mở rộng, đang trở thành vấn đề xã hội đáng lo ngại.

Từ nhận định này, ta thấy ngay rằng VN cần đẩy mạnh chiến lược công nghiệp hoá. Vấn đề đẩy mạnh công nghiệp hoá thực ra đã được nói đến từ lâu và được đưa vào đường lối phát triển lâu dài *công nghiệp hoá - hiện đại hoá*. Tuy nhiên, mặc dù công nghiệp đã phát triển mạnh trong thập niên 1990, trở thành đầu tàu thúc đẩy cả nền kinh tế phát triển, nhưng hiện nay khu vực này mới chỉ thu hút có hơn 10% lao động (Biểu 1).

Biểu 1: Kinh tế Việt nam 1990-1999

	1990	1999
Tỉ lệ lao động của lãnh vực A (%)	72.0	69.0
Tỉ lệ lao động của lãnh vực M (%)	12.4	12.1
Tỉ lệ GDP của lãnh vực M (%)	23.5	34.5

Xuất khẩu còn tập trung vào một vài ngành dùng lao động giản đơn như may mặc và giày dép như Biểu 2 cho thấy.

Biểu 2: Cơ cấu xuất khẩu của Việt nam

	1990 %	1995 %	1998 %	1999 %
03 sản phẩm thô	39.6	39.8	30.4	32.1
02 sản phẩm chế biến	1.2	21.1	26.5	27.2
(03 sản phẩm chế biến)	-	-	(30.8)	(31.3)
Các sản phẩm khác	59.2	39.1	43.1	40.7
Tổng xuất khẩu	100.0	100.0	100.0	100.0
(tỉ đô la Mỹ)	(1.7)	(5.2)	(9.4)	(11.5)

Chú thích: 03 sản phẩm thô gồm gạo, dầu thô, và cà phê.

02 sản phẩm chế biến gồm dệt kim/may mặc và giày dép

03 sản phẩm chế biến gồm phụ tùng/máy móc.

Nguồn: số liệu từ 1990-1991 lấy từ Ngân hàng thế giới (1998),

số liệu 1998-1999 lấy từ Bộ Thương mại (2000)

Đã đến lúc cần dồn hết sức lực vào việc đẩy mạnh phát triển công nghiệp. Nhưng bối cảnh khu vực Á châu hiện nay rất phức tạp, nhiều thách thức. Chiến lược công nghiệp hoá của VN sẽ trực diện nhiều khó khăn hơn là 5,10 năm trước. Như đã đề cập, trong

tình hình mới của kinh tế khu vực Á châu, hai yếu tố lớn tác động đến công nghiệp VN là sự lớn mạnh của Trung Quốc (TQ) và sự hoàn thành khuôn khổ hợp tác AFTA. Vấn đề hội nhập của VN trước mắt là vấn đề đối phó có hiệu quả đối với hai thách thức này.

Trước trào lưu toàn cầu hoá kinh tế và những thách thức và cơ hội của hội nhập, ở VN gần đây bàn luận nhiều về vấn đề chủ động hội nhập. Vậy nên hiểu chủ động hội nhập là thế nào? Theo tôi, chủ động hội nhập là nắm vững được các quy luật phát triển, vận động của thị trường thế giới về hàng hoá, dịch vụ kể cả tiền tệ và vốn, và nắm vững được các luật chơi đã được xác lập bởi các thể chế và định chế quốc tế, từ đó định ra chiến lược hội nhập vừa phù hợp với kế hoạch phát triển của đất nước vừa bảo đảm tận dụng tối đa các cơ hội và giảm các thách thức trong quá trình hội nhập. Như vậy có hai vấn đề lớn. Một là *định ra được một chiến lược hội nhập có lợi nhất*, hai là *thực hiện chiến lược hội nhập* theo hướng không ngừng củng cố thể chế kinh tế và tăng sức cạnh tranh của nền kinh tế quốc dân để chớp lấy các thời cơ trên thị trường thế giới và đối phó có hiệu quả với các thách thức trước sự xâm nhập của hàng hoá và dịch vụ nước ngoài.

Nói cụ thể hơn và đặt vấn đề trong bối cảnh Việt Nam tiến hành công nghiệp hoá, hiện đại hoá, chủ động hội nhập có các nội dung sau: Thứ nhất, hội nhập là phải mở cửa thị trường trong nước nhưng mở cửa như thế nào để hàng nhập không cản trở sự phát triển của các ngành công nghiệp non trẻ, để những biến động về vốn và ngoại tệ trên thế giới không làm mất ổn định kinh tế. Thứ hai, việc mở cửa, hội nhập phải kết hợp với chiến lược, chính sách làm cho các ngành công nghiệp ngày càng có sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và thế giới. Thứ ba, để hội nhập có hiệu quả, để tranh thủ được nhiều nhất cơ hội của thị trường thế giới, phải có chiến lược và tổ chức tốt việc đẩy mạnh xuất khẩu. Điểm thứ nhất liên quan đến việc định ra chiến lược hội nhập và 2 điểm sau là nội dung của việc thực hiện chiến lược hội nhập.

Các thể chế và định chế thế giới không bắt buộc ta phải hội nhập nhanh và toàn diện. Chẳng hạn, là thành viên của AFTA, VN phải giảm thuế quan xuống dưới 5% đối với các hàng nhập khẩu từ các nước trong tổ chức này nhưng VN có 10 năm (1996-2006) để chuẩn bị và đặt thời khoá biểu giảm thuế phù hợp với các bước phát triển của các ngành công nghiệp. Ngoài ra thể chế AFTA còn cho phép nhu nhược chưa hoặc không thực hiện giảm thuế trong một số ngành mình cho là đặc biệt. Về việc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), VN đang trong quá trình chuẩn bị nhưng cả sau khi gia nhập WTO, VN vẫn có thể trì hoãn việc mở cửa thị trường trong nhiều lãnh vực. Dĩ nhiên tiến trình hội nhập chậm thì thời cơ tiếp cận thị trường thế giới cũng có giới hạn. Vấn đề ở chỗ là làm sao chọn được một chiến lược tối ưu phù hợp với sức cạnh tranh của mình. Nhưng sức cạnh tranh này không phải chỉ là sức cạnh tranh hiện nay mà quan trọng hơn đó là *sức cạnh tranh trong tương lai* vào thời điểm hội nhập hoàn toàn vào một định chế khu vực hay quốc tế (chẳng hạn năm 2006 trong trường hợp AFTA).

Nói khác đi nếu sức cạnh tranh trong tương lai càng mạnh thì càng hội nhập nhanh và có hiệu quả.

Nhìn tình hình VN hiện nay, tôi cho là việc định ra chiến lược hội nhập tuy quan trọng nhưng không khó lắm. Trong quá trình mở cửa vừa qua, ta đã có một số kinh nghiệm và sự hiểu biết về các luật chơi của các định chế khu vực và quốc tế cũng đã được tích lũy. Nhưng vấn đề đáng quan ngại là sức cạnh tranh của kinh tế VN hiện nay quá yếu, khả năng hội nhập vào thị trường nước ngoài còn quá kém, mà triển vọng về sức cạnh tranh trong tương lai cũng chưa thể lạc quan. Về tình trạng hiện nay, các công ty quốc doanh chiếm 50% sản lượng công nghiệp cả nước nhưng hầu hết kém hiệu suất vì thiếu cạnh tranh, cơ chế quản lý kinh doanh kém và công nghệ lạc hậu. Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm 25% sản lượng công nghiệp nhưng hầu hết là những xí nghiệp quá nhỏ, điều kiện kinh doanh còn kém hơn cả xí nghiệp quốc doanh. Về khả năng khám phá và tiếp cận thị trường thế giới thì ta thấy các công ty xuất khẩu của ta hiện nay chưa có mạng lưới thông tin và điều tra thị trường tại các nước lớn, khả năng tài chính và năng lực chịu đựng rủi ro cũng quá yếu.

Sức cạnh tranh còn yếu kém của công nghiệp VN sẽ được thấy rõ hơn khi phân tích quan hệ mậu dịch giữa ta với các nước thành viên ASEAN và giữa ta với Trung Quốc.

2. Thách thức AFTA đối với công nghiệp Việt Nam

Về AFTA, các cam kết của VN đang được tiến hành. Cho đến giữa năm 2001, VN đã đưa gần 5000 dòng thuế (chiếm độ 80% tổng số các dòng thuế) vào danh mục các hàng sẽ được cắt giảm thuế (gọi là Inclusion List, IL) theo Chương trình thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung (CEPT) của AFTA. Khoảng 65% trong số 5000 dòng thuế đó đã được cắt giảm xuống dưới 5% (khoảng 40% trong số 5000 dòng thuế đã giảm xuống 0%). Theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ vào tháng 12 năm 2000, vào năm 2002 sẽ đưa thêm 510 dòng thuế và năm 2003 đưa thêm 716 dòng thuế vào IL. Mục tiêu là đến năm 2006, tất cả 6210 dòng thuế trong danh mục cắt giảm thuế sẽ có mức thuế dưới 5%.¹

Cho đến nay, các hàng công nghiệp được đưa vào danh mục giảm thuế trên nguyên tắc được chọn theo tiêu chuẩn không hoặc ít ảnh hưởng đến các ngành mới bắt đầu phát triển trong nước và đang được bảo hộ. Nhiều ngành đang được bảo hộ này hiện nay vẫn nằm trong danh mục loại trừ tạm thời (Temporary Exclusion List, TEL) ra khỏi khuôn khổ CEPT. Tuy nhiên trong danh mục IL cũng có nhiều ngành hiện đang được bảo hộ với thuế suất cao nhưng sẽ phải giảm xuống dưới 5% chậm nhất là năm 2006. Những mặt hàng trong TEL cũng sẽ phải được đưa vào IL để cắt giảm thuế từ năm 2003.

Như vậy cho đến thời điểm hiện nay, những mặt hàng được tự do nhập khẩu trong

¹ Xem Bộ Tài chính (2000), Bộ Thương mại (2001).

khuôn khổ AFTA không ảnh hưởng gì đến các ngành công nghiệp trong nước. Tuy nhiên trong 3,4 năm tới, chậm nhất là năm 2006, việc tiếp tục thực hiện các cam kết với AFTA sẽ có tác động lớn đến các ngành công nghiệp đang trên đường phát triển của VN. Ta thử bàn về sức cạnh tranh của một số mặt hàng tiêu biểu.

Những mặt hàng nguyên ở trong TEL nhưng được chuyển sang II năm 2001 là thép xây dựng, chế phẩm kính, bộ phận và linh kiện TV, máy phát điện, v.v... Những ngành dự định chuyển từ TEL sang IL vào năm 2002 là máy giặt, tủ lạnh, đồng hồ, linh kiện đồng hồ, rượu vang, nước hoa, v.v... Năm 2003, những ngành chuyển từ TEL sang IL dự kiến sẽ là bia, rượu, xăng dầu, xe hơi, xe máy, phân bón, hoá chất, v.v... Hầu hết đây là những mặt hàng hiện đang sản xuất ở trong nước, trong đó một số do công ty có vốn nước ngoài sản xuất như xe hơi, xe máy và các loại đồ điện gia dụng.

Thuế suất nhập khẩu của các mặt hàng này hiện nay khá cao, trên dưới 50%, đủ để bảo hộ với hàng nhập khẩu cùng loại. Dù vậy chênh lệch giá giữa hàng nhập và hàng sản xuất trong nước không lớn. Điều này cho thấy sau khi các cam kết AFTA được thực hiện hoàn toàn (năm 2006), các mặt hàng này khó giữ vững vị trí hiện nay trên thị trường quốc nội. Chẳng hạn vào đầu năm 2001, máy giặt cỡ 4KG giá bán của hàng sản xuất trong nước là 3,7 triệu đồng trong khi hàng nhập kể cả thuế là 3,8 triệu. Tủ lạnh cỡ 150 L giá hàng quốc nội là 4,31 triệu và hàng nhập là 4,85 triệu đồng.²

Những mặt hàng vừa kể, đặc biệt là đồ điện gia dụng, bộ phận xe hơi, linh kiện điện tử, hầu hết là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực hiện nay của Thái Lan, Malaysia,... Do đó, từ năm 2006, nhập khẩu của VN từ các nước này sẽ tăng đáng kể. Mặt khác, nhìn cơ cấu xuất khẩu hiện nay của VN sang các nước ASEAN (Biểu 3),

Biểu 3: Tổng giá trị xuất khẩu các sản phẩm chủ yếu của Việt Nam sang các nước ASEAN

		(Đơn vị: triệu USD)		
		1998	1999	2000
I. Nông lâm thủy sản, nguyên liệu thô		1.136	1.504	1.447
1	Cà phê	119	96	59
2	Cao su	15	39	22
3	Chè	-	2	3
4	Gạo	562	570	234
5	Hạt điều	0,4	0,3	0,9

² Theo *Market & Prices*, 2/1/2001.

6	Hạt tiêu	-	83	57
7	Rau quả	9	21	8
8	Lạc	-	31	36
9	Hải sản	57	74	80
10	Dầu thô	367	571	928
11	Than đá	8	16	21
II. Sản phẩm công nghiệp, thủ công nghiệp		53	490	615
1	Giấy dếp	9	18	21
2	Dệt may	43	68	59
3	Linh kiện máy tính	-	393	526
4	Đồ thủ công nghệ	-	11	9
	Tổng giá trị	1.188	1.994	2.062
Tư liệu: Tổng cục thuế Việt Nam.				

ta thấy khả năng thâm nhập thị trường ASEAN của hàng công nghiệp VN quá yếu. Vào năm 2000, hàng nông lâm thủy sản và các nguyên liệu thô chiếm tới 70% tổng xuất khẩu của VN sang các nước này (riêng dầu thô chiếm tới 45%). Hàng công nghiệp xuất khẩu sang ASEAN chủ yếu là bộ phận, linh kiện điện tử mà phần lớn là nhờ công ty Fujitsu xuất khẩu sang công ty con của họ ở Philippines, còn lại là quần áo, giấy dếp và hàng thủ công mỹ nghệ.

Từ những phân tích trên đây, ta có thể thấy những thách thức mà VN sẽ đương đầu sau khi thực hiện hoàn toàn các cam kết với AFTA như sau:

Thứ nhất là ảnh hưởng từ chiến lược tái cấu trúc của các công ty đa quốc gia. Như đã nói ở trên, nhiều mặt hàng công nghiệp hiện nay do các công ty có vốn nước ngoài sản xuất và được bảo hộ bằng thuế nhập khẩu. Khi hàng rào quan thuế bị triệt hạ, các công ty đa quốc gia sẽ tập trung sản xuất tại những nước có phí tổn thấp nhất trong khu vực AFTA. Do đó, từ nay đến năm 2006, thách thức của VN là làm sao giữ chân các cơ sở sản xuất hiện có của các công ty đa quốc gia đồng thời tạo cơ hội để các công ty này đầu tư mới hoặc chuyển những cơ sở sản xuất ở các nước ASEAN khác sang VN.

Thứ hai, trong số các xí nghiệp quốc doanh và công ty tư nhân trong nước cho đến nay hoạt động được chủ yếu là nhờ chính sách bảo hộ, sau năm 2006, nhiều doanh nghiệp có khả năng bị đẩy ra khỏi thị trường. Nhà nước và xí nghiệp cần có đối sách gì từ bây giờ?

Thứ ba, gia nhập AFTA chủ yếu là để mở rộng thị trường xuất khẩu, đẩy nhanh quá trình công nghiệp hoá, nhưng như đã thấy, hiện nay khả năng thâm nhập thị trường

ASEAN của hàng công nghiệp VN quá yếu. Làm sao để mở rộng phân công hàng ngang (xuất và nhập đồng thời hàng công nghiệp) với các nước ASEAN khác trong quá trình hội nhập?

Trước khi bàn đến các đối sách của VN trước những thử thách này, ta thử đánh giá những thách thức từ phía Trung Quốc đối với chiến lược công nghiệp hoá của VN trong những năm tới.

3. Thách thức từ sự lớn mạnh của công nghiệp Trung Quốc

Từ cuối thập niên 1990, dư luận quốc tế đã nói đến Trung Quốc (TQ) như là một "công trường thế giới" (world factory). Thật vậy, điều tra của báo Nikkei, tờ nhật báo kinh tế lớn nhất ở Nhật, cho thấy vào năm 2000, TQ chiếm 40% tổng lượng sản xuất máy điều hoà không khí của thế giới, 24% TV màu, 22% VTR, 11% máy tính cá nhân (desktop PC), 10% điện thoại di động, v.v. Xu thế đầu tư tại TQ hiện nay cho thấy thị phần của TQ sẽ tiếp tục tăng trong tương lai.

Một điểm cần nhấn mạnh nữa là chất lượng hàng công nghiệp của TQ ngày càng được cải thiện rõ rệt nên TQ đã nhanh chóng thâm nhập vào các thị trường quan trọng trên thế giới, đặc biệt là Mỹ và Nhật. Tại thị trường Nhật, hàng vải vóc, may mặc nhập khẩu từ TQ chỉ có 4 tỉ yen vào năm 1990 nhưng đã tăng lên 1.800 tỉ yen vào năm 2000, làm cho tỉ lệ của TQ trong tổng nhập khẩu của Nhật trong các mặt hàng này tăng từ 0,2% lên tới 68% trong thời gian đó. Vào năm 1990, hầu như TQ chưa xuất khẩu đồ điện gia dụng sang Nhật nhưng đến năm 2000 đã chiếm gần 30% tổng lượng nhập khẩu máy điều hoà không khí của nước này, trên 30% máy giặt, 25% TV và video. Về các mặt hàng nhiệt điện gia dụng như bàn là, nồi cơm điện, v.v., từ năm 1990 đến năm 2000, thị phần của TQ trong tổng lượng nhập khẩu của Nhật cũng tăng nhanh (Xem Biểu 4).

Biểu 4: Cơ cấu nguồn nhập khẩu của Nhật Bản trong giai đoạn 1991-2000

%							
Tên sản phẩm	Năm	Mỹ	Hàn Quốc	Đài Loan	ASEAN	Trung Quốc	Châu Á
Máy điều hoà	1991	6,6	0,5	6,1	83,8	0,1	90,5
	1996	12,3	3,9	7,2	60,7	9,5	81,3
	2000	20,4	5,5	3,1	35,1	28,9	72,6
Tủ lạnh	1991	31,3	9,0	0,4	38,8	1,1	49,3
	1996	20,6	10,0	0,4	48,6	3,4	62,4
	2000	13,3	9,8	0,6	46,9	19,1	76,4
Máy giặt	1991	5,6	5,0	2,5	37,7	0,0	45,2

	1996	2,1	14,6	2,1	29,7	26,2	72,6
	2000	2,2	26,0	0,3	30,2	32,7	89,2
Máy tính	1991	66,4	0,8	2,6	13,4	0,6	17,4
	1996	30,1	1,1	14,9	37,0	3,6	56,6
	2000	16,7	10,6	20,5	31,7	6,4	69,2
Phụ tùng máy tính	1991	59,2	5,4	3,5	15,4	0,5	24,8
	1996	35,0	5,8	15,4	24,7	8,7	54,6
	2000	23,2	6,5	21,8	22,9	15,6	66,8
Đồ nhiệt điện gia dụng	1991	12,1	6,7	21,2	17,2	8,9	54,0
	1996	4,3	10,7	10,1	22,2	38,7	81,7
	2000	3,0	6,0	4,6	31,1	44,1	85,8
Vi-đê-ô	1991	12,3	65,7	3,1	9,9	0,0	78,7
	1996	1,0	8,5	0,5	74,7	14,5	98,2
	2000	1,5	7,6	0,8	63,4	25,9	97,7
Ra-đi-ô	1991	8,1	14,6	7,8	53,3	12,9	88,6
	1996	7,7	4,2	2,8	50,7	31,2	88,9
	2000	5,6	3,4	3,2	43,9	42,9	93,4
Ti vi	1991	5,9	46,4	19,2	25,7	0,7	92,0
	1996	5,3	14,3	2,6	63,3	11,1	91,3
	2000	1,3	3,0	3,2	66,6	24,0	96,8
Bộ vi xử lý (IC)	1991	68,7	9,9	4,9	6,6	0,0	21,4
	1996	51,7	18,3	6,3	16,2	0,3	41,1
	2000	29,0	14,9	17,4	28,0	2,0	62,3

Ghi chú: Đồ nhiệt điện gia dụng bao gồm lò vi sóng, bàn là, nồi cơm điện, phích điện v.v...

Tư liệu: Thống kê hải quan Nhật (ở đây tham khảo Takeuchi, 2001).

Trong nhập khẩu của Mỹ về các mặt hàng đồ điện gia dụng, hiện nay TQ cũng chiếm một tỉ lệ rất lớn (Biểu 5).

Biểu 5: Cơ cấu nguồn nhập khẩu của Mỹ trong giai đoạn 1991-2000

Tên sản phẩm	Năm	Nhật Bản	Hàn Quốc	Đài Loan	ASEAN	Trung Quốc	Châu Á	NAFTA
Máy điều hòa	1991	32,9	7,4	0,9	16,4	0,0	24,7	30,2
	1996	17,8	6,1	0,8	16,3	0,8	24,0	46,1

	2000	10,6	15,3	1,0	6,4	9,9	32,6	47,5
Tủ lạnh	1991	6,9	3,6	1,4	3,3	2,0	10,3	49,1
	1996	4,3	0,7	1,7	3,5	3,5	9,4	61,0
	2000	3,4	2,8	1,2	1,9	10,6	16,5	55,3
Máy giặt	1991	17,9	3,6	0,3	1,5	0,1	5,5	23,8
	1996	1,1	2,2	0,3	0,0	0,9	3,4	30,6
	2000	0,0	6,0	0,6	0,4	1,8	8,8	25,0
Máy tính	1991	32,6	5,7	13,4	24,6	0,7	44,4	6,2
	1996	23,7	4,9	10,4	39,9	3,6	58,8	7,7
	2000	16,7	8,7	11,8	29,2	11,3	61,0	13,9
Phụ tùng máy tính	1991	32,6	2,4	13,4	13,1	0,9	29,8	20,5
	1996	21,1	9,2	18,2	19,0	6,4	52,8	15,6
	2000	15,9	8,8	11,9	24,1	11,5	56,3	14,5
Đồ nhiệt điện gia dụng	1991	13,6	14,8	9,2	11,3	22,9	58,2	10,7
	1996	3,2	17,6	2,1	13,3	31,0	64,0	18,1
	2000	2,9	14,6	1,1	7,5	40,5	63,7	22,2
Vi-đê-ô	1991	56,9	18,6	1,6	21,8	0,0	42,0	0,0
	1996	31,6	9,6	0,4	43,2	9,4	62,6	3,4
	2000	24,5	10,1	0,6	29,1	27,4	67,2	6,1
Ra-đi-ô	1991	25,3	9,4	4,6	26,1	16,4	56,5	15,3
	1996	8,2	3,2	1,5	33,4	28,4	66,5	21,5
	2000	7,6	3,7	1,8	21,7	34,2	61,4	27,0
Ti vi	1991	11,7	10,6	5,5	19,3	4,9	40,3	45,7
	1996	7,4	3,2	0,3	18,6	1,6	23,7	69,5
	2000	9,2	2,2	1,8	19,3	2,5	25,8	63,6
Bộ vi xử lý (IC)	1991	28,0	14,3	5,0	29,9	0,0	49,2	13,6
	1996	22,8	18,3	8,1	32,1	0,4	58,9	7,7
	2000	15,8	17,4	11,4	36,4	1,2	66,4	6,8

Ghi chú: Đồ nhiệt điện gia dụng bao gồm lò vi sóng, bàn là, nồi cơm điện, phích điện v.v...

Tư liệu: Thống kê hải quan Mỹ (ở đây tham khảo Takeuchi, 2001).

3.1. Tác động đối với ASEAN

Trước khi bàn đến ảnh hưởng của công nghiệp TQ đối với VN, ta thử khảo sát sơ lược

tác động của TQ đối với các nước ASEAN khác để thấy rõ là VN chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ TQ hơn là các nước khác, và cũng để thấy tình hình cạnh tranh của TQ và ASEAN tại các thị trường lớn, những nơi mà VN cần quan tâm để "hội nhập" trong những năm tới.

Sức mạnh công nghiệp của TQ đang tác động mạnh đến các nước ASEAN đã có một trình độ phát triển tương đối cao như Thái Lan, Malaixia, Phi-li-pin và Inđônêxia (dưới đây gọi chung là ASEAN-4). Tác động này có nhiều mặt, trước hết là tại thị trường các nước thứ ba quan trọng cho cả TQ và ASEAN-4 như Mỹ và Nhật, sau đó là tác động tại ngay thị trường nội địa của các nước ASEAN. Tùy theo tính chất của các loại hàng công nghiệp và tùy theo trình độ phát triển của các nước ASEAN, ảnh hưởng của TQ cũng khác.

Để dễ phân tích, ta chia các ngành công nghiệp thành 5 nhóm:

Nhóm A: Những ngành có hàm lượng lao động cao, chủ yếu là lao động giản đơn, như vải vóc, quần áo, giày dép, dụng cụ lữ hành, dụng cụ du lịch, v.v..

Nhóm B: Những ngành có hàm lượng lao động cao, trong đó bao gồm lao động vừa giản đơn vừa lành nghề như đồ điện gia dụng, bộ phận điện tử, linh kiện điện tử, v.v..

Nhóm C: Những ngành vừa có hàm lượng lao động cao vừa dùng nhiều nguyên liệu nông lâm thủy sản như thực phẩm gia công các loại, đồ uống, v.v..

Nhóm D: Những ngành có hàm lượng tư bản cao và dựa vào nguồn tài nguyên thiên nhiên như thép, hoá dầu.

Nhóm E: Những ngành công nghiệp có hàm lượng công nghệ cao như máy tính, xe hơi, máy công cụ, các linh kiện, bộ phận điện tử cao cấp, v.v..

ASEAN-4 là những nước có một trình độ phát triển gần với TQ. Các nước này hiện nay dường như đứng trước khả năng bị TQ xâm lấn thị phần tại các thị trường lớn như Nhật và Mỹ. Trong thập niên 1990, vị trí của ASEAN-4 tại thị trường Mỹ và Nhật không thay đổi đáng kể trong khi TQ tăng thị phần một cách rất ngoạn mục. Từ 1991 đến năm 2000, tỉ lệ của ASEAN-4 trong tổng nhập khẩu của Mỹ chỉ tăng từ 3,7% đến 5% trong khi TQ tăng từ 1% đến 7%. Trong cùng thời gian đó, trong tổng nhập khẩu của Nhật, thị phần của ASEAN-4 tăng từ 11,1% đến 12,7% trong khi TQ tăng từ 4,9% đến 13%.³

Trên thị trường thế giới, so với ASEAN-4, TQ cạnh tranh mạnh trong các ngành thuộc nhóm A. Những ngành thuộc nhóm C thì ASEAN còn giữ được lợi thế so sánh. Về nhóm D, cả TQ và ASEAN đều không xuất khẩu, chủ yếu sản xuất cho thị trường trong nước và nhìn chung còn kém hiệu suất. Nhóm E nhìn chung cả TQ và ASEAN còn yếu và đây là lãnh vực đáng chú ý trong giai đoạn tới, liên quan đến khả năng phát triển của TQ và ASEAN. Nhóm B là lãnh vực đang diễn ra cạnh tranh gay gắt giữa TQ và ASEAN-4. Nhìn chung, ASEAN còn chiếm ưu thế, phần lớn là nhờ họ đã tích cực tiếp nhận đầu tư trực

³ Tính từ thống kê mậu dịch của IMF.

tiếp của Nhật từ nửa sau thập niên 1980, và qua đó củng cố được địa vị của những cơ sở sản xuất và xuất khẩu. Tuy nhiên, TQ cũng ngày càng củng cố vị trí về lãnh vực này. Chẳng hạn tại thị trường Nhật, như Biểu 4 cho thấy, từ năm 1991 đến năm 2000, trong tổng nhập khẩu máy điều hoà không khí của nước này, thị phần của ASEAN giảm từ vị trí áp đảo 84% xuống còn 35%, trong khi TQ tăng từ vị trí không đáng kể (0,1%) đến 29%. Trong nhập khẩu máy giặt của Nhật, ASEAN giảm từ 38% xuống 30% còn TQ từ số không (0%) tăng lên 33%. Trong nhóm B, tại thị trường Nhật, ASEAN còn giữ vị trí ưu thế trong các mặt hàng như TV màu, máy tính và phụ tùng máy tính cá nhân, VCR, bộ vi xử lý (IC). Trong nhóm B, tại thị trường Mỹ, lợi thế so sánh về từng mặt hàng và vị trí hiện nay của ASEAN và TQ cũng giống như tại thị trường Nhật (Xem Biểu 5).

Hàng công nghiệp TQ cạnh tranh tại thị trường ASEAN như thế nào? Nhìn chung TQ đẩy mạnh xuất khẩu sang ASEAN với tốc độ nhanh hơn các thị trường khác. Chẳng hạn, từ năm 1992 đến năm 1999, xuất khẩu hàng công nghiệp của TQ sang tất cả các thị trường trên thế giới tăng 2,6 lần, trong khi xuất khẩu sang 5 nước ASEAN (ASEAN-4 cộng với Singapore) tăng 3,6 lần. Hiện nay vị trí của ASEAN trong tổng xuất khẩu của TQ còn nhỏ, mới chỉ 5% vào năm 1999, nhưng với đà tăng trưởng hiện nay, ASEAN sẽ trở thành thị trường quan trọng của TQ. So sánh sức cạnh tranh của TQ tại thị trường nội địa của ASEAN-4, ta thấy TQ chưa cạnh tranh được với hàng sản xuất tại bản xứ thuộc các nhóm C, D và E, nhưng cạnh tranh mạnh trong các mặt hàng thuộc nhóm A và từng bước xâm nhập thị trường của nhóm B. Trong nhóm B, nhất là sản phẩm đồ điện gia dụng, hàng nội địa ASEAN mà chủ yếu là do xí nghiệp Nhật sản xuất hiện nay vẫn giữ ưu thế. Tuy nhiên, theo đánh giá của giới kinh doanh Nhật tại Thái Lan và Malaixia, trong 4-5 năm tới, nhãn hiệu TQ sẽ thâm nhập mạnh hơn vì hiện nay hàng TQ ngày càng được đánh giá tốt về phẩm chất và mẫu mã.

Với việc gia nhập WTO, TQ, sẽ tăng năng lực cạnh tranh hơn nữa trong những ngành thuộc nhóm A và B, và sức ép TQ đối với ASEAN sẽ mạnh hơn.⁴ Tuy vậy, mấy năm gần đây, các nước ASEAN-4 đã đẩy mạnh xuất khẩu hàng công nghiệp sang TQ và đang tìm cách thâm nhập vào thị trường này hơn nữa. Nhìn chung, quan hệ mậu dịch giữa ASEAN-4 với TQ là quan hệ mậu dịch hàng ngang (cùng xuất và nhập khẩu hàng công nghiệp với nhau). Thống kê năm 1999 cho thấy trong việc buôn bán hàng công nghiệp với TQ, Philippines và Indônêsiá còn nhập siêu lớn nhưng Malaxia xuất siêu, còn Thái Lan thì nhập siêu không đáng kể.

3.2 Thách thức đối với Việt Nam

Khác với ASEAN-4, quan hệ ngoại thương của Việt Nam với TQ là quan hệ hàng dọc

⁴ Về chi tiết, xem Trần Văn Thọ (2001b)

(vertical trade). Như Biểu 6 và Biểu 7 cho thấy,

Biểu 6: Cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc (%)

		1999	2000	2001
(06 tháng đầu năm)				
1	Xăng dầu	7.2	9.2	13.7
2	Xe máy	7.3	29.4	25.4
3	Thiết bị máy móc	17.6	11.7	12.8
4	Đồ điện	1.4	1.4	1.3
5	Xe hơi	0.7	0.2	0.3
6	Phân bón	3.7	7.3	4.5
7	Thép	6.7	5.2	3.6
Tổng cộng		100	100	100
(Triệu USD)		(638)	(1'423)	(705)
Chú thích: 1. Đồ điện và xe hơi bao gồm linh kiện và bộ phận, 2. Tổng cộng bao gồm cả những hàng nhập khác. Tư liệu: Tính từ thống kê Tổng cục Hải quan.				

Biểu 7: Cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc (%)

		1999	2000	2001
(06 tháng đầu năm)				
A.	Hàng nguyên vật liệu và thực phẩm sơ chế	61.9	75.6	83.6
1	Dầu thô	38.6	48.8	52.7
2	Hải sản	6.0	14.5	15.9
3	Rau quả	4.2	7.8	9.8
4	Cao su	6.0	4.3	2.8
5	Hạt điều	6.3	na	1.7
6	Than	0.4	na	0.6
7	Cà-phê	0.4	0.2	0.1
B.	Hàng công nghiệp	0.3	0.4	2.0

8	May mặc	0.1	0.2	1.3
9	Giày dép	0.2	0.2	0.3
10	Máy tính (kể cả bộ phận linh kiện)	0.0	na	0.4
Tổng cộng				
		100	100	100
	(Triệu USD)	(859)	(1'534)	(794)

Chú thích: Tổng cộng bao gồm cả những hàng xuất khác.

Tư liệu: Tính từ thống kê Tổng cục Hải quan.

nhập khẩu của VN từ TQ chủ yếu là hàng công nghiệp trong khi VN xuất khẩu sang TQ chủ yếu là nguyên liệu, nông lâm thủy sản. Nguyên nhân của tình trạng này dĩ nhiên là do TQ trong thời gian ngắn đã thành công trong việc trở thành "công trường thế giới" trong khi tốc độ công nghiệp hoá của ta quá chậm chạp. Ngoài yếu tố này, diễn tiến của tình hình khu vực Á châu gần đây cho thấy thách thức từ TQ có thêm 2 nội dung mới: Thứ nhất là sự kiện TQ gia nhập WTO. Sự kiện này trước mắt sẽ làm cho TQ cạnh tranh mạnh hơn trong những ngành hiện nay họ đang có lợi thế so sánh, trong đó, những mặt hàng thuộc nhóm A cũng là lãnh vực VN đang có lợi thế so sánh. Hiện nay TQ đang giữ vị trí áp đảo tại các thị trường lớn như Mỹ và Nhật. VN sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trong cuộc cạnh tranh này. TQ cũng sẽ mạnh hơn trong những mặt hàng thuộc nhóm B. Đây là lãnh vực VN đã bắt đầu sản xuất từ giữa thập niên 1990 nhưng chủ yếu là thay thế nhập khẩu. Về tiềm năng đây là những ngành VN có khả năng xuất khẩu và cần phải đẩy mạnh xuất khẩu trong thời gian tới, nhưng sẽ lại phải cạnh tranh với TQ tại nhiều thị trường trên thế giới.

Một nội dung mới nữa là chiến lược của TQ đối với AFTA. Sau năm 2003, các nước ASEAN-4 thực hiện các cam kết về giảm thuế đối với hàng nhập khẩu từ các nước thành viên và như vậy TQ sẽ bất lợi so với các nước ASEAN trong việc xuất khẩu sang thị trường này. Để tránh bất lợi này, nhiều công ty TQ đã bắt đầu tích cực đầu tư sang các nước ASEAN để lách khỏi hàng rào thuế quan mà hàng sản xuất tại TQ phải trực diện.⁵ Hiện nay VN là một địa điểm đầu tư quan trọng của TQ trong mục đích này. Từ năm 1999, công ty TCL của TQ đã sản xuất TV màu tại VN, mục tiêu đến năm 2004 sẽ chiếm 20% thị trường nội địa (năm 2000 là 4%) và từng bước xuất khẩu sang các nước ASEAN khác.⁶ Từ năm 2000 TQ xuất khẩu xe máy ồ ạt sang VN nhưng chủ yếu mượn tay các

⁵ Chiến lược lâu dài hơn của TQ là tìm cách gia nhập AFTA như tôi đã có dịp viết trong số báo tất niên (2001) của *Thời báo kinh tế Saigon*.

⁶ Theo Maruyama và Ishikawa (2001).

công ty lắp ráp VN để xuất khẩu phụ tùng, linh kiện xe máy. Phần lớn 51 công ty lắp ráp xe máy VN hiện nay rất yếu về vốn và công nghệ, nhiều công ty chỉ tồn tại trên danh nghĩa. Do đó, trong tương lai, sau khi TQ đầu tư trực tiếp sản xuất phụ tùng, linh kiện và tự lắp ráp xe máy tại VN thì những công ty lắp ráp VN hiện nay sẽ bị đánh bật ra khỏi thị trường.

Thách thức của TQ ngày càng mạnh từ nhiều phương diện. Thách thức này đối với VN còn mạnh hơn so với các nước ASEAN khác.

4. Chiến lược công nghiệp hoá và hội nhập của VN trong bối cảnh mới ở Á châu

Tổng hợp các kết luận rút ra từ các phần phân tích trên đây cho thấy: (1) Cơ cấu công nghiệp VN hiện nay còn quá yếu kém so với ASEAN và TQ, các ngành có lợi thế cạnh tranh còn quá ít. (2) Trong quá trình hội nhập sắp tới, sức mạnh của hàng công nghiệp ASEAN và TQ tại thị trường VN rất lớn, nhưng ngược lại khả năng thâm nhập của hàng công nghiệp VN vào ASEAN và TQ rất nhỏ. (3) Tại thị trường các nước thứ ba, nhất là những thị trường lớn như Nhật và Mỹ, TQ ngày càng chiếm thị phần lớn.⁷ (4) VN chỉ còn 3-4 năm để chớp thời cơ đương có và tạo những tiền đề cần thiết hầu làm đảo ngược lại tình hình bất lợi hiện nay.

Như vậy VN không còn nhiều thời gian. Nhà nước và doanh nghiệp cần tập trung sức lực vạch ra chiến lược và thực hiện ngay các biện pháp nhằm nhanh chóng xây dựng những cứ điểm sản xuất công nghiệp quan trọng, và tăng năng lực cạnh tranh, tăng khả năng hội nhập của hàng công nghiệp. Để cụ thể hoá điểm này, tôi thấy có 3 vấn đề lớn:

4.1 Cần đánh giá đúng đắn các ngành có lợi thế so sánh tĩnh và động của VN.

Lợi thế so sánh tĩnh (static) là lợi thế đương có, còn lợi thế so sánh động (dynamic) là lợi thế tiềm năng, dưới một số điều kiện nhất định sẽ biến thành lợi thế so sánh trong tương lai. Nếu ta chia các ngành công nghiệp thành 5 nhóm như tôi đã nói ở trên, thì có thể nói ta đương có lợi thế so sánh (tĩnh) trong những mặt hàng thuộc nhóm A (và một số lãnh vực thuộc nhóm C như thực phẩm, đồ uống). Tuy nhiên để phát huy lợi thế này, ngoài yếu tố chất lượng và giá thành đã có, cần một số điều kiện khác như sẽ nói dưới đây.

Về lợi thế so sánh động, trong 5-10 năm tới, VN sẽ có lợi thế so sánh trong các ngành thuộc nhóm B và một số mặt hàng trong nhóm C. Đặc biệt nhóm B (điện tử gia dụng, linh kiện, bộ phận điện tử,...) rất có nhiều triển vọng vì đây là các ngành dùng

⁷ Hiện nay thị trường Mỹ mới chiếm có 5% trong tổng xuất khẩu của VN nhưng trong tương lai, VN cần đặt chiến lược tăng tỉ lệ này lên độ 15%. Xem Trần Văn Thọ (2001c). Do đó, VN phải tăng sức cạnh tranh với hàng công nghiệp của TQ và các nước ASEAN khác tại thị trường này.

nhiều lao động vừa giản đơn vừa lành nghề, một bộ phận đòi hỏi trình độ lao động có kỹ năng cao, rất thích hợp với cơ cấu lao động VN hiện nay. Lao động giản đơn cũng phải được huấn luyện trong nội bộ xí nghiệp, nhưng lao động VN được tiếng là có tinh thần cầu học và tiếp nhận nhanh.

Tuy có nhiều tiềm năng nhưng, như Biểu 8 cho thấy, ngành đồ điện gia dụng và phụ tùng điện tử (những ngành chủ yếu của nhóm B) chưa phát triển tại VN bao nhiêu so với các nước chung quanh.

Biểu 8: Tổng giá trị sản xuất các sản phẩm điện, điện tử của các nước trên thế giới

(Đơn vị: trăm triệu USD)												
	Thiết bị tin học		Thiết bị viễn thông		Đồ điện gia dụng		Phụ tùng điện tử		Các sản phẩm khác		Tổng số	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Hàn Quốc	32	77	18	23	63	39	105	315	14	81	231	534
Đài Loan	49	222	13	18	18	7	49	128	12	12	142	386
Hồng Kông	18	17	5	5	25	21	23	30	11	8	81	81
Singapore	69	258	2	5	22	20	48	152	9	27	149	462
NIEs-4	168	574	38	51	128	87	225	625	46	128	603	1.463
Ma-lai-xia	4	106	6	21	19	69	41	169	5	22	76	387
Thái Lan	16	87	2	6	7	21	12	44	3	10	40	168
Phi-lip-pin	1	25	1	2	1	5	14	50	3	6	21	88
In-đô-nê-xia	1	10	2	4	5	15	2	19	2	7	13	55
Viet Nam		2		1		5		4		3		15
ASEAN-5	22	230	11	34	32	115	69	286	13	48	150	713
Trung Quốc	6	231	9	30	62	177	34	162	15	114	127	713
Á châu (trừ Nhật)	196	1.033	58	112	223	374	329	1.069	73	287	878	2.875
Nhật Bản	532	553	146	165	321	168	586	784	262	363	1.846	2.033
Mỹ	486	885	155	411	65	54	414	852	905	1.242	2.024	3.444
Thế Giới	1.840	3.436	727	1.158	872	935	1.765	3.353	1.980	3.005	7.183	11.888

Ghi chú: Số liệu năm 1990 của ASEAN-5 không kể VN.

Tư liệu: Tác giả tính từ tư liệu trong Denshi Joho Gijutsu Sangyo Kyokai.

Cái yếu của VN hiện nay là các ngành yểm trợ (supporting industries) cho công nghiệp thuộc nhóm này quá non kém. Các mặt hàng thuộc nhóm B thường có cả hàng trăm hoặc hàng ngàn bộ phận, linh kiện ở nhiều tầng lớp, từ những loại thông thường đơn giản đến những loại có công nghệ rất cao. Đối với các công ty nước ngoài đầu tư sản xuất các ngành thuộc nhóm B này, tỉ lệ nội địa hoá càng cao càng có lợi. Điểm này khác với nhận thức của nhiều người VN, kể cả các nhà đặt chính sách. VN có khuynh hướng cho rằng các công ty đa quốc gia không muốn tăng tỉ lệ nội địa hoá để đưa các sản phẩm trung gian và bộ phận, linh kiện từ nước mình tới. Điều tra của JETRO và nhiều cơ quan khác, cũng như các cuộc tiếp xúc giữa tôi với các giám đốc xí nghiệp có vốn nước ngoài tại TP HCM cho thấy hiện thực thì ngược lại. Như Biểu 9 cho thấy,

Biểu 9: Tình hình xuất nhập khẩu các sản phẩm đồ điện gia dụng của các nước ASEAN

		(Đơn vị: triệu USD)					
Quốc gia	Chủng loại sản phẩm	1991			1999		
		Xuất khẩu	Nhập khẩu	Chênh lệch mậu dịch	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Chênh lệch mậu dịch
Singapore	Thành phẩm	4'234	2'577	1'657	2'245	1'654	591
	Bán thành phẩm	2'954	2'789	-198	5'031	4'126	905
Ma-lai-xia	Thành phẩm	2'915	170	2'746	5'718	148	5'570
	Bán thành phẩm	1'493	1'883	-390	4'163	211	2'051
Thái Lan	Thành phẩm	846	179	667	1'342	162	1'180
	Bán thành phẩm	705	886	-181	1'655	1'095	560
Phi-lip-pin	Thành phẩm	74	29	45	174	100	74
	Bán thành phẩm	314	377	-83	574	954	-381
In-đô-nê-xia	Thành phẩm	94	29	65	693	22	671
	Bán thành phẩm	112	605	-494	775	483	293

Tư liệu: Thống kê mậu dịch Liên Hiệp Quốc (ở đây tham khảo theo Urata, 2001).

vào năm 1991, nhiều nước ASEAN (chủ yếu do các công ty đa quốc gia đầu tư) còn nhập khẩu nhiều các bán thành phẩm để lắp ráp thành phẩm, nhưng đến năm 1999, trừ Phi-li-pin, các nước này đã tiến hành nội địa hoá khá nhanh và đã chuyển sang xuất siêu

trong lãnh vực này. Dĩ nhiên những bộ phận, linh kiện có công nghệ rất cao thông thường được nhập khẩu từ Nhật hoặc những nơi có điều kiện về công nghệ và kỹ thuật. Trên thực tế, phí tổn về linh kiện, bộ phận và các sản phẩm trung gian trong những sản phẩm thuộc nhóm B chiếm tới hơn 80% giá thành, lao động chỉ chiếm từ 5 đến 10%,⁸ do đó khả năng nội địa hoá có tính cách quyết định đến thành quả kinh doanh của xí nghiệp.

Do đó, chính sách cần thiết của VN là không nên dùng biện pháp hành chính hoặc thuế quan ép buộc công ty đa quốc gia tăng tỉ lệ nội địa hoá, mà điều tiên quyết là cải thiện về mặt cung cấp: Các ngành yếm trợ trong nước phát triển, cung cấp nhanh các linh kiện bộ phận với giá thành rẻ và chất lượng cao thì qua cơ chế thị trường, tỉ lệ nội địa hoá sẽ tăng. Chính phủ cần cải thiện về mặt hành chính (bỏ giấy phép con, tinh giản thanh tra, kiểm tra) và yếm trợ về vốn và thông tin,.. để thúc đẩy các xí nghiệp nhỏ và vừa thuộc lãnh vực này phát triển. Cũng phải có biện pháp để các công ty quốc doanh trong lãnh vực này tăng khả năng cạnh tranh bằng các biện pháp như tích cực tiếp nhận sự chi viện về công nghệ từ nước ngoài, liên doanh hoặc hợp tác với các công ty nước ngoài, nhất là với các xí nghiệp nhỏ và vừa của Nhật là những công ty có trình độ kỹ thuật cao và có bề dày kinh nghiệm về lãnh vực này. Đây cũng là chính sách cần thiết để tăng khả năng cạnh tranh của các công ty trong nước đối với những xí nghiệp TQ sẽ đầu tư vào VN trong thời gian tới.

Ngoài ra cần đưa ra ngay các chính sách, biện pháp để các công ty đa quốc gia không di chuyển các cơ sở sản xuất từ VN sang các nước ASEAN khác sau khi AFTA thực hiện. Chính sách gần đây về việc tăng thuế nhập khẩu linh kiện để ép các công ty lắp ráp đồ điện gia dụng (TV, máy giặt,...) phải tăng cường nội địa hoá tôi cho là thiếu cân nhắc, mặc dù mục tiêu của chính sách về lâu dài là đúng vì muốn nhanh chóng tạo điều kiện xây dựng các ngành yếm trợ. Tuy nhiên, tình hình hiện nay cho thấy là nên làm ngược lại để giữ chân các công ty đã đầu tư lắp ráp (đối phó trước thách thức AFTA), nghĩa là nên cho nhập khẩu tự do, miễn thuế, các linh kiện, bộ phận để giảm giá thành sản phẩm lắp ráp, duy trì khả năng cạnh tranh với các nước ASEAN khác. Song song với biện pháp này có thể đưa ra chính sách xây dựng các ngành công nghiệp yếm trợ với biện pháp tăng cường mặt cung cấp như đã đề cập.

Về việc giữ chân các công ty đa quốc gia đã đến đầu tư, chính phủ cũng cần cân nhắc đưa ra quyết định hoãn thực hiện các cam kết về AFTA đối với một số ngành có chọn lựa. Chẳng hạn ngành xe hơi là một trường hợp cần suy nghĩ theo hướng này.

4.2 Cần dồn hết sức lực vào việc tăng khả năng hội nhập và chớp thời cơ quốc tế.

⁸ Theo điều tra của JETRO, dẫn lại trong Ikebe (2002).

Vào giữa thập niên 1990, nhiều công ty đa quốc gia đã đánh giá cao tiềm năng VN và đã quyết định di chuyển nhiều cơ sở sản xuất từ các nước ASEAN-4 sang nước ta. Tuy nhiên môi trường đầu tư của VN không được cải thiện nhanh. Nhiều chính sách không thông thoáng đã làm tăng phí tổn kinh doanh và phí tổn sinh hoạt của xí nghiệp nước ngoài. Phí tổn hành chính cũng quá cao vì cơ chế xin cho quá nặng nề. Trong bối cảnh đó, xí nghiệp nước ngoài đã đổ xô vào thị trường đầu tư ở TQ. VN ta đã đánh mất cơ hội đầu tiên trong việc thu hút đầu tư nước ngoài.

Nhưng rất may là hiện nay một cơ hội mới đang đến, tuy không bằng 7-8 năm trước nhưng nếu biết nhanh chóng nắm bắt thì có thể khắc phục phần lớn những thách thức từ AFTA và TQ. Đó là các nhà đầu tư nước ngoài, nhất là Nhật, đang chú ý lại thị trường VN. Sau một thời gian đầu tư ồ ạt sang TQ, nhiều công ty đa quốc gia thấy rằng không nên quá tập trung vào một thị trường mà cần phân tán một phần các cơ sở sản xuất sang các nước ASEAN để tránh rủi ro. Trong các nước ASEAN, VN đang hội đủ các yếu tố thuận lợi nhất: Lao động khéo tay, chăm chỉ, tiếp thu nhanh các kiến thức mới mà tiền lương chỉ bằng 1/2 Thái Lan và 1/4 Malaixia; Myanmar thì lao động cũng dồi dào và tiền lương còn rẻ hơn ở VN nhưng cơ sở hạ tầng, cơ sở pháp lý còn quá kém. Phi-li-pin và Indônêxia thì còn bất ổn về chính trị, xã hội. Thêm vào đó, từ năm 2000, các chính sách liên quan đến hoạt động của công ty nước ngoài ở VN cũng có cải thiện.

Do bối cảnh này, kim ngạch đầu tư nước ngoài (FDI) vào VN năm 2001 đã tăng hơn 20%. Riêng FDI của Nhật Bản tăng gần gấp đôi và đáng để ý là có cả các dự án đầu tư lớn với công nghệ cao của Canon, Denso, Toto (ở khu công nghiệp Thăng Long). Tuy nhiên tình hình mới này chưa có gì bảo đảm rằng sẽ có một làn sóng FDI ào ạt vào VN trong giai đoạn tới. Môi trường của VN tuy có cải thiện nhiều nhưng chưa thể so sánh với Thái vào cuối thập niên 1980 hoặc TQ vào cuối thập niên 1990. Nỗ lực cải thiện môi trường FDI của VN có tính cách bất đắc dĩ, nghĩa là chỉ sửa đổi chính sách khi thấy có nguy cơ FDI giảm và chủ yếu sửa theo từng yêu cầu của nhà đầu tư nước ngoài. Thêm vào đó, quá trình sửa đổi rất chậm. Với tình hình sáng sửa hơn từ giữa năm ngoái, nếu VN cho rằng đã đến lúc xí nghiệp nước ngoài cần đến VN và trở lại thái độ như 7-8 năm trước, thì sẽ không hy vọng có dòng thác FDI chảy vào VN.

Để tận dụng thời cơ đang đến, VN cần những chính sách tích cực hơn. Ngoài việc cải thiện các chính sách liên quan đến hoạt động của các công ty có vốn nước ngoài đã đầu tư để tạo nên hình ảnh tốt làm an tâm những xí nghiệp dự định đầu tư, nhà nước cần để ý đến kinh nghiệm các nước như Thái Lan, TQ, và có những biện pháp tiếp thị tích cực hơn. Hồi cuối thập niên 1980, các lãnh đạo cấp cao nhất của Ma-lai-xia và Thái Lan thường xuyên tiếp xúc và đưa yêu cầu cụ thể với những công ty đa quốc gia lớn mà họ muốn đến xứ họ xây dựng nhóm cứ điểm công nghiệp. Kết quả là bây giờ ngoại ô Bangkok có một quần thể sản xuất xe hơi và bộ phận xe hơi lớn thứ ba ở Á châu. Còn

Malaixia trở thành một trong những cứ điểm sản xuất đồ điện gia dụng nhiều nhất thế giới. Như Biểu 10 cho thấy,

Biểu 10: Số cơ sở sản xuất điện, điện tử của Nhật bản

	6/1992 (a)	6/2000(b)	b/a
Hàn quốc	62	46	0.7
Đài loan	93	71	0.8
Hồng kông	22	40	1.8
Xing-ga-po	71	60	0.8
Thái lan	63	97	1.5
Ma-lay-xia	121	135	1.1
In-đô-ne-xia	14	65	4.6
Phi-lip-pin	16	48	3.0
Trung quốc	42	273	6.5

trong thập niên 1990 có hiện tượng xí nghiệp Nhật chuyển các cứ điểm sản xuất từ Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore sang Inđônêxia, Phi-li-pin và nhất là Trung Quốc. VN cũng có thể trở thành điểm đến của dòng chảy này nếu có chiến lược chú trọng FDI hơn nữa.

Hiện nay, nhìn chung, tôi thấy cả nước VN mình không tích cực bằng một thành phố của TQ trong việc thu hút FDI. Chẳng hạn thị trấn Đông Hoàn gần Thẩm Quyển dù chỉ mới là thành phố nổi lên trong thập niên 1990 mà họ đã có văn phòng đại diện ở Tokyo để thu thập thông tin thị trường và tìm đối tác đến đầu tư. Còn ta thì vẫn còn trông cậy vào phòng thương mại ở các đại sứ quán! Nhưng có phải mình không có đủ nhân lực và tài lực? Ai cũng biết là xây dựng cơ bản thất thoát hàng chục nghìn tỉ đồng mỗi năm. Ngân sách dành cho nghiên cứu khoa học cũng rất lớn và đang tăng nhanh nhưng phần lớn kết quả nghiên cứu thì chẳng được dùng vào đâu. Ngân sách nghiên cứu thì phân bổ theo phương thức bình quân chủ nghĩa, ai cũng có, nơi nào cũng được.

Tôi cũng được biết chính phủ Nhật có chương trình hỗ trợ kỹ thuật (bằng ngân sách ODA) cho các xí nghiệp nhỏ và vừa ở ASEAN để nâng cao trình độ kỹ thuật và năng lực cung cấp trong các ngành yếm trợ. Trong 2 thập niên 1980 và 1990, Thái, Malaixia, Philipin và Indonesia đã tận dụng chương trình này và rất có hiệu quả. Bây giờ đáng lẽ đến lượt VN có tư cách nhận sự giúp đỡ này và Nhật cũng có chủ trương giúp VN, nhưng không hiểu sao phía VN chưa tích cực xúc tiến việc tiếp nhận này.

Phải tận dụng thời cơ quốc tế để phát huy lợi thế so sánh động, xây dựng ngày càng nhiều hơn các ngành công nghiệp có khả năng hội nhập vào thị trường thế giới.

4.3 *Cần hiểu đúng dẫn các yếu tố quyết định sự cạnh tranh trong thời đại ngày nay.*

Ngày nay, sức cạnh tranh của hàng công nghiệp không phải chỉ là giá thành và chất lượng. Hai yếu tố nữa rất quan trọng là năng lực tổ chức tiếp thị và tốc độ cung cấp. Năng lực tổ chức tiếp thị gồm khả năng thu thập, phân tích thông tin, khám phá thị trường, và tiếp cận thị trường với phí tổn thấp. Nhìn ở cả 2 bình diện nhà nước và xí nghiệp, VN rất yếu kém về khả năng này. Điểm này tôi đã phân tích trong nhiều bài viết trong năm 2001.⁹ Vấn đề bây giờ là phải có chiến lược ưu tiên khắc phục nhược điểm này.

Còn tốc độ ảnh hưởng như thế nào? Trong thời đại công nghệ thông tin, mọi giao dịch trên thương trường tiến hành rất nhanh. Tuy nhiên, giữa những công ty có một tầm cỡ nhất định, nhất là các công ty có vốn nước ngoài, tốc độ giao dịch không khác nhau nhiều. Nhưng nổi cộm lên bây giờ là sự sai biệt trong tốc độ xử lý hành chính của cơ quan nhà nước. Nước nào có tốc độ nhanh về mặt này mới chớp được các thời cơ, mới tăng sức cạnh tranh tổng hợp của cả nước. Rất tiếc là VN hiện nay vẫn là một trong những nước kém nhất ở Á châu về tốc độ hành chính. Theo điều tra của JETRO (trong năm 2000), 42% các xí nghiệp Nhật được điều tra cho rằng khó khăn lớn của họ khi hoạt động ở VN là thủ tục hành chính, trong khi đó, chỉ có 13% xí nghiệp Nhật ở Thái, 18% ở Phi-li-pin và 22% ở Indonesia than phiền về tốc độ hành chính. Đơn cử một trường hợp nói lên sự quan trọng của tốc độ: Hàng năm Nhật Bản nhập khẩu hơn 500 tỉ yen (xấp xỉ 4 tỉ USD) sản phẩm quần áo có nguyên liệu là len. Len xuất khẩu từ Nhật và gia công ở nước ngoài sau đó nhập khẩu trở lại Nhật nên chỉ bị đánh thuế nhẹ (từ tháng 4/2002 thì miễn thuế nên kim ngạch nhập khẩu sẽ tăng hơn nữa). Điều làm tôi ngạc nhiên là có tới trên 80% hàng nhập là từ TQ, còn nhập từ VN thì không đáng kể. Tôi tìm hiểu thì được biết là các điều kiện về lao động thì VN và TQ tương đương nhưng khác nhau rất lớn là ở khâu thuế quan. Bên TQ len đan nhập vào với điều kiện gia công rồi tái xuất thì không bị đánh thuế và thủ tục hải quan tiến hành rất nhanh.

Vài lời kết:

Thách thức của hội nhập, nhất là thách thức từ TQ và AFTA rất lớn nhưng còn kịp đối phó nếu có quyết tâm và chiến lược đúng đắn ngay từ bây giờ. Để có chiến lược đúng đắn trong việc nâng cao khả năng hội nhập, cần nhận thức đầy đủ các điều kiện để tăng sức cạnh tranh trong thời đại ngày nay. Cùng với phẩm chất và giá thành của sản phẩm, khả năng khám phá và tiếp cận thị trường cũng quan trọng không kém. Yếu tố tốc độ cũng cần được nhấn mạnh lại. Từ nhận thức này, Nhà nước cần hạ quyết tâm trong vòng 3-4 năm tới sẽ bằng mọi cách, vừa ưu tiên các nguồn nhân lực và tài lực trong nước, vừa

⁹ Xem Trần Văn Thọ (2001a) và (2001c).

tận dụng thời cơ mới trong việc thu hút FDI, để xây dựng, củng cố cơ cấu công nghiệp, nâng cao khả năng cạnh tranh trong nước và khả năng hội nhập vào thế giới của công nghiệp VN. Với nỗ lực này, tôi nghĩ ít nhất là các ngành thuộc nhóm B, nhất là xe máy và các ngành yểm trợ xe máy, sẽ nhanh chóng phát triển tại VN. Thời cơ cũng đương đến lần thứ hai. VN không được để mất thời cơ lần nữa.

Tư liệu tham khảo chính:

Aoki Takeshi ed., *AFTA: ASEAN Keizai Togo no Genjo to Tenbo* (AFTA: Hiện trạng và triển vọng hợp tác kinh tế ASEAN), JETRO, 2001.

Ikebe Ryo, Betonamu Toshi Boom Sairai no Kizashi (Triệu chứng tái diễn bùng nổ đầu tư ở Việt Nam), *Sekai Shuho*, 5/3/2002.

Bộ Tài chính, *Cam kết của Việt Nam tham gia Khu vực tự do mậu dịch ASEAN (AFTA)*, Hà Nội, 2000.

Bộ Thương mại, *Doanh nghiệp VN trong tiến trình thực hiện AFTA và khả năng đẩy mạnh thực hiện các cam kết*, Hà Nội, 2001.

Maruya Toyojiro and Ishikawa Koichi eds. (2001), *Made in China no Shogeki* (Chấn động của hàng sản xuất tại Trung Quốc), JETRO, Tokyo.

Trần Văn Thọ, Xuất khẩu hàng công nghiệp Việt Nam: Không thể thiếu một chiến lược, *Thời báo kinh tế Saigon*, 10/5/2001, pp.18-19 (2001a).

Trần Văn Thọ, Trung Quốc gia nhập WTO: Sức ép đè nặng lên ASEAN, *Thời báo kinh tế Saigon*, 20/9/2001, pp.44-45 (2001b).

Trần Văn Thọ, Hiệp định thương mại Việt Mỹ và triển vọng xuất khẩu VN: Để hàng VN vào thị trường Mỹ, *Tuổi trẻ chủ nhật*, 14/10/2001, p. 3 và p. 6 (2001c).

Tran Van Tho, AFTA in the Dynamic Perspective of Asian Trade, paper presented at the annual congress of the Korea International Economics Association, Seoul, 2001d.

Tran Van Tho, AFTA and the Industrialization of Vietnam, *Journal of Asian-Pacific Studies*, No. 10, February 2002, pp. 45-62.

Takeuchi Junko (2000), Denki, Denshi Sangyo no Kodoka niokeru Shuseki no Yakuwari (Vai trò của hiệu quả tập trung tích tụ trong quá trình cao độ hoá của công nghiệp điện khí, điện tử), *RIM* (Sakura Institute of Research), Vol. 4 No. 51, pp. 3-19.

Takeuchi Junko (2001), Electronics Sangyo no Ajia Tenkai ni okeru Nichibei Kigyoo Hikaku (So sánh xí nghiệp Mỹ và Nhật trong việc triển khai chiến lược ngành công nghiệp điện tử tại Á châu), *RIM* (Sakura Institute of Research), Vol. 11 No. 3, pp. 32-63.

Urata Shujiro (2001), Denshi Sangyo no Globalization to Regionalization (Toàn cầu hoá và Khu vực hoá trong ngành công nghiệp Điện tử), Báo cáo nghiên cứu về Á châu của Trung tâm nghiên cứu kinh tế Nhật: *Kakudai suru Jiyuboekikyotei to Nihon no Sentaku*, Ch. 11 , pp. 143-157.