

Việt Nam bị “ra rìa” trong sự phân công lao động khu vực: Nguy cơ hay hiện thực?

**Trần Quốc Hùng
7/2004**

I. Giới thiệu

Tiến trình cải cách kinh tế ở Việt Nam thường được so sánh với kinh nghiệm của Trung Quốc. Thí dụ tại Diễn đàn cải cách kinh tế Việt Nam-Trung Quốc (ngày 13-14/5/2004 tại Hà Nội), các bài tham luận của các chuyên gia kinh tế phần lớn trình bày những tương đồng trong quá trình cải cách ở hai nước, và những tồn tại, thử thách trong tương lai. Cả phía TQ (có lẽ vì lịch sử) lẫn phía VN (có lẽ vì hài lòng với những tiến bộ đã đạt được sau thời gian đổi mới) đều không nói tới khả năng VN có thể bị “ra rìa” trong sự phân công lao động khu vực đang được hình thành dựa trên cơ sở TQ đã trở thành trung tâm sản xuất và cung cấp hàng chế tạo phẩm tiêu dùng cho toàn thế giới.

Sau khi gia nhập WTO, TQ thu hút lượng đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) rất lớn, tăng xuất khẩu hàng chế tạo phẩm và nhập khẩu các loại hàng đầu vào cũng như nguyên nhiên liệu.¹ TQ như thế đã trở thành một đầu tàu cho nền kinh tế thế giới. Các nước trên thế giới cũng như ở châu Á đã phải tìm cách thích ứng với sự phát triển của TQ. Có ba hình thức chính cho việc thích ứng này. Thứ nhất là đầu tư FDI để làm chủ cơ sở sản xuất ở TQ và thu lợi nhuận. Thứ hai là xuất khẩu máy móc, thiết bị hiện đại và các loại hàng đầu vào để tham gia cho tiến trình sản xuất và xuất khẩu của TQ. Cuối cùng là xuất khẩu nguyên nhiên liệu, nông phẩm và thực phẩm sang TQ chủ yếu để phục vụ nhu cầu trong nước.

Nhiều nước trong khu vực như Nhật, Hàn Quốc, Đài Loan, Singapore, Mã Lai, Thái Lan đã “hội nhập” vào sự phát triển kinh tế TQ qua hai hình thức đầu. Vì thế sự tăng trưởng kinh tế của TQ đã góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của các nước này. Việt Nam, ngược lại, giao lưu kinh tế với TQ chủ yếu qua hình thức thứ ba nhưng lại chịu sự cạnh tranh của TQ trong lãnh vực thu hút FDI, xuất khẩu hàng chế biến đơn giản như hàng dệt may, da giày, và cả việc mua nhập nguyên nhiên liệu cần dùng trong sản xuất. Như thế, TQ càng phát triển thì phần lợi cho VN tuy có, nhưng khó khăn có thể nhiều hơn.

Bài viết này phân tích việc VN có vẻ bị “ra rìa” trong thế trận phân công lao động mới được hình thành trong khu vực, và thử trả lời câu hỏi đó chỉ là nguy cơ hay đã trở thành hiện thực? Và nếu đã trở thành hiện thực, thì VN phải làm gì?

II. TQ và sự chuyên môn hóa hàng dọc trong sản xuất ở khu vực

Ngoại thương là động cơ chủ yếu thúc đẩy sự phát triển kinh tế của TQ trong hơn hai thập kỷ vừa qua. Trong năm 2003, GDP của TQ bằng 4% của GDP toàn cầu, tính theo tỷ

giá hối đoái thị trường (nhưng chiếm 13% GDP toàn cầu nếu tính theo tỷ giá cân bằng sức mua của đồng tiền [PPP: Purchasing Power Parity]). Thế nhưng TQ chiếm thị phần 8,1% trong trị trường xuất khẩu hàng hóa thế giới, tương đương với 17% mức tăng trưởng xuất khẩu thế giới trong năm qua.ⁱⁱ Như thế, TQ đã trở thành một tác nhân quan trọng trong thương mại quốc tế, chỉ có sau Mỹ, Nhật và Liên Minh Âu Châu.

Cơ cấu hàng xuất khẩu của TQ đã thay đổi nhanh chóng trong 10 năm qua. Hiện nay, các loại hàng chế tạo phẩm (manufactured goods), từ thô sơ đến cao cấp, chiếm đến 88% tổng kim ngạch xuất khẩu. Đặc biệt, tỷ trọng của các loại máy móc, dụng cụ điện, điện tử và viễn thông tăng từ 18% đến 43%, trong khi chế tạo phẩm đơn giản như hàng dệt may giảm từ 28% xuống còn 17%.ⁱⁱⁱ Nói chung, TQ nhập siêu trong lãnh vực nguyên nhiên liệu và thực phẩm, cũng như trong lãnh vực máy móc, dụng cụ và thiết bị phục vụ cho sản xuất.

TQ xuất khẩu tương đối đều ra khắp các khu vực: Bắc Mỹ chiếm tỷ trọng 29% trong tổng kim ngạch xuất khẩu, châu Âu 24% và châu Á 40%. Thế nhưng châu Á lại chiếm 66% tổng kim ngạch nhập khẩu của TQ, trong khi Bắc Mỹ chỉ có 9% và châu Âu 16%.^{iv} Hai nhóm hàng chính trong số hàng nhập từ châu Á là máy móc, dụng cụ, thiết bị và nguyên nhiên liệu thực phẩm. Ngoài ra, TQ cũng nhập rất nhiều hàng từ các nước đang phát triển, và đứng thứ ba sau Mỹ và Liên Minh Âu Châu.

Do sự tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm qua, TQ đã trở thành nước tiêu thụ quan trọng nhất thế giới trong nhiều mặt hàng năng lượng và kim loại. Thí dụ TQ tiêu thụ: 42% sản lượng than đá hàng năm trên thế giới, 7% sản lượng dầu thô, 27% sản lượng thép, 34% quặng sắt, 19% nhôm, 11% nickel, và 20% đồng.^v Mức cầu của TQ đã trở thành yếu tố quan trọng nhất tác động đến giá cả của các loại hàng này trên thị trường thế giới trong thời gian vừa qua.

Sự kiện châu Á chiếm đại bộ phận hàng nhập khẩu của TQ, trong khi các nước Âu Mỹ chiếm đại bộ phận hàng xuất khẩu, là biểu hiện đầu tiên của hiện tượng chuyên môn hóa sản xuất hàng dọc (vertical specialization of production) ở khu vực. Các nước châu Á xuất khẩu nhiều sang TQ gồm có: Nhật (12,2% tổng kim ngạch xuất khẩu Nhật), Hàn Quốc (18,1%), Hồng Kông (42,6%), Singapore (7%), Indonesia (6%), Mã Lai (6,1%), Phi Luật Tân (6%), Thái Lan (7,3%) và Ấn Độ (4,5%).^{vi} Trừ Indonesia, phần lớn mặt hàng các nước này xuất khẩu sang TQ là chế tạo phẩm, với tỷ lệ từ 51% cho Thái Lan đến 94% cho Philippines. Indonesia xuất khẩu chủ yếu nguyên nhiên liệu (gồm khoáng sản và dầu thô/khí đốt) và nông phẩm—vốn là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Indonesia— và chỉ có 19% là chế tạo phẩm.

Hiện tượng chuyên môn hóa sản xuất hàng dọc còn có hai biểu hiện quan trọng khác.

- Phần lớn các hàng nhập từ châu Á được gia công, lắp ráp và chế biến thành hàng xuất khẩu của TQ. Tỷ trọng của các loại hàng trung gian này trên giá trị xuất khẩu tăng từ 35% trong những năm đầu thập kỷ 1990, lên tới 50% vào những năm cuối thập kỷ và ổn định ở mức này cho đến nay.^{vii} Nói chung, hàng nhập khẩu được gia công chế biến để tái xuất chiếm tỷ trọng 40% kim ngạch xuất khẩu của TQ. Điều

hình nhất là các sản phẩm công nghệ thông tin (CNTT): năm 2003, TQ xuất khoảng 7,2 tỷ USD nhưng nhập khoảng 6,3 tỷ USD—chủ yếu là các loại chips và bộ vi xử lý (microprocessors) từ các nước trong khu vực. Như thế trị giá gia tăng mà TQ đóng góp vào hàng CNTT xuất khẩu thật sự không lớn lắm.

- Nhật và các nước mới công nghiệp hóa (NIE: newly industrialized countries) ở Đông Á chiếm khoảng 60% lượng đầu tư FDI vào TQ trong giai đoạn 2000-2001. Trong khi đó, cả Mỹ và châu Âu chỉ chiếm tỷ lệ 20%. Các doanh nghiệp FDI ở TQ thường là một bộ phận trong dây chuyền sản xuất và phân phối của các doanh nghiệp “mẹ” trên toàn thế giới.

Tình hình kể trên cho thấy Nhật và các nước mới công nghiệp hóa ở Đông Á đã bước đầu thành công trong việc thích ứng với sự phát triển vượt bậc của TQ. Trong sự phân công lao động đang được thành hình, các nước này trực tiếp tham gia vào tiến trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa TQ bằng cách đầu tư trực tiếp FDI. Từ trước tới nay, đầu tư FDI vào TQ có tính chất hướng ngoại: các doanh nghiệp FDI là đầu tàu cho việc tăng xuất khẩu. Trong tương lai, đầu tư FDI sẽ mở rộng hơn và nhắm vào việc phục vụ thị trường hàng hóa và dịch vụ trong nước. Như thế, nếu TQ càng phát triển thì các doanh nghiệp FDI sẽ hưởng lợi nhuận cao, góp phần làm tăng trưởng GNP (tổng sản lượng quốc gia) của các nước chủ đầu tư FDI.

Một phần thông qua các doanh nghiệp FDI của mình, các nước nói trên cũng đã tăng cường xuất khẩu sang TQ. Trong năm 2003, xuất khẩu từ Nhật sang TQ tăng 44% trong khi xuất khẩu của Nhật nói chung chỉ tăng 10% so với năm trước. Một cách tương tự, xuất khẩu từ Hàn Quốc tăng 18%, nhưng xuất khẩu sang TQ tăng 48%. Xuất khẩu từ Singapore tăng 13%, nhưng xuất khẩu sang TQ tăng 50%. Xuất khẩu từ Phi Luật Tân giảm 0,1% nhưng xuất khẩu sang TQ tăng 48%.^{viii} Như thế, TQ đã góp phần quan trọng trong việc kích thích sự hồi phục và tăng trưởng kinh tế của các nước này trong những năm vừa qua. Tất nhiên, mặt trái của hiện tượng này là khi TQ giảm bớt suất tăng trưởng, thì các nước nói trên cũng bị ảnh hưởng tiêu cực. Tuy nhiên ảnh hưởng tiêu cực này cũng có mức độ, vì một nửa hàng xuất khẩu của các nước này sang TQ là để phục vụ xuất khẩu. Nếu thị trường Âu Mỹ vẫn tăng trưởng, thì mức cầu nhập khẩu của TQ cũng tiếp tục tăng trưởng.

Từ khi bắt đầu cải cách (1978) cho tới nay, TQ tăng trưởng kinh tế trung bình trên 9% một năm. Câu hỏi quan trọng ở thời điểm này là TQ có thể duy trì suất tăng trưởng cao như thế trong bao lâu nữa? Câu trả lời sẽ cho thấy giá trị và sự cần thiết của việc tham gia vào tiến trình chuyên môn hóa hàng dọc trong sản xuất ở khu vực châu Á.

Trong thập kỷ 1990, TQ tăng trưởng trung bình 9,5% một năm. Đóng góp vào suất tăng trưởng này chủ yếu là tăng đầu tư vào vốn tư bản cố định (capital accumulation) khoảng 6,4% mỗi năm; lực lượng lao động tăng 0,4%-0,5% một năm; và năng suất tổng thể (total factor productivity: TFP) tăng khoảng 2%-2,8% một năm.^{ix} Trong một hay hai thập kỷ sắp tới, TQ hoàn toàn có thể tăng đầu tư vào tài sản cố định khoảng 5,7%-5,9% mỗi năm; lực lượng lao động có thể tăng ít nhất là 0,2%-0,3% một năm; và năng suất tổng thể có thể tăng ít nhất khoảng 1,2%-1,4% một năm.^x Với sự tính toán “khiêm nhường” như trên, TQ hoàn toàn có khả năng tăng trưởng khoảng 7%-8% một năm trong tương lai lâu dài.

Làm cơ sở cho sự tính toán trên là 3 yếu tố quan trọng.

- Lực lượng lao động trong nông thôn TQ còn rất dồi dào, nhưng có năng suất biên tế (marginal productivity) rất thấp—dưới 10% so với năng suất lao động biên tế trong khu vực công nghiệp. Vì thế, khi TQ phát triển và tiếp tục cải cách cơ chế—nhất là cải cách thị trường lao động— sự chuyển dịch lao động từ khu vực nông nghiệp sang công nghiệp sẽ tiếp tục tăng năng suất lao động trung bình của cả nền kinh tế và làm GDP tăng trưởng.
- Tiết kiệm xã hội của TQ rất cao—khoảng 40-50% so với GDP mỗi năm. Thêm vào đó lượng đầu tư FDI cũng lớn, và có nhiều khả năng tăng thêm. Như thế lượng đầu tư vào tài sản cố định (kể cả hạ tầng cơ sở) của TQ sẽ tiếp tục ở mức độ cao, và là động cơ chính thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế.
- Cải cách cơ cấu, qua tác động của sự cạnh tranh quốc tế sau khi TQ gia nhập WTO và của các doanh nghiệp FDI, làm cho nền kinh tế hoạt động hợp lý và hữu hiệu hơn. Nhờ vậy, TQ có khả năng tăng năng suất tổng thể nhanh hơn mức 1,2%-1,4% như đã ước tính trên đây. Điều này có thể nâng cao suất tăng trưởng khuynh hướng (trend growth rate) của TQ.

Thật ra suất tăng trưởng cao và lâu bền như ở TQ không phải là biệt lệ, mà là thông lệ của các nước đã “cắt cánh” trong quá trình công nghiệp hóa. Thí dụ như ở Nhật, trong giai đoạn 27 năm từ 1954 đến 1981, xuất khẩu hàng năm tăng trung bình 14,2% và làm cơ sở cho nền kinh tế tăng trưởng. Ở các nước mới công nghiệp hóa ở Đông Á, trong thời gian 31 năm từ 1966 đến 1997, xuất khẩu tăng hàng năm 13,1%. Ở TQ, trong 24 năm sau cải cách (1978-2002), xuất khẩu tăng trung bình 11,9% mỗi năm.^{xi}

Nói chung, TQ hoàn toàn có khả năng tăng trưởng nhanh trong thời gian lâu dài trong tương lai. Việc tham gia vào sự chuyên môn hóa sản xuất hàng dọc, với trọng tâm là TQ, vì vậy rất quan trọng để các nước “thành viên” có thể hưởng lợi và cùng tăng trưởng với TQ. Trái lại, nếu bị “ra rìa” trong sự phân công lao động mới đang được thành hình trong khu vực, thì sẽ gặp nhiều khó khăn.

III. Quan hệ kinh tế VN-TQ

Quan hệ kinh tế giữa VN và TQ đã tăng trưởng trong thời gian qua, nhưng có nhiều điểm khác biệt so với quan hệ đầu tư và thương mại giữa TQ và các nước khác trong khu vực như Nhật, các nước Đông Á vừa mới công nghiệp hóa, hay ngay cả Indonesia. Trong khi các nước này chủ yếu “cộng sinh” với nền kinh tế TQ, thì VN chủ yếu là cạnh tranh với TQ, tuy cũng có tăng xuất khẩu một số mặt hàng sang TQ. Sự cạnh tranh này không những chỉ phản ánh qua việc cạnh tranh xuất khẩu chế tạo phẩm, mà còn diễn ra trong lãnh vực thu hút đầu tư FDI và tranh mua nguyên nhiên liệu trên thị trường thế giới.

Do mâu dịch vùng biên giới (biên mậu) Việt-Trung tăng nhanh, quan hệ thương mại giữa hai nước đã tăng trưởng khá lớn trong thời gian vừa qua. Hiện nay TQ là nước bạn hàng lớn thứ ba của VN, sau Mỹ và Nhật.^{xii} Hàng xuất khẩu của VN sang TQ chủ yếu nằm trong nhóm dầu thô và than đá (chiếm tỷ trọng 20% trong kim ngạch xuất khẩu của VN, khoảng 20 tỷ đôla trong năm 2003) và nhóm hải sản, lương thực như gạo, cà phê và trà (chiếm tỷ trọng 20%).^{xiii} Tuy kim ngạch xuất khẩu sang TQ tăng trưởng trong thời gian qua, các mặt hàng xuất sang TQ không phải là các loại hàng xuất khẩu có tính cách chiến lược, có thể hỗ trợ tiến trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa của VN. Trong trường hợp Indonesia, nguyên nhiên liệu và nông phẩm là các nhóm hàng xuất khẩu chủ lực, nên bám được vào thị trường TQ là rất có lợi cho Indonesia.

Nhóm hàng chế tạo phẩm như dệt may, giày dép đồ da, hàng điện tử và máy tính điện tử [trong năm 2003 xuất được 700 triệu USD phần cứng, và 30 triệu USD gia công phần mềm], dây và cáp điện, đồ nhựa và giấy v.v. hiện là những mặt hàng “chiến lược” được VN sử dụng để thúc đẩy tăng xuất khẩu và nâng cao tỷ trọng chế tạo phẩm trong xuất khẩu (hiện nay gần 40%). Trong nhóm hàng này thì TQ chẳng những không phải là người tiêu thụ lớn, mà lại là đối thủ cạnh tranh đáng gờm, không những ở các nước thứ ba mà còn ngay trong thị trường nội địa của VN.

Tương tự như TQ, VN cũng dựa vào doanh nghiệp FDI để phát triển xuất khẩu. Trong 6 tháng đầu năm 2004, các doanh nghiệp FDI chiếm 6,5 tỷ USD, trong khi các doanh nghiệp trong nước chiếm 5,4 tỷ USD, trong tổng kim ngạch xuất khẩu.^{xiv} VN hiện còn trong giai đoạn gia công những mặt hàng chế tạo phẩm đơn giản như dệt may và da giày (VN đứng hàng thứ tư trên thế giới trong lãnh vực hàng giày dép và đồ da).^{xv} Hiện nay, đây là hai mặt hàng chế tạo phẩm xuất khẩu chủ lực của VN, có kim ngạch lớn thứ hai (3,6 tỷ USD) và thứ ba (2,2 tỷ USD) trong tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2003 [dầu thô có kim ngạch lớn nhất—3,8 tỷ USD].^{xvi} Trình trạng gia công ở VN được thể hiện ở chỗ xuất khẩu phụ thuộc rất nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu—các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp FDI đều nhập siêu, khoảng 6,4 tỷ và 2,5 tỷ USD trong năm 2003.^{xvii} Cụ thể trong lãnh vực hàng dệt may và giày dép, tỷ lệ hàng đầu vào được nhập khẩu trên giá trị hàng xuất khẩu rất cao. Trong 6 tháng đầu năm 2004, VN xuất được 3,3 tỷ USD nhưng phải nhập hàng phụ tùng cho giày dép và dệt may (footwear/garment accessories), vải (fabric), sợi dệt (yarn for textiles) và bông vải (cotton) lên đến 2,6 tỷ USD.^{xviii}

Hàng của VN cạnh tranh chủ yếu trên cơ sở giá rẻ, chú xét về mặt chất lượng, mẫu mã, mức tin cậy trong việc cung cấp hàng, và khả năng tiếp thị thì còn yếu so với hàng TQ. Ngay cả lợi thế giá rẻ cũng khó duy trì được lâu trong khi năng suất lao động ở TQ cao hơn VN—khoảng 20% trong lãnh vực dệt may. VN cũng chưa có khả năng tung thương hiệu riêng của mình ra thị trường thế giới—thể hiện tình trạng “tụt hậu” của VN so với TQ. Việc TQ đã là thành viên WTO trong khi VN vẫn chưa được vào cũng đang trở thành sức ép cạnh tranh có lợi cho TQ—đặc biệt là trong lãnh vực dệt may. Trong năm 2005 giữa các nước thành viên WTO sẽ bãi bỏ hạn ngạch (quota) hàng dệt may, tạo điều kiện cho TQ tăng thị phần của mình trên thị trường thế giới. Trong khi đó VN vẫn còn bị chi phối bởi hạn ngạch có tính chất giới hạn sự phát triển, nhất là từ phía Mỹ. Nhưng khi được vào WTO và không còn có hạn ngạch nữa, thì VN càng phải cạnh tranh giành thị trường không những với TQ mà còn với các nước sản xuất khác.

Không những chỉ cạnh tranh trong thị trường xuất khẩu sang nước thứ ba, hàng chế tạo phẩm TQ (như hàng gia dụng, dệt may, xe gắn máy v.v.) thịnh vượng cũng tràn lấn sang thị trường VN, gây khó khăn không nhỏ cho các doanh nghiệp VN. Gần đây, có một hiện tượng không lành mạnh trong quan hệ thương mại Việt-Trung. Đó là việc bán lậu xăng dầu từ VN (giá rẻ hơn ở TQ vì được bù giá) sang TQ (giá cao hơn vì tiếp cận hơn với thị trường thế giới). Ngoài ra vì VN cũng cần phải nhập nhiều nguyên liệu đầu vào cho sản xuất, tương tự như tình trạng ở TQ, nên khi giá các loại hàng này tăng cao vì sức cầu của TQ, thì VN cũng bị khó khăn (trong khi các nước xuất siêu các mặt hàng này thì được lợi). Trong thời gian qua, các ngành như sắt thép, xi măng, phân bón, giấy, nhựa và dệt may ở VN đã gặp nhiều khó khăn vì giá đầu vào tăng mà giá đầu ra không tăng được vì bị sự cạnh tranh của hàng TQ rẻ hơn. Nhiều doanh nghiệp VN vì thế bị giảm lợi nhuận hay thua lỗ và mất thị phần.^{xix}

TQ cũng cạnh tranh ráo riết với VN, và một số nước châu Á khác, trong việc thu hút luồng đầu tư FDI. Trong bối cảnh hiện nay là thương mại quốc tế ngày càng được tự do hóa, các công ty đa quốc gia đang thực hiện kế hoạch đầu tư FDI có trọng điểm. Để xây dựng cơ sở sản xuất và xuất khẩu, họ không cần phải đầu tư tràn lan như trước, mà chỉ tập trung rót vào một số nước có điều kiện tối ưu và đã đạt được khối lượng cần thiết (critical mass). Ngoài ra, họ sẽ đầu tư để phục vụ thị trường nội địa ở các nước có dân số khá cao và sức mua đang tăng trưởng.^{xx} TQ hội đủ cả hai điều kiện này, nên đã và sẽ tiếp tục thu hút lượng đầu tư FDI lớn. Trong hơn hai thập kỷ qua, TQ đã thu hút được tổng cộng khoảng 500 tỷ USD vốn FDI. Trong hai năm 2002-03, TQ nhận được khoảng 53 tỷ đôla FDI mỗi năm. Lượng FDI trong 6 tháng đầu năm 2004 đã tới 34 tỷ USD, tăng 12% so với cùng kỳ năm ngoái, và có triển vọng tăng nhanh hơn nữa trong tương lai khi TQ cổ phần hóa và tư nhân hóa nhiều doanh nghiệp nhà nước. [Trước mắt là dự án tư nhân hóa qua cách đồng niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Thượng Hải, Hồng Kông và New York của hai ngân hàng có thành tích kinh doanh tốt nhất trong số bốn ngân hàng thương mại nhà nước: Bank of China và China Construction Bank]. Trong những năm gần đây, suất lợi nhuận của các doanh nghiệp FDI ở TQ đã lên ngang hay cao hơn mức trung bình trên thế giới.^{xxi} Đây cũng là yếu tố quan trọng thu hút các doanh nghiệp quốc tế vào TQ.

Trong trường hợp VN, sau 15 năm mở cửa, đã thu hút được hơn 40 tỷ USD vốn FDI qua gần 5000 dự án đầu tư.^{xxii} Với tỷ lệ 100% so với GDP, đây là khối vốn FDI khá cao. Tuy nhiên, vì những khó khăn, phiền hà trong việc kinh doanh và xuất nhập khẩu từ VN, các công ty lớn trên thế giới dần dà có khuynh hướng không coi VN là cơ sở để sản xuất và xuất khẩu (trừ lãnh vực dệt may và giày dép) mà đầu tư FDI chủ yếu để khai thác thị trường trong nước. Thật ra tính chất hướng nội đã trở thành một nét đặc trưng trong quá trình đầu tư FDI vào VN, tuy nó đi ngược lại chủ trương của VN là muốn khuyến khích đầu tư FDI hướng ngoại.

Ngoài lý do khách quan kể trên, có nhiều nguyên nhân chủ quan làm giảm sự hấp dẫn của VN đối với chủ đầu tư FDI trên thế giới. Nhiều nhà phân tích đã nêu ra các nguyên nhân này, như hệ thống cơ sở hạ tầng còn yếu kém, quy mô thị trường còn nhỏ, môi trường pháp lý, luật lệ phức tạp và không minh bạch; tệ nạn quan liêu, tham nhũng gây khó khăn

và nâng cao phí kinh doanh; khó khăn và giá cao trong việc giải tỏa và sử dụng đất v.v. Những thay đổi về thuế trong thời gian qua, như tăng thuế thu nhập doanh nghiệp FDI từ 25% lên 28%, cách khấu trừ thuế thu nhập phức tạp, và việc các chi phí tiếp thị, quảng cáo, khuyến mãi bị khống chế ở mức không quá 7% của tổng chi phí hợp lệ, nói chung đã tăng suất thuế thu nhập thực sự lên đến 40%—cao hơn các nước trong khu vực. Thí dụ như thuế suất tương đương ở TQ là 33%, Indonesia 30%, Phi Luật Tân 32%, Mã Lai 29% và Singapore là 22%.^{xxiii} Ngoài ra suất thuế lũy tiến đối với thu nhập cá nhân ở VN cũng cao nhất khu vực: 10%-65% so với 5%-45% ở TQ, 5%-35% ở Indonesia, 1%-29% ở Mã Lai, và 5%-22% ở Singapore.^{xxiv} Tất cả những yếu tố này làm cho giá thành sản xuất ở VN không rẻ hơn so với các nước khác trong khu vực, tuy giá nhân công còn rẻ. Một thí dụ cụ thể: chi phí cho việc lắp ráp một chiếc tivi ở VN là 6-7 USD, trong khi ở các nước ASEAN khác trung bình là 3 USD, và ở TQ là 1 USD.^{xxv}

Nhưng có lẽ yếu tố quan trọng hơn cả là việc luật lệ, thuế má thay đổi thường xuyên và ít báo trước, khiến cho việc tính toán khả năng sinh lợi của các dự án kinh doanh rất bất bèn và không có sức thuyết phục đối với công ty “mẹ” khi phải so sánh với các dự án đầu tư FDI sang các nước khác trong hay ngoài khu vực châu Á. Hiện nay theo một số nhà đầu tư FDI, những sự kiện gây ra mất ổn định trong môi trường luật lệ và thuế má là Nghị định 164 về hướng dẫn thi hành Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Nghị định 158 về thi hành Luật Thuế giá trị gia tăng, và quy định của Bộ Lao Động hạn chế việc sử dụng nhân viên người nước ngoài tại các doanh nghiệp FDI—được áp dụng từ đầu năm nay.^{xxvi} Các quyết định này không những giảm ưu đãi cho các doanh nghiệp FDI so với trước, nhưng chúng làm mất ổn định môi trường pháp lý và luật lệ—vốn là yêu cầu hàng đầu của các nhà đầu tư FDI, còn quan trọng hơn yêu cầu được ưu đãi về thuế má.^{xxvii}

Vì những lý do kể trên, tuy tổng vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN) mới cấp phép và vốn mới bổ sung trong 6 tháng đầu năm 2004 đạt 1,47 tỷ USD hay tăng 11,4% so với cùng kỳ năm ngoái, nhưng có một số dự án cũ bị giải thể hay rút giấy phép, làm cho số vốn ĐTNN mới thực sự tăng ít hơn.^{xxviii} Đáng lo ngại hơn, trong 6 tháng đầu năm, chỉ có 259 dự án mới được cấp giấy phép với tổng vốn đăng ký là 754,5 triệu USD—giảm 26,2% về số dự án và giảm 16% về vốn đăng ký so với cùng kỳ năm ngoái.^{xxix} Trong khi đó, lượng đầu tư FDI vào TQ, vốn đã lớn, vẫn tiếp tục tăng trưởng, như đã trình bày ở phần trên.

Như thế, trong quan hệ kinh tế Việt-Trung, phân hợp tác có thể giúp tăng trưởng kinh tế là phụ, mà phân cạnh tranh giành thị trường xuất khẩu và vốn đầu tư FDI là chính. So với quan hệ “cộng sinh” giữa TQ với nhiều nước khác trong khu vực, thì VN có vẻ như bị “ra rìa” trong cuộc phân công lao động khu vực.

IV. Kết luận: VN phải làm gì?

Với trình độ phát triển kinh tế hiện nay, VN rơi vào tình thế khó khăn: chưa đủ sức cung cấp vốn FDI và chế tạo phẩm đầu vào cho TQ, nhưng lại phải cạnh tranh với TQ để tìm thị trường xuất khẩu chế tạo phẩm đơn giản cũng như thu hút FDI. Trong cuộc cạnh tranh này, VN vừa phải đối phó với những mặt mạnh của TQ vừa bộc lộ nhiều điểm yếu của

bản thân mình. Nói một cách khác, VN lâm vào thế phải dùng những điểm yếu của mình để chọi với những điểm mạnh của TQ.

Lợi thế cạnh tranh của TQ không phải dựa trên giá nhân công rẻ, vì giá nhân công ở một số nước như VN, Pakistan và Ấn Độ còn rẻ hơn (xem Bảng 1). Lợi thế của TQ là kết hợp giá thành rẻ với chất lượng bảo đảm. Lợi thế này được khẳng định trong vài năm gần đây, và là kết quả tổng hợp của nhiều mặt phát triển: năng suất lao động tăng, hệ thống hạ tầng cơ sở phục vụ sản xuất tốt—vượt xa các nước đang phát triển khác, đã có tính kinh tế của quy mô sản xuất (economy of scale) và môi trường pháp lý, luật lệ tương đối ổn định. Đột biệt quan trọng là quy mô sản xuất hàng điện tử: TQ chiếm 49% sản lượng DVD trên toàn thế giới, 42% sản lượng PC để bàn, 30% sản lượng PC Notebook, 33% sản lượng TV màu.^{xxx} Sự tập trung này không những làm giảm giá thành vì tất cả các khâu sản xuất ở gần nhau và hỗ trợ cho nhau, mà còn có sức hấp dẫn rất lớn đối với các công ty sản xuất hàng điện tử khác.

Bảng 1

Lương nhân công, USD một giờ (năm 2000)

Ấn Độ	0,16
Pakistan	0,29
Việt Nam	0,64
TQ	0,84
Phi Luật Tân	1,05
Turkey	1,55
Mã Lai	1,82
Mexico	2,06
Ba Lan	2,19
Brazil	2,56
Argentina	4,23
Hàn Quốc	7,38
Singapore	9,19

Nguồn: US Import Administration và International Labor Organization, trích theo chú thích 30

Có nhiều lý do giúp TQ đạt được trình độ tiên bộ như thế. Thứ nhất, quá trình cải cách của TQ bắt đầu từ năm 1978, trước VN gần một thập kỷ. Thứ hai, TQ đã thu hút lượng đầu tư rất lớn. Các doanh nghiệp FDI là động cơ chính phát triển lãnh vực xuất khẩu, và giúp TQ nhanh chóng cải thiện chất lượng hàng, độ tin cậy trong giấy chuyên cung cấp cũng như khả năng tiếp thị toàn thế giới. Thứ ba, TQ đã thu được một số thành quả trong việc mạnh dạn thúc đẩy quá trình cải cách kinh tế, nhất là làm cho nhiều doanh nghiệp trong nước tiếp cận với sự cạnh tranh quốc tế, qua đó nâng cao hiệu năng kinh doanh và năng suất lao động.

Để gỡ thế bí này, VN cần phải thực hiện ba phương án.

- Nếu đã phải cạnh tranh với TQ, thì phải tìm cách cạnh tranh cho có hiệu quả—VN cần phải thu hẹp khoảng cách lợi thế cạnh tranh của TQ đối với mình. Cụ thể, VN cần phải xem xét lại hệ thống pháp lý, luật lệ, thuế và phí của mình, để sửa đổi nhằm làm giảm giá thành sản xuất ở VN và giảm bớt lợi thế của TQ. Ít nhất là khi ban hành luật lệ, thuế phí mới, VN cần phải phân tích xem những biện pháp này thu hẹp hay mở rộng khoảng cách “tụt hậu” so với TQ. Còn để tăng năng suất lao động và nâng chất lượng sản phẩm, thì VN phải mạnh dạn hơn trong việc thu hút và sử dụng các doanh nghiệp tiên tiến nước ngoài làm đòn bẩy cạnh tranh để cải cách và hiện đại hóa doanh nghiệp trong nước.
- Tăng sức cầu trong nước để phát triển thị trường nội địa. Với dân số 80 triệu, VN là một thị trường không nhỏ. Nếu được phát huy tốt thì sức cầu trong nước sẽ thành một động cơ tăng trưởng kinh tế bền vững và ít bị lệ thuộc vào tình hình dao động kinh tế trên thế giới. Tuy nhiên, theo kinh nghiệm của nhiều nước trên thế giới, chiến lược phát triển hướng nội thường dẫn đến việc duy trì công nghệ lạc hậu và cách sản xuất kém hiệu năng. Ngay cả các doanh nghiệp FDI cũng dễ bắt tay với doanh nghiệp nhà nước để đòi bảo hộ mậu dịch nhằm duy trì lợi thế độc quyền của mình trong thị trường nội địa. Nói chung, tình trạng này gây ra lãng phí, giảm tính cạnh tranh, và dần dà làm suy yếu nền kinh tế. Nâng cao tính cạnh tranh và mở cửa trong môi trường kinh doanh, gồm cả việc sử dụng các doanh nghiệp nước ngoài làm đòn bẩy, cũng là phương thuốc hữu hiệu để khắc phục nguy cơ này.
- Sau cùng, VN phải tích cực hơn nữa trong việc thực hiện phương châm đa phương hóa quan hệ kinh tế—cụ thể là việc đàm phán các hiệp định thương mại tự do giữa ASEAN và các nước lớn trong khu vực và trên thế giới. Việc khu vực hóa quan hệ kinh tế ở châu Á phải hoàn toàn có tính chất mở cửa, để làm loãng bớt vị trí có tính chất áp đảo của TQ. Các nước khác như Nhật, Hàn Quốc và các nước ASEAN, tuy đã tranh thủ “hội nhập” vào sự phát triển của TQ, nhưng vẫn đồng tình với chủ trương này, vì ai cũng quan ngại việc TQ có thể có ảnh hưởng quá lớn trong quan hệ song phương với mình.^{xxx1}

Nội dung chính của các phương án chiến lược nói trên là mạnh dạn cải cách kinh tế, hành chính để nâng tính năng động, mở cửa, cạnh tranh và hiệu quả của nền kinh tế VN. Thực ra đây cũng là một “mặt trận” cạnh tranh khác: cạnh tranh trong tiến trình cải cách và hiện đại hóa so với TQ. Từ trước tới nay, trừ một vài trường hợp cá biệt, VN thường hay đi sau TQ trong nhiều cuộc cải cách. Thử thách lớn nhất cho VN trong thời gian sắp tới là có những bước đột phá đi trước TQ trong tiến trình cải cách để thu hẹp khoảng cách “tụt hậu” so với TQ.

Tài liệu tham khảo

Central Institute for Economic Management, *Vietnam's Economy in 2003*, National Political Publisher, Hanoi 2004

Deutsche Bank Vietnam Newsletter, HCM City 6-7/2004

IMF, *Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries*, 9/2003

Trần Quốc Hùng, *Trung Quốc & ASEAN trong hội nhập: Thử thách mới, cơ hội mới*, Nhà Xuất Bản Trẻ và Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn, 12/2003

Sin Beng Ong, *China's engine driving China's exports*, JPMorgan Chase Bank, Singapore 30/4/2004

Nhân Dân, số ngày 8 và 16/7/2004

Thomas Rumbaugh & Nicolas Blancher, *China: International Trade and WTO Accession*, IMF Working Papers 2004

Ben Simpfendorfer, *China and the World Economy*, JPMorgan Hong Kong 4/2004

Ben Simpfendorfer, *It's more than a cheap labor story*, JPMorgan Hong Kong 5/2004

Thời Báo Kinh Tế VN, www.vneconomy.com.vn 7/7/2004

Trần Thủy, *Việt Nam "rất mặt" vì tăng trưởng nóng từ TQ*, Vietnam.net www.vnn.vn 15/5/2004

Wanda Tseng & Marcus Rodlauer, *China: Competing in the Global Economy*, IMF 2004

Vietnam Investment Review, 18/6/2004

www.vninvest.com, *Môi trường đầu tư của VN đang xấu đi*, 6/4/2004

-
- ⁱ Xem Trần Quốc Hùng, *Trung Quốc & ASEAN trong hội nhập: Thử thách mới, cơ hội mới*, Nhà Xuất Bản Trẻ và Thời Báo Kinh Tế Sài Gòn, 12/2003
- ⁱⁱ Theo Ben Simpfendorfer, *China and the World Economy*, JPMorgan Hong Kong, 4/2004
- ⁱⁱⁱ Như trên
- ^{iv} Như trên
- ^v Như trên
- ^{vi} Theo Sin Beng Ong, *China's engine driving China's exports*, JPMorgan Chase Bank Singapore 4/30/2004
- ^{vii} Theo Thomas Rumbaugh và Nicolas Blancher, *China: International Trade and WTO Accession*, IMF Working Papers 2004
- ^{viii} Theo Sin Beng Ong (2004)
- ^{ix} Theo Wanda Tseng và Marcus Rodlauer, *China: Competing in the Global Economy*, IMF 2004
- ^x Như trên
- ^{xi} Như chú thích 7
- ^{xii} Theo *Vietnam's Economy in 2003*, Central Institute for Economic Management, National Political Publisher, Hanoi 2004
- ^{xiii} Như trên
- ^{xiv} Nguồn: Tổng Cục Thống Kê VN—trích theo Deutsche Bank Vietnam Newsletter, HCM City 8/7/2004
- ^{xv} Theo Thời Báo Kinh Tế VN, www.vneconomy.com.vn 7/7/2004
- ^{xvi} Như chú thích 13
- ^{xvii} Theo Vietnam Investment Review, Hanoi 18/6/2004
- ^{xviii} Như chú thích 15
- ^{xix} Theo Trần Thủy, *Việt Nam “rất mặt” vì tăng trưởng nóng từ TQ*, Vietnam.net www.vnn.vn 15/5/2004
- ^{xx} Theo *Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries*, IMF 9/2003
- ^{xxi} Theo Ben Simpfendorfer (2004)
- ^{xxii} Theo “Cải thiện môi trường đầu tư nước ngoài để hội nhập”, Nhân Dân 16/7/2004
- ^{xxiii} Theo *Môi trường đầu tư của VN đang xấu đi*, www.vninvest.com 6/4/2004
- ^{xxiv} Như trên
- ^{xxv} Như trên
- ^{xxvi} Theo “Thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động đầu tư nước ngoài”, Vietnam Investment Review 18/6/2004; và trao đổi giữa tác giả với một số nhà đầu tư FDI trong cuộc nói chuyện của tác giả do EuroCham và AmCham tổ chức tại thành phố HCM ngày 4/6/2004.
- ^{xxvii} Như chú thích 21
- ^{xxviii} Theo Deutsche Bank Vietnam Newsletter, HCM City 8/7/2004
- ^{xxix} Theo “Đầu tư nước ngoài: Vắng bóng các dự án quy mô lớn”, Nhân Dân, 8/7/2004
- ^{xxx} Theo Ben Simpfendorfer, *It's more than a cheap labor story*, JPMorgan Chase Bank Hong Kong, 19/5/2004
- ^{xxxi} Xem Trần Quốc Hùng (2003)—Chương II và IV.