

Bẫy thu nhập trung bình tại Việt Nam thực trạng và giải pháp

Kenichi Ohno *

Lê Hà Thanh **

Tóm tắt: Bài viết trình bày tổng quan về bẫy thu nhập trung bình và chỉ ra các dấu hiệu của việc vướng bẫy thu nhập trung bình của Việt Nam bao gồm: tăng trưởng chậm, năng suất sản xuất thấp, thiếu hụt chuyển dịch cơ cấu theo đúng nghĩa, không có dấu hiệu cải thiện chỉ số khả năng cạnh tranh và nảy sinh nhiều vấn đề do tăng trưởng gây ra. Việt Nam không những cần chỉ ra các bằng chứng khoa học của bẫy thu nhập trung bình, cần một mô hình tăng trưởng mới để tránh bẫy thu nhập trung bình và tiếp tục phát triển thành quốc gia có thu nhập cao trong tương lai. Bài viết đưa ra một số đề xuất cho Việt Nam nhằm chuyển đổi từ mô hình tăng trưởng số lượng sang tăng trưởng chất lượng thông qua nâng cao năng suất và chuyển giao công nghệ trong liên kết đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI).

Từ khóa: Bẫy thu nhập trung bình, chính sách, Việt Nam.

1. Tiếp cận bẫy thu nhập trung bình

Cho đến nay, mặc dù chưa có một định nghĩa chung về bẫy thu nhập trung bình, nhưng các nghiên cứu về vấn đề này tương đối phong phú và đưa ra nhiều kết luận khá đồng nhất.

Theo GS Trần Văn Thọ, nhìn từ trình độ phát triển, thế giới hiện nay có thể chia thành bốn nhóm. *Nhóm thứ nhất*, gồm những nước thu nhập thấp, đang trực diện với cái bẫy nghèo. *Nhóm thứ hai*, gồm những nước đã đạt được trình độ phát triển trung bình từ rất lâu nhưng sau đó trì trệ cho đến ngày hôm nay. Nhiều nước ở khu vực Mỹ La tinh thuộc nhóm này. *Nhóm thứ ba*, gồm những nước mới phát triển vài chục năm nay và hiện nay đã đạt mức thu nhập trung bình. Trung Quốc và một số nước ASEAN thuộc nhóm này. *Nhóm thứ tư*, gồm những nước tiên tiến, có thu nhập cao như Mỹ, Nhật Bản, các nước Tây Âu,

v.v.. Đáng chú ý là nhóm nước thứ hai đã chuyển sang giai đoạn trì trệ lâu dài sau khi đạt được mức thu nhập trung bình.

Bẫy thu nhập trung bình là một tình huống mà một quốc gia bị mắc kẹt tại mức thu nhập được quyết định bởi nguồn lực nhất định với lợi thế ban đầu và không thể vượt quá mức thu nhập đó. Mức thu nhập thường phụ thuộc vào quy mô của nguồn lực sẵn có và lợi thế liên quan đến dân số. Nếu thu nhập phi tiền lương là nhỏ, đất nước sẽ bị mắc trong bẫy thu nhập thấp (hoặc bẫy nghèo). Nếu đất nước có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú và dòng ngoại tệ lớn, thu nhập bình quân đầu người sẽ cao một cách tự nhiên mà không cần bất kỳ nỗ lực phát triển nào. Nếu quốc gia có

(*) Giáo sư, Viện Nghiên cứu Chính sách quốc gia Nhật Bản (GRIPS).

(**) Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

lợi thế và nguồn tài nguyên trung bình, nó sẽ bị rơi vào bẫy thu nhập trung bình. Bẫy thu nhập trung bình (cũng như những các loại bẫy khác) xảy ra khi tăng trưởng được tạo ra chỉ bằng may mắn mà không bằng những nỗ lực nghiêm túc của doanh nghiệp và chính phủ. Tăng trưởng chỉ phụ thuộc vào những lợi thế sẵn có thì sớm hay muộn cũng đi đến hồi kết thúc, năng lực cạnh tranh sẽ bị bào mòn trước khi đất nước đạt thu nhập cao.

Một nghiên cứu đáng lưu tâm của Eeckhout và Javanovic về tăng trưởng kinh tế của nhiều nước trước và sau khi toàn cầu hóa cho thấy, các nước có thu nhập trung bình thu được ít lợi ích hơn so với các nước đã phát triển bởi không có lợi thế so sánh về vốn và công nghệ. Tình huống này giống như một khoảng trống của lợi thế so sánh để mô tả tình thế khó khăn của các quốc gia có mức trung bình thấp phải đối mặt.

Do bẫy thu nhập trung bình cũng không hẳn là một thuật ngữ kinh tế nên hầu hết các nghiên cứu hiện nay về bẫy thu nhập trung bình đều tập trung mô tả những đặc điểm của các quốc gia được cho là đã mắc bẫy. Bẫy thu nhập trung bình được xem như một tập hợp các biểu hiện của một căn bệnh mãn tính (giống như huyết áp cao và cholesterol cao là dấu hiệu của các vấn đề sức khỏe kinh niên). Việc phát hiện ra một vài biểu hiện riêng lẻ không đủ để chữa bệnh. Vì vậy, cần xác định nguyên nhân thực sự của các biểu hiện trước khi đưa ra hướng điều trị thích hợp. Ba nguyên nhân chính của bẫy thu nhập trung bình là: (i) sự thiếu năng động của khu vực kinh tế tư nhân về năng suất, khả năng cạnh tranh và đổi mới (đây là nguyên nhân cơ bản nhất); (ii) không có khả năng đối phó với các vấn đề phát sinh do tăng trưởng cao như là khoảng cách giàu - nghèo, bong bóng bất

động sản và cổ phiếu, suy thoái môi trường, đô thị hóa, tắc nghẽn giao thông, tham nhũng, v.v.; (iii) không quản lý đúng cách các cú sốc kinh tế vĩ mô trong thời đại toàn cầu hóa. Trong số các nước được cho là đã rơi vào bẫy thu nhập trung bình, Malaysia gặp phải vấn đề đầu tiên (thiếu tính năng động của nền kinh tế) trong khi Trung Quốc gặp phải vấn đề thứ hai (không kiểm soát được các vấn đề xã hội).

2. Việt Nam và bẫy thu nhập trung bình

Khoảng năm 2008, khi Việt Nam đạt được mức thu nhập bình quân đầu người 1.070USD và trở thành quốc gia có thu nhập trung bình thấp (theo chuẩn của Ngân hàng Thế giới⁽¹⁾), Chính phủ Việt Nam và các nhà nghiên cứu đã bắt đầu thảo luận nghiêm túc về nguy cơ rơi vào bẫy thu nhập trung bình. Vào thời điểm đó, việc rơi vào bẫy thu nhập trung bình dường như chỉ là một nguy cơ trong tương lai xa bởi Việt Nam vừa mới gia nhập nhóm quốc gia có mức thu nhập trung bình. Một vài người thậm chí còn cho rằng tranh luận như vậy là quá sớm đối với Việt Nam. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, mục đích chính của các cuộc tranh luận về bẫy thu nhập trung bình ở Việt Nam đã phát đi một tín hiệu cảnh báo sớm cho các doanh nghiệp và các nhà hoạch định chính sách vốn đang thỏa mãn với mức tăng trưởng cao trong quá khứ và chuẩn bị tư tưởng cho những khó khăn trong tương lai.

(1) Hàng năm, Ngân hàng Thế giới phân loại các quốc gia thành viên thành các nhóm nước theo thu nhập bình quân đầu người. Ngưỡng thu nhập để phân nhóm quốc gia dựa trên số liệu năm 2012 như sau: Thu nhập thấp (dưới 1.035 đô la/người); thu nhập trung bình thấp (1.036 - 4.085 đô la); thu nhập trung bình cao (4.086 - 12.615 đô la); và thu nhập cao (từ 12.616 đô la trở lên). Điều đó có nghĩa là các quốc gia đạt mức thu nhập bình quân đầu người vào khoảng 1.000 đô la sẽ chuyển từ nhóm nước thu nhập thấp sang nhóm nước thu nhập trung bình thấp.

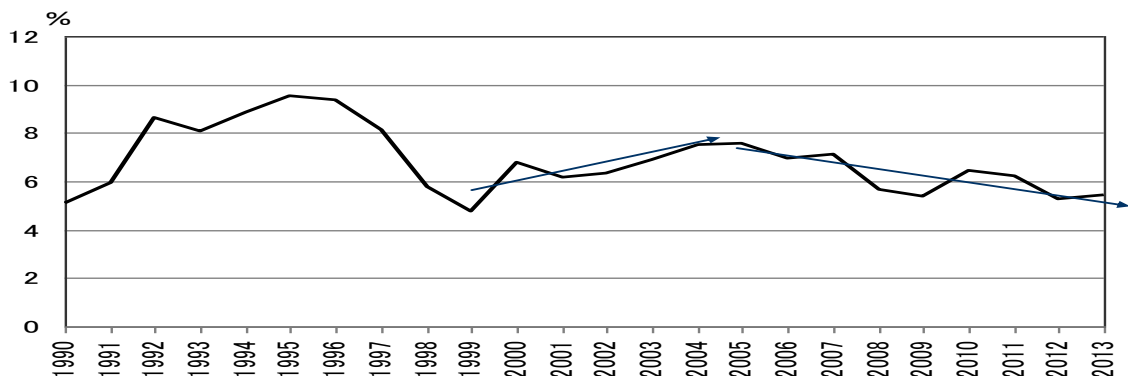
Với ý nghĩa đó, cuộc tranh luận đạt được mục tiêu: các nhà lãnh đạo Việt Nam, các quan chức, các nhà nghiên cứu và thậm chí các phương tiện truyền thông đã có nhận thức về khái niệm bẫy thu nhập trung bình và bắt đầu có những quan tâm nhất định.

Ngày nay, sau một vài năm đạt được mức thu nhập trung bình thấp, bẫy thu nhập trung bình không còn là một nguy cơ xa xôi mà đã trở thành thực tế cho Việt Nam. Bằng chứng cho thấy Việt Nam đã rơi vào bẫy thu nhập trung bình, hoặc rất có khả năng vướng bẫy đã thực sự hiện hữu và rất phong phú. Dưới đây chúng tôi sẽ chỉ ra năm dấu hiệu của việc vướng bẫy thu nhập trung bình bao gồm: (i) tăng trưởng chậm, (ii) năng suất sản xuất thấp, (iii) thiếu hụt chuyển dịch cơ cấu theo đúng nghĩa, (iv) không có dấu hiệu cải thiện chỉ số khả năng cạnh tranh và (v) nảy sinh nhiều vấn đề do tăng trưởng gây ra. Những triệu chứng này không chỉ xuất hiện ở Việt Nam. Đây cũng là những vấn đề mà các quốc gia láng giềng trong khu vực đã bị mắc bẫy thu nhập trung bình trước Việt Nam phải đối mặt.

(i) Tăng trưởng chậm

Bằng chứng rõ ràng đầu tiên của việc rơi vào bẫy thu nhập trung bình là tăng trưởng chậm lại (Hình 1). Sau khi khắc phục các tác động tiêu cực của khủng hoảng tài chính Châu Á giai đoạn 1997 - 1998, nền kinh tế Việt Nam bắt đầu tăng trưởng mạnh mẽ từ khoảng năm 2000. Tăng trưởng dần dần tăng tốc từ năm 2001 và đạt mức cao nhất 7,55% trong năm 2005. Nhịp độ sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng trong nước khá cao và Chính phủ hài lòng với mức tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ này. Tuy nhiên, sự tăng trưởng này chủ yếu do bong bóng bất động sản và chứng khoán chứ không phải do tăng năng suất hay năng lực cạnh tranh tạo ra. Sau năm 2006, tăng trưởng có xu hướng đi xuống với nhiều biến động. Tâm trạng toàn xã hội trở nên ảm đạm, các nhà hoạch định chính sách phải đối mặt với nhiều thách thức vì tốc độ tăng trưởng được dự kiến là 7 - 8%, giảm xuống chỉ còn 5 - 6%. Đất nước trải qua một giai đoạn khó khăn với bong bóng bất động sản xì hơi, lạm phát, nợ xấu và nới rộng khoảng cách về thu nhập và tài sản.

Hình 1: Tăng trưởng tổng sản phẩm nội địa (GDP) thực tế của Việt Nam



Nguồn: World Bank, cơ sở dữ liệu chỉ số Phát triển Thế giới (truy cập vào ngày 21/01/2014)

Tại Indonesia, người ta nói rằng mức tăng trưởng dưới 6% là không thể chấp nhận bởi vì đó sẽ là nguyên nhân gây ra nạn

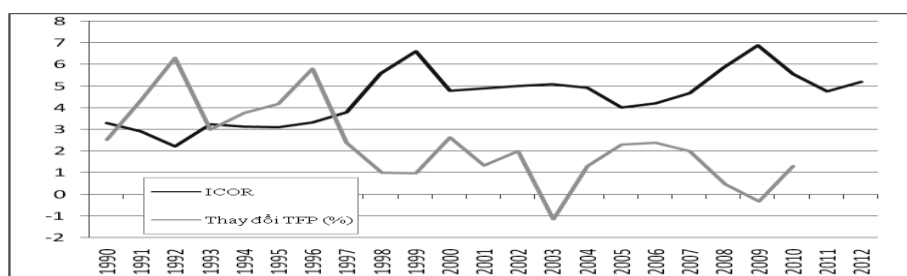
thất nghiệp và các vấn đề xã hội liên quan. Việt Nam là một nền kinh tế tương đối trẻ với tiềm năng phát triển cao hơn nữa, thì

tăng trưởng dưới 5 - 6% cũng cần được xem như một cuộc khủng hoảng xã hội. Nếu tăng trưởng giảm sâu hơn nữa, Việt Nam sẽ phải đối mặt với vấn đề già hóa dân số, gánh nặng an sinh xã hội và các vấn đề xã hội khác và sẽ không bao giờ đạt mức thu nhập cao. Những vấn đề dài hạn này thực sự rất khó giải quyết, ngay cả đối với những xã hội tiên tiến chứ không chỉ với các quốc gia có thu nhập trung bình như Việt Nam. Cũng không thể khẳng định, tăng trưởng kinh tế sẽ chậm lại trong bao lâu, nhưng sẽ là an tâm hơn khi cho rằng nguyên nhân gây ra suy thoái là do cơ cấu chứ không phải là ngẫu nhiên.

(ii) *Năng suất sản xuất thấp*

Không có dữ liệu thuyết phục minh chứng cho việc năng suất sản xuất của Việt Nam đang tăng với tốc độ cho phép bắt kịp công nghiệp hóa. Thực tế, khi xem xét chỉ số năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP), có rất ít bằng chứng cho thấy chỉ số này đang tăng lên liên tục và đáng kể. Trong khi đó, tiền lương tại Việt Nam đang tăng lên nhanh chóng và biến động tỷ giá lại không đủ để bù đắp sự thiếu hụt của năng lực cạnh tranh.

TFP là thước đo hiệu quả tổng thể được tính như tăng trưởng thặng dư sau khi tăng yếu tố đầu vào như lao động và vốn. Trong khi đó, chỉ số ICOR (hệ số sử dụng vốn, hay hệ số đầu tư tăng trưởng, hay tỷ lệ vốn trên sản lượng tăng thêm) là một cách tính hiệu quả vốn như tỷ lệ của tỷ suất đầu tư (tỷ lệ phần trăm đầu tư của GDP) với tốc độ tăng trưởng của GDP thực tế. Điều đó cũng cho thấy bao nhiêu vốn vật chất đã được đầu tư để tạo ra thêm một phần trăm tăng trưởng. Hình 2 trình bày sự biến động của hai chỉ số này kể từ năm 1990. Mặc dù có sự khác biệt đôi chút trong kết quả tính toán của các nghiên cứu khác nhau do nguồn dữ liệu nhưng về cơ bản xu hướng biến thiên của các chỉ số này tương đối đồng nhất. Đến giữa những năm 1990, hệ số ICOR tương đối thấp và sự đóng góp của TFP vào tăng trưởng ở mức cao cho thấy tăng trưởng đạt được thông qua cải thiện hiệu quả mà không cần nhiều đầu tư. Sau đó, hệ số ICOR tăng và đóng góp của TFP vào tăng trưởng giảm. Đây là một dấu hiệu rõ ràng của sự tăng trưởng dựa trên đầu tư với hiệu quả sử dụng vốn thấp.



Hình 2: Tăng trưởng trên cơ sở đầu tư với năng suất tăng trưởng thấp

Ghi chú: Hệ số ICOR được tính bằng tỷ lệ đầu tư (I/Y) chia cho tốc độ tăng trưởng thực ($\Delta Y/Y$). ICOR càng cao, thì nhu cầu vốn cho tăng trưởng càng lớn (nghĩa là đầu tư không hiệu quả).

Nguồn: Hệ số ICOR do VDF tính toán dựa trên dữ liệu của Tổng cục Thống kê. TFP giai đoạn 1990 - 2004 do GS. Trần Thọ Đạt và cộng sự tính toán năm 2005; TFP giai đoạn 2005 - 2010 do Trung tâm Năng suất tính toán. Sự thống nhất giữa hai giai đoạn này không được bảo đảm.

Một cách khác để xem xét vấn đề là so sánh giữa năng suất lao động và tiền lương danh nghĩa. Nếu năng suất lao động tăng nhanh hơn so với tiền lương danh nghĩa, chi phí lao động đơn vị (năng suất tiền lương được điều chỉnh hoặc tiền lương cần thiết để sản xuất một đơn vị sản lượng, được tính toán bằng tiền lương danh nghĩa chia cho năng suất lao động) giảm và do đó có thể cạnh tranh về chi phí. Ngược lại, khả năng cạnh tranh bằng chi phí bị mất đi và đất nước sẽ trở thành nơi sản xuất tương đối tốn kém. Trong những năm gần đây, mức tăng lương tại Việt Nam đã lớn hơn nhiều so với mức tăng năng suất lao động. Điều này ứng với tình huống thứ hai, tức là sản

xuất trở nên đắt đỏ hơn.

Tại Việt Nam, từ năm 2009 đến năm 2012, năng suất lao động của tất cả các ngành tăng với tốc độ trung bình hàng năm 3,2% cho toàn bộ nền kinh tế và 5,1% cho khu vực sản xuất. Trong khi đó, tiền lương danh nghĩa tăng với tỷ lệ trung bình hàng năm 25,9% cho toàn bộ nền kinh tế và 23,4% cho sản xuất. Điều này có nghĩa là khả năng cạnh tranh về chi phí bị mất đi với tỷ lệ hàng năm 22,7% cho toàn bộ nền kinh tế và 18,3% cho sản xuất. Sự mất giá của đồng Việt Nam so với đồng đô la Mỹ trong giai đoạn này là khoảng 5,5%, quá nhỏ để bù đắp cho tốc độ mất khả năng cạnh tranh của khoảng 20% mỗi năm.

Bảng 1: So sánh mức lương và năng suất lao động tại Việt Nam và Nhật Bản

Thay đổi hàng năm ở Việt Nam (2009 - 2012) (%)			
	Mức lương	Năng suất lao động	ULC (sự khác biệt)
Tất cả các ngành	25,9	3,2	+ 22,7
Ngành sản xuất	23,4	5,1	+ 18,3
Thay đổi hàng năm ở Nhật Bản (1955-1970, thời kỳ tăng trưởng cao) (%)			
	Mức lương	Năng suất lao động	ULC (sự khác biệt)
Tất cả các ngành	9,8	10,1	- 0,3
Ngành sản xuất	10,2	10,0	+ 0,2

Ghi chú: Đơn vị chi phí lao động (ULC) là mức lương điều chỉnh theo năng suất, đo lường chính xác chi phí lao động của nhà sản xuất. Ở Nhật Bản, tất cả các ngành có nghĩa là tính cả ngành dịch vụ.

Nguồn: Theo tính toán không chính thức của Dự án Lắp ráp quốc gia (mức lương) và của TS. Giang Thanh Long (năng suất lao động). Dữ liệu ở Nhật Bản được lấy theo dữ liệu trong quá khứ của Bộ Lao động.

Hiện tượng mức lương tăng nhanh hơn năng suất lao động không chỉ xảy ra ở riêng Việt Nam mà còn có ở nhiều quốc gia Châu Á khác. Theo điều tra của Tổ chức Xúc tiến Mậu dịch Nhật Bản (JETRO) về các doanh nghiệp FDI Nhật Bản, trong năm 2012, 10 quốc gia Châu Á có tốc độ tăng tiền lương

hàng tháng của một công nhân làm việc toàn bộ thời gian lên tới hơn 10%. Việt Nam dẫn đầu với mức tăng 21,0%, Myanmar 18,0%, Indonesia 15,9%, Bangladesh 13,7%, Thái Lan 13,4% và Ấn Độ 13,0%. Áp lực tiền lương được hỗ trợ bởi động cơ chính trị không có dấu hiệu giảm xuống. Thái Lan đã

tăng mức lương tối thiểu trên toàn quốc lên 300 бат mỗi ngày (khoảng 280 đô la mỗi tháng) trong năm 2012 để thực hiện lời hứa khi bầu cử. Tại Indonesia, nơi mà tranh chấp lao động ngày càng tăng, lương tối thiểu ở Jakarta và các khu vực lân cận đã tăng ít nhất 40% trong tháng 1 năm 2013. Điều này buộc nhiều doanh nghiệp FDI phải di dời các khâu sản xuất sử dụng nhiều lao động hoặc khi có thể chuyển sang sử dụng các ngành thâm dụng vốn.

Năng lực cạnh tranh giảm nhanh do mức lương tăng nhanh hơn so với năng suất là một triệu chứng điển hình của bẫy thu nhập trung bình. Điều này dẫn đến việc giảm công nghiệp hóa. Các ngành lắp ráp giản đơn, chế biến sẽ rời khỏi đất nước, đồng thời không có các ngành công nghiệp cao xuất hiện do thiếu các kỹ năng và công nghệ cần thiết. Tăng trưởng chậm lại ở mức thu nhập trung bình.

Tuy nhiên, hiện tượng này không quan sát được trong lịch sử phát triển của các nền kinh tế công nghiệp hóa sớm như Nhật Bản, Singapore, Hàn Quốc và Đài Loan, nơi mà các nền kinh tế liên tục phát triển trên nền tảng công nghệ cho đến khi họ đạt thu nhập cao. Ví dụ, trong giai đoạn 1995 - 1970, khi kinh tế Nhật Bản đạt mức tăng trưởng cao, tiền lương danh nghĩa trung bình tăng 10,2% mỗi năm đồng thời với việc năng suất lao động cũng tăng 10,0% mỗi năm⁽²⁾. Khi mức tăng của hai chỉ số này tương tự nhau, chi phí đơn vị lao động của Nhật Bản vẫn không thay đổi trong khi chất lượng và sự đa dạng sản phẩm liên tục được cải tiến. Điều này cho phép Nhật Bản nhanh chóng nổi lên như một cường quốc công nghiệp toàn cầu trong vòng mười lăm năm. Đối với các nền kinh tế công nghiệp hóa sớm ở khu vực Đông Á, không có tình trạng giảm công nghiệp hóa khi thu nhập ở mức trung bình

và do đó, nền kinh tế đã thay đổi mạnh mẽ cho đến khi đạt được mức lương và năng suất rất cao cùng một lúc.

(iii) Thiếu hụt chuyển dịch cơ cấu theo đúng nghĩa

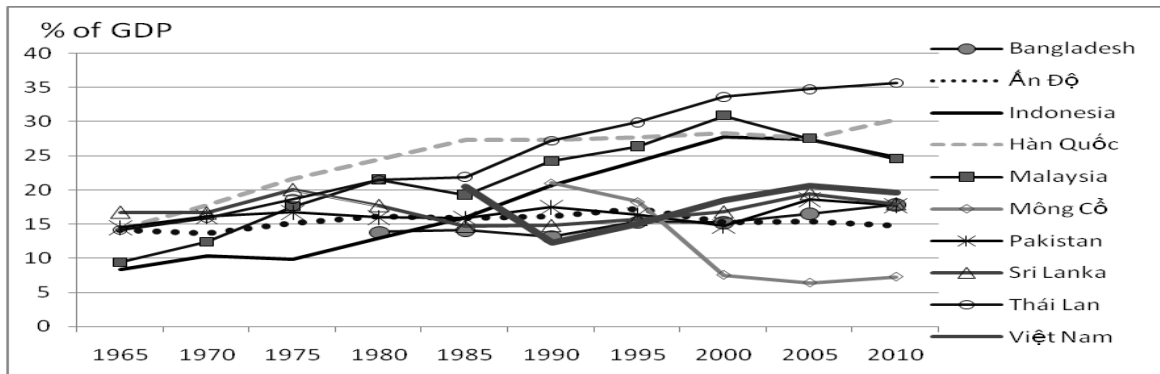
Trong hai thập kỷ qua, cơ cấu kinh tế của Việt Nam đã chuyển dịch đáng kể từ nông nghiệp sang công nghiệp. Theo số liệu tài khoản quốc gia, từ năm 1990 đến 2012, tỷ trọng GDP của các ngành công nghiệp sơ cấp giảm từ 38,7% xuống còn 19,7% trong khi thị phần của các ngành công nghiệp thứ cấp (bao gồm cả sản xuất, tiện ích và xây dựng) tăng từ 22,7% lên 38,6%. Tỷ trọng dịch vụ cũng tăng nhưng với tỷ lệ chậm hơn, từ 38,6% lên 41,7%. Bên cạnh xuất khẩu, dữ liệu của Tổng cục Thống kê sử dụng tiêu chí phân loại của SITC cho thấy một xu hướng công nghiệp hóa tương tự. Trong giai đoạn 1995 - 2011, tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm thô trong tổng xuất khẩu giảm mạnh từ 67,2% xuống 34,8% trong khi tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm qua chế biến tăng từ 23,8% lên 65,1%. Những con số này cho thấy dường như Việt Nam đã chuyển đổi thành công cơ cấu kinh tế từ trọng tâm nông nghiệp sang các ngành công nghiệp trong hai thập kỷ qua.

Hình 3 và 4, dữ liệu của Ngân hàng Thế giới cho thấy, Việt Nam đứng giữa trong số các quốc gia Châu Á. Giá trị sản xuất gia tăng của Việt Nam trong GDP là 19,7% trong năm 2010, cao hơn so với những

⁽²⁾ Lương tháng bình quân trong khu vực sản xuất trong giai đoạn thành lập đối với các doanh nghiệp có trên 30 nhân viên tăng từ 16.717 Yên năm 1955 lên 71.447 yên trong năm 1970 (nghiên cứu của Bộ Lao động) trong khi chỉ số năng suất lao động trong lĩnh vực sản xuất tăng từ 12,1 năm 1955 lên 50,8 năm 1970 (dữ liệu trừ Trung tâm Năng suất Nhật bản, năm 1980). Trong thời gian này, tỷ giá được cố định và với kết quả đó, chi phí đơn vị lao động được xác định là cố định với bất kỳ đồng tiền nào.

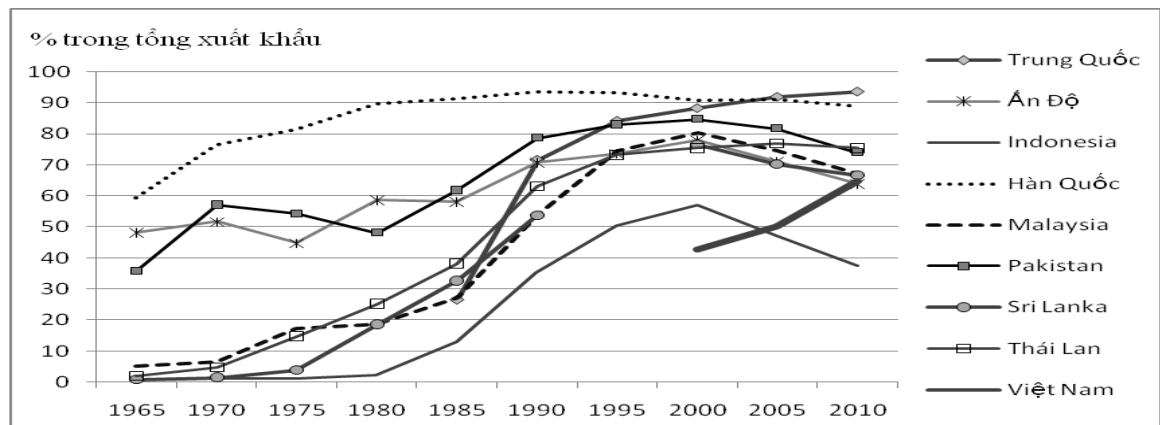
nước Nam Á như Ấn Độ và Pakistan nhưng thấp hơn nhiều so với Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia hay Indonesia⁽³⁾. Tỷ trọng xuất khẩu sản xuất trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam cũng đã tăng từ 42,7% năm 2000 lên 64,7% trong năm 2010, thể hiện trong Hình 4. Do đó, Việt Nam gia nhập nhóm hạng hai cùng với Malaysia,

Thái Lan, Ấn Độ, Sri Lanka và Pakistan. Nhưng số liệu này vẫn còn thấp hơn nhiều so với nhóm dẫn đầu với Trung Quốc và Hàn Quốc. Bức tranh trên cho thấy, số lượng, tình trạng công nghiệp hóa hiện tại của Việt Nam vẫn còn khiêm tốn nếu so sánh với các quốc gia Châu Á có năng suất thực hiện cao.



Hình 3: Giá trị gia tăng của công nghiệp chế biến tại một số quốc gia Châu Á

Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Cơ sở Dữ liệu Chỉ số Phát triển Thế giới (truy cập ngày 30/10/2013).



Hình 4: Giá trị xuất khẩu của công nghiệp chế biến tại một số quốc gia Châu Á

Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Cơ sở Dữ liệu chỉ số Phát triển Thế giới (truy cập ngày 30/10/2013).

Hơn nữa, chuyển đổi cơ cấu của Việt Nam còn mang nặng tính hình thức. Động lực chính của quá trình chuyển đổi là công ty nước ngoài chứ không phải các doanh nghiệp trong nước. Rõ ràng, công nghiệp

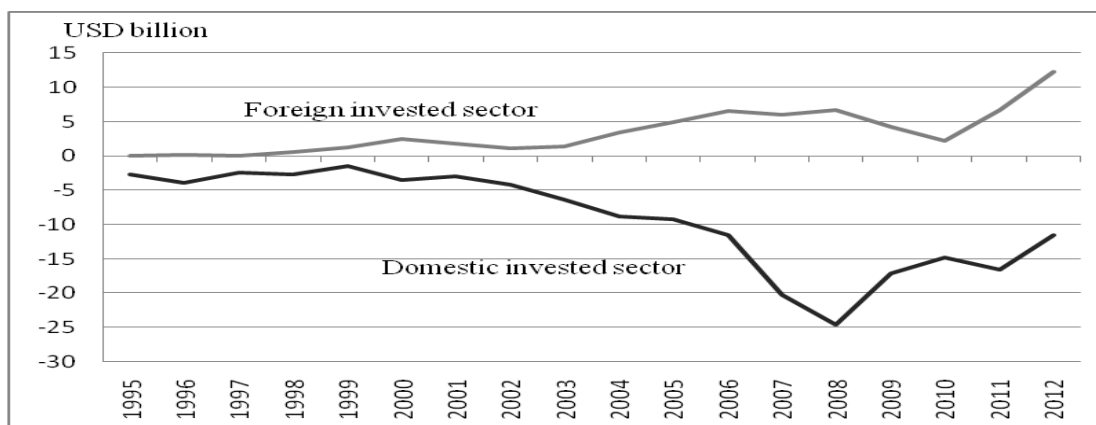
được thực hiện bởi một số lượng lớn của các

⁽³⁾ Tỷ trọng công nghiệp chế biến trong GDP tại hình 3 nhỏ hơn tỷ trọng công nghiệp thứ cấp đã đề cập trong phần trước bởi phần sau bao gồm cả các ngành công nghiệp xây dựng.

công ty sản xuất nước ngoài đầu tư vào Việt Nam do thu hút được phần lớn lao động giá rẻ, vị trí tốt và nhu cầu trong nước tăng cao chứ không phải là các kỹ năng hay công nghệ địa phương. Tính đến cuối năm 2012, FDI vào Việt Nam (tổng vốn đăng ký cộng dồn) đạt mức 210,5 tỷ đô la, trong đó 50,3% đầu tư vào sản xuất và công nghiệp chế biến, tiếp đến là bất động sản (23,6%), nhà ở và dịch vụ ăn uống (5,0%), và xây dựng (4,8%). Trong năm 2012 khu vực FDI chiếm 18,1% giá trị gia tăng, 3,3% việc làm, 23,3% đầu tư và 63,1% xuất khẩu. Khu vực FDI là tập trung vào việc các ngành thâm dụng vốn và định hướng xuất khẩu cao hơn so với các khu vực trong nước bao gồm doanh nghiệp nhà nước, nông nghiệp và doanh nghiệp tư nhân phi nông nghiệp.

Nhìn vào cán cân thương mại ngành

(xuất khẩu trừ nhập khẩu) trong Hình 5, khu vực FDI xuất khẩu ròng trong khi các khu vực trong nước là nhập khẩu ròng. Sự gia tăng xuất khẩu hàng hóa đáng kể trong hai thập kỷ qua được thúc đẩy chủ yếu bởi các hoạt động của các doanh nghiệp FDI trong khi các khu vực trong nước liên tục thâm hụt thương mại, đôi khi đã lên đến một mức rất cao. Thâm hụt thương mại khu vực trong nước đạt mức kỷ lục 24,7 tỷ đô la trong năm 2008 làm tăng nghi ngờ rằng nhập khẩu phần lớn làm thỏa mãn nhu cầu trong nước cho tiêu dùng và vật liệu xây dựng, được thúc đẩy bởi bong bóng bất động sản thay vì tăng nhu cầu đầu vào công nghiệp. Như đã thể hiện trong Hình 1, tăng trưởng sản lượng có xu hướng giảm trong những năm gần đây và năm 2008 thực sự là một năm tăng trưởng giảm tốc.



Hình 5: Cán cân thương mại theo cơ cấu sở hữu

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam chủ yếu do Samsung, Canon, Intel, Fujitsu và những thương hiệu tên tuổi lớn của nước ngoài khác cũng như các nhà sản xuất hàng may mặc và da giày trong và ngoài nước. Các ngành này đều là các ngành thâm dụng lao động trong khi Việt Nam phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu, linh kiện công

ng nghiệp và sản phẩm tiêu dùng nhập khẩu. Việc xuất khẩu các sản phẩm thâm dụng lao động và nhập khẩu các nguyên liệu và sản phẩm công nghiệp tiên tiến hơn đã không thay đổi nhiều trong hai thập kỷ qua.

Tóm lại, quá trình công nghiệp hóa của Việt Nam rõ ràng còn nhiều vấn đề bởi giá trị của ngành công nghiệp trong nước tạo ra

vẫn còn thấp. Có thể chỉ ra ba thực tế liên quan đến vấn đề này: (i) hiệu quả sản xuất của Việt Nam xét trên khía cạnh giá trị gia tăng và xuất khẩu vẫn còn khiêm tốn so với tiêu chuẩn của khu vực Đông Á; (ii) tác nhân chính để tạo ra chuyển dịch cơ cấu và giá trị vẫn là các doanh nghiệp FDI chứ không phải là các doanh nghiệp trong nước; (iii) xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vẫn phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu. Điểm cuối cùng có liên quan chặt chẽ tới sự kém phát triển của các ngành công nghiệp hỗ trợ và thiếu nguồn nhân lực có kỹ năng tại Việt Nam. Những điểm yếu này có thể chấp nhận được vào thời kỳ đầu những năm 1990 khi Việt Nam bắt đầu hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Nhưng tình trạng tương tự vẫn tiếp diễn và tồn tại sau hai thập kỷ nỗ lực công nghiệp hóa cần phải được xem là vấn đề nghiêm trọng. Hội nhập hoàn toàn vào khu vực ASEAN sẽ hoàn tất vào năm 2015, các lĩnh vực nhạy cảm như ô tô cũng sẽ phải mở cửa với thị trường khu vực vào năm 2018, thì vấn đề thiếu khả năng cạnh tranh của một bộ phận doanh nghiệp Việt Nam có thể gây ra tình trạng phản công nghiệp hóa; Việt Nam sẽ mãi ở mức thu nhập trung bình và không thể có nền công nghiệp hóa theo đúng nghĩa.

(iv) *Không có sự cải thiện về chỉ số xếp*

hạng kinh tế

Vị trí của Việt Nam trong bảng xếp hạng dựa trên ba chỉ số của hoạt động kinh tế (khả năng cạnh tranh, môi trường kinh doanh và tự do kinh tế) được thể hiện tại Bảng 2. Có thể thấy, Việt Nam không được xếp hạng cao như kỳ vọng đối với một nước có thu nhập trung bình thấp. Điều đáng lo lắng hơn là không thấy một xu hướng cải thiện về vị trí trong bảng xếp hạng của Việt Nam (số thứ tự xếp hạng thấp đi). Các chỉ số của Việt Nam luôn ở mức thấp hoặc mức trung bình trong những năm gần đây. Phải thừa nhận rằng bảng xếp hạng chỉ là một thước đo tương đối bị ảnh hưởng bởi chỉ số trung bình của tất cả các nước khác cũng như hiệu quả hoạt động của chính Việt Nam. Tuy nhiên, đối với một nước muốn nổi lên như một cường quốc công nghiệp hóa mới, vị trí toàn cầu của đất nước không cải thiện cần được xem như một tín hiệu cảnh báo nghiêm trọng. Đối với các doanh nghiệp sản xuất vừa và nhỏ Nhật Bản, Việt Nam đang được xem là điểm đầu tư triển vọng. Tuy nhiên, cùng với đó là nhận định cho rằng kinh tế Việt Nam đang xấu đi và không phát triển như kỳ vọng trước đó cũng sẽ nhanh chóng lan truyền trong cộng đồng doanh nghiệp Nhật Bản. Tốc độ phát triển kinh tế Việt Nam là quá chậm.

Bảng 2: Chỉ số xếp hạng kinh tế toàn cầu của Việt Nam

	Xếp hạng tính cạnh tranh toàn cầu - Diễn đàn kinh tế Thế giới (World Economic Forum)	Mức độ dễ dàng thực hiện hoạt động kinh doanh - Ngân hàng Thế giới (World Bank)	Chỉ số tự do kinh tế - Tự do kinh tế Thế giới (Economic Freedom of the World)
Số quốc gia	144	Số liệu phía dưới	154
2006	77	99/155	99
2007	68	104/175	105
2008	70	91/178	107
2009	75	92/181	93
2010	59	93/183	102

2011	65	78/183	122
2012	75	98/183	...
2013	70	99/185	...

Ghi chú: Số liệu trong bảng thể hiện mức độ xếp hạng của Việt Nam. Chỉ số càng thấp thể hiện hiệu quả của nền kinh tế càng cao. Chỉ số xếp hạng tính cạnh tranh toàn cầu giai đoạn 2007 - 2013 được tính cho các năm 2007 - 2008, 2008 - 2009, v.v.. theo các báo cáo chính thức. Đối với Chỉ số tự do kinh tế, quan sát mới đây nhất là năm 2011.

(v) *Các vấn đề do tăng trưởng gây ra*

Vào giữa những năm 2000, hàng loạt các vấn đề mới liên quan đến tăng trưởng cao, bao gồm lạm phát, bong bóng chứng khoán và bất động sản, nới rộng khoảng cách về thu nhập và tài sản giữa những người có và không có bất động sản ở đô thị, tắc nghẽn giao thông, suy thoái môi trường, nợ xấu của doanh nghiệp nhà nước và mức sống giảm ở một bộ phận lớn dân số xuất hiện. Mặc dù không có đầy đủ dữ liệu tin cậy,

nhưng những quan sát ngẫu nhiên cho thấy, Việt Nam đã chuyển từ một quốc gia thu nhập thấp, nơi đa số mọi người đã từng nghèo hoặc rất nghèo, trở thành một nước có thu nhập trung bình, với một số người giàu và một bộ phận khác vẫn còn bị rơi lại ngưỡng nghèo phía sau. Sự chuyển đổi này dường như đã xảy ra vào khoảng 2007 - 2008, khi lạm phát, bong bóng bất động sản và tắc nghẽn giao thông đột nhiên trở nên tồi tệ.

Bảng 3: Giá đất tại Hà Nội và Tokyo, 2012

Hà Nội		Tokyo		
Địa điểm	đôla/m ²	Địa điểm	đôla/m ²	Địa điểm
Phố cổ	38.406	Phố cổ	38.406	Phố cổ
Ba Đình	5.425	Ba Đình	5.425	Ba Đình
Đống Đa	3.217	Đống Đa	3.217	Đống Đa
Hai Bà Trưng	3.505	Hai Bà Trưng	3.505	Hai Bà Trưng
Tây Hồ	2.496	Tây Hồ	2.496	Tây Hồ
Cầu Giấy	4.993	Cầu Giấy	4.993	Cầu Giấy
Hoàng Mai	2.256	Hoàng Mai	2.256	Hoàng Mai
Long Biên	2.400	Long Biên	2.400	Long Biên
H. Đông Anh	576	Huyện Đông Anh	576	Huyện Đông Anh
H. Gia Lâm	816	Huyện Gia Lâm	816	Huyện Gia Lâm

Nguồn: Giá đất Tokyo tham khảo tại báo cáo giá đất tiêu chuẩn được khảo sát và công bố bởi Bộ Tài nguyên, Cơ sở hạ tầng, Giao thông và Du lịch ngày 01 tháng 07 năm 2012. “Ku” (phường) là một đơn vị hành chính tại khu vực trung tâm Tokyo tương tự như Quận tại Hà Nội. Giá đất tại Hà Nội là giá trung bình chưa xây dựng hạ tầng đăng trên báo Mua & Bán ngày 23 tháng 11 năm 2012. Giá đất của Phố Cổ do không được đăng tải chính thức trên báo chí, nên tác giả tham khảo tại một nguồn không chính thức. Tất cả giá được chuyển đổi sang đồng đô la Mỹ theo tỷ giá danh nghĩa.

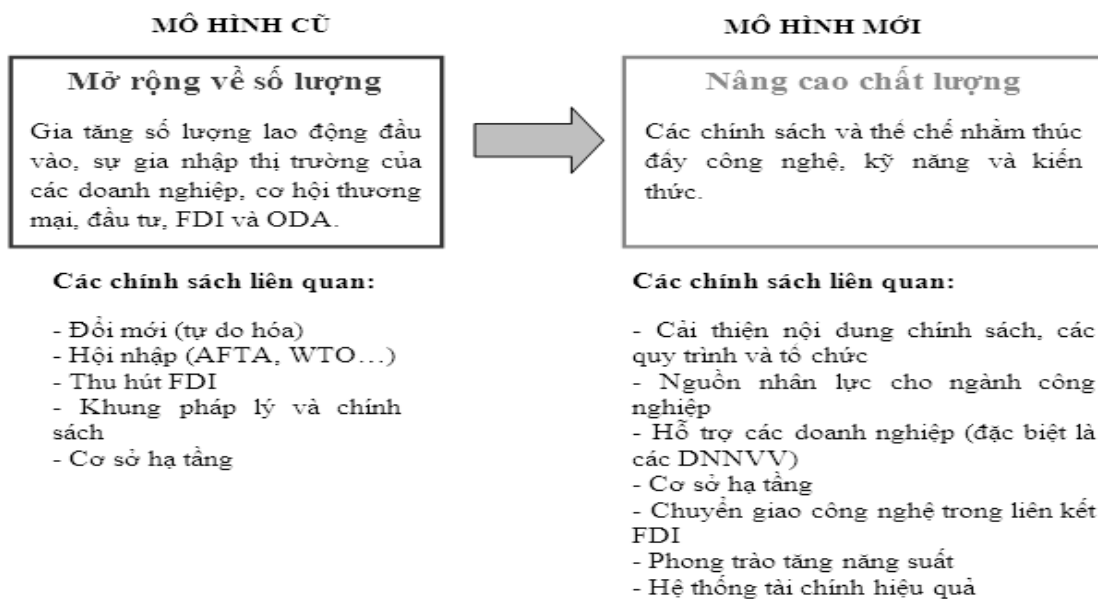
Hãy xem xét giá đất của Hà Nội và Tokyo như một ví dụ minh họa. Nếu sử dụng tỷ giá danh nghĩa, trong năm 2012, thu nhập bình quân đầu người của Nhật Bản (47.880 đô la, phương pháp Atlas Ngân hàng Thế giới) cao hơn của Việt Nam (1.550 đô la, phương pháp tương tự) 31 lần. Tuy nhiên, giá đất ở các vùng ngoại ô của Tokyo lại ngang bằng với Hà Nội như thể hiện trong Bảng 3. Điều đó có nghĩa là, so với thu nhập, số tiền cần có để thực hiện giao dịch và cả lợi nhuận (hoặc thua lỗ) từ các giao dịch đất đai của người dân Hà Nội lớn hơn so với người dân Tokyo 31 lần. Cũng không có gì đáng ngạc nhiên khi nhiều người Việt Nam quan tâm nhiều tới việc mua bán bất động sản ngay lập tức hơn là việc phải đầu tư dài hạn để có được kỹ năng, công nghệ và quản trị kinh doanh.

Thật khó để có thể thúc đẩy công nghiệp hóa hoặc nâng cao giá trị sáng tạo trong nước trong điều kiện như thế.

3. Một số khuyến nghị cho Việt Nam

Hiện nay, chỉ thảo luận về bẫy thu nhập trung bình là chưa đủ; Việt Nam cần phải nhanh chóng hành động để vượt qua nó.

Với tình trạng hiện tại của Việt Nam, khi mà giai đoạn đầu của công nghiệp hóa đã được hoàn thành một cách tương đối dễ dàng và hiện đối mặt với tình trạng tăng trưởng chậm lại, mục tiêu của chính sách là cần tạo ra đà tăng trưởng mới mà không chỉ phụ thuộc đơn thuần vào nâng cao số lượng lao động đầu vào, số lượng doanh nghiệp, cơ hội thương mại, đầu tư trong nước, FDI, ODA hay dòng tài chính. Các yếu tố của sự chuyển dịch từ số lượng sang chất lượng được mô tả trong Hình 6.



Hình 6: Chuyển đổi mô hình tăng trưởng mới

Nguồn: Ohno và các cộng sự (2014)

Trong bối cảnh đó, hai động lực tăng trưởng mới cho Việt Nam cần xác định rõ ràng là (i) lấy năng suất làm trọng tâm; và

(ii) chuyển giao công nghệ, thúc đẩy liên kết FDI.

(i) Lấy năng suất làm trọng tâm

Tăng trưởng công nghiệp của các quốc gia đi sau thường trải qua quá trình tự do hóa, tăng trưởng về số lượng, tăng trưởng định hướng năng suất và tăng trưởng dựa vào đổi mới. Ngay từ giai đoạn đầu của cầm vận quốc tế, chiến tranh hay kế hoạch hóa tập trung, động lực đầu tiên cho tăng trưởng thường xuất phát từ tự do hóa trong nước cho phép người dân và các doanh nghiệp nâng cao hiệu quả với số lượng lao động không thay đổi, vốn và tài nguyên tự nhiên. Việt Nam đã hoàn thành giai đoạn này với việc thực hiện Đổi mới. Tiếp đến, hội nhập toàn cầu mở ra các thị trường mới và mang đến dòng chảy FDI, các dòng vốn khác và nguồn vốn ODA, tạo điều kiện mở rộng rất nhiều các hoạt động kinh tế mà không nhất thiết nâng cấp kỹ năng và công nghệ. Đây là giai đoạn Việt Nam đã đạt được trong hai thập kỷ qua và ngay trong giai đoạn hiện nay.

Bước tiếp theo là nâng cao năng suất, chất lượng, an toàn, hậu cần, marketing, xây dựng thương hiệu, phản hồi khách hàng... v.v. để đất nước trở thành một nhà sản xuất có tính cạnh tranh với sản phẩm chất lượng cao, giá thành cao thay vì giá thành rẻ nhưng chất lượng thấp. Đây là thử thách phía trước đối với Việt Nam cũng như các quốc gia láng giềng đang vướng phải bẫy thu nhập trung bình như Malaysia, Thái Lan, Indonesia và Philippines.

Giai đoạn cuối cùng của công nghiệp hóa là sự đổi mới, trong đó đất nước không còn sản xuất các sản phẩm chất lượng cao bất chước nữa mà phải trở thành một nhà sáng tạo thực sự với các sản phẩm mới, các quy trình hoặc dịch vụ thỏa mãn yêu cầu của thị trường quốc tế, tạo ra thu nhập và giá trị vô cùng to lớn. Mục tiêu chính sách chính của Đài Loan và Hàn Quốc là tăng

cường một hệ thống đổi mới quốc gia cho quá trình chuyển đổi cuối cùng này.

Đối với Việt Nam, một quốc gia đang tăng trưởng dựa trên số lượng trong hai thập kỷ qua và đang ở mức thu nhập trung bình thấp, mục tiêu chính sách giờ đây nên đặt trọng tâm vào chất lượng tăng trưởng, không tiếp tục mở rộng công nghiệp dựa trên đầu vào là số lượng lớn vốn nước ngoài, lao động giá rẻ. Không nên nhấn mạnh quá vào đổi mới, bởi đổi mới theo nghĩa hẹp sẽ chỉ rất quan trọng trong tương lai, khi những thách thức hiện tại được khắc phục và Việt Nam đạt mức thu nhập trung bình cao. Đổi mới thích hợp nhất đối với một quốc gia với mức thu nhập trung bình thấp là làm được cái gì đó mới trong bối cảnh của đất nước chứ không phải sáng tạo ra một cái gì đó hoàn toàn mới trên thế giới.

Trong quá trình chuyển đổi định hướng chất lượng tăng trưởng, có nhiều khía cạnh cần thực hiện. Các khía cạnh đó bao gồm năng suất, chất lượng lao động, chất lượng sản phẩm và an toàn, quản lý sản xuất, khả năng cung cấp đáng tin cậy, công nghiệp và dịch vụ hỗ trợ, marketing, xây dựng thương hiệu, tài chính, hậu cần và thời gian giao hàng, quyền lợi và ưu đãi cho người lao động, môi trường bền vững, nâng cao kiểm soát kinh tế vĩ mô, sử dụng hợp lý và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, v.v.. Một số yêu cầu nâng cấp kỹ thuật, một số yêu cầu cải cách thể chế và một số khác lại đòi hỏi thay đổi tư duy.

Chúng tôi cho rằng, Việt Nam nên tập trung vào năng suất như là điểm nhấn quan trọng của chính sách. Khái niệm năng suất cốt lõi cho Việt Nam nên là năng suất lao động (sản lượng bình quân trên đầu vào lao động) với những lý do sẽ giải thích dưới đây. Ngoài ra, Chính phủ cũng nên theo giám sát các chỉ tiêu như TFP, ICOR, xếp

hạng cạnh tranh toàn cầu, môi trường kinh doanh và những thông tin khác.

Năng suất lao động là chìa khóa để xây dựng chính sách của Việt Nam bởi nó liên quan trực tiếp đến bẫy thu nhập trung bình và giảm công nghiệp hóa. Như đã lưu ý trong mục 2, một áp lực liên tục và mạnh mẽ tại một số nền kinh tế Châu Á trong đó có Việt Nam là vấn đề tăng lương. Liên đoàn lao động và công nhân nhà máy đòi tăng lương và chính quyền trung ương, lẫn địa phương thường chấp thuận yêu cầu tăng lương vì lý do chính trị.

Nhưng khả năng cạnh tranh sẽ bị mài mòn nếu lương tăng nhanh hơn so với năng suất lao động. Trong những trường hợp như vậy, các ngành thâm dụng lao động sẽ dời sang các nước khác để tìm kiếm chi phí nhân lực với mức lương thấp hơn. Trong khi đó, nếu vẫn chưa trang bị cho nguồn nhân lực kỹ năng, kiến thức và năng lực tổ chức cao hơn thì các ngành công nghiệp công nghệ chuyên sâu sẽ không xuất hiện - quá trình công nghiệp hóa sẽ dừng lại. Vấn đề này, được gọi là giảm công nghiệp hóa hay rỗng hóa - chính là tâm điểm của bẫy thu nhập trung bình. Như đã thể hiện trong Hình 3 và 4, Malaysia và Indonesia (không bao gồm Thái Lan) có tỷ trọng sản xuất công nghiệp trong GDP và xuất khẩu giảm kể từ đầu thế kỷ XXI và không bao giờ đạt được đầy đủ công nghiệp hóa.

Việt Nam nên chú ý hơn đến sự dịch chuyển của tiền lương danh nghĩa trong mối quan hệ với năng suất lao động. Để thực hiện một vòng xoáy lý tưởng hướng lên giữa tiền lương và năng suất lao động có ba vấn đề cần lưu ý.

Thứ nhất, Chính phủ cần phải thu thập, phân tích và cung cấp thông tin và dữ liệu liên quan tới tiền lương và năng suất lao động, không chỉ bao gồm mức lương tối

thiểu mà cả mức lương thị trường thực tế. Với nguồn tài chính và nhân lực hạn chế, cơ sở dữ liệu năng suất và tiền lương của Việt Nam ban đầu có thể đơn giản hơn. Dựa trên dữ liệu được thu thập, sự biến động của tiền lương và năng suất cần được phân tích và công bố công khai.

Thứ hai, Việt Nam phải có bộ quy tắc xã hội, theo đó lương có thể tăng bằng nhưng không được vượt quá mức tăng năng suất lao động. Chính phủ, nhà quản lý và người lao động phải thống nhất với quan điểm này trên cơ sở nhận thức rằng, thành quả của việc tăng năng suất được chia sẻ giữa tất cả các bên mà không gây nguy hiểm cho khả năng cạnh tranh của nền kinh tế quốc gia. Cần chính thức công bố dữ liệu tiền lương và năng suất lao động, và phải được sử dụng để thực thi quy tắc xã hội này.

Thứ ba, Chính phủ, nhà quản lý và người lao động nên cam kết rằng mỗi bên sẽ nỗ lực hết sức để nâng cao năng suất như một mục tiêu chung của quốc gia. Thực tế, Chính phủ nên đưa ra các công cụ và phương pháp phổ biến để tăng năng suất, thiết lập một cơ quan xúc tiến năng suất, và phát động phong trào năng suất quốc gia với sự hợp tác của quản lý và lao động.

Việt Nam nên xem xét việc tạo ra một xã hội nhỏ gọn tương tự để tránh tình trạng yêu cầu tăng lương trở thành vấn đề chính trị không thể ngăn cản làm cho đất nước trở nên kém hấp dẫn với chi phí lao động cao mà không có kỹ năng hay công nghệ cao.

(ii) Chuyển giao công nghệ liên kết FDI

Cải thiện năng suất của Việt Nam chủ yếu phải đạt được bằng cách tạo ra các mối quan hệ hiệu quả với khu vực FDI, khu vực kinh tế khá lớn mạnh theo như kết quả của hai thập kỷ hội nhập toàn cầu vừa qua. Hiện nay, mối liên kết giữa các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp địa phương khá yếu

và các ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam vẫn còn chưa phát triển. Vấn đề cơ cấu kinh tế kép, nơi mà khu vực kinh tế trong nước và khu vực FDI có thị trường, công nghệ và khả năng cạnh tranh khác nhau cùng tồn tại mà không có sự tương tác, đã được chỉ ra hai thập kỷ trước đây và vẫn còn tồn tại đến tận bây giờ. Các doanh nghiệp Việt Nam nên tiếp thu mạnh mẽ các kỹ năng quản lý cũng như công nghệ từ các đối tác FDI và Chính phủ cần tích cực hỗ trợ sự dịch chuyển này. Chiến lược này được gọi là *chuyển giao công nghệ liên kết FDI*. Điều này không có nghĩa là sẽ loại trừ các doanh nghiệp Việt Nam đang cố gắng cạnh tranh độc lập trong thị trường toàn cầu mà không liên minh với các doanh nghiệp nước ngoài. Thực hiện được điều này là quá lý tưởng. Nhưng với tốc độ và khối lượng công nghiệp hóa như hiện nay thì liên kết với các doanh nghiệp FDI sẽ là giải pháp thực tế hơn. Điều này có nghĩa rằng các công ty Việt Nam cần cạnh tranh toàn cầu, tham gia *một cách gián tiếp* vào chuỗi giá trị và cung ứng toàn cầu thuộc mạng lưới sản xuất được tạo ra bởi các công ty đa quốc gia (MNC).

Có thể xem xét kinh nghiệm của Thái Lan và Malaysia về chiến lược công nghiệp. Thái Lan đề cao hoạt động của các doanh nghiệp FDI, trong khi Malaysia lại thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa dựa trên các doanh nghiệp nhỏ và vừa nội địa mà không cần liên kết với FDI.

Theo quan điểm của chúng tôi, trong công cuộc theo đuổi sự nghiệp công nghiệp hóa tầm nhìn đến năm 2020 và xa hơn nữa, Việt Nam nên thực hiện theo mô hình của Thái Lan là phối hợp chặt chẽ với khu vực FDI chứ không phải bỏ qua khu vực này như cách làm của Malaysia. Bởi vì trong thời đại hội nhập toàn cầu và hội nhập các

nước ASEAN, việc thực hiện theo cách của Thái Lan sẽ tạo cho Việt Nam nhiều cơ hội để cải thiện khả năng cạnh tranh trong nước hơn là theo cách của Malaysia. Nếu không có bảo hộ thương mại, doanh nghiệp trong nước phải đối mặt với cạnh tranh toàn cầu. Nếu khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp nội địa là hạn chế thì chắc chắn các doanh nghiệp sẽ thất bại ngay lập tức. Trong khi đó, hoạt động chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI sẽ cho phép từng bước xây dựng năng lực địa phương ngay cả trong thị trường thương mại tự do.

FDI của Nhật Bản là nguồn vốn FDI lớn nhất vào Việt Nam phân theo nước chủ đầu tư, nguồn FDI này cũng rất phù hợp với chiến lược chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI. Các đặc điểm nổi bật trong mô hình kinh doanh của Nhật Bản là: (i) định hướng sản xuất; (ii) luôn theo đuổi chất lượng tốt nhất và sự hài lòng của khách hàng; (iii) có định hướng lâu dài (vốn FDI Nhật Bản thường đến sau trong việc đầu tư vào 1 quốc gia mới, song một khi đã đầu tư thì sẽ đầu tư lâu dài ở đó); (iv) xây dựng quan hệ sản xuất lâu dài; (v) luôn sẵn sàng truyền đạt các kỹ năng, kỹ thuật phức tạp cho các công ty địa phương và người lao động; (vi) tuân thủ nghiêm túc các quy định về lao động, thuế và môi trường của địa phương. Những đặc điểm riêng biệt này của khu vực FDI đến từ Nhật Bản cần được lưu ý và áp dụng triệt để cho sự nghiệp công nghiệp hóa của Việt Nam.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, thuật ngữ chuyển giao công nghệ thường rất hay gây hiểu nhầm. Thông thường chuyển giao công nghệ được hình dung là công ty có uy tín của nước ngoài sẵn sàng truyền đạt công nghệ tiên tiến của mình cho một công ty đối tác để giúp công ty này có sự phát triển và tiến bộ vượt bậc trên thị trường toàn cầu.

Nhưng việc truyền đạt một cách dễ dàng như vậy không bao giờ xảy ra bởi công nghệ tiên tiến có giá trị rất lớn và luôn được đăng kí bằng sáng chế, những người khác sẽ không có quyền tiếp cận, sử dụng trừ khi chấp nhận trả chi phí lớn. Hơn nữa, chỉ một kế hoạch chi tiết (hoặc ý tưởng kỹ thuật) sẽ không tạo nên khả năng cạnh tranh cho công ty bởi một ứng dụng có hiệu quả đòi hỏi rất nhiều điều kiện mà các công ty đang phát triển trong nước còn thiếu.

Trong bối cảnh đổi mới hiện nay, mô hình chuyển giao công nghệ thích hợp nhất cho các nước có mức thu nhập trung bình thấp như Việt Nam là học hỏi các kiến thức/công nghệ phổ cập do các công ty nước ngoài truyền đạt lại. Các công ty nước ngoài truyền đạt lại công nghệ vì họ muốn mua được các thiết bị đã được cải tiến từ các công ty tiếp nhận chuyển giao công nghệ sau quá trình giảng dạy. Chuyển giao công nghệ theo cách này thực sự hữu dụng, tránh được việc chỉ học lý thuyết và sẽ lãng quên ngay sau đó. Việc giảng dạy như vậy diễn ra hoàn toàn tự động vì các tập đoàn đa quốc gia cần các nhà cung cấp đáng tin cậy để cạnh tranh toàn cầu. Tuy nhiên, những cải tiến bằng lợi ích cá nhân thường bị giới hạn về quy mô so với quy mô của nền kinh tế quốc dân và không thể tạo ra kết quả đáng kể có thể nhìn thấy để thúc đẩy nền công nghiệp hóa. Do vậy cần có chính sách để thúc đẩy và mở rộng hoạt động dạy và học “*đôi bên cùng có lợi*”.

Tuy nhiên, cần phải nhấn mạnh rằng thu hút FDI không tự động nâng cao trình độ công nghệ và năng lực của công nghiệp của quốc gia. Chỉ có các doanh nghiệp FDI sản xuất mới có thể đóng góp đáng kể vào việc cải thiện năng lực công nghiệp của một quốc gia, chứ không phải là các công ty khai thác mỏ, các nhà phát triển bất động

sản, hay các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng lớn. Các khoản đầu tư khổng lồ vào các lĩnh vực nói trên, dù là đầu tư công hay tư, có thể giúp xây dựng cơ sở hạ tầng hoặc mang lại tiền bạc cho đất nước, nhưng ít hy vọng tạo ra sự tích lũy về kiến thức, kỹ năng và công nghệ nói chung.

Đối với FDI sản xuất, chuyển giao công nghệ không diễn ra tự phát. Sự có mặt của các doanh nghiệp “công nghệ cao” toàn cầu (như Intel, Samsung, Canon...) không có nghĩa là công nghệ cao sẽ tự động chuyển giao cho Việt Nam. Những công ty đa quốc gia như vậy thường đến các nước đang phát triển để thực hiện các công đoạn lắp ráp thâm dụng lao động, vốn là phân khúc tạo ra giá trị thấp nhất của chuỗi cung ứng toàn cầu, bởi các công đoạn này quá tốn kém khi thực hiện ở các nước đang phát triển. Các dự án FDI như vậy về bản chất không khác gì FDI trong ngành may mặc và chế biến thực phẩm theo nghĩa họ tìm đến Việt Nam như nguồn cung lao động phổ thông và tìm kiếm các ưu đãi bổ sung (nếu có), chứ không phải là nơi để chuyển giao và tiếp nhận công nghệ cao.

Trong khi các nước đang phát triển thường mong muốn công nghệ cao, thì kiến thức độc quyền bí mật của công ty được bảo vệ nghiêm ngặt bởi quyền sở hữu trí tuệ và sẽ không được chuyển giao cho các đối tác là các nước phát triển nếu không được trả phí cao. Hơn nữa, chuyển giao công nghệ sẽ không xảy ra trừ khi nước chủ nhà được đánh giá là có khả năng hấp thụ và là vị trí tốt nhất cho mục đích này, và việc chuyển giao sẽ mang lại lợi ích cho MNCs trong chiến lược kinh doanh toàn cầu của mình.

Do vậy, chính sách FDI phải xem xét lại hai điểm sau đây một cách nghiêm túc nếu muốn thúc đẩy chuyển giao công nghệ trong một đất nước đang phát triển: *Thứ nhất*, phải

ý thức rằng điều học hỏi chính từ FDI trong giai đoạn đầu của công nghiệp hóa không phải là “công nghệ cao”, mà là những kiến thức không độc quyền có thể tiếp cận được trên toàn cầu và miễn phí nhưng chưa được triển khai ở trong nước. *Thứ hai*, vì ngay cả việc học này cũng không tự nhiên xảy ra, cần có một cơ chế/chính sách quốc gia có thể đem lại lợi ích chung cho cả bên chuyển giao và bên nhận chuyển giao hay giáo viên và học viên.

Tài liệu tham khảo

1. Chang, Ha-Joon (2002), *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press.
2. Cimoli, Mario, Giovanni Dosi, and Joseph E. Stiglitz, eds (2009), *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*, The Initiative for Policy Dialogue Series, Oxford University Press.
3. GRIPS Development Forum (2009), *Introducing KAIZEN in Africa*, a document prepared for Industrial Policy Dialogue with Ethiopia, October.
4. Imai, Masaaki (1986), *Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success*, McGraw-Hill Publishing Company.
5. Imai, Masaaki (1997), *Gemba Kaizen: A Commonsense, low-cost Approach to Management*, McGraw-Hill Publishing Company.
6. Ketels, Christian, Nguyen Dinh Cung, Nguyen Thi Tue Anh, and Do Hong Manh (2010), *Vietnam Competitiveness Report 2010*, Central Institute for Economic Management and Lee Kuan Yew School of Public Policy, National University of Singapore.
7. Lin, Justin Yifu (2010), “*New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development*,” World Bank Policy Research Working Paper 5197, February.
8. Lin, Justin, Ha-Joon Chang (2009), “Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy It? A Debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang,” *Development Policy Review*, vol.27, no.5, pp.483-502. Nguyễn Ngọc Sơn và Phạm Hồng Chương, eds (2011), *Chất lượng tăng trưởng kinh tế Việt Nam; Mười năm nhìn lại và định hướng tương lai* [Quality of Growth of the Vietnamese Economy: Ten-year Review and Future Orientation], Diễn đàn Phát triển Việt Nam, NXB Giao thông vận tải, Hà Nội.
9. Ohno, Kenichi (2009), “Avoiding the Middle-income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam,” *ASEAN Economic Bulletin*, vol.26, no.1, pp.25-43. Ohno, Kenichi (2013), *Learning to Industrialize: From Given Growth to Policy-aided Value Creation*, Routledge.
10. Ohno, Kenichi (chủ biên) 2014. *Tiếp cận bẫy thu nhập trung bình: Một số gợi ý chính sách cho Việt Nam*. Diễn đàn Phát triển Việt Nam, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Nhà xuất bản Giáo dục, Hà Nội, Việt Nam.
11. Rodrik, Dani (2007), *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University.
12. Trần Thọ Đạt, Nguyễn Quang Thắng và Chu Quang Khôi (2005), “*Nguồn lực của tăng trưởng kinh tế Việt Nam 1986-2004*”, chưa xuất bản, Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
13. Trần Văn Thọ (2010), *Vietnam Keizai Hattenron: Chushotoku no Wana to Aratana Doi Moi* [Economic Development of Vietnam: The Middle-income Trap and New Doi Moi], Keiso Shobo, in Japanese.
14. Uchida, Hoshimi (1990), “Technology Transfer,” ch.3, *Economic History of Japan* vol.4, Iwanami Shoten (Japanese original, English translation by GRIPS Development Forum).
15. World Bank (2009), *Malaysia Economic Monitor: Repositioning for Growth*, November.
16. World Bank (2010), “Avoiding the Middle-income Trap’ Priorities for Vietnam’s Long-term Growth,” a paper presented at Senior Policy Seminar, Hanoi, August.

