

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

GS. KENICHI OHNO*

TS. LÊ HÀ THANH**

Bài viết trình bày tổng quan về bẫy thu nhập trung bình và chỉ ra các dấu hiệu vướng bẫy thu nhập trung bình của Việt Nam 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. Việt Nam không những cần chỉ ra các bằng chứng khoa học của bẫy thu nhập trung bình mà còn phải đưa ra các chính sách và hành động kiên quyết để vượt qua vấn đề này. Để làm được điều đó, Việt Nam cần một mô hình tăng trưởng mới để tránh bẫy thu nhập trung bình và tiếp tục phát triển để trở 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 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 (2010), nhìn từ trình độ phát triển, thế giới hiện nay có thể chia thành bốn nhóm. Nhóm một gồm những nước thu nhập thấp, đang trực diện với cái bẫy nghèo. Nhóm 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 châu Mỹ Latinh thuộc nhóm này. Nhóm thứ ba gồm những nước mới phát triển vài chục năm nay và hiện 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... 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. Hiện tượng này được gọi là “Bẫy thu nhập trung bình” (Gill và Kharas 2007, Spence 2011).

GS. Kenichi Ohno (2009) cho rằng, bẫy thu nhập trung bình là một tình trạng mà một quốc gia bị mắc kẹt tại mức thu nhập được quyết định bởi nguồn lực nhất định và 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

*Viện Nghiên cứu Chính sách quốc gia Nhật Bản (GRIPS)

**Trường Đại học Kinh tế quốc dân

quốc gia có 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 các loại bẫy khác) xảy ra khi tăng trưởng được tạo ra chỉ bằng may mắn mà không bằng những nỗ lực 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 mức thu nhập cao.

Một nghiên cứu đáng lưu ý của Eeckhout và Javanovic (2007) 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 trạng này giống như một khoảng trống của lợi thế so sánh để mô tả tình thế khó khăn của các quốc gia có mức thu nhập trung bình thấp phải đối mặt.

Do bẫy thu nhập trung bình 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, 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 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...; 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 (nền kinh tế thiếu tính năng động) 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 1.070 USD và trở thành quốc gia có thu nhập trung bình thấp (theo chuẩn của Ngân hàng Thế giới¹), 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. Các nhà kinh tế hay các tổ chức quốc tế như Michael Porter của Đại học Harvard, Justin Yifu Lin (sau này là chuyên gia kinh tế cao cấp của Ngân hàng Thế giới), Homi Kharas của Viện Brookings, Trần Văn Thọ của Đại học Waseda, Trường Chính sách công Lý Quang Diệu, Kenichi Ohno của Viện Nghiên cứu Chính sách quốc gia Nhật Bản (GRIPS) cũng tham gia vào các cuộc thảo luận trên². 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 là 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. Với ý nghĩa đó, cuộc tranh luận đạt được mục

¹ Hàng năm, Ngân hàng Thế giới phân loại các quốc gia thành viên thành các nhóm nước theo mức 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 USD/người); thu nhập trung bình thấp (1.036 - 4.085 USD); thu nhập trung bình cao (4.086 - 12.615 USD); và thu nhập cao (từ 12.616 USD trở lên). Điều đó có nghĩa là các quốc gia đạt mức thu nhập bình quân đầu người vào khoảng 1.000 USD sẽ chuyển từ nhóm nước thu nhập thấp sang nhóm nước thu nhập trung bình thấp.

² Về các bình luận liên quan tới tăng trưởng chất lượng chưa cao, cần một mô hình mới cho tăng trưởng..., có thể xem thêm Ohno (2009, 2013), Trần Văn Thọ (2010), Ngân hàng Thế giới (2010), Nguyễn Ngọc Sơn và Phạm Hồng Chương (2011) và Nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của Việt Nam của Trung tâm Quản lý Kinh tế và Trường Chính sách Công Lý Quang Diệu, giám sát bởi GS. Michael Porter của Đại học Harvard (Ketels và đồng sự, 2010).

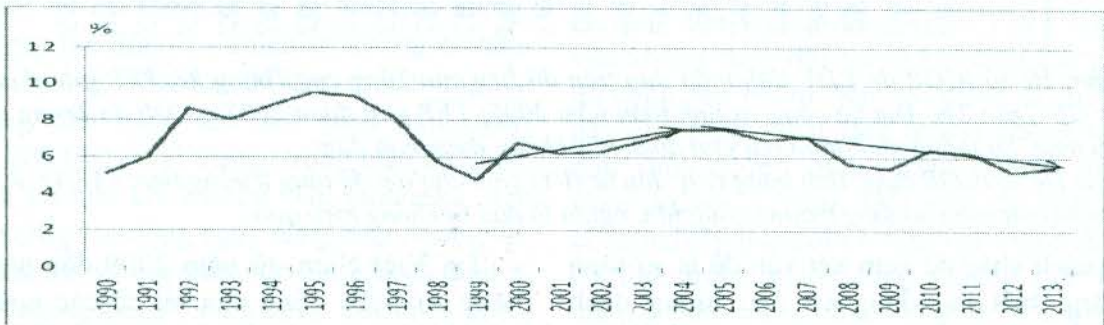
tiêu: Các nhà lãnh đạo, các nhà hoạch định chính sách, các nhà nghiên cứu và thậm chí các phương tiện truyền thông đã có nhận thức về khái niệm bẫy thu nhập trung bình và bắt đầu có những quan tâm nhất định.

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 ở 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 với những biểu hiện 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) sự 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 biểu hiện 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.

2.1. Tăng trưởng chậm

Bằng chứng rõ ràng đầu tiên của việc rơi vào bẫy thu nhập trung bình là tăng trưởng chậm lại như được minh họa trong 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. 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. Kinh tế xã hội trở nên khá 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 1990 - 2013



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

Tại Indonesia, người ta cho 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 nền kinh tế tương đối trẻ với tiềm năng phát triển cao, mức tăng trưởng dưới 5 - 6% cũng cần được xem như một cuộc khủng hoảng xã hội. 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. Câu hỏi đặt ra là tốc

độ tăng trưởng kinh tế chậm như hiện nay sẽ còn kéo dài trong bao lâu và nếu như nguyên nhân gây ra suy thoái là do cơ cấu chứ không phải ngẫu nhiên, thì câu hỏi trên sẽ có phương án khả thi.

2.2. Năng suất sản xuất thấp

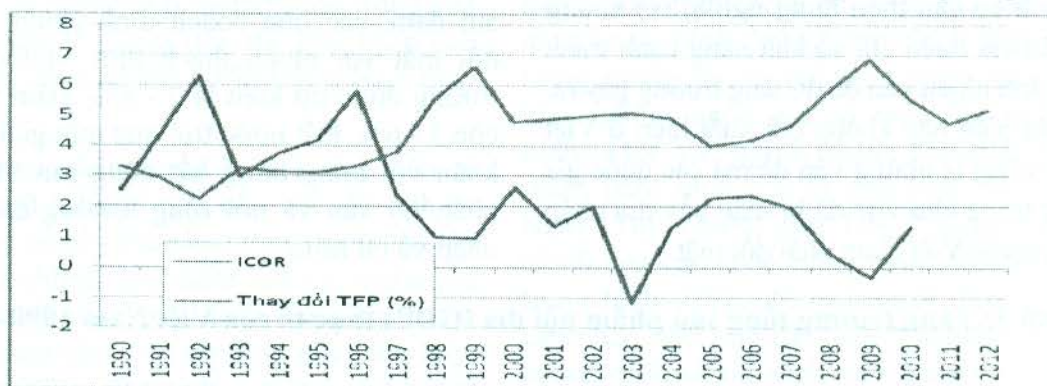
Không có dữ liệu thuyết phục minh chứng cho việc năng suất của Việt Nam đang tăng với tốc độ cho phép bắt kịp công nghiệp hoá. Thực tế, khi xem xét năng suất các nhân tố tổng hợp

(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 về 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, Hệ 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 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



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.

Lưu ý: 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.

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 (Nguồn: Dự án Quốc hội). 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 (Nguồn: Giang Thanh Long). 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

Đơn vị: %

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

Nguồn: Theo tính toán không chính thức của Quốc hội (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.

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.

Hiện tượng mức lương tăng nhanh hơn năng suất lao động không chỉ xảy ra ở riêng Việt Nam mà còn 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 bath mỗi ngày (khoảng 280 USD 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 lao động 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 nghệ cao xuất hiện do thiếu các kỹ năng và công nghệ cần thiết. Tăng trưởng sẽ 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 đạt thu nhập cao. Ví dụ, trong giai đoạn 1955 - 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 năm³. Khi mức tăng của hai chỉ số này tương đương nhau, chi phí đơn vị lao động (ULC) 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 vượt lên như một cường quốc công nghiệp toàn cầu trong vòng 15 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 phát triển mạnh mẽ cho đến khi cùng đạt được mức lương và năng suất rất cao.

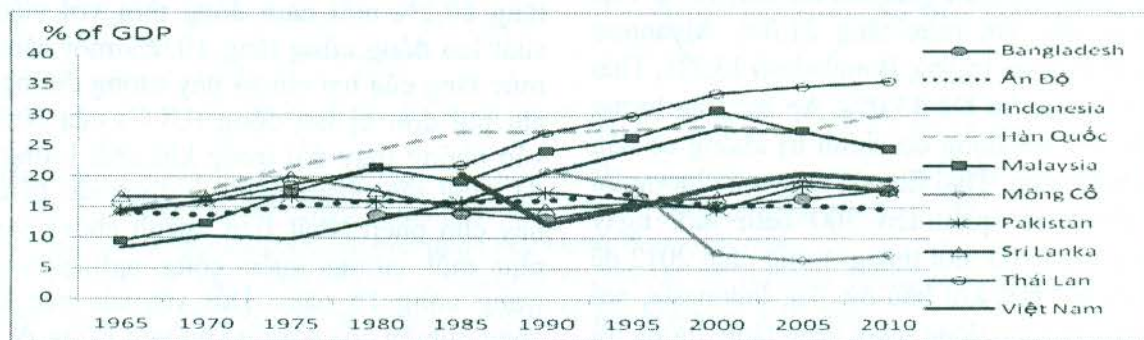
³ Lương tháng bình quân của khu vực sản xuất tại thời điểm thành lập đối với các doanh nghiệp có trên 30 lao động tăng từ 16.717 yên năm 1955 lên 71.447 yên năm 1970 (nghiên cứu của Bộ Lao động), trong khi chỉ số năng suất lao động trong lĩnh vực sản xuất tăng từ 12,1 năm 1955 lên 50,8 năm 1970. Đối với toàn bộ ngành công nghiệp (không bao gồm dịch vụ) lương tháng bình quân tăng từ 18.343 yên lên mức 74.436 yên, trong khi năng suất lao động tăng từ 12,1 lên 51,4 (dữ liệu của Trung tâm Năng suất Nhật Bản, năm 1980). Trong thời gian này, tỷ giá được cố định và do vậy chi phí đơn vị lao động là ổn định.

2.3. Thiếu sự 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 tỷ trọng 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, số liệu của Tổng cục Thống kê sử dụng tiêu chí phân loại của SITC cho thấy một xu hướng công nghiệp hoá 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.

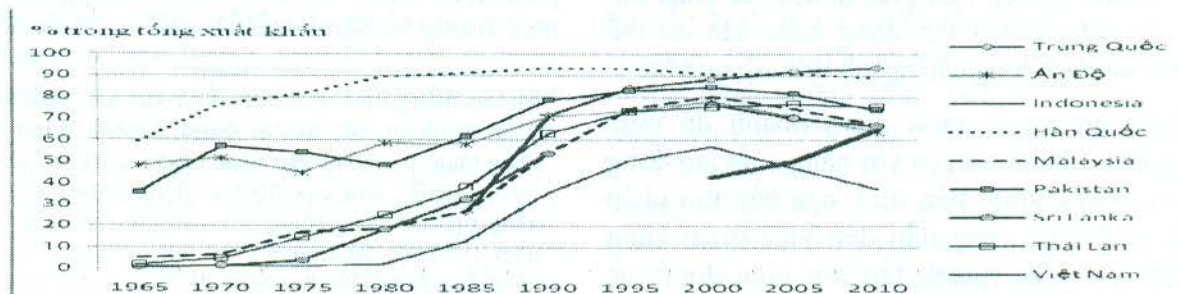
Hình 3 và 4 sử dụng số liệu của Ngân hàng Thế giới cho thấy, Việt Nam đứng giữa trong số các quốc gia châu Á. Giá trị gia tăng của sản xuất công nghiệp trong GDP của Việt Nam đạt 19,7% năm 2010, cao hơn so với các nước Nam Á như Ấn Độ và Pakistan, nhưng thấp hơn nhiều so với Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia hay Indonesia⁴. Như vậy, nếu so sánh với chuẩn của các nước Đông Á thì Việt Nam ở vị trí tương đối xa. Tỷ trọng xuất khẩu của các sản phẩm công nghiệp trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam cũng đã tăng từ 42,7% năm 2000 lên 64,7% trong năm 2010 (xem Hình 4). Việt Nam gia nhập nhóm 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 là Trung Quốc và Hàn Quốc. Bức tranh trên cho thấy về số lượng, tình trạng công nghiệp hoá hiện tại của Việt Nam vẫn còn khiêm tốn so với các quốc gia châu Á có trình độ phát triển 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



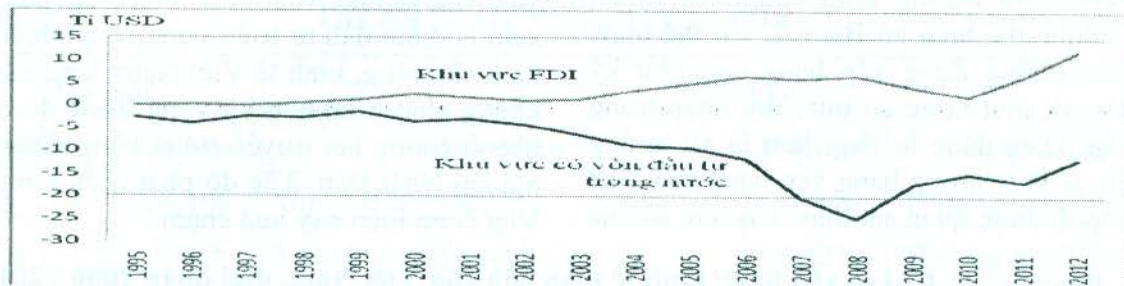
Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Cơ sở Dữ liệu chỉ số Phát triển Thế giới (truy cập ngày 30/10/2013).

⁴ 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.

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 (FDI) chứ không phải các doanh nghiệp trong nước. Tính đến cuối năm 2012, FDI vào Việt Nam (tổng vốn đăng ký cộng dồn) đạt mức 210,5 tỷ USD, 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 đóng góp 18,1% giá trị gia tăng, 3,3% việc làm, 23,3% đầu tư và 63,1% xuất khẩu của cả nước. Khu vực FDI tập trung chủ yếu vào các ngành thâm dụng vốn và định hướng xuất khẩu so với các khu vực trong nước bao gồm doanh nghiệp nhà nước, nông nghiệp và doanh nghiệp tư nhân phi nông nghiệp.

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



Nguồn: Tổng cục Thống kê.

Xét về cán cân thương mại ngành (xuất khẩu trừ nhập khẩu, Hình 5), khu vực FDI xuất khẩu ròng trong khi các khu vực trong nước 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 khu vực trong nước liên tục thâm hụt thương mại. Thâm hụt thương mại khu vực trong nước đạt mức kỷ lục 24,7 tỷ USD trong năm 2008 làm tăng nghi ngờ rằng nhập khẩu chủ yếu để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trong nước và vật liệu xây dựng, bị thúc đẩy bởi bong bóng bất động sản thay vì tăng nhu cầu đầu vào cho các hoạt động 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.

Cũng lưu ý rằng, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam chủ yếu do các tên tuổi lớn như Samsung, Canon, Intel, Fujitsu và những thương hiệu 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 vật liệu, linh kiện công 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 gần như không thay đổi nhiều trong hai thập kỷ qua.

Tóm lại, quá trình công nghiệp hoá của Việt Nam còn nhiều vấn đề bởi giá trị của ngành công nghiệp trong nước tạo ra vẫn còn thấp. Có thể chỉ ra ba vấn đề liên quan: 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; và 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 hạn chế 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. Tuy nhiên, việc kéo dài tình trạng này sau hai thập kỷ nỗ lực công nghiệp hoá cần phải được xem là vấn đề nghiêm trọng. Hội nhập kinh tế tại khu vực ASEAN sẽ hoàn tất vào cuối năm 2015, các lĩnh vực nhạy cảm như ô tô cũng sẽ phải mở cửa thị trường vào năm 2018. Do vậy, vấn đề thiếu khả năng

cạnh tranh của một bộ phận doanh nghiệp Việt Nam có thể gây ra tình trạng giảm công nghiệp hóa. Việt Nam có nguy cơ sẽ mãi ở mức thu nhập trung bình và không thể có nền công nghiệp theo đúng nghĩa.

2.4. 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 mức thu nhập trung bình thấp. Điều đáng lo lắng hơn là xu hướng cải thiện về vị trí trong bảng xếp hạng của Việt Nam thấp đi được quan sát thấy. Các chỉ số của

Việt Nam luôn ở mức thấp hoặc mức trung bình trong những năm gần đây. Phải thừa nhận rằng, 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 đất nước muốn vượt lên thành một nước công nghiệp mới, việc không cải thiện vị trí xếp hạng toàn cầu 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, 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 của Việt Nam hiện nay quá chậm.

Bảng 2: Chỉ số xếp hạng kinh tế toàn cầu của Việt Nam, giai đoạn 2006 - 2013

	Xếp hạng tính cạnh tranh toàn cầu - Diễn đàn kinh tế Thế giới	Mức độ dễ dàng thực hiện hoạt động kinh doanh - Ngân hàng Thế giới	Chỉ số tự do kinh tế - Tự do kinh tế thế giới
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... theo các báo cáo chính thức. Đối với Chỉ số tự do kinh tế, quan sát mới đây nhất là năm 2011.

2.5. Hệ lụy của tăng trưởng

Vào giữa những năm 2000, hàng loạt các vấn đề liên quan đến tăng trưởng cao xuất hiện như lạm phát, bong bóng chứng khoán và bất động sản, nói 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... Mặc dù không có đầy đủ dữ liệu tin cậy,

nhưng những quan sát thực tế cho thấy, Việt Nam đã chuyển từ một quốc gia thu nhập thấp, nơi đa số người dân đã từng nghèo hoặc rất nghèo, trở thành một nước có thu nhập trung bình, với một số người trở nên giàu có và một bộ phận khác vẫn còn nghèo đói. 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.

Lấy giá đất của Hà Nội và Tokyo làm ví dụ minh họa. Nếu sử dụng tỷ giá danh nghĩa, trong năm 2012, thu nhập bình đầu người của Nhật Bản (47.880 USD, phương pháp Atlas Ngân hàng thế giới) cao hơn của Việt Nam (1.550 USD, phương pháp tương tự) gấp 31 lần so với của Việt Nam. 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. Do vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi nhiều người Việt Nam quan tâm tới việc mua bán bất động sản hơn là 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 vậy.

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

Hà Nội		Tokyo		
Địa điểm	USD/m ²	Địa điểm	USD/m ²	Địa điểm
Phố cổ	38.406	Ginza (Chuo-ku)	38.406	Thương mại/CBD
Ba Đình	5.425	Kabukicho (Shinjuku-ku)	5.425	Thương mại/CBD
Đống Đa	3.217	Hongo (Bunkyo-ku)	3.217	Đại học/Nông nghiệp
Hai Bà Trung	3.505	Shirokanedai (Minato-ku)	3.505	Khu đất nông nghiệp
Tây Hồ	2.496	Iidabashi (Chiyoda-ku)	2.496	Thương mại/Nông nghiệp
Cầu Giấy	4.993	Yutenji (Meguro-ku)	4.993	Khu đất nông nghiệp
Hoàng Mai	2.256	Toyochō (Koto-ku)	2.256	Nông nghiệp
Long Biên	2.400	Zenpukuji (Suginami-ku)	2.400	Nông nghiệp
H. Đông Anh	576	Akebonocho (Thành phố Tachikawa)	576	Nông nghiệp
H. Gia Lâm	816	Asahigaoka (Thành phố Hino)	816	Nông nghiệp

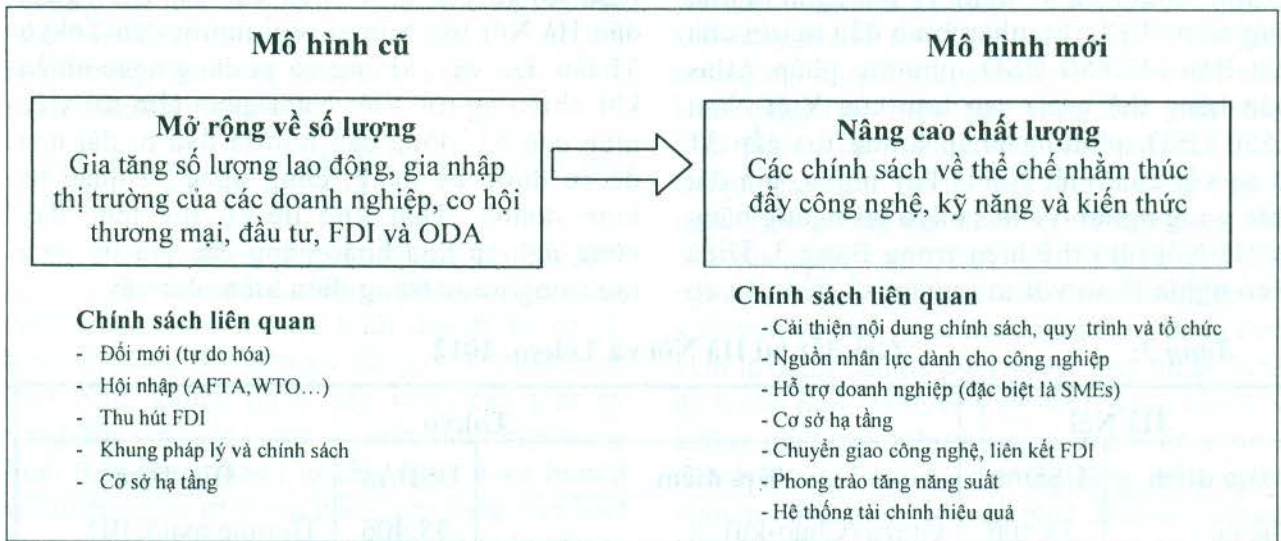
Nguồn: Giá đất Tokyo tham khảo tại báo cáo giá đất tiêu chuẩn do Bộ Tài nguyên, Cơ sở hạ tầng, Giao thông và Du lịch Nhật Bản khảo sát và công bố ngày 01 tháng 07 năm 2012. “Ku” (phường) là đơn vị hành chính tại khu vực trung tâm Tokyo tương tự như quận tại Hà Nội. Giá đất tại Hà Nội là giá trung bình 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. Giá được qui đổi sang đồng USD theo tỷ giá danh nghĩa.

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 bẫy thu nhập trung bình.

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

đổi 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.

3.1. Lấy năng suất làm trọng tâm

Tăng trưởng công nghiệp của các quốc gia đi sau thường trải qua quá trình tự do hoá, tăng trưởng về số lượng, tăng trưởng định hướng năng suất và tăng trưởng dựa vào đổi mới. Ngay từ giai đoạn đầu của cấm vận quốc tế, chiến tranh và/hay kế hoạch hóa tập trung, động lực đầu tiên cho tăng trưởng thường xuất phát từ tự do hoá 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 cải cách – chính sách 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... 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 hoá 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, nhiều vấn đề cần thực hiện. Các vấn đề 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... Một số vấn đề đòi hỏi nâng cấp kỹ thuật, một số yêu cầu cải cách thể chế và một số khác lại đòi hỏi thay đổi tư duy.

Trong số những khía cạnh này, năng suất và chất lượng là hai khái niệm khác nhau nhưng lại có lúc trùng lặp. Năng suất theo nghĩa hẹp là khái niệm của hiệu quả vật chất như số đôi giày mà công nhân sản xuất được mỗi ngày hay làm thế nào để tiết kiệm đầu vào và năng lượng để sản xuất một tấn thép; mỗi quan tâm lớn của các nhà sản xuất chính là làm sao để giảm chi phí. Ngược lại, chất lượng có thể hàm ý là sức hấp dẫn hơn về một sản phẩm hay dịch vụ trong con mắt người tiêu dùng - sự thoải mái, độ bền, các chức năng và thiết kế tiên tiến... có thể gắn với một mức giá cao hơn. 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 tính theo lao động) với những lý do sẽ giải thích dưới đây. Ngoài ra, Chính phủ cũng nên theo dõi, 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 khoá 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 và quá trình công nghiệp hoá sẽ dừng lại. Vấn đề này, được gọi là giảm công nghiệp hóa hay rỗng hóa - là tâm điểm của bẫy thu nhập trung bình. Như đã thể hiện trong Hình 3 và 4, Malaysia và Indonesia 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 hoá. Trong năm 2009, Ngân hàng thế giới đã đưa ra cảnh báo cho Malaysia:

“Nền kinh tế Malaysia dường như mắc trong bẫy thu nhập trung bình – không thể duy trì khả năng cạnh tranh với quy mô lớn, chi phí sản xuất thấp, nhưng vẫn không thể di chuyển lên các giai đoạn khác trong chuỗi giá trị, để đạt được tăng trưởng nhanh chóng bằng cách tham gia vào thị trường đang phát triển nhanh với kiến thức và đổi mới dựa trên sản phẩm và dịch vụ.” (Ngân hàng Thế giới, 2009, trang 53).

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 thực tế. Trong những năm 1960, Bộ Lao động

Nhật Bản khảo sát tiền lương của 21 phân ngành sản xuất được phân loại theo độ tuổi, giới tính, trình độ học vấn và quy mô doanh nghiệp, trong khi Trung tâm Năng suất Nhật Bản giám sát năng suất lao động của 14 phân ngành sản xuất. 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, như giải thích ở trên, và phải được sử dụng để thực thi quy tắc xã hội này.

Thứ ba, ba bên Chính phủ, nhà quản lý và người lao động nên cam kết 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 cũng 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.

3.2. Chuyển giao công nghệ, thúc đẩy 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 nay. 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 kết 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 bỏ qua khu vực này như cách làm của Malaysia bởi 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 một 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; và 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 ký 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 thường 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. Ở Việt Nam, có những trường hợp giảng dạy tự phát như Colgate và Sanyo huấn luyện công ty ép nhựa địa phương, Honda tập huấn doanh nghiệp nhà nước kỹ thuật để sản xuất các linh kiện kim loại và các công ty thủy sản của Nhật Bản hướng dẫn cách xuất khẩu tôm đông lạnh đảm bảo chất lượng và an toàn cho thị trường Nhật Bản. Tuy nhiên, những cải tiến bằng lợi ích cá nhân thường bị giới hạn về quy mô so với quy mô ở phạm vi nền kinh tế quốc dân và không thể tạo ra kết quả đáng kể. rõ rệt để thúc đẩy 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”*.

Kết luận

Có ý kiến cho rằng, Việt Nam đã rơi vào bẫy thu nhập trung bình với rất nhiều biểu hiện rõ ràng trong thời gian qua. Một điều đáng lo ngại là tiền lương và các khoản vốn đầu tư đang ngày càng tăng lên trong khi năng suất vẫn còn trì trệ. Chuyển dịch cơ cấu chủ yếu đạt được do khu vực FDI và các cơ hội thương mại chứ không phải bằng năng lực của các doanh nghiệp trong nước và người lao động. Bài viết đưa ra một số đề xuất cho Việt Nam nhằm chuyển đổi từ mô hình tăng trưởng dựa vào số lượng sang tăng trưởng dựa vào chất lượng như nâng cao năng suất chuyển giao công nghệ trong liên kết FDI♦

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*, Mc.Graw-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.
9. 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.
10. Ohno, Kenichi (2009): *Avoiding the Middle-income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam*, ASEAN Economic Bulletin, vol.26, no.1, pp.25-43.
11. Ohno, Kenichi (2013): *Learning to Industrialize: From Given Growth to Policy-aided Value Creation*, Routledge.
12. 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.
13. Rodrik, Dani (2007): *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University.
14. 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.
15. 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.
16. Uchida, Hoshimi (1990): *Technology Transfer*, ch.3, Economic History of Japan vol.4, Iwanami Shoten (Japanese original, English translation by GRIPS Development Forum).
17. World Bank (2009): *Malaysia Economic Monitor: Repositioning for Growth*, November.
18. World Bank (2010): *Avoiding the Middle - Income Trap, Priorities for Vietnam's Long-term Growth*, a paper presented at Senior Policy Seminar, Hanoi, August.