NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN TRONG WTO NHỮNG NĂM 1990

*Nguyễn Duy Lợi**

Xây dựng năng lực cạnh tranh, đặc biệt là cạnh tranh công nghiệp hiện là yêu cầu bức thiết đối với các nước đang phát triển trong WTO. Toàn cầu hoá là quá trình hội nhập ngày càng sâu rộng của các nền kinh tế vào nền kinh tế toàn cầu, với tính chất rất phức tạp và có ảnh hưởng lớn đến nhiều mặt của đời sống xã hội. Quá trình hội nhập vào một nền kinh tế toàn cầu hiện nay với nhiều cấp độ khác nhau, dựa trên nền tảng nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, trở thành tiền đề để tăng trưởng bền vững và giải quyết những thách thức về công bằng xã hội.

Các quốc gia hiển nhiên là không cạnh tranh giống như các doanh nghiệp. Thông thường các quốc gia thường cạnh tranh trong việc tạo lập các điều kiện thuận lợi để thu hút các nhà đầu tư, cả trong và ngoài nước, đầu tư vào các doanh nghiệp cạnh tranh và có hiệu quả; tạo lập các chính sách, khung khổ, cơ cấu và thể chế nhằm khuyến khích các doanh nghiệp đẩy mạnh cải tiến và nâng cao năng suất lao động và năng lực cạnh tranh; thông qua việc đề ra và thực hiện các chương trình, các chính sách ưu đãi nhằm khuyến khích các doanh nghiệp phát triển, nâng cao lợi thế cạnh tranh và theo đuổi các chiến lược cạnh tranh nhằm tiếp cận thành công các thị trường trong nước và quốc tế.

Bài viết này nhằm phân tích và đánh giá năng lực cạnh tranh công nghiệp của các nước đang phát triển thành viên WTO trong những năm 1990, chủ yếu tập trung vào năng lực cạnh tranh hàng chế tạo. Thông qua việc phân tích như vậy sẽ rút ra những bài học kinh nghiệm về xây dựng năng lực cạnh tranh cho các nước đang phát triển đi sau như Việt Nam.

I. KHÁI QUÁT VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH

Năng lực cạnh tranh là một khái niệm phức tạp và nhiều tranh cãi ở cấp quốc gia. Có nhiều định nghĩa khác nhau về năng lực cạnh tranh như: (i) Là việc tạo ra kỹ năng cao, năng suất cao, và do vậy hình thành một nền kinh tế lương cao nơi các doanh nghiệp có thể phát đạt và chúng ta có thể tìm thấy các cơ hội chứ không phải là những mối đe doạ ở những biến đổi

* Thạc sĩ, Viện Kinh tế và Chính trị Thế giới

mà chúng ta không thể né tránh (Sách Trắng về cạnh tranh của chính phủ Anh); (ii) Là khả năng sản xuất hàng hoá và dịch vụ đáp ứng được sự kiểm chứng của thị trường quốc tế, đồng thời duy trì và tăng thu nhập thực tế của người dân (Uỷ ban trực thuộc Tổng thống Mỹ về cạnh tranh công nghiệp); (iii) Nền tảng cho cạnh tranh sẽ là những năng lực và vốn tri thức để hấp thụ, xử lý và áp dụng tri thức (Uỷ ban về cạnh tranh Xingapo); (iv) Là năng lực của nền kinh tế nhằm duy trì mức tăng trưởng cao trên cơ sở các chính sách thể chế tương đối bền vững và các đặc trưng kinh tế khác (WEF 1997); (v) Là năng lực tạo ra giá trị nhằm tăng thêm những người tiêu dùng sẵn sàng trả giá cao hơn cho giá trị cải tiến mà họ nhận được (Công ty Monitor, châu Âu); v.v...

Định nghĩa về cạnh tranh của Mỹ dựa trên bản chất của những biến đổi công nghệ trong các doanh nghiệp chế tạo ở các nước, đặc biệt là các nước đang phát triển. Nó chú trọng tới các chi phí phải bỏ ra để học hỏi và tiếp thu công nghệ, kỹ thuật cũng như năng lực chế tạo trong các doanh nghiệp. Sự phát triển của các doanh nghiệp nắm trong tay những năng lực này phản ánh sự thay đổi về lợi thế so sánh ở cấp quốc gia. Do vậy, năng lực cạnh tranh quốc gia về công nghiệp có thể được đại diện bởi thành tựu xuất khẩu hàng chế tạo trong tương quan với các nền kinh tế cạnh tranh. *Một nền kinh tế có năng lực cạnh tranh hơn thường mang đặc trưng là: tăng trưởng xuất khẩu hàng chế tạo nhanh đi liền với đa dạng hoá và cải tiến công nghệ liên tục và bền vững*. Điều này cho thấy sự nhấn mạnh tới cả thành tựu tăng trưởng và chuyển đổi cơ cấu trong khu vực chế tạo ở các nền kinh tế mở cửa trong một khoảng thời gian. Thêm nữa, nó còn nhấn mạnh đến hiệu quả qua đánh giá khả năng khu vực chế tạo một nước đáp ứng được sự kiểm chứng của cạnh tranh trên thị trường thế giới, và qua đó đưa ra một số gợi ý về chính sách. Chính sách cạnh tranh có thể xem như tổng thể của các công cụ chính sách nhằm thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu và cải tiến công nghệ nhanh hơn trong các doanh nghiệp ở một nước.

Ở các nước phát triển, lợi thế so sánh là hạt nhân chủ yếu để giải thích cho thương mại quốc tế và cạnh tranh, bao gồm một số yếu tố cơ bản như: sự sẵn có các nhân tố sản xuất, năng suất nhân tố, kỹ thuật và năng lực cạnh tranh công nghiệp- trong khi các nhân tố này chịu sự chi phối của các chính sách của chính phủ như: thuế, trợ cấp, hạn ngạch v.v..., đều có tác động tới năng lực cạnh tranh của các hãng và ngành. Tuy vậy, thương mại quốc tế lại nhấn mạnh tới thương mại tự do và can thiệp tối thiểu- như là các chính sách tối ưu cho các nền kinh tế. Song gần đây các nước công nghiệp phát triển như Anh, Mỹ, Nhật Bản và EU đã đầu tư nhiều hơn cho việc nghiên cứu những vấn đề về năng lực cạnh tranh và việc sử dụng các chính sách đồng bộ nâng cao năng lực cạnh tranh. Do các nước công nghiệp đã thực hiện phát triển kinh tế thị trường mở cửa trong thời gian dài, các chính sách đồng bộ hơn, các thị trường và thể chế phát triển cao, nên các chính sách cạnh tranh của họ có xu hướng tập trung phát triển giáo dục và đào tạo, nghiên cứu và triển khai (R & D), cơ sở hạ tầng, tài chính công nghiệp và giải điều chỉnh các thị trường. Các vấn đề

chính sách cạnh tranh khác như tự do hoá thương mại, khuyến khích xuất khẩu và giảm rào cản đối với đầu tư nước ngoài không được chú trọng nhiều.

Trái với các nước phát triển, các nước đang phát triển thực hiện chính sách thúc đẩy tăng trưởng nhanh và xuất khẩu, giảm và tiến tới loại bỏ những trở ngại đối với hoạt động của cơ chế thị trường dựa vào chính sách chuyển dịch cơ cấu do WB và IMF đề xuất. Trong khi đó, các chính sách cạnh tranh, đặc biệt là các chính sách công để giải quyết vấn đề công nghệ và phân phối nguồn lực giữa các nghành công nghiệp khác nhau bị xem nhẹ trong các chương trình điều chỉnh. Tuy vậy, tiến bộ công nghệ được đánh giá là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp nhanh, xuất khẩu và nâng cao mức sống. Sự vượt trội về công nghệ của các nước phát triển đã tạo ra "chênh lệch về năng lực đổi mới" giữa họ với các nước công nghiệp hoá đi sau- những nước thường có năng lực đổi mới tương đối kém. Do đó, năng lực cạnh tranh xuất khẩu thường phát triển trong các doanh nghiệp chế tạo riêng lẻ ở các nước công nghiệp hoá đi sau. *Và như vậy thì năng lực cạnh tranh quốc gia về công nghiệp được xem như là hiệu quả và động lực của năng lực cạnh tranh của toàn bộ các doanh nghiệp cấu thành*. Khi khởi đầu công nghiệp hoá, các nước đang phát triển thường có một số ít công nghệ, nên họ thường phải nhập khẩu và quản lý việc sử dụng công nghệ nhập khẩu từ các nước công nghiệp phát triển để thực hiện công nghiệp hoá. Các doanh nghiệp được yêu cầu tiếp thu công nghệ và các kỹ năng mới trong môi trường không hoàn hảo và thiếu các thị trường yếu tố đầu vào như kỹ năng công nghiệp, công nghệ và tài chính, và các thể chế còn kém phát triển.

Để có thể sử dụng các chiến lược công nghiệp và các công cụ chính sách khác, chính phủ của các nước đang phát triển cần hỗ trợ các doanh nghiệp gặp rủi ro do tiếp thu công nghệ, kỹ thuật mới thông qua các chương trình hành động mang tính đồng bộ để khắc phục những yếu kém thị trường và tạo ra các thể chế mới. Trong vòng mấy thập kỷ qua, các khu vực công nghiệp lớn trong các nền kinh tế công nghiệp hoá đi sau đã tiếp thu được những năng lực công nghệ thích hợp về quản lý chất lượng, bảo dưỡng thiết bị, kiểm soát chế biến, tiết kiệm năng lượng và chế tạo v.v..., nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế. Thực tế đây là một quá trình liên tục. Khi lợi thế so sánh ban đầu không còn nữa, các ngành công nghiệp cần được cải tiến và đa dạng hoá, do đó các chính phủ có thể phải có thêm những can thiệp mới nhằm đẩy mạnh hơn nữa việc học hỏi và tiếp thu kỹ thuật mới. Điều cốt lõi là các chính phủ của các nước công nghiệp hoá đi sau cần đóng vai trò then chốt trong việc đề ra và thực hiện một chương trình hành động chặt chẽ, đồng bộ nhằm tạo ra các cuộc cách mạng công nghiệp trong nước dựa trên nền tảng kỹ thuật nhập khẩu.

II. NĂNG LỰC CẠNH TRANH CÔNG NGHIỆP CỦA CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN THÀNH VIÊN WTO TRONG NHỮNG NĂM 1990

1. Thực trạng năng lực cạnh tranh ở các nước đang phát triển

Để đánh giá nền kinh tế cạnh tranh cao hay thấp có thể dựa vào tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng chế tạo dài hạn và tỷ trọng kỹ thuật trong hàng chế tạo xuất

khẩu. Nền kinh tế cạnh tranh yếu có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu thấp và tỷ trọng xuất khẩu hàng kỹ thuật cao nhỏ. Việc sử dụng tiến bộ công nghệ làm thước đo thành tựu cạnh tranh dài hạn được kiểm chứng bằng thực nghiệm qua 2 công trình nghiên cứu của Chenery (1986) và Syrquin (1994) là quá trình phát triển công nghiệp mang lại những biến đổi quan trọng về cơ cấu sản lượng hàng chế tạo. Sự phát triển thông thường của cơ cấu công nghiệp là hướng vào các hoạt động chuyên sâu hơn và phức tạp hơn, gắn với những liên kết ở địa phương trong tiến trình công nghiệp hoá, sự chuyển đổi cơ cấu hàng chế tạo xuất khẩu thường là bước chuyển lớn từ các hoạt động giản đơn và kỹ năng thấp sang các hoạt động đòi hỏi kỹ năng và công nghệ cao hơn. Một số hình thức cải tiến công nghệ khác cũng thường diễn ra khi sự phát triển xuất khẩu đạt tới độ chín muồi là chuyên môn hoá sâu vào các hình thức: cải tiến kỹ thuật sản xuất sản phẩm trong các ngành công nghiệp, tham gia vào các hoạt động phức tạp hơn và những đòi hỏi mới cao hơn, tăng hàm lượng nội địa hoá sản phẩm và làm chủ các giải pháp kỹ thuật phức tạp hơn nhằm nâng cao giá trị gia tăng và phát triển mạnh các hoạt động nghiên cứu và triển khai.

Tốc độ tăng xuất khẩu hàng chế tạo bình quân hàng năm (tính theo đồng USD) thời kỳ 1980 - 1996 và tỷ trọng xuất khẩu kỹ thuật cao năm 1996 ở khu vực: Đông Á, Mỹ Latinh và Caribê, Nam Á và châu Phi được thể hiện qua bảng. Bảng này cung cấp số liệu của các nước riêng lẻ được đặt trong từng nhóm nước và khu vực, xuất khẩu kỹ thuật cao được WB đánh giá là những hàng hoá được sản xuất bởi 10 ngành công nghiệp có lượng R&D nhiều nhất ở một nước. Cách phân loại của Mỹ đã được sử dụng để đánh giá R&D bình quân của các ngành công nghiệp riêng lẻ và điều này cũng được áp dụng cho cơ cấu xuất khẩu của các nước đang phát triển.

Bảng 1 cho thấy, tốc độ tăng xuất khẩu hàng chế tạo ở Đông Á là 15,5%/năm trong thời kỳ 1980-1996 so với 14,4% ở Mỹ Latinh và Caribê, 11,7% ở Nam Á và 5,5% ở châu Phi. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu dài hạn của Đông Á thậm chí còn nhỉnh hơn mức của các nền kinh tế phát triển thời kỳ tăng trưởng cao. Tương tự, trong số 4 khu vực đang phát triển, Đông Á có tỷ trọng xuất khẩu kỹ thuật cao lớn nhất là 46,8% trong tổng xuất khẩu hàng chế tạo của mình, châu Phi thấp nhất là 2,5%, Mỹ Latinh là 21,5% và Nam Á là 5,3%.

Việc phân tích năng lực cạnh tranh xuất khẩu theo vùng cho thấy những khác biệt trong các nhóm nước theo khu vực địa lý. Bảng 1 cung cấp số liệu quốc gia về giá trị xuất khẩu chế tạo tính bằng triệu USD vào năm 1980 và 1996, tốc độ tăng được tính theo giá USD vào năm 1980 và 1996, tốc độ tăng được tính theo đồng USD trong khoảng từ 1980-1996 và tỷ lệ xuất khẩu kỹ thuật cao năm 1996. Có một số điểm đáng chú ý sau đây:

(i) Ở nhóm các nước châu Phi, Nam Phi có cơ sở xuất khẩu hàng chế tạo lớn nhất trong khu vực, đạt thành tích tăng trưởng xuất khẩu vừa phải, 4,2% trong thời kỳ 1980-1996. Thành tựu xuất khẩu tốt hơn ở châu Phi với giá trị xuất khẩu vượt ngưỡng 1 tỷ USD có Ghana tăng 26,1%,

chính sách cạnh tranh khác như tự do hoá thương mại, khuyến khích xuất khẩu và giảm rào cản đối với đầu tư nước ngoài không được chú trọng nhiều.

Trái với các nước phát triển, các nước đang phát triển thực hiện chính sách thúc đẩy tăng trưởng nhanh và xuất khẩu, giảm và tiến tới loại bỏ những trở ngại đối với hoạt động của cơ chế thị trường dựa vào chính sách chuyển dịch cơ cấu do WB và IMF đề xuất. Trong khi đó, các chính sách cạnh tranh, đặc biệt là các chính sách công để giải quyết vấn đề công nghệ và phân phối nguồn lực giữa các nghành công nghiệp khác nhau bị xem nhẹ trong các chương trình điều chỉnh. Tuy vậy, tiến bộ công nghệ được đánh giá là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp nhanh, xuất khẩu và nâng cao mức sống. Sự vượt trội về công nghệ của các nước phát triển đã tạo ra "chênh lệch về năng lực đổi mới" giữa họ với các nước công nghiệp hoá đi sau- những nước thường có năng lực đổi mới tương đối kém. Do đó, năng lực cạnh tranh xuất khẩu thường phát triển trong các doanh nghiệp chế tạo riêng lẻ ở các nước công nghiệp hoá đi sau. *Và như vậy thì năng lực cạnh tranh quốc gia về công nghiệp được xem như là hiệu quả và động lực của năng lực cạnh tranh của toàn bộ các doanh nghiệp cấu thành*. Khi khởi đầu công nghiệp hoá, các nước đang phát triển thường có một số ít công nghệ, nên họ thường phải nhập khẩu và quản lý việc sử dụng công nghệ nhập khẩu từ các nước công nghiệp phát triển để thực hiện công nghiệp hoá. Các doanh nghiệp được yêu cầu tiếp thu công nghệ và các kỹ năng mới trong môi trường không hoàn hảo và thiếu các thị trường yếu tố đầu vào như kỹ năng công nghiệp, công nghệ và tài chính, và các thể chế còn kém phát triển.

Để có thể sử dụng các chiến lược công nghiệp và các công cụ chính sách khác, chính phủ của các nước đang phát triển cần hỗ trợ các doanh nghiệp gặp rủi ro do tiếp thu công nghệ, kỹ thuật mới thông qua các chương trình hành động mang tính đồng bộ để khắc phục những yếu kém thị trường và tạo ra các thể chế mới. Trong vòng mấy thập kỷ qua, các khu vực công nghiệp lớn trong các nền kinh tế công nghiệp hoá đi sau đã tiếp thu được những năng lực công nghệ thích hợp về quản lý chất lượng, bảo dưỡng thiết bị, kiểm soát chế biến, tiết kiệm năng lượng và chế tạo v.v..., nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế. Thực tế đây là một quá trình liên tục. Khi lợi thế so sánh ban đầu không còn nữa, các ngành công nghiệp cần được cải tiến và đa dạng hoá, do đó các chính phủ có thể phải có thêm những can thiệp mới nhằm đẩy mạnh hơn nữa việc học hỏi và tiếp thu kỹ thuật mới. Điều cốt lõi là các chính phủ của các nước công nghiệp hoá đi sau cần đóng vai trò then chốt trong việc đề ra và thực hiện một chương trình hành động chặt chẽ, đồng bộ nhằm tạo ra các cuộc cách mạng công nghiệp trong nước dựa trên nền tảng kỹ thuật nhập khẩu.

II. NĂNG LỰC CẠNH TRANH CÔNG NGHIỆP CỦA CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN THÀNH VIÊN WTO TRONG NHỮNG NĂM 1990

1. Thực trạng năng lực cạnh tranh ở các nước đang phát triển

Để đánh giá nền kinh tế cạnh tranh cao hay thấp có thể dựa vào tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng chế tạo dài hạn và tỷ trọng kỹ thuật trong hàng chế tạo xuất

khẩu. Nền kinh tế cạnh tranh yếu có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu thấp và tỷ trọng xuất khẩu hàng kỹ thuật cao nhỏ. Việc sử dụng tiến bộ công nghệ làm thước đo thành tựu cạnh tranh dài hạn được kiểm chứng bằng thực nghiệm qua 2 công trình nghiên cứu của Chenery (1986) và Syrquin (1994) là quá trình phát triển công nghiệp mang lại những biến đổi quan trọng về cơ cấu sản lượng hàng chế tạo. Sự phát triển thông thường của cơ cấu công nghiệp là hướng vào các hoạt động chuyên sâu hơn và phức tạp hơn, gắn với những liên kết ở địa phương trong tiến trình công nghiệp hoá, sự chuyển đổi cơ cấu hàng chế tạo xuất khẩu thường là bước chuyển lớn từ các hoạt động giản đơn và kỹ năng thấp sang các hoạt động đòi hỏi kỹ năng và công nghệ cao hơn. Một số hình thức cải tiến công nghệ khác cũng thường diễn ra khi sự phát triển xuất khẩu đạt tới độ chín muồi là chuyên môn hoá sâu vào các hình thức: cải tiến kỹ thuật sản xuất sản phẩm trong các ngành công nghiệp, tham gia vào các hoạt động phức tạp hơn và những đòi hỏi mới cao hơn, tăng hàm lượng nội địa hoá sản phẩm và làm chủ các giải pháp kỹ thuật phức tạp hơn nhằm nâng cao giá trị gia tăng và phát triển mạnh các hoạt động nghiên cứu và triển khai.

Tốc độ tăng xuất khẩu hàng chế tạo bình quân hàng năm (tính theo đồng USD) thời kỳ 1980 - 1996 và tỷ trọng xuất khẩu kỹ thuật cao năm 1996 ở khu vực: Đông Á, Mỹ Latinh và Caribê, Nam Á và châu Phi được thể hiện qua bảng. Bảng này cung cấp số liệu của các nước riêng lẻ được đặt trong từng nhóm nước và khu vực, xuất khẩu kỹ thuật cao được WB đánh giá là những hàng hoá được sản xuất bởi 10 ngành công nghiệp có lượng R&D nhiều nhất ở một nước. Cách phân loại của Mỹ đã được sử dụng để đánh giá R&D bình quân của các ngành công nghiệp riêng lẻ và điều này cũng được áp dụng cho cơ cấu xuất khẩu của các nước đang phát triển.

Bảng 1 cho thấy, tốc độ tăng xuất khẩu hàng chế tạo ở Đông Á là 15,5%/năm trong thời kỳ 1980-1996 so với 14,4% ở Mỹ Latinh và Caribê, 11,7% ở Nam Á và 5,5% ở châu Phi. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu dài hạn của Đông Á thậm chí còn nhỉnh hơn mức của các nền kinh tế phát triển thời kỳ tăng trưởng cao. Tương tự, trong số 4 khu vực đang phát triển, Đông Á có tỷ trọng xuất khẩu kỹ thuật cao lớn nhất là 46,8% trong tổng xuất khẩu hàng chế tạo của mình, châu Phi thấp nhất là 2,5%, Mỹ Latinh là 21,5% và Nam Á là 5,3%.

Việc phân tích năng lực cạnh tranh xuất khẩu theo vùng cho thấy những khác biệt trong các nhóm nước theo khu vực địa lý. Bảng 1 cung cấp số liệu quốc gia về giá trị xuất khẩu chế tạo tính bằng triệu USD vào năm 1980 và 1996, tốc độ tăng được tính theo giá USD vào năm 1980 và 1996, tốc độ tăng được tính theo đồng USD trong khoảng từ 1980-1996 và tỷ lệ xuất khẩu kỹ thuật cao năm 1996. Có một số điểm đáng chú ý sau đây:

(i) Ở nhóm các nước châu Phi, Nam Phi có cơ sở xuất khẩu hàng chế tạo lớn nhất trong khu vực, đạt thành tích tăng trưởng xuất khẩu vừa phải, 4,2% trong thời kỳ 1980-1996. Thành tựu xuất khẩu tốt hơn ở châu Phi với giá trị xuất khẩu vượt ngưỡng 1 tỷ USD có Ghana tăng 26,1%,

Môrixơ: 15,6%, Cốt Đivoa 11,9% và Dimbabuê là 10,5%. Các nước châu Phi khác có tốc độ tăng suất khẩu khá thấp, dưới 10%. Xuất khẩu hàng kỹ thuật cao chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng xuất khẩu ở các nước châu Phi.

(ii) Ở Nam Á, Ấn Độ là nước được đánh giá tốc độ tăng xuất khẩu hợp lý, 11,1%. Xrilanca đạt tốc độ tăng trưởng nhanh nhất, 18,5%, song cơ sở xuất khẩu tương đối nhỏ. Pakixtan và Băngladét có mức xuất khẩu tương đương với Ấn Độ song cơ sở xuất khẩu nhỏ hơn nhiều. Giống như các nước châu Phi, tỷ lệ xuất khẩu hàng kỹ thuật cao ở Nam Á khá thấp. Ấn Độ có tỷ lệ xuất khẩu kỹ thuật cao khá nhất ở Nam Á là 10%, song vẫn thấp hơn mức bình quân của Đông Á cũng như Mỹ Latinh.

(iii) Ở Mỹ Latinh, Mêhicô đạt tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao nhất là 25,9%. Trong số các nước có cơ sở xuất khẩu hợp lý, Chilê đạt tốc độ tăng khá cao 11,2%, sau đó là Braxin và Achentina cũng xấp xỉ con số này. Mêhicô có tỷ trọng xuất khẩu hàng kỹ thuật cao là 33%, khá lớn trong vùng.

(iv) Trái với 3 khu vực trên, Đông Á có một số nhà xuất khẩu lớn, trong đó 4 NIEs đạt mức xuất khẩu hơn 100 tỷ USD. Trung Quốc có mức xuất khẩu lớn nhất là 151 tỷ USD, đạt mức tăng trưởng xuất khẩu khá cao 18,2%, Xingapo đứng tiếp theo với 16,5%; 2 con hổ châu Á thế hệ 2 là Thái Lan và Malaixia đạt tốc độ tăng xuất khẩu hơn 20%, trong khi 2 con hổ châu Á thế thệ thứ nhất Hàn Quốc và Đài Loan, đạt tốc độ tăng trưởng hơn 10%. Một số nền kinh tế Đông Á đạt tỷ lệ xuất khẩu hàng kỹ thuật cao khá lớn. Song Xingapo đạt tỷ lệ lớn nhất là 71% và tiếp là Malaixia 67% (bảng 1).

Báo cáo Phát triển công nghiệp 2002/2003 UNIDO xếp hạng các nền kinh tế theo chỉ số cạnh tranh công nghiệp (CPI) vào hai mốc thời gian là 1985 và 1998, cho thấy một thực tế là: các quốc gia công nghiệp tập trung ở phần trên của bảng xếp hạng, các nền kinh tế chuyển đổi và các nước đang phát triển có mức thu nhập trung bình nằm ở giữa, các nước đang phát triển có thu nhập thấp và chậm phát triển nằm ở cuối bảng. Trong số 20 nước đứng đầu bảng xếp hạng thì có tới 15 nước có nền công nghiệp phát triển lâu đời, những nước còn lại đều là các con rồng châu Á thế hệ thứ nhất gồm Hàn Quốc, Xingapo và Đài Loan, trừ Ixraen và Ailen. Điều này cho thấy, Đông Á là khu vực có vị trí hàng đầu và có nhiều tiến bộ nhất về năng lực cạnh tranh công nghiệp trong số các nước đang phát triển. Khu vực Mỹ Latinh và Caribê cũng có nhiều tiến bộ và có một số quốc gia đạt thứ hạng cao trong bảng xếp hạng như Mêhicô, Côxtarica, Chilê và Goatêmala. Tại Trung Đông và Bắc Phi, thứ hạng của các quốc gia đều xấu đi, trừ Ai Cập. Thứ hạng cạnh tranh công nghiệp của Nam Á cũng khá thấp, nước có thứ hạng cao nhất là Ấn Độ xếp thứ 50 thế giới. Tại khu vực châu Phi cận Xahara, thứ hạng cạnh tranh công nghiệp rất thấp, có thể nói là thấp nhất trong số các nước đang phát triển; Nam Phi có thứ hạng cạnh tranh công nghiệp cao nhất là 39 (xem bảng 2).

Bảng 1: Tốc độ tăng trưởng và cải tiến xuất khẩu hàng chế tạo ở một số nền kinh tế đang phát triển, 1980- 1996

	Xuất khẩu hàng chế tạo, triệu USD		Tốc độ tăng, %	Tỷ lệ % xuất khẩu hàng kỹ thuật cao trong tổng giá trị xuất khẩu hàng chế tạo
	1980	1996		
Đông Á				
Trung Quốc	8.705,3	126.879,5	18,2	21,0
Hàn Quốc	15.701,4	114.457,7	13,2	39,0
Malaixia	2.458,4	59.394,8	22	67
Xingapo	9.106,3	104.827	16,5	71
Đài Loan	17.424	103.774,1	11,8	na
Thái Lan	1.592,3	40.726,7	22,5	36
Tổng giá trị	54.987,6	550.053,6	15,5	46,8
Mỹ Latinh và Caribê				
Achentina	1.844,6	7.143	8,8	17
Braxin	7.448,8	25.468, 6	8	18
Chilê	412,6	2.247	11,2	18
Jamaica	593,5	929,4	2,8	na
Mêhicô	1.853	74.256	25,9	32
Pêru	555,2	836,2	2,6	11
Trinidát	203,9	957,8	10,2	33
Tổng giá trị	12.911,6	111.838	14,4	21,5
Nam Á				
Băngladét	503,2	2.670,6	11	na
Ấn Độ	4.431,5	23.920,5	11,1	10
Pakixtan	1.242,2	7.783,4	12,2	3
Xrilanca	198,2	2.990,8	18,5	3
Tổng giá trị	6.375,1	37.365,3	11,7	5,3
Châu Phi				
Camơrun	52,8	140,6	6,3	3
Cộng hoà Trung Phi	28,9	49,5	3,4	0
Cốt Đivoa	140	849,3	11,9	na
Ghana	9,4	387,3	26,1	na
Kênia	157,6	396,5	5,9	na
Mađagaxca	23,2	86,2	8,5	3
Malauy	16,1	35,1	5	3
Môrixơ	113,4	1.155,3	15,6	1
Nam Phi	4.597,2	8.884,7	4,2	na
Tandania	73,9	115,9	2,9	na
Uganđa	4,7	5,7	1,3	na
Dămbia	212,8	204	- 0,3	na
Dimbabuê	155,9	775,2	10,5	5
Tổng giá trị	5.504,2	12.895,2	5,5	2,5

Nguồn: World Development Indicators, World Bank 1998; na: không có số liệu

Bảng 2: Xếp hạng nền kinh tế theo chỉ số cạnh tranh công nghiệp, năm 1985 và 1998 chia theo vùng và nhóm nước

Vùng, nhóm nước	Xếp hạng		Nền kinh tế	Vùng, nhóm nước	Xếp hạng		Nền kinh tế
	1998	1985			1998	1985	
Các nước phát triển				**Đông Á - Thái Bình Dương**			
	2	1	Thuỵ Sĩ		1	16	Xingapo
	3	15	Ailen		15	19	Đài Loan
	4	2	Nhật Bản		18	22	Hàn Quốc
	5	3	Đức		22	30	Malaixia
	6	5	Mỹ		25	45	Philipin
	7	4	Thuỵ Điển		30	18	Hồng Kông
	8	7	Phần Lan		32	43	Thái Lan
	9	8	Bỉ		37	61	Trung Quốc
	10	12	Anh		49	65	Inđônêxia
	11	10	Pháp	**Nam Á**			
	12	11	Áo		50	50	Ấn Độ
	13	13	Đan Mạch		60	55	Pakixtan
	14	14	Hà Lan		69	71	Xrilanca
	16	9	Canada		73	74	Bănglađet
	17	16	Italia		79	79	Nêpan
	19	21	Tây Ban Nha	**Châu Phi cận Xahara**			
	20	20	Ixraen		39	32	Nam Phi
	21	17	Nauy		51	38	Dimbabuê
	26	26	Bồ Đào Nha		56	47	Môrixơ
	29	23	Ôxtrâylia		62	64	Kênia
	31	24	Niu Dilân		72	-	Môdămbich
	40	33	HiLạp		75	72	Camơrun
Các nền kinh tế chuyển đổi					76	59	Xênêgan
	24	-	Cộng hoà Séc		77	68	Dămbia
	27	34	Hungary		78	75	Nigiênia
	28	-	Xlôvenia		80	70	Tandania
	34	25	Ba Lan		81	78	Malauy
	41	37	Rumani		82	73	Mađgaxca
	44	-	Nga		83	77	CH Trung Phi
	68	-	Anbani		84	80	Uganđa
Mỹ Latinh và Caribê					86	76	Ghana
	23	28	Mêhicô		87	-	Êtiôpi
	33	27	Braxin	**Trung Đông và Bắc Phi**			
	35	29	Achentian		38	36	Thổ Nhĩ Kỳ
	36	44	Côxta Rica		42	31	Baranh
	43	42	Urugoay		45	40	Tuynidi
	46	35	Vênêduêla		53	46	Marốc

	47	53	Chilê		54	41	Arập Xêút
	48	56	Goatêmala		57	67	Ai Cập
	52	57	Enxanvađo		59	39	Ôman
	55	49	Côlômbia		63	60	Gioocđani
	58	48	Pêru		74	54	Angiêri
	61	58	Ecuado		85	-	Yêmen
	64	66	Hônđurat				
	65	52	Jamaica				
	66	51	Panama				
	67	69	Bôlivia				
	70	62	Nicaragoa				
	71	63	Paragoay				

Nguồn: Báo cáo Phát triển Công nghiệp 2002/2003 của UNIDO

2. Năng lực cạnh tranh công nghiệp của Đông Á

Công nghiệp hoá ở các nền kinh tế công nghiệp hoá sau thường chịu sự chi phối của các tác động tương hỗ giữa các chính sách khuyến khích như các chính sách kinh tế vĩ mô, thương mại và công nghiệp, và các chính sách cơ cấu như năng lực công nghệ, kỹ năng và cơ sở hạ tầng v.v... Các nền kinh tế công nghiệp hoá mới Đông Á (NIEs) gồm Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông và Xingapo, sau đó đến các nước ASEAN, Trung Quốc v.v.., là những điển hình thành công trong số các nước công nghiệp hoá sau, sử dụng một cách rất hiệu quả công nghệ nhập khẩu từ phương Tây. Trong vòng hơn 3 thập kỷ qua, 4 nền kinh tế này đã chuyển từ những nền kinh tế nghèo nàn lạc hậu thành các nền kinh tế công nghiệp, và hiện nay đang xuất khẩu nhiều mặt hàng kỹ thuật cao như ô tô, tàu biển, bán dẫn và hoá chất công nghiệp. Tốc độ tăng GDP hàng năm của 4 nền kinh tế này khá cao, hơn 7%; và vào đầu những năm 1990, thu nhập bình quân đầu người đã được xếp ở khu vực các nước phát triển. Sau thành công của 4 NIEs này là làn sóng công nghiệp hoá thứ 2 của các NIEs ở ASEAN gồm Malaixia, Thái Lan, Inđônêxia và Philipin.

Có nhiều điểm tương đồng và khác biệt giữa các NIEs thế hệ thứ nhất này. Những khác biệt điển hình như: Xingapo và Hồng Kông là những nền kinh tế quốc gia thành phố nhỏ, trong khi Đài Loan và Hàn Quốc có quy mô trung bình; họ trải nghiệm thời kỳ thực dân thống trị khác nhau, Xingapo và Hồng Kông dưới sự thống trị của thực dân Anh, trong khi Hàn Quốc là Nhật Bản. Điểm tương đồng giữa họ là đều nhận được viện trợ nước ngoài rất lớn, trừ trường hợp Đài Loan; Hoa kiều đều chiếm vị trí quan trọng trong kinh doanh và đáng kể trong dân số, trừ trường hợp của Hàn Quốc; và tất cả các nước này đều đạt tăng trưởng kinh tế nhanh sau chiến tranh mà Nhật Bản là trung tâm. Những điểm tương đồng nổi bật được thể hiện trong chính sách kinh tế của các nền kinh tế này, đặc biệt là việc tạo dựng năng lực cạnh tranh xuất khẩu từ những năm 1960. Kinh nghiệm Đông Á cho thấy, năng lực cạnh tranh xuất khẩu quốc gia thường đi liền với sự ổn định kinh tế vĩ mô, thể chế thương mại hướng ngoại, đầu tư nước ngoài cao, nỗ lực phát triển công nghệ,

đầu tư phát triển kỹ năng ở tất cả các cấp và phát triển cơ sở hạ tầng. Sự thành công của Đông á đã trở thành mô hình phát triển cho các nước công nghiệp hoá đi sau.

Mặc dù các nền kinh tế Đông Á chịu ảnh hưởng nặng nề của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á, song cơ sở sản xuất, năng lực công nghiệp và nguồn nhân lực vẫn còn vượt trội so với các nước đang phát triển, cũng như kinh nghiệm của họ về việc định hình và quản lý chính sách cạnh tranh có hiệu quả và quan hệ giữa khu vực nhà nước và tư nhân. Do vậy, khi điều kiện trong nước và quốc tế được cải thiện, các nền kinh tế Đông Á này sẽ phục hồi và đạt tốc độ tăng trưởng cao. Vì thế kinh nghiệm thành công của mô hình Đông Á có thể được áp dụng cho các khu vực khác tuỳ điều kiện và hoàn cảnh cụ thể ở mỗi nơi, song có điều chắc chắn là những bài học về những sai lầm của Đông Á như quản lý kinh tế vĩ mô yếu kém, quản lý và giám sát khu vực tài chính yếu kém, và chủ nghĩa tư bản bằng hữu (cronism), phải được quán triệt và tránh lặp lại ở các nước khác. Do vậy, kinh nghiệm xây dựng năng lực cạnh tranh của Đông Á vẫn thích hợp đối với các nước đang phát triển đang nỗ lực thực hiện công nghiệp hoá và cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Nguyên nhân thành công của Đông Á: So sánh năng lực cạnh tranh Đông Á và châu Phi cho thấy : năng lực cạnh tranh xuất khẩu của khu vực châu Phi có khoảng cách khá lớn so với các khu vực đang phát triển nói chung và Đông Á nói riêng trong vòng hơn 2 thập kỷ qua. So với các nước đang phát triển có mức độ công nghiệp hoá cao hơn, cơ cấu xuất khẩu của các nền kinh tế châu Phi còn bị chi phối bởi các sản phẩm thủ công, hàng sơ chế và tài nguyên khoáng sản, trong khi giá trị xuất khẩu hàng chế tạo khá nhỏ. Ngay cả trong lĩnh vực xuất khẩu hàng chế tạo, các nền kinh tế này thường có mức độ kỹ thuật và kỹ năng rất thấp. Các nền kinh tế châu Phi cũng đạt tăng trưởng xuất khẩu thấp, cải tiến kỹ thuật hạn chế từ các cơ sở chế tạo nhỏ của họ.

Hiện có hai quan điểm về nguyên nhân tại sao châu Phi có năng lực cạnh tranh thấp là : Một số cho rằng năng lực cạnh tranh xuất khẩu tương đối yếu của châu Phi là do tác động của những cú sốc từ bên ngoài như chiến tranh, hạn hán, nợ nần lớn, hệ số thương mại thấp (terms of trade). Những năm 1980 được xem là một "thập kỷ mất mát" của châu Phi do tác động của những cú sốc từ bên ngoài đã tạo ra suy thoái trong khu vực, do đó tăng trưởng kinh tế và xuất khẩu đều rất thấp.

Số khác cũng đặt châu Phi trong bối cảnh chịu tác động tiêu cực của các cuộc khủng hoảng từ bên ngoài, song họ nhấn mạnh hơn tới các nhân tố kinh tế bên trong, đặt biệt là động lực của doanh nghiệp, các chính sách kinh tế và những cản trở về cơ cấu đối với công nghiệp hoá. Một số công trình nghiên cứu đã xem xét các nhân tố chính sách then chốt như các điều kiện kinh tế vĩ mô và những cản trở về cơ cấu như kỹ năng, đầu tư nước ngoài và năng lực kỹ thuật có ảnh hưởng lớn tới năng lực cạnh tranh hàng chế tạo của châu Phi trong những năm cuối 1980 và đầu 1990. Nếu ta so sánh các số liệu thống kê về năng lực cạnh tranh của châu Phi với châu Á ta thấy: (i) Quản lý kinh tế vĩ mô ở Đông Á tốt hơn châu Phi (ví dụ tỷ lệ

tiết kiệm và đầu tư cao hơn) ; (ii) Các nền kinh tế Đông Á có tốc độ tăng trưởng năng suất toàn bộ các nhân tố cao hơn châu Phi ; (iii) FDI vào châu Á cao hơn châu Phi ; (iv) Giáo dục đào tạo của Đông Á tốt hơn châu Phi; (v) Cơ sở hạ tầng Đông Á tốt hơn châu Phi.

Căn cứ trên những điểm chung từ hai quan điểm khác nhau này để phát triển năng lực cạnh tranh người ta thấy, châu Phi nên chú trọng nâng cao chất lượng quản lý kinh tế vĩ mô, phát triển giáo dục và đào tạo, đặc biệt là đào tạo kỹ năng công nghiệp, thu hút FDI và nắm bắt kỹ thuật.

III. MỘT SỐ BÀI HỌC KINH NGHIỆM NHẰM NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRẠNH QUỐC GIA

Kinh nghiệm của các nước công nghiệp cho thấy, để nâng cao năng lực cạnh tranh cho các nước đang phát triển, với giả thiết là các nước này đều thực hiện kinh tế thị trường mở cửa và hướng ngoại, như các chính sách khuyến khích gồm chính sách kinh tế vĩ mô, chính sách thương mại, chính sách đầu tư nước ngoài; và các chính sách cơ cấu; đồng thời cũng cần một cơ chế về mặt thể chế để phối hợp 2 nhóm chính sách này nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, các nước đang phát triển cần chú ý những lĩnh vực chính sau đây để nâng cao năng lực cạnh tranh :

a. *Tạo lập môi trường kinh tế vĩ mô ổn định*. Có thể dự đoán là điều kiện cần để nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu; ổn định kinh tế vĩ mô không thể đảm bảo chắc chắn có năng lực cạnh tranh cao, song bất ổn kinh tế vĩ mô có ảnh hưởng xấu tới năng lực cạnh tranh. Do vậy, một số vấn đề cần làm để tạo lập môi trường kinh tế tốt là: giữ thâm hụt ngân sách thấp, kiểm soát chặt lạm phạt, duy trì một tỷ giá thực cạnh tranh và tránh khủng hoảng nợ nhằm khuyến khích tiết kiệm, đầu tư và tăng trưởng.

b. *Chính sách thương mại*. Kinh nghiệm cho thấy, chính sách thương mại của một nước có ảnh hưởng rất lớn đến năng lực cạnh tranh xuất khẩu của một nước. Các quốc gia thường được phân chia thành hướng nội và hướng ngoại, với điểm khác nhau cơ bản là tỷ lệ bảo hộ có hiệu lực cho sản xuất và thị trường trong nước rất cao và hạn chế xuất khẩu, trong khi chiến lược hướng ngoại thực hiện bảo hộ rất hạn chế và khuyến khích xuất khẩu. Các nhà kinh tế đều thống nhất rằng thể chế thương mại hướng ngoại có tác động nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu tốt hơn thể chế hướng nội do nó phân phối nguồn lực dựa trên lợi thế so sánh tốt hơn; tận dụng được lợi thế nhờ quy mô; tiếp cận các kỹ thuật mới, các đầu vào nhập khẩu và thị trường; đầu tư mạnh vào công nghệ mới do sức ép cạnh tranh cao; và ít tâm lý trục lợi hơn (rent seeking). Tuy nhiên, tốc độ và bước đi tự do hoá thì phải căn cứ vào đặc điểm cụ thể của từng nước.

c. *Chính sách thu hút FDI*. Thu hút FDI là con đường tắt để tham gia sản xuất hàng chế tạo xuất khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu về mặt kỹ thuật ở các nền kinh tế đang phát triển. Đầu tư nước ngoài do các hãng lớn, các chi nhánh công ty đa quốc gia thường có lợi thế hơn về năng lực nghiên cứu và triển khai, về vốn, tiếp cận thị trường, kỹ thuật, kỹ năng quản lý, maketing, do đó có năng lực cạnh tranh xuất khẩu cao hơn các hãng trong

nước. Tuy vậy, các nước đang phát triển thường có môi trường đầu tư không mấy hấp dẫn, các chính sách khuyến khích đầu tư yếu, do đó không thu hút được nhiều vốn FDI và không tận dụng được những tiềm năng do FDI mang lại như đã nói trên để nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu và không tham gia được vào chuỗi sản xuất toàn cầu.

d. *Phát triển nguồn nhân lực*. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực thông qua giáo dục, đào tạo là tiền đề cực kỳ quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Nhằm phát triển các kỹ năng cho lực lượng lao động để cạnh tranh với các đối thủ, thì cần phải xác định được các khoảng cách về kỹ năng trong những lĩnh vực có tiềm năng về lợi thế cạnh tranh để hướng dẫn và định hướng đầu tư vào giáo dục và đào tạo, với nhiều loại hình giáo dục, đào tạo và đầu tư khác nhau.

e. *Hỗ trợ kỹ thuật*. Do công nghệ thế giới tiến bộ rất nhanh chóng nên việc hỗ trợ toàn diện kỹ thuật có vai trò quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Nói chung, khả năng kỹ thuật công nghiệp của các nước đang phát triển đều tụt hậu khá xa so với thế giới ở hầu hết các ngành công nghiệp, do đó hỗ trợ kỹ thuật không nên dồn trực tiếp vào các hoạt động R & D, mà có thể tập trung vào các tổ chức và các kế hoạch nâng cao năng lực sản xuất cơ bản như nâng cao năng suất, kiểm định, quản lý chất lượng, chuyển giao kỹ thuật cho các SMEs v.v... Khi nền kinh tế đạt tới trình độ kỹ thuật phức tạp hơn, hỗ trợ kỹ thuật cần thay đổi sang tập trung vào việc phát triển thiết kế và năng lực R&D. Kinh nghiệm của Đông Á cho thấy, hình thức liên kết công nghiệp để phổ biến các lợi ích kỹ thuật từ đầu tư nước ngoài được chú trọng, thông qua các chương trình thúc đẩy các liên kết trong nội bộ hãng giữa các chi nhánh của các MNCs và các SMEs trong nước nhằm nâng cao năng lực kỹ thuật trong nước, tăng tỷ lệ nội địa hoá, tăng việc làm và năng lực cạnh tranh xuất khẩu.

f. *Vốn cho công nghiệp*. Tiếp cận được các nguồn vốn với lãi suất cạnh tranh là yêu cầu bắt buộc để tạo lập và duy trì năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Các SME ở các nước đang phát triển thường chịu lãi suất cao và khó vay tín dụng ngân hàng. Chương trình vốn cho công nghiệp có thể mở ra một kênh vay vốn với các điều kiện "mềm hơn" cho các SME. Song để thực hiện được việc này, thì bản thân hệ thống ngân hàng phải có cạnh tranh với nhau dưới sự điều chỉnh của chính sách tiền tệ thận trọng, và chú ý đào tạo các nhân viên ngân hàng. Khi hệ thống này đã phát triển có thể đưa thêm vào các cơ chế tài chính khác như hỗ trợ, cho vay đầu tư vốn mạo hiểm.

g. *Cơ sở hạ tầng hiệu quả* là cần thiết để nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu. Hệ thống cơ sở hạ tầng thiếu và yếu ở các nước đang phát triển nói chung làm tăng chi phí vận tải cho các doanh nghiệp của mình trong tương quan so sánh với các đối thủ cạnh tranh; hệ thống điện, điện thoại đắt đỏ v.v..., có ảnh hưởng xấu tới việc khởi sự kinh doanh, tăng chi phí sản xuất và lãng phí thời gian quản lý. Do đó, các nước đang phát triển cần đầu tư phát triển một hệ thống hạ tầng cơ sở hoàn thiện, có thể thực hiện theo một lộ trình chặt chẽ tự do hoá sự tham gia kinh doanh của các nhà đầu tư nước ngoài vào các

cảng biển, sân bay để giảm chi phí, tư nhân hoá đường xá, điện thoại v.v...

Kết luận

Toàn cầu hoá mang lại lợi ích cho nhiều nước đang phát triển thành viên WTO do tiềm năng to lớn từ thương mại và đầu tư, có ảnh hưởng lớn tới phát triển kinh tế và xây dựng năng lực cạnh tranh hàng chế tạo vì chúng phân phối các nguồn lực dựa trên lợi thế so sánh tốt hơn, tăng năng suất nhân tố và các hoạt động kỹ thuật. Tuy vậy, tác động tích cực thực tế của chúng tới tất cả các nền kinh tế đang phát triển sẽ còn phải mất nhiều thời gian mới phát huy được tác dụng. Một số nước đang phát triển đã nâng cao nhanh chóng năng lực cạnh tranh hàng chế tạo, số khác lại tụt hậu trong quá trình toàn cầu hoá nhanh trong thời kỳ 1980 – 1986. Các nền kinh tế Đông Á và sau đó là Mỹ Latinh đã nâng cao thành tựu cạnh tranh của họ với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng chế tạo mạnh và cải tiến kỹ thuật nhanh chóng. Các nước Nam Á có thành tích về cạnh tranh xuất khẩu hàng chế tạo khiêm tốn hơn. Các nước châu Phi thì khá yếu kém về năng lực cạnh tranh, tốc độ tăng xuất khẩu thấp và kỹ thuật lạc hậu.

Năng lực cạnh tranh công nghiệp chủ yếu dựa trên tiến bộ công nghệ, ở các doanh nghiệp của các nước đang phát triển thường gắn chặt với việc xây dựng năng lực sử dụng hiệu quả các công nghệ nhập khẩu chứ không phải là thực hiện các hoạt động R&D. Tổng hoà năng lực cạnh tranh của tất cả các doanh nghiệp quyết định vị trí năng lực cạnh tranh tương đối của một quốc gia trong một số ngành công nghiệp. Có rất nhiều nhân tố như các điều kiện ban đầu, môi trường kinh tế quốc tế, bản chất thị trường và thể chế, hỗ trợ chính sách và cả may mắn nữa, ảnh hưởng tới kết quả. Trong đó, quan trọng hơn cả đối với sự thành công xuất khẩu là hỗ trợ chính sách. Kinh nghiệm cho thấy, các nước đang phát triển mở cửa, hướng ngoại thu được nhiều lợi ích từ toàn cầu hoá hơn các nước đóng cửa, hướng nội. Để nâng cao năng lực cạnh tranh, cần chú trọng thực hiện tốt các chính sách khuyến khích và cơ cấu đã trình bày ở bên.

Khu vực kinh tế tư nhân ngày càng có vai trò quan trọng hơn ở các nước đang phát triển, xét cả về khía cạnh đóng góp vào GDP lẫn việc hoạch định và thực hiện các chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. Vai trò của khu vực tư nhân thường thể hiện ở chỗ giúp chính phủ lấp hố ngăn cách về thông tin thông qua góp ý cho các cơ quan hoạch định chính sách và đàm phán về thương mại quốc tế, tham gia vào các dự án liên doanh phát triển hạ tầng cơ sở, góp phần nâng cao năng lực của chính phủ, giúp đỡ các hãng yếu hơn thông qua đào tạo v.v... Bên cạnh đó, cần thu hút sự tham gia của các tổ chức, đoàn thể xã hội khác như công đoàn, thành viên v.v..., vào thực hiện một chiến lược tổng thể nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia.

Kinh nghiệm Đông Á cho thấy, có một chiến lược phát triển năng lực cạnh tranh tốt là rất quan trọng song vẫn cần thời gian để có kết quả thực sự. Nói khác đi, khó xây dựng năng lực cạnh tranh quốc gia một cách nhanh chóng trong một thời gian ngắn, các NIE thế hệ thứ nhất Đài Loan, Hàn Quốc và Xingapo mất tới 30 năm, với điều kiện là các chính sách đúng

đắn và môi trường thế giới thuận lợi, để tạo lập một cơ cấu xuất khẩu các sản phẩm có kỹ thuật cao. Tương tự, Xrilanka và Môrixơ mất 15 năm để tạo lập cơ sở chế tạo lớn nhưng kỹ năng thấp. Năng lực cạnh tranh trong ngành nông nghiệp và dịch vụ cũng cần được nâng cao hơn nữa nhằm tạo thêm những động cơ cho xuất khẩu và tăng trưởng kinh tế cao, bền vững. Đây là những bài học kinh nghiệm quý cho Việt Nam trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu quốc gia, đặc biệt khi Việt Nam đã là thành viên chính thức của WTO.

Tài liệu tham khảo

1. Arvind Panagariya, E- Commerce, *WTO and Developing Countries*, the World Economy Vol. 23 No. 8, August 2002

2. Báo *Đầu Tư* ngày 22/11/2002

3. Chenery, H.B., Robisnon, S and Syrquin, M. 1986, *Industrialization and Growth: A Comparative Studies,* New York, Oxford University Press

4. Chiharu Tamamura, *Strutural Change in International Industrial Linkages and Export Competitiveness in the Asia- Pacific Region*, ASEAN Economic Bulletin Vol. 19 No. 1, April 2002

5. Corden, W. 1994, *What is the Competitiveness Problem*, Economic Policy, Exchange Rates and the Intenational System, Oxford Univ. Press

6. El-Agraa, A.M. 1997, *UK competitiveness Policy vs Japanese Industrial Policy*, The Economic Journal, Vol. 107

7. Fagerberg, J. 1996, *Technology and Competitiveness*, Oxford Review of Economic Policy Vol. 12, No.3

8. Harrison, G.W, Rutherford, T.F and Tarr, D.G 1997, *Quantifying the Uruguay Round*, The Economic Journal, 107 Sep.

9. IMF 1998 và 2002, *World Economic Outlook*, Washington DC, IMF

10. Rodrik, D 1997, *Has Globalization Gone too Far*? Washington D.C, Institute for International Economics

11. Sanjaya Lall 2001, *Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report*, World Development Vol. 29 No. 9

12. Stiglitz, J. 1996, *Some Lessons from the East Asian Miracle*, World Bank Research Observer, Vol. 11, No. 12

13. Syrquin, M. 1994, *Growth and Industrialization since 1965: A Comparative Study of 14 countries, Chủ biên G.K. Helleiner,* trong cuốn *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times,* Routledge

14. Tài Liệu của Hội thảo thường niên lần thứ 27 của Hiệp hội Khoa học Kinh tế ASEAN về " *Toàn cầu hoá kinh tế- cơ hội và thách thức cho các nước đang phát triển Đông Nam Á*, Hà Nội, 20- 21, tháng 12, 2002

15. Tạp chí *Ngoại thương* các số năm 2000, 2001 và 2002

16. Tạp chí *Thông tin Kinh tế- Xã hội*, các số từ năm 1999- tháng 1, 2003

17. Tạp chí *NVĐ Kinh tế Thế giới* các số năm từ 1999 đến 2002

18. Trang web: *www.cipe.org*

19. Trang web: *www.ids.ac.uk/ids*

20. Ul Haque, I. 1995, *Trade, Technology and International Competitiveness*, Washington DC, World Bank Economic Development Institute

21. UN 1997 và 2002, *World Investment Report*, New York

22. UNCTAD 1997, 1998, 2002, *Trade and Development Report*, New York

23. UNCTAD/UNDP, United Nations Conference on Trade and Development/United Nations Development Programme, *Promoting Competitiveness and Managing Financial Integration in the Global Economy*, Occasional Paper, UNCTAD/EDM/Miss.73

24. UNIDO 2002, *Industrial Development Report* 2002/2003

25. Võ Trí Thành 2001, *Những quan niệm và khung khổ phân tích về tính cạnh tranh*, đề tài cấp nhà nước 2001

26. World Bank, *Toàn cầu hoá, tăng trưởng và nghèo đói: xây dựng một nền kinh tế thế giới hội nhập*, sách tham khảo, NXB Văn hoá- Thông tin, Hà Nội 2002

27. World Bank 1996, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, World Bank, Washington DC

28. World Bank 1993, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public policy*, Oxford Univ. Press

29. World Bank 1994, *Adjustment in Africa: Reform, Results and the Road Ahead*, World Bank, Washington DC

30. World Economic Forum, 1997, 2000 và 2002, *Global Competitiveness Report*