

# Lịch sử hay chính sách: Tại sao các tỉnh phía bắc không phát triển nhanh hơn?

Nguyễn Đình Cung  
Phạm Anh Tuấn  
Bùi Văn  
David Dapice

## Môi trường mới trên toàn cầu

### Kiểu cũ

- Chậm, vật chất, chú trọng địa điểm của thị trường
- Bảo hộ thị trường
- Chú trọng kinh tế vĩ mô
- Tiếp cận được lãnh đạo
- Cấu trúc ổn định và phân nhiều cấp
- Dựa vào viện trợ
- Các yếu tố căn bản

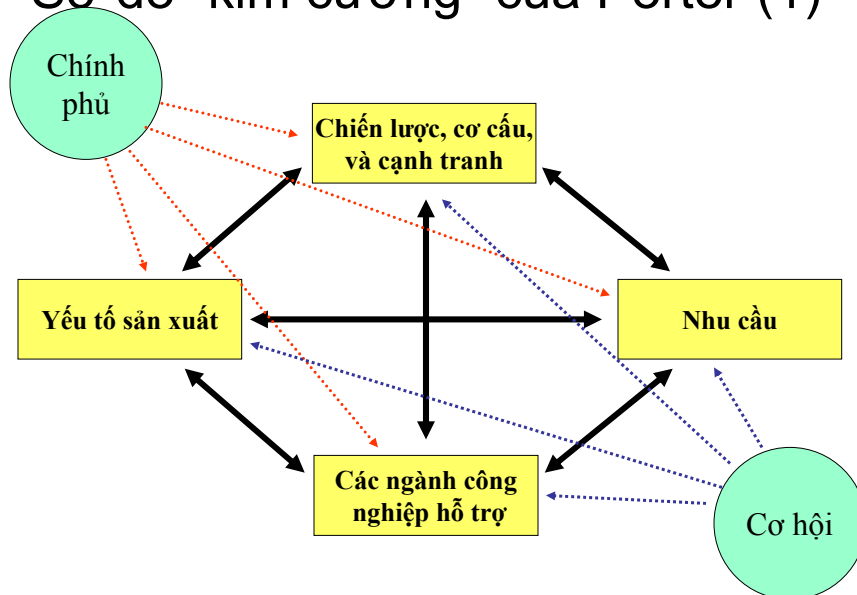
### Kiểu mới

- Nhanh, vô hình, chú trọng khoảng rộng của thị trường
- Toàn cầu hóa và cạnh tranh
- Chú trọng kinh tế vi mô
- Năng suất kinh doanh
- Cấu trúc linh hoạt dựa trên lợi ích
- Các chiến lược thu hút đầu vào
- Sáng tạo

## Lợi thế cạnh tranh?

- Chủ đề nóng ở khắp thế giới, cả chính phủ và doanh nghiệp
- Hội nhập đòi hỏi sự nhất trí toàn quốc về khả năng cạnh tranh
- **Khả năng cạnh tranh không phải là**
  - Bảo hộ hay trợ giá
- **Khả năng cạnh tranh không chỉ là**
  - Thặng dư xuất nhập khẩu
  - Lạm phát thấp
- **Khả năng cạnh tranh chủ yếu là việc tạo ra giá trị gia tăng từ các yếu tố sản xuất**
  - Nhân lực
  - Vốn
  - Tài sản vật chất
- Không phải các **quốc gia** cạnh tranh, mà là các **ngành công nghiệp** thực hiện cạnh tranh
  - Vai trò chính phủ: tạo sân chơi cho các doanh nghiệp cạnh tranh

## Sơ đồ “kim cương” của Porter (1)



## Sơ đồ “kim cương” của Porter (2)

### **Yếu tố sản xuất**

- Các yếu tố chuyên biệt được tạo ra để vượt lên trên các đối thủ
  - Lao động chuyên môn
  - Công nghệ
  - Cơ sở hạ tầng (cứng và mềm)
- Các yếu tố tổng quát (thường là sẵn có)
  - Tài nguyên thiên nhiên
  - Lao động phổ thông

## Sơ đồ “kim cương” của Porter (3)

### **Nhu cầu thị trường**

- Quy mô và tính chất của thị trường địa phương
  - Những khách hàng có đòi hỏi cao
- Có thể đưa ra tín hiệu về thị trường bên ngoài
  - Toàn cầu hóa thị trường

## Sơ đồ “kim cương” của Porter (4)

- Các nhà cung cấp đầu vào và phân phối đầu ra
- Các ngành sản xuất có liên quan
- Tác động của toàn cầu hóa
- Không thể hợp tác tốt trong thị trường đóng

**Các ngành công nghiệp hỗ trợ**

## Sơ đồ “kim cương” của Porter (5)

**Chiến lược, cơ cấu, và cạnh tranh**

- Các điều kiện “động”
- Cấu trúc doanh nghiệp của các ngành và địa phương khác nhau
- Mục tiêu và chiến lược của doanh nghiệp
- Cạnh tranh thúc đẩy tiến bộ và tăng năng suất

## Sơ đồ “kim cương” của Porter (6)

Chính  
phủ

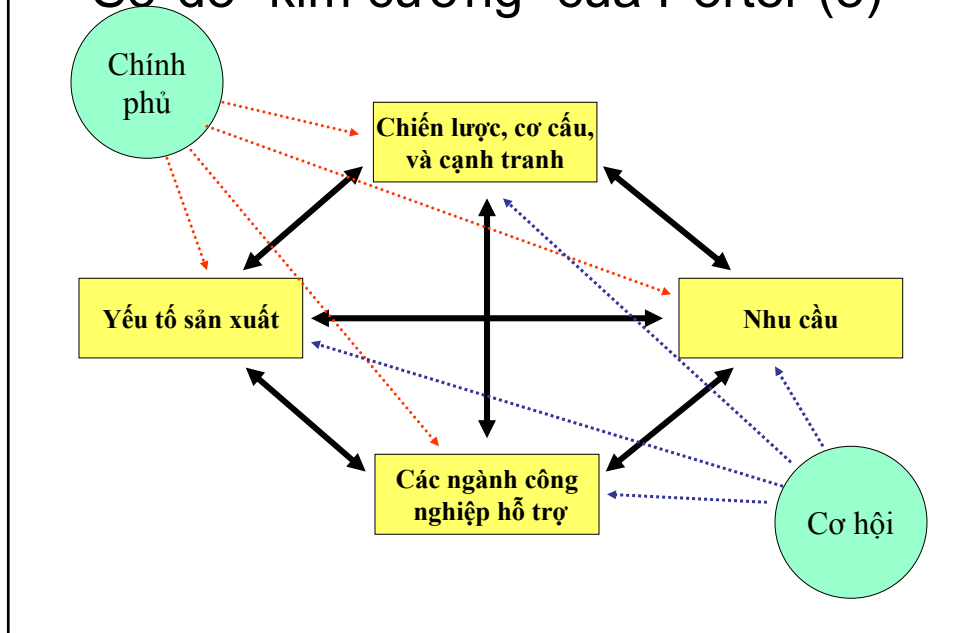
- *Vai trò định hướng*
- *Tạo môi trường ổn định và dự đoán được*
- *Tạo ra các yếu tố đầu vào khác biệt:*
  - *nhân lực chất lượng cao*
  - *hạ tầng hiệu quả*
- *Khuyến khích cạnh tranh*

## Sơ đồ “kim cương” của Porter (7)

- *Các xu thế trên thế giới*
- *Các phát minh sáng chế*
- *Biến động và khủng hoảng trên thế giới*
- *Đột biến về nhu cầu*
- *Chính sách đối ngoại của các chính phủ*

Cơ hội

## Sơ đồ “kim cương” của Porter (8)



## Câu chuyện cà phê

- Lợi thế trồng cà phê: điều kiện khí hậu và thổ nhưỡng (cố định)
- Giá một ly cà phê bình quân khoảng 1,7USD ở các nước giàu
- Một ly cà phê cần 10g cà phê bột, hay 22,5g cà phê hạt
- Giá cà phê thô (lúc cao): 1500 USD/tấn hay 1,5 USD/kg
- Giá trị cà phê thô trong một ly cà phê:

$$1,5\text{USD} * 0,0225\text{kg} = 0,034\text{USD}$$

- Trong một ly cà phê, phần giá trị của cà phê thô chỉ chiếm 2%
- Khi cà phê thô còn 300USD/tấn, giá một ly cà phê chỉ giảm 1,6%
- Ngay cả khi *cho không* cà phê hạt, giá một ly cà phê chỉ giảm 2%

## Phản đối “lợi thế cạnh tranh”

(Paul Krugman)

- Khái niệm lợi thế cạnh tranh dễ trở thành ám ảnh
  - Quốc gia không thể bị phá sản như doanh nghiệp
  - Một khái niệm không rõ ràng nhưng đầy sức thu hút
  - Hiểu sai: có thể giải quyết vấn đề kinh tế nhờ vào ngoại thương
  - Các chính phủ có thể sử dụng như một công cụ chính trị
- Nỗi ám ảnh về lợi thế cạnh tranh có thể gây nguy hiểm
  - Đầu tư bất hợp lý với danh nghĩa “cải thiện tính cạnh tranh”
  - Có thể gây xu hướng bảo hộ và chiến tranh thương mại
  - Gây lạc hướng và biến dạng các chính sách

## Xét lại kế hoạch marketing

- Địa phương muốn thu hút vốn và nhân lực
  - Địa phương muốn phát triển du lịch
  - Địa phương muốn xây dựng một ngành công nghiệp
- Trong mỗi mục tiêu, ta có lợi thế so sánh hay lợi thế cạnh tranh?
- Vẽ sơ đồ thể hiện vị trí tương đối
- Các kế hoạch đề ra có nhằm cải thiện lợi thế cạnh tranh?
- Chúng ta có bị tác động bởi nỗi ám ảnh như Krugman?

## Tăng trưởng ở phía Bắc

Tốc độ tăng trưởng công nghiệp thực tế tại các tỉnh miền Bắc, 1999-2002

	Tăng trưởng 1999- 2002	% tăng trưởng đóng góp từ			Sản lượng công nghiệp trên đầu người năm 2002			
		Qdoanh	FDI	Ngoài Qdoanh	Qdoanh	FDI	Ngoài Qdoanh	Tổng cộng
Bắc Ninh	227%	28%	32%	40%	1137	701	743	2581
Bắc Giang	63%	76%	3%	21%	317	7	122	446
Vĩnh Phúc	272%	6%	89%	5%	273	3759	288	4320
Quảng Ninh	57%	74%	19%	7%	3672	816	265	4753
Bình Dương	229%	2%	66%	32%	837	8689	5294	14819

## So sánh các chỉ tiêu cơ bản

	Chỉ số	HN- HP	Tp HCM
1	Dân số	4,6 tr.	5,5 tr.
2	Việc làm mới (00-03)	264,000	479,000
3	Xuất khẩu (00-03)	2,4 tỷ	10 tỷ
4	FDI/người (01-03)	\$913	\$1036
5	Đầu tư trong nước/người (01-03)	\$316	\$373



## So sánh các chỉ tiêu cơ bản

	Chỉ số	7 tỉnh Bắc	4 tỉnh Nam
1	Dân số	10 tr.	5 tr.
2	↑ dân số (99-02)	2.6%	5.4%
3	Xuất khẩu/người	\$50	\$785
4	FDI /người	\$60	\$570
5	Đầu tư trong nước/n	\$84	\$103
6	Việc làm mới (00-02)	7/1000	41/1000
7	Việc làm mới (2003)	3/1000	12/1000

Tỉnh	01-03 FDI/ người	00-03 Đầu tư tư nhân/ người	12/00- 02 số việc làm mới / 1000 dân	2003 Xuất khẩu (triệu USD)	2002 Giá trị sản lượng CN/người
Bắc Ninh	0	114 USD	7,5	0-250	2581
Bắc Giang	0	24 USD	4,8	0	446
Vĩnh Phúc	120 USD	34 USD	8,8	61	4320
Quảng Ninh	89 USD	339 USD	11,8	244	4753
Tính chung	49 USD	115 USD	7,9	305-555	2786
<b>Việt Nam</b>	<b>88 USD</b>	<b>105 USD</b>	<b>14,1</b>	<b>20.000</b>	<b>3265</b>

## So sánh các điều kiện cơ bản

	Chỉ số	7 tỉnh Bắc	4 tỉnh Nam
1	Giao thông	X	
2	Điện	XX	
3	Trình độ của LĐ	X	
4	Giá nhân công	X	
5	Tinh thần doanh nghiệp		X
6	K/nghiem thị trường		X
7	Thông thoáng ch/sách		X
8	Điều hành ch/sách		XX

## Các yếu tố dẫn tới thành công

	Yếu tố	7 tỉnh Bắc	4 tỉnh Nam
1	Ít bị cạnh tranh		
2	Sự ủng hộ của cấp trên		
3	Tiếp cận nguồn vốn		
4	Chuyên môn cao	x	
5	Nhân viên tốt		
6	Có sáng kiến mới	x	
7	Có nhiều thông tin		x

## Chân dung của DN thành đạt

1. Trong lĩnh vực đất đai;
2. Lĩnh vực được bảo hộ;
3. Độc quyền kinh doanh;
4. Tiếp cận các hỗ trợ đặc biệt;
5. Doanh nghiệp nhà nước;
6. Tư nhân có quan hệ với nhà nước;
7. Tư nhân không có mối quan hệ;
8. Tư nhân, có tiềm lực công nghệ, uy tín thị trường.

- Giá của đất?
- Thu nhập lý tưởng của nông nghiệp:
  - 50 triệu đồng/ha
  - 50.000.000 đồng / 10.000 m<sup>2</sup>
  - 5.000 đồng / m<sup>2</sup>
- 1,2 tr. Chỗ làm mới
- Nông nghiệp: 200,000
- FDI: 60,000
- DNNN: 0
- Tư nhân: hơn 900,00

## Câu hỏi thảo luận

- Chính sách và điều hành;
- Chính quyền cấp trên và cấp dưới;
- Cơ chế xin- cho và cơ chế thị trường;
- Động lực của tăng trưởng: DN tư nhân/DNNN;
- Trợ cấp và cạnh tranh;
- Tiến trình của hội nhập.

## Sẽ ra sao???

- Đóng góp vào tăng trưởng chung của Việt Nam, khi tăng trưởng của miền Nam giảm?
- Sự đồng thuận toàn quốc cho các đổi mới quan trọng tiếp theo: cải cách hành chính, cải cách ngân hàng, cải cách DNNN, gia nhập WTO?

-----

- JFK's "Ask not what the country can do for you, ask what you can do for your country"