

CẦN THAY ĐỔI TRONG SUY NGHĨ, QUAN NIỆM VÀ HÀNH ĐỘNG ĐỂ THÚC ĐẨY HỘI NHẬP KINH TẾ CÓ HIỆU QUẢ

Đinh Thế Phong*

Việt Nam đang hội nhập ngày càng sâu và rộng vào nền kinh tế khu vực và kinh tế thế giới. Trong bối cảnh mới, nhiều tư duy, nếp nghĩ trong hoạch định chính sách kinh tế cần thay đổi một cách cơ bản để Việt Nam có thể khai thác tối đa những lợi ích mà hội nhập kinh tế mang lại, đồng thời để có thể ứng phó có hiệu quả với những thách thức, tác động tiêu cực (có thể) có liên quan đến thực hiện các cam kết hội nhập. Bài viết này trình bày một cách khái lược một số thay đổi trong suy nghĩ, quan niệm và hành động trong bối cảnh mới. Tuy các vấn đề đặt ra trong bài viết này còn tương đối tản mạn, thiếu tính cố kết cao, tuy nhiên, mong rằng chúng có thể góp phần nâng cao hiệu quả hoạch định chính sách, qua đó giúp đất nước hội nhập kinh tế có hiệu quả cao trong thời gian tới.

1. Mở rộng khái niệm về sản phẩm

Trong nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, chu trình sản phẩm chỉ bao gồm khâu sản xuất ra sản phẩm dưới dạng vật thể (công đoạn “cứng” của sản phẩm) và không bao gồm khâu phân phối, lưu thông và tiêu thụ như tiếp thị, mạng lưới hậu cần và cửa hàng,...(tạm gọi là công đoạn “mềm” của sản phẩm). Vì vậy, doanh nghiệp có thể có sản phẩm tốt nhưng có thể chưa có hoặc không có lợi nhuận khi kinh doanh vì chưa làm tốt các công đoạn “mềm”. Nói cách khác, mặc dù đã

có thể sản xuất tốt, với giá thành cạnh tranh, song đa số doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa tạo ra được một chuỗi giá trị hoàn chỉnh cho một sản phẩm cho kinh doanh quốc tế. Nói khác nữa, họ có thể làm tốt việc sản xuất sản phẩm, nhưng còn yếu về phát triển sản phẩm. Ví dụ, các doanh nghiệp Việt Nam gia công giày tốt nhưng chưa kinh doanh giày tốt ngay ở những nước dùng giày của Việt Nam sản xuất. Chính vì cách nhìn nhận này mà ở Việt Nam, trong một thời gian dài, Bộ Công nghiệp (có chức năng quản lý nhà nước về sản xuất) và Bộ Thương mại (có chức năng quản lý nhà nước về thương mại, kinh doanh và lưu thông hàng hoá) là hai bộ tách rời nhau, khác với hầu hết các nước châu Á – nơi từ lâu hai bộ này được hợp nhất thành Bộ Công Thương hoặc Bộ Ngoại thương và Công nghiệp.

Khi thị trường càng mở rộng, đầu tư cho công đoạn “mềm” càng tăng, trong khi công đoạn “cứng” có xu hướng giảm đi. Nhiều sản phẩm ngày nay có giá trị gia tăng được tạo ra ở công đoạn “mềm” lớn hơn so với ở công đoạn “cứng”. Khi kinh doanh toàn cầu, thực hiện các dịch vụ “lô-gi-stíc”¹ (lưu thông, kho vận, mạng lưới phân phối,...) sẽ khó hơn và có chi phí nhiều hơn so với sản xuất sản phẩm.

* Đinh Thế Phong, Tiến sỹ, Vụ Công nghệ Cao, Bộ Khoa học và Công nghệ.

Hiểu một cách rạch ròi về hai công đoạn trên không những giúp Việt Nam thấy được cơ hội hòa nhập vào các chuỗi cung ứng của thế giới, mà còn giúp biết được khả năng Việt Nam không làm được và chưa làm được cái gì. Điều này giúp ngăn chặn hoặc giảm các chi phí đầu tư vào các dự án/ngành mà Việt Nam chưa thể làm được trong điều kiện hiện nay và giúp tính toán để đầu tư đủ tới ngưỡng dự kiến để đạt hiệu quả cần thiết. Nếu xây dựng ngành công nghiệp ô tô nhưng chưa làm tốt khâu bán hàng thì chưa chắc tốt bằng trở thành các nhà cung cấp, các công nghiệp hỗ trợ cho các hãng sản xuất ô tô lớn. Tại Việt Nam, những tham vọng trực tiếp bán phần mềm ở nước ngoài trước năm 2000 cũng phải chuyển sang chủ yếu làm gia công phần mềm cho nước ngoài. Việc đầu tư để xây dựng ngành điện tử, tự động hóa, cơ khí,... nếu không tính đến đầy đủ việc mở cửa thị trường và khả năng tiến bộ trong khâu bán sản phẩm thì dễ bị lãng phí. Trong khi đó, việc hòa nhập vào các chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu - thường với chi phí thấp hơn nhiều - song không được lưu ý đúng mức.

2. Vai trò của phòng, ban hợp tác quốc tế

Nếu một tổ chức có phòng, ban hợp tác quốc tế (gọi tắt là phòng HTQT) thì có thể coi tổ chức đó chưa thực sự hội nhập quốc tế. Một tổ chức thực sự hội nhập sẽ không có phòng HTQT vì tất cả các phòng nghiệp vụ nghiệp nhiên đã tính đến các vấn đề nghiệp vụ trên bình diện quốc tế. Các công ty, các tổ chức, cơ quan nhà nước ở các nước phát triển hầu như không có phòng HTQT. Có phòng HTQT tức là vẫn cần một bộ phận làm cầu nối giữa tổ chức đó với bên ngoài. Nói cách khác, các phòng của tổ chức đó chưa suy tính đến yếu tố bên ngoài khi tác nghiệp, tức là còn "tách" với thế giới bên ngoài. Khi hội nhập thế giới, các phòng của một tổ chức cần

giao dịch trực tiếp (kể cả theo ngành dọc và quan hệ ngang) với thế giới. Phòng HTQT (nếu có, trong một giai đoạn ngắn để hội nhập) cần suy tính, thiết kế lại tất cả các hoạt động nghiệp vụ trên bình diện hội nhập và đưa ra các điều chỉnh về cơ cấu và hoạt động của tổ chức cho phù hợp với hội nhập. Thay vì làm các công việc phiên dịch, đặt vé máy bay, đặt khách sạn, tổ chức tiếp khách nước ngoài,... như hiện nay, phòng HTQT cần phải biết thế giới đang làm các công việc tương tự của mình như thế nào, khi hội nhập sản phẩm gì, công đoạn nào ta có thể hoặc không thể cạnh tranh được, cái gì ta nên làm thuê cho bên ngoài, cái gì ta nên thuê khoán bên ngoài làm,... Ví dụ, trong công nghiệp, trước kia các doanh nghiệp Việt Nam chỉ biết các sản phẩm, công nghệ trong nước, nay phải biết một khối lượng khổng lồ về các sản phẩm, công nghệ của ngành mình trên thế giới.

3. Xem xét lại chiến lược công nghiệp hóa trong bối cảnh hội nhập

Các luận thuyết về công nghiệp hóa (CNH) đã được xây dựng chủ yếu dựa trên bối cảnh trước hội nhập, khi các nước còn tách biệt về kinh tế thế giới, khả năng bảo hộ thị trường nội địa và mức trợ cấp cho doanh nghiệp trong nước rất cao so với thời kỳ hội nhập. Nếu Việt Nam áp dụng các kinh nghiệm, chính sách CNH của Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Malaixia,... một cách máy móc, sẽ không những không thích hợp mà còn gây lãng phí lớn. Các khoản trợ cấp cho các ngành công nghiệp trong nước trong bối cảnh hội nhập giống như việc rót nước vào cái thùng không đáy và nước (tức là đầu tư) sẽ không bao giờ đầy. Thông thường, lãng phí lớn hơn trong các dự án, chương trình quốc gia lớn, chẳng hạn, xây dựng các ngành công nghiệp, cụm công nghiệp. Khi đó, các doanh nghiệp có thể dùng các khoản trợ cấp của nhà nước vào các

mục đích khác và không liên quan gì đến thiết lập cụm công nghiệp theo dự kiến. Chương trình mía đường, xi măng, thép, ô tô, cơ khí,... ngoài các nguyên nhân khác, còn có phần do Việt Nam không tính đến một cách đầy đủ các yếu tố thị trường và hội nhập, dẫn đến thiệt hại cho Nhà nước và thậm chí cả nông dân trồng mía và những cộng đồng dân cư liên quan trong Chương trình Phát triển Mía đường.

Kinh nghiệm CNH của các nước đến nay khá phong phú, song kinh nghiệm CNH trong bối cảnh hội nhập thì không nhiều. Vì vậy, cần xem xét, tính toán lại toàn bộ vấn đề CNH của chính Việt Nam trong bối cảnh hội nhập. CNH có thể không chỉ là phát triển những ngành công nghiệp (theo quan niệm kinh điển) mà là phát triển sản xuất kinh doanh bằng phương pháp công nghiệp. Ví dụ, không phải là khi CNH, việc sản xuất nông-lâm-ngư nghiệp, thủ công nghiệp sẽ giảm đi mà là việc sản xuất - kinh doanh của các ngành trên được tiến hành chủ yếu bằng phương pháp công nghiệp.

4. Thay đổi quan điểm về tạo dựng cụm công nghiệp

Khi hội nhập, trên thế giới sẽ xuất hiện một số cụm đơn lẻ mang tính tập trung cao và chuyên ngành rất sâu; đồng thời, sẽ xuất hiện rất nhiều các cụm phân bố rộng khắp trên thế giới, tạo ra các mạng lưới toàn cầu. Thung lũng Silicon (Mỹ) là một cụm địa phương mang tính tập trung rất cao và chuyên ngành rất sâu về công nghệ cao của cả thế giới trên một diện tích tương đối nhỏ ở một nước. Các cụm phân bố khắp nơi trên thế giới tạo ra các mạng lưới toàn cầu, ví dụ: các cụm sản xuất phần cứng hoặc phần mềm tạo thành những mạng lưới phân bố trải dài từ Đông Á, châu Âu và Mỹ. Các chuyên gia hoạch định công nghiệp lưu ý một vấn đề là các cụm đơn lẻ với độ tập trung, chuyên

ngành cao thường rất ít, việc xuất hiện đòi hỏi nhiều yếu tố ngoại cảnh và ít khi do kết quả của việc lập kế hoạch. Người ta nói: "Chỉ có Silicon Valey là không lập kế hoạch xây dựng một khu công nghệ cao" là nhấn mạnh về tính ngẫu nhiên của việc hình thành Silicon Valey. Nhưng con người lại có thể chủ động hơn nhiều trong việc tạo ra các cụm công nghiệp để hòa vào các mạng lưới toàn cầu. Chẳng hạn, Phần Lan chủ động tạo ra nhiều cụm sản xuất phần cứng cho CNTT, chuỗi cung ứng toàn cầu của tập đoàn Wal-Mart, các cụm sản xuất phần mềm ở Ấn Độ, Israel, Ailen.

Điều đáng lưu ý là trong bối cảnh hội nhập, các nước nhỏ, yếu không nên lập các cụm công nghiệp chuyên ngành của mình. Khi thiết kế cụm, họ chủ yếu chỉ căn cứ vào yếu tố địa phương; khi hội nhập, các yếu tố địa phương này trở nên quá nhỏ bé trong vòng xoáy của các yếu tố bên ngoài khiến việc phát triển cụm công nghiệp thất bại. Tuy nhiên, các nước này có thể dễ dàng hòa vào các mạng lưới, chuỗi cung ứng đang tồn tại trên thế giới và trở thành một mắt xích cho các chuỗi này.

Khi đã mở thị trường, dù cho Việt Nam muốn bao cấp cho ngành sản xuất ô tô song khi chuỗi cung ứng bên ngoài trả giá cao hơn cho may gia công hay làm chân chống xe máy thì cũng không thể cưỡng lại được. Những "chiến lược" ngành hay quốc gia, nếu không phù hợp, đi "thuận chiều" của chuỗi cung ứng quốc tế không những dẫn đến những lãng phí to lớn mà có khi còn làm "mất chân trụ" của đất nước.

5. Liên quan đến nền kinh tế quốc dân

So với nền kinh tế đóng, nền kinh tế mở cửa, hội nhập có mối liên kết kinh tế và cân đối trong nền kinh tế quốc dân phức tạp hơn nhiều. Lúc đó, sẽ có các mối liên kết kinh tế giữa các chủ thể trong nước với bên ngoài và

các mối liên kết này đòi hỏi có phương pháp thống kê riêng. Nhà nước cần có mô hình chuyên biệt cho việc cân đối quốc gia. Việc quản lý theo ngành của các bộ cần được thiết kế lại vì rất nhiều hoạt động kinh doanh của các công ty (thuộc bộ hoặc không thuộc bộ) ít liên quan đến chức năng của ngành mà thuần túy chỉ là các mắt xích cho chuỗi cung ứng bên ngoài. Việc tạo ra giá trị gia tăng cho chuỗi giá trị của sản phẩm của thế giới đóng góp thế nào cho nền kinh tế quốc dân cũng cần được xem xét kỹ lưỡng.

Khái niệm "cân đối" của nền kinh tế quốc gia cũng cần được xác định lại vì sự "mất" cân đối trong phạm vi quốc gia (khi đóng) có thể lại là sự cân đối trong bối cảnh hội nhập. Quan niệm cho rằng Việt Nam có quá nhiều người tốt nghiệp đại học, cao học so với khả năng thu hút của nền kinh tế (khi chưa hội nhập sâu) có thể trở nên sai khi những người này làm việc cho các chuỗi cung ứng, trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D) của nước ngoài trong thời gian tới. Việc "lập kế hoạch" (mà chủ yếu dựa trên các cân đối, chiến lược tính toán cho quốc gia) sẽ không thích hợp, thậm chí trái với tư duy, phương thức hoạt động của các chuỗi cung ứng đang hoạt động ngoài ý muốn của bất kỳ một quốc gia nào.

Doanh nghiệp Việt Nam đến nay vẫn trông chờ nhiều vào nhà nước. Từ trước, Nhà nước vẫn hay "chỉ ra" cho doanh nghiệp phải làm gì, làm thế nào. Một chiến lược tổng thể của một bộ, ngành mà không "chỉ ra" được một vài sản phẩm, bước đi cụ thể để cho doanh nghiệp thì bị coi là chưa đầy đủ, chung chung. Các tham tán kinh tế của các đại sứ quán Việt Nam ở nước ngoài được giao nhiệm vụ làm xúc tiến thương mại, đầu tư cho doanh nghiệp trong nước - việc mà đúng ra chỉ các doanh nghiệp mới làm tốt hơn vì cần rất nhiều nghiên cứu, cân nhắc mang tính kỹ thuật, chuyên ngành.

Dưới một giác độ khác, cần hiểu thế nào là "đóng góp cho đất nước". Cách đây không lâu, có quan niệm cho rằng "về xã mình, tỉnh mình, quê mình công tác thì là đóng góp cho quê hương". Ngày nay, không ai cho rằng người quê ở tỉnh (miền) A nhưng công tác ở tỉnh (miền) B ở Việt Nam lại không là đóng góp cho đất nước. Vậy, nếu mở rộng tiếp ra, người làm việc cho công ty nước ngoài (ở trong hay ngoài Việt Nam), cho chuỗi cung ứng của sản phẩm nước ngoài, có đóng góp cho đất nước không cũng là điều cần xem lại. Điều này rất quan trọng trong việc hướng nghiệp cho sinh viên Việt Nam tốt nghiệp ở nước ngoài và cho Việt kiều. Hiện nay, chưa chắc sinh viên, nhà khoa học Việt Nam làm việc ở Việt Nam đã có lợi cho đất nước hơn khi họ làm việc cho nước ngoài hoặc cho chuỗi cung ứng nước ngoài.

6. Mở rộng khái niệm về không gian văn hóa, bản ngã

Văn hóa có liên quan chặt chẽ với kinh tế. Khi kinh tế gắn chặt (hay là mắt xích hữu cơ) với các chuỗi cung ứng nước ngoài thì cũng sẽ làm cho nền văn hóa bất rể, gắn kết với các nền văn hóa bên ngoài. Nói cách khác, nền văn hóa sẽ trở nên đa dạng hơn khi nền kinh tế có thêm yếu tố nước ngoài. Vấn đề "lựa chọn" văn hóa, ý thích, cách sinh hoạt, cách sống, quốc tịch và việc "lựa chọn" bản ngã là những vấn đề cố nhiên và thuộc vào quyền của con người. Trước đây, con người sinh ra là đã "gắn chặt" vào một nền văn hóa. Khi thế giới đã phát triển, con người có thể chọn cho mình một nền văn hóa phù hợp. Có nhiều người nước ngoài đến Việt Nam, thích văn hóa Việt và muốn ở lại, lập gia đình với người Việt. Họ đã lựa chọn văn hóa Việt. Tương tự như vậy, có người Việt phù hợp, tiếp nhận và lựa chọn văn hóa khác (họ có thể ở nước ngoài hay ở Việt Nam). Ta đón chào, yêu mến người nước

ngoài thích văn hóa Việt thế nào thì cũng nên trân trọng, quý mến người Việt với văn hóa nước ngoài như vậy. Nên lưu ý là văn hóa, cũng như kinh tế, luôn ở trong trạng thái động.

7. Chủ động hành động hay phản ứng

Đồng vốn có mối quan hệ mật thiết với quyền lực trong kinh doanh. Khi nền kinh tế Việt Nam còn đóng, chủ yếu chỉ có vốn của nhà nước và vốn của doanh nghiệp trong nước. Khi đó, nhà nước hoặc doanh nghiệp Việt Nam sẽ có quyền quyết định trong kinh doanh. Do quen với nền kinh tế đóng, chúng ta hay quen chủ động hành động mà ít nhìn người khác để hành động cho phù hợp. Nhưng khi hội nhập sâu và rộng hơn và vốn từ bên ngoài đổ vào nhiều hơn vốn trong nước, Nhà nước hay doanh nghiệp Việt Nam không thể chủ động được như trước. Lúc đó, Nhà nước không (và không thể) đưa ra chiến lược sản xuất, kinh doanh cho các doanh nghiệp được nữa mà các doanh nghiệp cần tự làm lấy. Trong các doanh nghiệp liên doanh, bên nước ngoài thường nắm các quyết định quan trọng. Lúc này, doanh nghiệp, nhà nước cần thay khả năng chủ động bằng khả năng phản ứng, tức là ta phản ứng tùy theo các động thái của họ. Đây phải chăng cũng là nguyên tắc của môn võ dân tộc Vịnh Xuân chủ yếu dựa trên sự tùy cơ ứng biến theo động thái của đối phương. Nếu nắm được phương thức hoạt động của họ để đón bắt thì tốt nhất. Nếu ta không nắm rõ phương thức hoạt động của họ thì tốt nhất là nhìn động thái của họ để hành động.

8. Nâng cao vai trò của những nhà kỹ trị

Các quốc gia đều có khát vọng phát triển kinh tế thịnh vượng. Nhìn chung, có hai "động lực" để phát triển kinh tế.

Một là, dựa trên tinh thần yêu nước, tinh thần dân tộc, nặng về duy tình (định hướng

"cây Ôliu" theo Friedman trong "Chiếc Lexus và cây Ôliu").

Hai là, dựa trên định hướng toàn cầu, dựa trên thành tựu chung của cả loài người (cái gì tốt thì theo), cân nhắc và thẩm định khách quan, nặng về duy lý. Thường các dân tộc lớn, các cường quốc dễ theo định hướng quốc gia, dân tộc. Các nước nhỏ, dân tộc nhỏ, thường thuần túy theo quy luật vật lý và quy luật giá trị, sẽ thiên về sự hợp lý, lôgic của định hướng duy lý.

Tuy nhiên, các nước dựa vào tinh thần dân tộc để phát triển cũng chỉ áp dụng trong một giai đoạn nhất định, rồi cũng phải đi vào hướng duy lý như Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc vì nó mang tính bền vững. Để phát triển kinh tế quốc gia mà dựa quá nhiều vào ý chí chủ quan và yếu tố tinh thần thì thường mất tính duy lý, dẫn đến bỏ qua các yếu tố và quy luật khách quan. Như vậy sẽ không thể duy trì sự nỗ lực được lâu dài.

Khát vọng muốn "bay lên", "bứt phá", "cất cánh", "đi tắt", những bản khoản xem Việt Nam "lớn hay nhỏ" sẽ là rất tốt để thể hiện nguyện vọng của nhân dân (mặc dù mang nặng tâm lý nóng vội). Nhưng đó không nên là phương thức hành động của các nhà hoạch định chính sách kinh tế quốc gia và những doanh nhân. Thay vào đó, họ cần dựa trên các dữ kiện thực tế để đề ra phương án hành động mang tính khả thi hơn là những dự án "tô hồng" nhưng khó lòng thực hiện. Kinh doanh trong thế giới "phẳng" dựa chủ yếu vào những cái đầu "lạnh", sự tính toán chu đáo, thường xuyên và sự lãnh đạo mang tính chuyên môn. Ngày nay, hoạch định chính sách kinh tế và kinh doanh chủ yếu mang tính chuyên môn hơn ý chí. Việt Nam đang cần nhiều các nhà kỹ trị, các nhà chuyên môn thuần túy. □

1. Thuật ngữ tiếng Anh: logistics. Xem Luật Thương mại, Điều 233.