

CHIẾN LƯỢC CHỦ ĐỘNG VÀ CHIẾN LƯỢC THỤ ĐỘNG TRONG XUẤT KHẨU Ở ĐÔNG Á VÀ MỸ LATIN

JOSÉ GABRIEL PALMA^(*). *Stratégies actives et stratégies passives d'exportation en Amérique Latine et en Asie Orientale. Revue Tiers-Monde* No186, Avril- Juin 2006, p.249-280.

TIẾN ĐẠT
lược thuật

Bài viết này xem xét một cuộc tranh luận đã qua về những hậu quả của cơ cấu xuất khẩu đối với sự tăng trưởng: Việc xuất khẩu các mặt hàng “khoai tây chiên” hoặc “những con bọ điện tử” (khoai tây chiên đối lập với chip vi điện tử) có tạo ra sự khác biệt đối với các nước đang phát triển? Kinh nghiệm của khu vực Mỹ Latin và của vùng Đông Á từ những năm 1980 - tức là trong thời kỳ toàn cầu hoá - đã chỉ rõ rằng sự tăng trưởng có liên quan chặt chẽ với cơ cấu đặc thù của sản phẩm và với những thiết chế đặc biệt của ngành xuất khẩu.

Mở đầu bài viết tác giả nêu ra vấn đề sau: ngay từ năm 1992, trong cuộc vận động tranh cử Tổng thống Mỹ, trả lời câu hỏi về sự sụt giảm rõ rệt của hàm lượng công nghệ trong hàng xuất khẩu của nước Mỹ thì cố vấn thứ nhất về kinh tế của Tổng thống Bush sau này đã cho rằng không thấy có sự khác biệt nào giữa việc xuất khẩu “khoai tây chiên” và “chip điện tử” cả.

Xem xét vấn đề này đối với các nước đang phát triển, tác giả bài viết lại cho rằng đó là vấn đề lớn, có ý nghĩa quan trọng hàng đầu vì nó sẽ dẫn đến: thứ nhất, những khác biệt kinh tế quan

trọng khi xuất khẩu thứ này hoặc thứ kia trong hai loại sản phẩm trên - đặc biệt đối với tiềm năng tăng trưởng và khả năng sinh lợi của bản thân ngành xuất khẩu, tiềm năng của nền kinh tế nói chung và sự cải thiện đời sống nhân dân; và thứ hai, những khác biệt rõ ràng về vai trò của cường quốc vùng đối với các nước đang phát triển cũng như tính năng động của vùng.

Xem xét vấn đề một cách tổng quát “khoai tây chiên” đối lập với “chip vi

^(*) Khoa Kinh tế học, Đại học Tổng hợp Cambridge.

điện tử”, tác giả đối chiếu, phân tích so sánh những thành tựu về xuất khẩu và tăng trưởng của một loạt nước ở Mỹ Latin và Đông Á, và ông chỉ ra sự tương phản về thành tựu kinh tế giữa hai vùng này là một trong những sự kiện hiển nhiên nhất của kinh tế thế giới ở buổi đầu toàn cầu hoá.

Theo tác giả, từ kinh nghiệm của hai vùng này có thể đưa ra ít nhất hai giả thuyết: Một là, giả thuyết cho rằng sự tăng trưởng của tổng sản phẩm quốc nội (GDP) và vai trò của xuất khẩu trong đó vừa như một “sản phẩm” vừa như một hiện tượng “đặc biệt về thể chế” - tức là xuất khẩu và khả năng của nó tạo ra và duy trì sự tăng trưởng của GDP - dường như có quan hệ chặt chẽ với cơ cấu của xuất khẩu và với khả năng Nhà nước thực thi những chính sách thương mại và công nghiệp thích hợp để quy tụ mọi nguồn lực vào những hoạt động xuất khẩu nào tạo ra tăng trưởng mạnh hơn. Tác giả chỉ ra, những thành tựu tăng trưởng kinh tế tuyệt vời của các nước Đông Á có quan hệ chặt chẽ với những cố gắng liên tục của cả Nhà nước và khu vực tư nhân nhằm quy tụ mọi nguồn lực vào những sản phẩm giúp làm *tăng giá trị của nguồn cung* (l'offre) và cho phép thích nghi với *nhu cầu luôn tiến triển* (demande dynamique) của thế giới. Hai là, giả thuyết cho rằng tính năng động, nói riêng là tác động hướng đạo đặc biệt của Nhật Bản đối với khu vực Đông Á (đối lập với cách thức của Mỹ đối với các nước Mỹ Latin) đã giữ một vai trò chủ động, tích cực quan trọng.

Từ quan điểm trên, tác giả xác định mục tiêu của bài viết là xem xét một số vấn đề ở lĩnh vực trao đổi hàng hoá tạo ra những khác biệt về tăng trưởng tầm cỡ toàn vùng và vai trò hướng đạo của cường

quốc mỗi vùng là Nhật Bản và Mỹ.

Qua phân tích so sánh, tác giả nêu bật các mặt khác biệt giữa hai vùng như sau:

I. Sự khác biệt về chiến lược phát triển

Theo tác giả, hai vùng này có những khác biệt lớn về chính sách kinh tế- nói riêng là chính sách thương mại và công nghiệp ngay từ những năm 1960.

Ở Đông Á, ngay từ đầu người ta đã chú ý đến cả tỉ trọng thị phần xuất khẩu nói chung lẫn tỉ trọng những sản phẩm đã chế biến trong GDP.

Còn ở Mỹ Latin thì ngược lại; nếu ở nửa đầu thế kỷ XX xuất khẩu của vùng chiếm phần lớn trong GDP thì ngay từ cuộc khủng hoảng dầu lửa thứ nhất (thập kỷ 70) tỉ trọng này đã giảm sút gần một nửa so với mức ở thập kỷ 50 và đó là hậu quả của sự giảm sút nhu cầu nguyên liệu của thị trường khối các nước thuộc Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế châu Âu (OCDE) từ cuộc chiến tranh Triều Tiên cũng như của chính sách thương mại bài xuất khẩu (anti- exportation). Tiếp đó là tác động của một loạt cú sốc khác đến từ bên ngoài vào cuối thập kỷ 70 đầu thập kỷ 80, trong khi toàn vùng còn đang chao đảo vì những thiếu hụt tài khoản vãng lai và tích tụ nợ nước ngoài. Tình trạng này buộc các nước Mỹ Latin không những phải điều chỉnh chính sách kinh tế vĩ mô, mà còn phải xét lại về căn bản và tổng quát tư duy kinh tế của mình. Từ đó cả vùng chuyển sang mô hình tự do hoá thương mại và tài chính, tư nhân hoá rộng khắp và phi điều hành hoá thị trường, vứt bỏ luôn chiến lược tăng trưởng bằng công nghiệp hoá (CNH) thay thế nhập khẩu do Nhà nước chỉ đạo trước đây.

Đương nhiên, các nước Đông Á cũng

buộc phải thực hiện những cải cách do tất yếu kinh tế và cả do áp lực chính trị của Mỹ, song những yếu kém kinh tế của họ khác về bản chất và cường độ so với các nước Mỹ Latin. Các nước Đông Á đã hội nhập vào sự phân công lao động quốc tế một cách khác hẳn. Thay vì tự bằng lòng với những lợi thế so sánh “ngoại sinh” (exogènes) truyền thống, họ tìm ra một kiểu lợi thế so sánh khác từ “nội sinh” (endogène) - tạo ra một môi trường thể chế thuận lợi cho sản xuất và tăng giá trị theo kiểu “cắt cánh của đàn chim nhận”: noi gương Nhật Bản, các nước Đông Á nối tiếp nhau thâm nhập ngày càng sâu vào thị trường các sản phẩm đã chế biến của OCDE trong khuôn khổ một quá trình vùng hoá sản xuất được lôi kéo bởi Nhật Bản. Những thành công kỳ diệu của các nền kinh tế Đông Á gắn với nhiều yếu tố: *về đối ngoại*, đó là sự mở cửa sang thị trường OCDE và đặc biệt là thị trường Mỹ - xuất khẩu những sản phẩm đã chế biến và mở rộng nhanh chóng sự trao đổi quốc tế những sản phẩm này; *về đối nội*, đó là xây dựng luật sở hữu, đẩy mạnh xây dựng các chính sách và thể chế thuận lợi cho sản xuất hàng hoá có khả năng cạnh tranh quốc tế, cũng như khả năng liên tục làm tăng giá trị của hàng xuất khẩu, khả năng tạo ra những mức độ cao về đầu tư và tích lũy cần thiết, và cuối cùng là thành công trong thực hiện sự hợp tác có hiệu quả những đầu tư này nhờ chính sách công nghiệp và thương mại có khả năng vừa bảo hộ thị trường nội địa, vừa hướng sản xuất hàng hoá vào xuất khẩu.

Tuy nhiên cũng có những vấn đề nổi lên đối với nhiều nền kinh tế Đông Á vào cuối thập kỷ 80 đầu thập kỷ 90. Một trong những vấn đề nghiêm trọng nhất là *cung* của một số hàng xuất khẩu trở nên dư thừa - nhất là sản phẩm điện tử,

và do đó giá cả sụt giảm nhanh chóng. Khu vực tư nhân lập tức ồ ạt tăng đầu tư vào những khả năng sản xuất mới để cố gắng thu lợi bằng cách tăng tỉ trọng thị phần. Hậu quả là càng tăng dư thừa và áp lực hạ giá cũng tăng lên. Cơ cấu tài chính của đầu tư cũng biến đổi, không chỉ có lợi nhuận đem đầu tư mà còn cả vay nợ (trong nước và ngoài nước) và có khi tỷ lệ nợ/vốn gia tăng đến chóng mặt như ở Hàn Quốc. Nhu cầu về vốn tài trợ luôn luôn tăng, trở thành yếu tố then chốt thúc đẩy sự tự do hoá tài chính. Nhu cầu tăng đầu tư còn do các nước mới công nghiệp hóa (CNH) đi theo sự phân công lao động quốc tế luôn tiến triển nên phải tiếp tục làm tăng giá trị hàng xuất khẩu hướng tới những sản phẩm có giá trị gia tăng lớn hơn, đồng thời cũng phải đối phó với sự cạnh tranh ngày càng mạnh của đối thủ mới là Trung Quốc. Tuy nhiên, do thực dụng hơn các nước Mỹ Latin, các nước Đông Á biết lựa chọn những hình thức tiến bộ của tự do hoá thương mại và tài chính, và phi điều hành hoá kinh tế nên họ đã thành công trong việc đẩy tới chiến lược tăng trưởng đầy tham vọng.

II. Sự khác biệt về khả năng thích nghi với nhu cầu luôn tiến triển của thị trường OCDE

Theo tác giả, một đặc trưng của thương mại quốc tế từ sau Chiến tranh thế giới lần thứ II là cơ cấu biến đổi nhanh của *cầu* trên thị trường thế giới, song người ta thường không đánh giá đúng tầm vóc của nó. Hiện tượng này làm nổi lên cách tiếp cận nội sinh của chiến lược phát triển bằng xuất khẩu: làm thế nào để phát triển năng lực thích nghi liên tục của khả năng sản xuất xuất khẩu theo sự biến đổi thường xuyên của *cầu* trên thị trường thế giới? Chẳng hạn như từ những năm 1960 nhu cầu nhập nguyên liệu của OCDE

giảm mạnh tới 3/4 (từ 41,1% tổng nhập năm 1963 xuống còn 10,6% năm 2000), trong khi đó lượng nhập máy công cụ và phương tiện vận tải lại tăng gấp đôi. Cũng trong thời kỳ này chỉ số trao đổi của các nước Mỹ Latin không xuất khẩu dầu hoả vào thị trường OCDE đã sụt một nửa so với đỉnh cao đạt được trong cuộc chiến tranh Triều Tiên. Tác giả cho rằng, dường như các nhà lãnh đạo và cố vấn của họ ở Mỹ Latin đã quên mất một điều là xuất khẩu cũng chỉ là phương tiện gián tiếp để sản sinh ra nhập khẩu, và nếu cứ bám mãi vào những gam sản phẩm không còn hợp với nhu cầu của thị trường thế giới thì tất nhiên dẫn đến suy giảm chỉ số trao đổi. Trong thực tế, sự cải thiện hiệu quả xuất khẩu của vùng này đôi khi lại trở thành “bàn thắng đá phản lưới nhà”, bởi vì nâng cao tính cạnh tranh có thể làm tăng GDP nhưng lại phụ thuộc vào chỉ số trao đổi và điều đó có thể không cải thiện là bao việc tăng sức mua trong sự tăng trưởng GDP này.

Ngoài ra tính năng động của *cầu* trên thị trường thế giới không chỉ thể hiện ở sự đối lập giữa xuất khẩu nguyên liệu và xuất khẩu sản phẩm đã qua chế biến. Nó còn biểu hiện ở sự đa dạng của sản phẩm đã qua chế biến. Sự tăng nhanh nhu cầu của OCDE về hàng hoá đã qua chế biến biểu hiện tập trung ở hai mặt hàng: sản phẩm có hàm lượng nghiên cứu và phát triển (R&D) cao và sản phẩm có hàm lượng R&D tương đối cao. Hai loại sản phẩm này tăng tỉ trọng của chúng lần lượt 319% và 159%. Những sản phẩm hàm lượng R&D trung bình chỉ tăng 14% trong suốt thời kỳ dài 37 năm (1963-2000), còn những sản phẩm dựa trên tài nguyên tự nhiên bị giảm tỉ trọng thị phần đến 71%.

Tác giả liệt kê bằng hình ảnh hai

cách thức thích nghi khác nhau của hai vùng: nếu xem nhu cầu nhập khẩu của OCDE như một tấm bia di động thì các nước khu vực Đông Á có khả năng dõi nhìn theo một tấm bia di động và biết dịch hướng sản xuất xuất khẩu của mình một cách thích ứng, còn các nước Mỹ Latin lại cứ nhằm mãi vào một cái bia cố định và ra sức cải thiện tính cạnh tranh của mình ở những sản phẩm truyền thống. Có người tìm nguyên nhân của cách ứng xử này là do sự giàu có tài nguyên thiên nhiên của vùng Mỹ Latin. Còn tác giả bài viết lại bác bỏ quan điểm này, và theo ông thì sự giàu có tài nguyên thiên nhiên không thể chịu trách nhiệm thay cho việc Nhà nước lựa chọn vị thế một “con vịt què” mà không lựa chọn trở thành một “con ngỗng năng động”.

III. Sự khác biệt về khả năng làm tăng giá trị phân cung

Tác giả phân chia các nước làm hai loại:

1. Ở những nước giàu tài nguyên thiên nhiên

Theo tác giả, một trong nhiều cách có thể giúp các nước giàu muốn cơ cấu xuất khẩu quanh những sản phẩm có nhiều tiềm năng sinh lợi (cho bản thân ngành xuất khẩu và cho cả nền kinh tế nói chung) đồng thời vẫn năng động đáp ứng những nhu cầu luôn tiến triển của thị trường thế giới, là *cố gắng làm tăng giá trị chế biến của hàng xuất khẩu dựa trên tài nguyên thiên nhiên*. Ông nêu lên cách làm của các nước Phần Lan, Thụy Điển, rồi Malaysia mà ông gọi gộp lại là “giải pháp Scandinave”.

Đây là các nước giàu tài nguyên rừng và hàng xuất khẩu ban đầu là vỏ bào và gỗ. Trong thị trường nhập khẩu của OCDE, từ năm 1963 đến năm 2000,

tỉ trọng của vỏ bào giảm 54% và bột giấy giảm 71%, các mặt hàng bằng gỗ tăng 74%, còn đồ gỗ gia dụng tăng 400%. Vậy tỉ trọng thị phần của Phần Lan trên thị trường OCDE ra sao? Trong những năm 1960, phần lớn hàng xuất khẩu của Phần Lan vào OCDE chỉ đơn giản là vỏ bào và bột giấy. Nhưng từ những năm 1970, Phần Lan đã chấm dứt xuất vỏ bào và giảm xuất bột giấy; họ dùng các nguyên liệu này vào sản xuất giấy, bìa carton, các mặt hàng bằng gỗ và đồ gỗ gia dụng, rồi đem xuất những thứ này sang OCDE. Đồng thời họ còn xuất cả máy công cụ dùng chế biến giấy và bột giấy chiếm tỉ trọng tới 8% mặt hàng này của OCDE- một chỉ số quá nhiều cho một nước nhỏ. Tình hình tương tự đối với Thụy Điển: vào năm 2000 tỉ trọng xuất khẩu của Thụy Điển vào OCDE chỉ là 0,7% về vỏ bào, nhưng 4% về các mặt hàng bằng gỗ, 9,5% là giấy và bìa, 6,1% là máy công cụ để chế biến giấy và bột giấy.

Để so sánh tỉ trọng xuất khẩu của ngành gỗ của Mỹ Latin và Đông Á, tác giả lấy Malaysia, Chile và Brazil. Trong thập kỷ 60, cả ba nước đều chưa có gỗ xuất đã qua chế biến: Chile và Brazil xuất một ít bột giấy, còn Malaysia xuất một số vỏ bào và mặt hàng bằng gỗ vào những năm 70. Khoảng vài thập kỷ sau, Malaysia thực hiện chính sách công nghiệp, hạn chế xuất khẩu vỏ bào và tạo thuận lợi cho xuất các mặt hàng bằng gỗ và đồ gỗ gia dụng. Đến năm 2000, trong khi cơ cấu xuất khẩu của Chile và Brazil vào OCDE vẫn y như cũ, thì Malaysia (và Đài Loan) xuất vào OCDE toàn bộ mặt hàng bằng gỗ và đồ gỗ gia dụng.

Tác giả lưu ý rằng, việc làm tăng giá trị một mặt hàng là một hiện tượng phức tạp, vì nó gắn liền với nhiều động

tác khác như tăng đầu tư, tăng tiết kiệm, tìm nguồn vốn, nguồn nhân lực có tay nghề cao, công nghệ mới và cuối cùng cả việc giải quyết những vấn đề môi trường. Tác giả dẫn ra thí dụ: chỉ đơn giản chuyển từ xuất khẩu vỏ bào sang xuất khẩu giá sách bằng gỗ ép cũng đòi hỏi những đầu tư lớn và thỏa hiệp khôn khéo về thể chế. Nếu không khéo có thể biến miếng gỗ đẹp thành cái bàn xấu xí và rất khó tiêu thụ. Theo Báo cáo của Ngân hàng Thế giới, đã có trường hợp xí nghiệp Nhật Bản biến loại thép chất lượng cao và nhiều yếu tố sản xuất khác chất lượng cao thành chiếc xe ô tô chất lượng thấp, chỉ bán được ở những thị trường đóng cửa hoặc với giá bán đã được tài trợ cao của Nhà nước. Như vậy là đã có không ít những cố gắng nhưng không thành công; vậy tại sao toàn vùng Đông Á lại đạt những thành tựu thần kỳ? Trả lời câu hỏi này tác giả cho rằng, do Nhà nước đóng vai trò tích cực, định hướng bằng cách đưa ra những chính sách thương mại và công nghiệp phù hợp; đồng thời đủ năng lực chỉ đạo thực thi những chính sách ấy.

2. Ở những nước nghèo tài nguyên thiên nhiên

Để miêu tả hiện tượng làm tăng giá trị nguồn cung ở những nước nghèo tài nguyên, tác giả sử dụng khái niệm “sự cất cánh của đàn chim nhạn” của nhà kinh tế học Nhật Bản Akamatsu. Năm 1968 Akamatsu viết: “Những con chim nhạn tụt hậu nhất theo đuôi những con đi trước, [...] đi con đường phát triển công nghiệp theo một lược đồ giống như đội hình bay của một đàn chim nhạn”. Phát triển ý tưởng của Akamatsu, tác giả có phát hiện mới: đó là hai yếu tố của hiện tượng này, và ông phân tích những mặt khác biệt và đồng nhất của

chúng.

Cái đồng nhất về bản chất của hai yếu tố là mọi sản phẩm xuất khẩu đều đáp ứng nhu cầu luôn tiến triển của trao đổi trên thế giới. *Cái khác biệt* nằm ngay ở hàm ý của tên gọi mỗi yếu tố. Đó là “tiến bước theo từng đợt” (progression séquentielle) và “tiến bước song song” (progression parallèle)- “Tiến bước theo từng đợt” là quá trình các nước đi sau sản xuất và xuất khẩu những sản phẩm mà Nhật Bản không sản xuất nữa và cũng không xuất khẩu nữa, do chỗ hoặc nó đòi hỏi quá nhiều nhân công, hoặc nó đã cạn kiệt tiềm năng tăng trưởng. Ở đây các nước công nghiệp mới (NICs) hạng I thay thế hàng xuất khẩu của Nhật Bản trên thị trường thế giới; đến lượt mình, chúng lại bị thay thế bởi các nước NICs hạng II và Trung Quốc, và cứ thế quá trình tiếp diễn...

- “Tiến bước song song” là quá trình, trong đó các nước Đông Á lần lượt tuýt theo trình độ của mình mà cố gắng cạnh tranh với hàng xuất khẩu của Nhật Bản, hoặc liên kết khả năng sản xuất và xuất khẩu của mình với Nhật Bản trong những sản phẩm liên quan; quá trình này tạo ra một quỹ đạo song song. Đây là những sản phẩm mà Nhật Bản không những không dễ dàng từ bỏ sản xuất và xuất khẩu, mà còn đấu tranh mạnh mẽ chống lại những thách thức từ phía các nước Đông Á. Đó là vì những sản phẩm này vẫn còn tiềm năng tăng trưởng lớn và vẫn còn nằm trong nhu cầu của thế giới. Tuy nhiên, tỉ trọng xuất khẩu của Nhật Bản về 20 lĩnh vực lớn này cũng đang bị thu hẹp dần trước sức ép cạnh tranh của các nước Đông Á khác. Mỹ cũng là một trong những nạn nhân đầu tiên trước sức tấn công của sự cạnh tranh này.

Tiếp đó, tác giả chỉ ra sự khác biệt

giữa Đông Á và Mỹ Latin ở hai yếu tố nói trên của sơ đồ CNH của Đông Á - mô hình “đàn nhạn bay”.

Ông cho rằng giữa Mỹ và các nước Mỹ Latin không hề có sơ đồ vùng “cất cánh của đàn chim nhạn”, cũng chẳng có sơ đồ “tiến bước từng đợt” hoặc sơ đồ “tiến bước song song”.

Để chứng minh nhận định của mình, tác giả so sánh xuất khẩu của các nước Mỹ Latin với xuất khẩu của Mỹ. Trong 20 nhóm hàng xuất khẩu lớn của Mỹ vào OCDE thì Mỹ tăng được 23 điểm từ năm 1965 đến năm 2000 (còn Nhật Bản đạt tới 60 điểm, vượt xa Mỹ). Sản phẩm của Mỹ đạt tỉ trọng 14% thị phần nhập khẩu của OCDE vào năm 1963, và lên 30% vào năm 2000. Cũng trong 20 nhóm hàng này của Mỹ, ở các nước Mỹ Latin chỉ có Brazil gia tăng đều tỉ trọng và đạt được tới 22% vào năm 2000, tuy nhiên có tới 1/5 tổng số đó là một loại nguyên liệu: hạt đỗ xanh. Các nước còn lại không đạt được tỉ trọng lớn như vậy. Thêm vào đó, vào những năm 1990, các nước Mỹ Latin cũng đã tăng mạnh sự cạnh tranh trên thị trường OCDE, tăng tỉ trọng từ 13% năm 1960 lên 78% những năm 1990 nhưng lại toàn là những sản phẩm truyền thống, hàm lượng công nghệ cao ít hoặc không có. Chỉ riêng Brazil tăng được tỉ trọng thị phần công nghệ cao từ 0,3% năm 1963 lên 3,8% năm 1988 và 9,4% năm 2000, nhưng chỉ bằng một sản phẩm duy nhất là ngành hàng không. Vậy là chẳng thấy vai trò “rơ-moóc” của Mỹ đâu cả. Hơn nữa, tác giả còn xác định rằng “con nhạn đầu đàn” - cường quốc lãnh đạo (leader, theo thuật ngữ của tác giả) ấy lại còn “bay giạt lùi”, vì những sản phẩm của Mỹ tăng tỉ trọng ở thị trường OCDE vào những năm 1963-2000 đã nêu ở trên thì chính “Mỹ đã dẫn

sâu vào những thị trường mà các nước Mỹ Latin được xem là những “con nhện theo đuôi” đã từ bỏ”. Mặc dù tăng tỷ lệ xuất khẩu trong 20 nhóm sản phẩm nói ở trên, nhưng thực tế thì Mỹ lại ở thế yếu kém trên thị trường nhập khẩu của OCDE, vì sự tăng trưởng này của Mỹ không nhanh bằng các đối thủ cạnh tranh- tỉ trọng thị phần của Mỹ sụt giảm một nửa, từ 29% xuống còn 14,5%, và chính lúc này lợi dụng sự sụt giảm của Mỹ, Đông Á đã tăng tỉ trọng thị phần của mình từ 18% lên 41% giữa những năm 1985-2000.

Đánh giá sự tăng thị phần của Mỹ, tác giả nêu rõ một sự kỳ quặc của cường quốc này: thứ nhất, trong nhóm 20 mặt hàng xuất khẩu của Mỹ vào OCDE có không ít hơn 16 thứ là nguyên liệu hoặc chất đốt (xăng dầu). Như vậy nên cũng chẳng ngạc nhiên khi tỉ trọng thị phần của 20 nhóm hàng này từ 10,4% tổng nhập của OCDE năm 1963 giảm đều đặn xuống chỉ còn 4,4% vào năm 2000, còn Nhật Bản lại tăng gấp đôi tỉ trọng thị phần của họ.

Thứ hai, như trên đã nói, Mỹ tăng thị phần xuất khẩu của mình ở những sản phẩm mà Mỹ Latin sụt giảm thị phần. Do đó thay cho sơ đồ “cắt cánh của đàn nhện”, Châu Mỹ lại trình diễn một sơ đồ hoàn toàn ngược lại trong đó con chim đầu đàn lại bám đuôi những kẻ tụt hậu.

IV. Sự khác biệt về quỹ đạo của xuất khẩu giữa hai vùng trong khoảng thời gian 1960- 1990

Bằng một biểu đồ đặc biệt biểu diễn quỹ đạo xuất khẩu của các nước thuộc hai khu vực Đông Á và Mỹ Latin để so sánh tính cạnh tranh của họ và năng lực của họ chuyển sang các sản phẩm đáp ứng nhu cầu luôn tiến triển của thế giới nói chung và của OCDE nói riêng, tác giả rút ra nhận xét: các quỹ đạo của

những nước này (trừ Mỹ ra) hợp thành một sơ đồ quay theo chiều ngược với chiều quay của kim đồng hồ.

Và biểu đồ vẽ nên bức tranh sinh động quỹ đạo xuất khẩu của các nước Đông Á: sự chuyển nhanh của các nước NICs hạng II và Trung Quốc với những sản phẩm đáp ứng tốt nhu cầu luôn tiến triển của thế giới, nên có tính cạnh tranh cao đã ảnh hưởng lớn đến tính cạnh tranh của các nước NICs hạng I, đẩy họ cùng tiến lên. Quá trình tương tự lặp lại giữa các nước NICs hạng I và Nhật Bản. Và chính áp lực cạnh tranh liên hợp của các nước NICs hạng I, hạng II và Trung Quốc như vậy đã tác động đẩy xuất khẩu của Nhật Bản tăng lên, và cũng tác động như vậy đối với các nước EU và làm giảm tỉ trọng thị phần các sản phẩm đáp ứng nhu cầu luôn tiến triển của EU từ 65% tổng xuất khẩu của những nước này vào năm 1971 xuống còn 52,6% vào năm 2000.

Biểu đồ cũng cho thấy sự giống nhau giữa quỹ đạo của nước Mỹ và các nước Mỹ Latin, nhưng chuyển động của Mỹ có khác ở chỗ nó hơi xuống dốc một chút.

Từ những phân tích trên, tác giả cho rằng, nếu các nước Mỹ Latin muốn nâng cao tính cạnh tranh và tạo ra được các sản phẩm xuất khẩu đáp ứng nhu cầu luôn tiến triển của thị trường thế giới thì cần phải xây dựng được các chính sách thương mại và công nghiệp kiểu như những chính sách đã giúp các nước Đông Á đi vào các quỹ đạo đã đạt được kết quả ở trên. Đặc biệt để thực thi được những chính sách ấy, đồng thời buộc các chủ tư bản làm theo đúng luật chơi thì phải có một nhà nước mạnh. Tác giả cũng khẳng định, không hy vọng gì nhiều vào vai trò “rơ-moóc” của Mỹ lôi kéo các nước Mỹ Latin trở thành

các nước có tính cạnh tranh cao và xuất khẩu đáp ứng nhu cầu luôn tiến triển của thế giới.

Sau cùng tác giả rút ra từ những phân tích trên đây một số nhận xét có thể coi đó là những bài học kinh nghiệm cho các nước đang phát triển tham khảo.

- Đứng trên quan điểm phát triển sản xuất, điều quan trọng ở những nước đang phát triển lấy xuất khẩu làm động lực thúc đẩy tăng trưởng là khả năng xuất khẩu có tác dụng cải thiện đời sống (từng khu vực hoặc trên tổng thể) cả sự tăng năng suất lẫn việc thu hút nhân công; còn việc nó góp phần như thế nào vào việc cải thiện đời sống nhân dân lại là vấn đề phức tạp hơn nhiều, phải thông qua một yếu tố căn bản là sức mua của họ.

- Sự tăng trưởng nhờ xuất khẩu ở các nước Mỹ Latin thời kỳ sau cải cách, trường hợp tốt nhất cũng chỉ là một điều tốt lành rất tương đối. Nếu một vài hoạt động xuất khẩu đã có thể thu hút một lượng nhân công lớn, thì nó cũng chỉ làm năng suất tăng lên tí chút hoặc không tăng ở ngay trong lĩnh vực ấy, và chắc chắn còn yếu hơn đối với năng suất tổng thể của toàn bộ nền kinh tế. Khi trong một khu vực có được năng suất tăng nhanh (khai mỏ lộ thiên hoặc một vài sản phẩm nông nghiệp) thì cũng ít chỉ số cho thấy sự tăng trưởng đó có thể diễn ra lâu dài. Vả lại, nhất là do thực chất các sản phẩm xuất khẩu của họ (phần lớn là nguyên liệu và ít giá trị gia tăng của sản phẩm đã chế biến) nên càng thấy ít hơn những chỉ số có thể cho phép nghĩ rằng sự tăng năng suất này có tác dụng làm tăng năng suất toàn bộ nền kinh tế. Còn về phương diện tăng sức mua, ít ra cho tới sự phục hồi theo chu kỳ của các chỉ số trao đổi đã bị tổn

thương sau vụ 11/9, khi xuất khẩu đã được điều chỉnh với cái giá hy sinh nhập khẩu, thì khả năng của nó tham gia vào làm tăng sức mua lại càng thất vọng hơn.

- Đồng ý với Krugman, tác giả xem khu vực Mỹ Latin thời kỳ sau cải cách là một mô hình để nghiên cứu (paradigmatique), ở đó sự ám ảnh về cải thiện tính cạnh tranh đã đẩy những nhà quyết định chính sách và các cố vấn kinh tế của họ quên mất một điều là cái quan trọng để tăng thu nhập thực tế trong một nền kinh tế tăng trưởng nhờ xuất khẩu là sự tăng sức mua do chuyên môn hoá, và nếu luôn luôn nhấn mạnh chỉ duy nhất “tính cạnh tranh”, thì người ta sẽ rơi vào tình trạng nguy hiểm làm sai lệch những chính sách kinh tế nội địa.

Nhưng nói như trên không có nghĩa tính cạnh tranh là không quan trọng đối với một nền kinh tế mở cửa; nhưng khi những chỉ số trao đổi là không ổn định như thế, thì cái lợi về tính cạnh tranh và cái lợi về năng suất có thể có ý nghĩa rất khác nhau. Nếu trong một thời đoạn ngắn, có thể xem là quan trọng việc một sản phẩm nào đó của một nước thâm nhập sâu vào thị trường nước ngoài, thì trong triển vọng trung hạn hoặc dài hạn, vấn đề then chốt đối với chính sách thương mại của một nước là ở chỗ làm thế nào để tối đa hoá cả tiềm năng tăng trưởng sản xuất do thương mại đem lại cho toàn nền kinh tế lẫn sự cải thiện đời sống. Chính vì thế mà khả năng cải thiện tính cạnh tranh quốc tế trong một sản phẩm nào đó không phải là điều kiện cần và đủ để tiếp tục tập trung mọi nguồn lực lâu dài vào sản phẩm xuất khẩu đó.

- Tác giả khẳng định: vấn đề chiến lược then chốt của chính sách thương

mại là phải biết định hướng sự tăng trưởng xuất khẩu hướng tới các sản phẩm đáp ứng những nhu cầu năng động trên thị trường thế giới. Dĩ nhiên xác định lý thuyết những chính sách này đã là khó, song sự thực thi nó trong thực tế còn khó hơn nhiều do những cản trở về thể chế, về công nghệ, về tài chính, v.v... Tuy nhiên, ngay cả khi bỏ qua những dị biệt căn bản tác động lên nguồn cung giữa hai khả năng (tập trung vào xuất khẩu nguyên liệu hoặc vào những sản phẩm đã chế biến có giá trị cao hơn), nếu xuất khẩu phải trở thành động lực tăng trưởng của một nước đang phát triển trong chiến lược lấy xuất khẩu làm “đầu tàu”, thì tốt nhất nên gắn xuất khẩu này với một “động cơ” (là nhu cầu năng động của thị trường thế giới) có sức kéo mạnh mẽ (sự tăng trưởng của nhu cầu). Tác giả nhấn mạnh rằng sự ngoan cố của các nước Mỹ Latin cứ xuất khẩu mãi những sản phẩm đã lạc hậu, trong khi nhu cầu luôn thay đổi của thị trường thế giới đã làm cho khu vực này trở thành nơi chuyên sản xuất những sản phẩm ngày càng kém sức hấp dẫn đối với nhu cầu quốc tế, và trong điều kiện đó chỉ có thể giành được lợi thế cạnh tranh bằng cách tăng cường sản xuất hàng loạt. Tác giả ví các nước Mỹ Latin như một đội bóng chơi ngày càng tốt hơn ở những thứ hạng đầu ngày càng thấp hơn, trong khi Đông Á luôn không ngừng làm tăng giá trị sản phẩm của mình bằng đầu tư ngày càng nhiều hơn để đa dạng hoá sản phẩm và năng lực sản xuất, nhờ đó có thể thăng hạng vươn lên những hạng đầu cao hơn.

Như vậy suốt từ năm 1960 đến năm

2000, tính cạnh tranh tăng lên trong xuất khẩu của khu vực Mỹ Latin chỉ là “một bàn thắng đá phản vào lưới nhà”. Hoặc cũng có thể nói rằng khu vực Mỹ Latin nâng tính cạnh tranh nhưng chỉ nhằm vào một tấm bia cố định; ngược lại, Đông Á đã cải thiện năng lực xuất khẩu của mình trong khi nhằm bắn vào những tấm bia di động liên tục của nhu cầu thế giới.

- Tuy nhiên, tác giả cũng lưu ý cần nhớ rằng sự thích nghi với nhu cầu quốc tế và sự làm tăng giá trị của nguồn cung là hai hiện tượng gắn bó chặt chẽ với nhau, và việc đoán trước được quỹ đạo của tấm bia di động không phải là quá khó (mặc dù biến động công nghệ là rất nhanh), còn việc xác định được đủ ý chí và năng lực để thực thi hàng loạt chính sách thương mại và công nghiệp mang tính chiến lược là việc khó hơn gấp bội. Làm được như thế tức là đã tối đa hoá cả tiềm năng tăng trưởng sản xuất do chiến lược tăng trưởng nhờ xuất khẩu đem lại lẫn cải thiện đời sống nhờ trao đổi. Và một hiệu quả như thế tất nhiên không phải là món quà mang lại của thị trường tự nó, mà ở đây rất cần đến vai trò quan trọng không gì thay thế được của nhà nước. Ai cũng biết rằng trong chiến lược phát triển của vùng Đông Á, chính nhà nước đã đóng vai trò cốt yếu trong kiểm kê, kiểm soát giới chủ tư bản, hướng sự tích lũy tư bản vào đa dạng hoá năng lực sản xuất và làm tăng giá trị của khu vực xuất khẩu. Còn ở Mỹ Latin thì khác, nhà nước có thể bằng những khuyến khích để định hướng tư bản, song chưa bao giờ đủ sức mạnh để buộc chủ tư bản làm theo đúng định hướng của mình.