

MÔ HÌNH ĐÀN NHẠM BAY VÀ VỊ TRÍ CỦA NHẬT BẢN TRONG MẠNG LƯỚI SẢN XUẤT VÙNG ĐÔNG Á

DƯƠNG MINH TUẤN*

Khu vực Đông Á có sự đa dạng về các thể chế chính trị, kinh tế – xã hội và văn hoá và có sự chênh lệch về trình độ phát triển kinh tế rất lớn. Do vậy, mạng lưới sản xuất của khu vực này cũng khác biệt về cơ bản so với các khu vực khác trên thế giới như EU ở Châu Âu và NAFTA ở Bắc Mỹ. Đó chính là sự hợp tác dựa trên mạng lưới sản xuất phi chính thức (Informal economic networks) giữa các nước, đặc biệt là giữa Nhật Bản với các nước khác trong khu vực. Từ đầu những năm 1970 đến nay, mạng lưới sản xuất này đã tạo nên sự hợp tác và gắn kết một cách hết sức chặt chẽ thông qua đầu tư trực tiếp và hoạt động thương mại và đã góp phần tạo nên sự thần kỳ trong tăng trưởng kinh tế của các nước trong khu vực. Trong bối cảnh toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế hiện nay, mạng sản xuất vùng trên vẫn được xem như là cơ sở cho hợp tác và liên kết khu vực đồng thời cũng góp phần vào sự phát triển kinh tế hết sức năng động của khu vực này. Do vậy, việc khảo sát và phân tích mạng sản xuất Đông Á cũng như vị trí, vai trò của các nước lớn, đặc biệt là Nhật Bản trong khu vực là có ý nghĩa quan trọng nhằm tăng cường sự tham gia một cách có hiệu quả của các nước đang phát triển như Việt Nam vào phân công lao động và liên kết khu vực hiện nay.

1. Một số luận thuyết chủ yếu về mạng sản xuất Đông Á

Mạng sản xuất vùng là hệ thống các doanh nghiệp có phạm vi hoạt động sản xuất vượt khỏi biên giới một quốc gia. Hệ thống này được gọi là “mạng lưới sản xuất” vì chúng được dựa trên sự phân công lao động quốc tế trong quá trình sản xuất. Ippew Yamazawa gọi hệ thống này là hệ thống phân công lao động quốc tế (国際分業ネットワーク), trong đó trung tâm của mạng lưới này là các công ty đa quốc gia (MNCs) từ các nước công nghiệp phát triển. Các bộ phận cấu thành của mạng lưới sản xuất là sở hữu doanh nghiệp và các quan hệ phi sở hữu. Hình thức sở hữu doanh nghiệp bao gồm các công ty con của các MNCs, xí nghiệp liên doanh.... Hình thức quan hệ phi sở hữu bao gồm sự phân bố sản xuất, sản xuất hợp tác, mậu dịch bù trừ, cung cấp thiết bị và nguyên vật liệu theo hình thức cho thuê và mua sản phẩm. Tất cả các hình thức này đều dựa trên các mối liên kết kinh tế dài hạn như chỉ đạo điều phối, trang bị công nghệ và cung cấp nguyên vật liệu, và chi tiết sản phẩm.

a. Mô hình đàn nhạn bay

Mạng lưới sản xuất Đông Á chủ yếu được định hình theo mô hình “đàn nhạn bay”⁽¹⁾ dựa trên sự phân công lao động quốc tế trong

⁽¹⁾ Tham khảo Dương Minh Tuấn: “Mô hình đàn nhạn bay: Học thuyết chiến lược trọng yếu của Nhật Bản trong hợp tác kinh tế vùng Đông Á”, Tạp chí Nghiên cứu Nhật Bản và Đông Bắc Á”, số. 2007

* Tiến sĩ, Viện Nghiên cứu Đông Bắc Á

vùng. Mô hình này ban đầu mô tả mô hình công nghiệp hoá của một nước phát triển, nhưng sau đó nó được mở rộng phạm vi áp dụng cho mô hình công nghiệp hoá, phát triển mạng lưới sản xuất và hợp tác trong khu vực. Những điểm chủ yếu của luận thuyết này đối với hợp tác vùng là:

+ Các nước kém phát triển hơn có thể học từ các nước tiên tiến thông qua nhập khẩu những sản phẩm và sản xuất hàng hoá cho nhu cầu trong nước và xuất khẩu hàng hoá đó ra nước ngoài và cuối cùng là nhập khẩu trở lại các sản phẩm từ các nước kém phát triển hơn (*hình thức cơ bản của mô hình đàn nhận bay*).

+ Mô hình này đã tạo nên những chuyển biến thực chất của nền kinh tế thông qua việc lập lại từng bước cùng một chu kỳ từ sử dụng các công nghệ dùng nhiều lao động đến công nghệ sử dụng nhiều vốn và cuối cùng là phát triển các ngành công nghiệp có hàm lượng tri thức và công nghệ cao hơn (*hình thức biến thể của mô hình đàn nhận bay*).

+ Mô hình công nghiệp hoá mà Nhật Bản đã trải qua sẽ được lập lại từ nền kinh tế này đến nền kinh tế khác trong vùng thông qua chuyển giao công nghệ và đầu tư trực tiếp (*khía cạnh quốc tế của đàn nhận bay*)⁽²⁾.

Sự hợp tác và phát triển vùng theo mô hình này có thể hình dung dựa trên ba nhóm nhận bay theo trình tự rượt đuổi: thứ nhất là Nhật Bản, thứ hai là các nước NICs và tiếp theo là các nước ASEAN 4 tương ứng với lợi thế so sánh của các nước này trong vùng. Các ngành công nghiệp cũng chuyển biến một cách tương ứng với các lợi thế so sánh trên từ các ngành sử dụng nhiều lao

động đến các ngành sử dụng nhiều tri thức và công nghệ. Trong đội hình bay trên, mỗi con nhận đều nhận được từ Nhật Bản một cơ cấu công nghiệp tương tự như của Nhật Bản nhưng với độ trễ thời gian lớn hơn và đến một thời gian nhất định cơ cấu công nghiệp và thương mại vùng có tính bổ xung lẫn nhau cũng sẽ được hình thành⁽³⁾.

Trên thực tế, các nền kinh tế Đông Á đã tạo nên một chuỗi tăng trưởng cao thích ứng được với sự chuyển dịch cơ cấu của nền kinh tế Nhật Bản. Đặc biệt từ giữa những năm 1980 với sự sụt giảm của đồng yên Nhật, FDI của Nhật Bản tăng mạnh trong vùng đã thúc đẩy tăng trưởng hướng theo xuất khẩu từ các nước NICs đến các nước ASEAN 4. FDI của Nhật Bản theo mô hình đàn nhận bay đã chuyển dịch những ngành công nghiệp từ cấp độ này đến cấp độ khác (từ sử dụng nhiều lao động đến sử dụng nhiều công nghệ) nếu ngành này ở Nhật Bản bị mất lợi thế cạnh tranh do việc nâng cao trình độ công nghệ, thì các ngành công nghiệp ở các nước Đông Á khác lại có được những lợi thế so sánh này. Ở đây, FDI được xem là hình thức chủ yếu của sự phát triển mạng lưới sản xuất vùng trên.

b. Một số luận thuyết khác về mạng sản xuất Đông Á

Các lý thuyết truyền thống khác như thuyết lợi thế tương đối trong thương mại quốc tế vẫn phát huy giá trị của nó trong việc phân tích mô hình sản xuất và thương mại ở Đông Á. Tuy nhiên, khi các mạng lưới sản xuất quốc tế ở cấp độ cao được hình thành

⁽²⁾ Kojima Kiyoshi (1997): “直接投資主導型発展”, 世界経済評論, March, tr. 28.

⁽³⁾ Glipin Robert (2000): “The challenge of global capitalism: the world economy in the 21st century”, Princeton U.P. Kojima Kiyoshi (1997): “直接投資主導型発展”, 世界経済評論, March.

thì một số những luận thuyết kinh tế khác cũng cần được xem xét và đề cập đến:

Trước hết, đó là giải thích sự phát triển của phân công lao động dựa trên quy trình sản xuất hơn là dựa theo sự phân công theo ngành và quy trình này được dựa trên những luận thuyết kinh tế nhất định, trong đó luận điểm phân đoạn sản xuất được xem là cơ sở quan trọng cho sự giải thích trên.

Deardorff đã định nghĩa phân đoạn sản xuất là "chia tách một quá trình sản xuất thành hai hay nhiều công đoạn được thực hiện ở những địa điểm khác nhau nhưng đều hướng đến sản xuất sản phẩm cuối cùng"⁽⁴⁾. Trong quy trình sản xuất trên, nếu bố trí các khối sản xuất một cách tách biệt về mặt địa lý như giữa Nhật Bản, Malaysia, và Trung Quốc thì có thể tiết kiệm được tổng chi phí sản xuất. Việc phân đoạn sản xuất có hiệu quả khi chi phí các *liên kết dịch vụ* (SL) kết nối giữa các *khối sản xuất* (PB) thấp ở mức nhất định. Tuy nhiên, nói chung quá trình toàn cầu hoá sẽ dẫn đến giảm chi phí SL và cho phép các doanh nghiệp trong nhiều ngành công nghiệp được phân đoạn các PB của họ hơn nữa để giảm tổng chi phí sản xuất. Các tác động của phân đoạn và tập trung đôi khi diễn ra theo hướng ngược chiều nhau, nhưng thực tế toàn cầu hoá sẽ thúc đẩy đồng thời cả hai quá trình này. Điều này sẽ đưa đến một thực trạng là một số nước được hưởng đáng kể thành quả của toàn cầu hoá trong khi những nước khác thì không được hưởng các thành quả đó.

Luận thuyết thứ hai là sự giải thích cơ chế tập trung hoá sản xuất ở Đông Á. Gần đây,

luận thuyết này được hình thành từ các lý thuyết về thương mại và địa lý. Đặc biệt là trong bối cảnh của Đông Á, có ít nhất là hai yếu tố tạo nên những tác động tích cực của tập trung hoá. Trong đó, nhân tố đầu là do các chi phí liên kết dịch vụ (SL) phụ thuộc chủ yếu vào năng lực của cơ sở hạ tầng giao thông và bưu chính viễn thông. Yếu tố khác là những lựa chọn địa điểm một cách linh hoạt của các công ty đa quốc gia (MNEs). Theo một ý nghĩa nào đó, sự phân đoạn và tập trung hoá sản xuất tại các địa điểm được lựa chọn có thể có nghĩa trái ngược nhau nhất định, nhưng trên thực tế các MNEs đã phát huy đồng thời được cả hai yếu tố trên. Phân đoạn ở mức cao nhất khi các thiết bị, linh kiện đều có các bản thiết kế chuẩn và thời gian phân phối các thiết bị và linh kiện này không quá khắt khe. Trong những trường hợp này, MNEs tìm kiếm các nhà cung cấp có mức giá thấp nhất trên thị trường quốc tế. Mặt khác, MNEs sẽ lựa chọn các nhà cung cấp có vị trí địa lý gần hơn khi họ phải thay đổi các bản thiết kế kỹ thuật đối với các thiết bị, máy móc hoặc khi thời hạn giao hàng có ý nghĩa quan trọng, cấp thiết hơn.

Luận thuyết thứ ba là sự giải thích mô hình của các giao dịch nội bộ ở cấp độ cao trong mạng lưới sản xuất/phân phối quốc tế. Các công ty đưa ra quyết định trong phạm vi trong nước và quốc tế trong cùng thời gian. Hoạt động nào được thực hiện trong nước và hoạt động nào có thể được thực hiện ở nước ngoài là có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc tập trung các nguồn lực vào các vùng mà doanh nghiệp đã có cơ sở vật chất và năng lực sản xuất nhất định. Sự tồn tại của các đối tác kinh doanh tiềm năng khác nhau

⁽⁴⁾ Deardorff, A.V. (2001): "Fragmentation in simple trade models", North American Journal of economics and Finance, 12: 121-137

và chi phí giao dịch thấp trong nội bộ doanh nghiệp đã đem lại những cơ hội lựa chọn năng động hơn cho các doanh nghiệp. Ở Đông Á, các hợp đồng sản xuất thiết bị nguồn (OEM) cũng như sự phát triển của các doanh nghiệp EMS (hệ thống sản xuất điện tử) thể hiện một cách khá rõ rệt những luận thuyết này.

2. Một số đặc điểm chủ yếu của mạng sản xuất Đông Á

+ Mô hình thương mại quốc tế của các nước Đông Á đã chuyển dịch một cách nhanh chóng từ thương mại một chiều sang thương mại nội bộ ngành từ đầu những năm 1990.

Cho đến những năm 1980 mô hình thương mại quốc tế ở Đông Á vẫn chủ yếu là mô hình thương mại Bắc – Nam, tức là các nước kém phát triển hơn xuất khẩu các sản phẩm chủ yếu được sản xuất từ các nguồn tài nguyên thiên nhiên trong khi đó các nước phát triển như Nhật Bản xuất khẩu các sản phẩm có hàm lượng vốn và công nghệ cao. Các luận điểm của mô hình đàn nhạn bay và của FDI, thương mại đã giải thích sự chuyển dịch lợi thế về so sánh của các ngành công nghiệp trong thời kỳ này⁽⁵⁾. Trong những năm 1990 các nước đang phát triển Đông Á bắt đầu xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp, đặc biệt là cơ khí máy móc, trong đó thương mại nội bộ ngành công nghiệp IT ngày càng trở nên quan trọng.

+ Hầu hết thương mại nội bộ ngành công nghiệp (ITT) ở các nước Đông Á là theo chiều dọc hơn là theo chiều ngang.

Sự phân hoá của ITT thành thương mại theo chiều dọc và chiều ngang dựa trên đơn giá của xuất khẩu và nhập khẩu theo mức phân loại hàng hoá đã thể hiện một thực tế là hầu hết ITT của các nước Đông Á là theo chiều dọc và tỷ trọng của ITT theo chiều ngang là rất thấp. Tỷ trọng của ITT theo chiều dọc (linh kiện) trong vùng đã tăng từ 100 tỷ USD năm 1990 đến hơn 200 tỷ năm 1996, và 350 tỷ USD năm 2000. Tỷ trọng của ITT theo chiều dọc theo các năm tương tự là trên 100 tỷ USD, 230 tỷ và 265 tỷ USD. Trong khi đó ITT (linh kiện) theo chiều ngang và ITT theo chiều ngang trong các năm trên là 30 tỷ USD, 70 tỷ, 80 tỷ USD và 32 tỷ USD, 65 tỷ, 60 tỷ USD⁽⁶⁾. Quan sát này thể hiện sự đối lập lớn với trường hợp các nước EU, trong đó ITT theo chiều ngang chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng khối lượng thương mại được giao dịch.

+ Hệ thống mạng lưới khu vực Đông Á là một hình thức của liên kết kinh tế. Hình thức liên kết này khác với liên kết chính thức được thực hiện thông qua các tổ chức liên kết khu vực và các hiệp định hợp tác toàn diện giữa các nước và trong toàn khu vực. Hình thức liên kết này có một số đặc trưng sau:

- Được định hướng bởi thị trường: bất cứ sự liên kết nào đem lại lợi nhuận cuối cùng sẽ đưa đến sự hình thành liên kết không chính thức ... còn các yếu tố khác chỉ hỗ trợ cho quá trình liên kết. Điều này khác biệt với liên kết chính thức, trong đó nhiều quyết định được định hướng bởi các yếu tố chính trị và kinh tế – xã hội khác .

⁽⁵⁾ Kojima K. (2000), *The "flying geese" model of Asian economic development: Origin, theoretical extensions, and regional policy implications*. Journal of Asian Economics 11, p. 375-401.

⁽⁶⁾ Fukao K., Ishido H., Ito K. (2003), *Vertical intra-industry trade and foreign direct investment in East Asia*. Journal of the Japanese and International Economies 17, p. 468-506.

- Được điều phối bởi tư nhân: Trong tất cả các trường hợp liên kết không chính thức, các hoạt động liên kết trên thực tế đều do tư nhân thực hiện, thiếu vắng hợp tác liên chính phủ. Mạng lưới này đều phụ thuộc ở những mức độ khác nhau, vào những quan hệ cá nhân do những ảnh hưởng sâu sắc của văn hoá và truyền thống ở các nước Đông Á. Sự phụ thuộc lẫn nhau ngày càng gia tăng nhu cầu trao đổi, giao lưu giữa các quốc gia trong vùng.

- Mạng sản xuất mở: Mạng sản xuất theo chiều dọc ở cấp độ cao được diễn ra ở Đông Á vào những năm 1990. Mạng lưới này phát triển trong nhiều ngành công nghiệp khác nhau nhưng phát triển một cách mạnh mẽ nhất cả về lượng và về chất trong ngành chế tạo máy nói chung, đồ điện tử, thiết bị vận tải, máy chính xác. Các ngành công nghiệp chế tạo bao gồm một phần lớn các công đoạn sản xuất theo chiều dọc và các công ty ở Đông Á bao gồm cả các công ty của Nhật Bản có lợi thế cạnh tranh trong việc nắm giữ các dây chuyền sản xuất theo chiều dọc. Hiện nay mạng lưới sản xuất ở Đông Á mang tính khá nổi trội, tác động trong phạm vi lớn đối với các nước trong khu vực và cấp độ cao trong cơ cấu của mạng lưới này thể hiện ở chỗ bao gồm cả các giao dịch trong nội bộ doanh nghiệp và giao dịch trên thị trường.

Hầu hết các nước Đông Á đều có tỷ trọng xuất khẩu chi tiết máy móc cao từ 60 – 80% trong tổng giá trị xuất khẩu năm 2003 như Singapo, Malayxia, Hàn Quốc, Thái Lan. Tỷ trọng này của Trung Quốc ở mức trên 45% tức gần như ở mức trung bình và tỷ trọng nhập khẩu chi tiết máy và thiết bị vẫn cao

hơn xuất khẩu. Tuy nhiên, nước này cũng đang tăng cường chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu có tỷ trọng linh kiện, thiết bị cao hơn⁽⁷⁾. Như vậy mạng lưới sản xuất ở Đông Á không đơn thuần là giao dịch thương mại một chiều dựa trên sự khác biệt trong việc huy động các nguồn lực, mà thực ra là các dây chuyền sản xuất theo chiều dọc được thực hiện trong toàn bộ mạng sản xuất. Do vậy, việc phân đoạn các quá trình sản xuất cũng là một nội dung tất yếu. Việc giảm chi phí dịch vụ do tiến bộ công nghệ và cải thiện môi trường, thể chế đã làm cho sự phân đoạn trở nên có tính khả thi hơn. Các yếu tố khác của lợi thế về mặt vị trí như chi phí dịch vụ và hiệu quả của các khu công nghiệp ngày càng có ảnh hưởng gia tăng đến các quyết định lựa chọn địa điểm đầu tư của các công ty đa quốc gia.

+ Các trung tâm công nghiệp được hình thành từ Đông Á: các trung tâm công nghiệp này nói chung được bắt đầu với sự tích lũy của các công ty xuyên quốc gia trong lĩnh vực cơ khí và sau đó là sự phát triển như là một sự gắn kết giữa các công ty này và các doanh nghiệp bản xứ được sự hỗ trợ bởi chiến lược phát triển của các nước sở tại và sự phát triển của cơ sở hạ tầng. Các trung tâm công nghiệp hay những đầu mối công nghiệp đã bắt đầu được phát triển ở Đông Á. Điển hình là hành lang Thượng Hải – các tỉnh phía đông Trung Quốc và các vùng phụ cận ở Trung Quốc, Sannut Prakan, vùng ven biển phía đông ở Thái Lan, đảo Penang và Shah Alam ở Malayxia. Các trung tâm công

⁽⁷⁾ Kimura F., Ando M. (2005), *The economic analysis of international production / distribution networks in East Asia and Latin America: The implication of regional trade arrangements*, Business and Politics 7.

nghiệp phát triển không chỉ bao gồm các doanh nghiệp của riêng các công ty xuyên quốc gia mà còn thường được kết hợp với các doanh nghiệp bản xứ.

3. Vai trò của Nhật Bản và sự mới nổi lên của Trung quốc đối với mạng sản xuất Đông Á

+ Xét về quy mô và tỷ trọng của các doanh nghiệp Nhật Bản ở các nước trong khu vực

Mặc dù các số liệu thống kê không thể hiện được hoàn toàn thực chất các quan hệ của các doanh nghiệp nhưng phần này đưa ra những số liệu về hoạt động của các doanh nghiệp nhằm làm rõ cơ chế hoạt động của mạng lưới sản xuất ở Đông Á và vị trí của các doanh nghiệp Nhật Bản trong mạng lưới sản xuất trên thông qua việc xem xét các số liệu vi mô của các doanh nghiệp Nhật Bản. Năm 2000, 3.773 trong số 27.655 công ty tại Nhật Bản có 18.943 chi nhánh nước ngoài. Trong số các công ty này, 2.994 công ty có 10.224 chi nhánh ở Đông Á. Có nghĩa là, 80% các công ty Nhật Bản ra nước ngoài có ít nhất một chi nhánh ở Đông Á, và 54% chi nhánh nước ngoài của các công ty Nhật được đặt tại Đông Á.

Ảnh hưởng của hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp này ở Đông Á được thể hiện trong mô hình hoạt động các chi nhánh ở Đông Á theo ngành, điều này hoàn toàn khác biệt so với các mô hình đối với các chi nhánh ở Bắc Mỹ và Châu Âu. Ở Đông Á, 60% chi nhánh trong khu vực là chi nhánh sản xuất, không tính đến ngành của các công ty mẹ của các chi nhánh này, trong khi đó chi nhánh sản xuất tại Bắc Mỹ và Châu Âu lần lượt chỉ là 38% và 31%. Ở Đông Á, số các chi nhánh thực tế đã tăng lên trong 5

năm (1995-2000) từ con số 9.132 thành 10.224 trong khi con số này giảm từ 3.928 xuống 3.499 ở Bắc Mỹ và từ 3.019 xuống 2.913 ở Châu Âu⁽⁸⁾.

+ Xét theo tỷ trọng và quy mô đầu tư và thương mại của Trung Quốc với các nước khác trong khu vực

Sự tham gia một cách đáng kể của Trung Quốc vào mạng lưới sản xuất vùng chủ yếu diễn ra trong một số lĩnh vực công nghệ nhất định, trong đó Trung Quốc chuyên lắp ráp và sản xuất các linh kiện và bán sản phẩm. Điều này cũng được thể hiện trong các nghiên cứu về sự phân công sản xuất ở Đông Á thể hiện ở thương mại giao dịch đối với các linh kiện, thiết bị vốn được xem là hoạt động sôi động nhất ở Đông Á. Theo sự phân định của các tác giả này, trong số nước sản xuất linh kiện (nước có cơ cấu thương mại xuất siêu về linh kiện) và các nước lắp ráp linh kiện (các nước có cơ cấu thương mại nhập siêu về linh kiện), Trung Quốc rõ ràng thuộc các nước lắp ráp linh kiện, giống như một số nước Đông Á có thu nhập thấp khác (Indônêxia, Thái Lan, Malayxia).

Sự tham gia của Trung Quốc trong mạng sản xuất khu vực không chỉ thể hiện ở sự gia tăng về lượng cũng như sự mở rộng quy mô, tỷ trọng đầu tư mà còn được thể hiện cả về trình độ công nghệ của các sản phẩm xuất khẩu của Trung Quốc đối với các nước trong mạng lưới sản xuất Đông Á. Sự phân tích này sử dụng sự phân loại các sản phẩm chất lượng cao CEP II dựa trên các nghiên cứu của

⁽⁸⁾ Theo các số liệu từ Kimura F., Ando M. (2005). The economic analysis of international production / distribution networks in East Asia and Latin America: The implication of regional trade arrangements. *Business and Politics* 7.

OECD và Châu Âu phân định sự khác biệt giữa các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao với các sản phẩm khác.

Năm 2002, nhập khẩu các sản phẩm công nghệ cao chiếm 15% nhập khẩu của Trung Quốc và xuất khẩu các sản phẩm này là 12% (năm 1997 các tỷ trọng này là 11% và 7%), các sản phẩm công nghệ cao chiếm tỉ lệ đáng kể trong cơ cấu thương mại nếu so sánh với các nước đang phát triển, đặc biệt là từ năm 1997 đến nay.

Hàm lượng công nghệ cao của xuất khẩu Trung Quốc có thể được giải thích bằng nhập khẩu công nghệ cao của nước này, một lượng lớn nhập khẩu các sản phẩm công nghệ cao của Trung Quốc (hơn một nửa) bao gồm các chi tiết, thiết bị, sau đó để sản xuất ra các sản phẩm cho xuất khẩu. Hầu hết các sản phẩm công nghệ cao xuất khẩu của Trung Quốc là các thiết bị, linh kiện máy, điều này chứng tỏ Trung Quốc đã tham gia một cách khá đáng kể vào mạng lưới sản xuất trong khu vực.

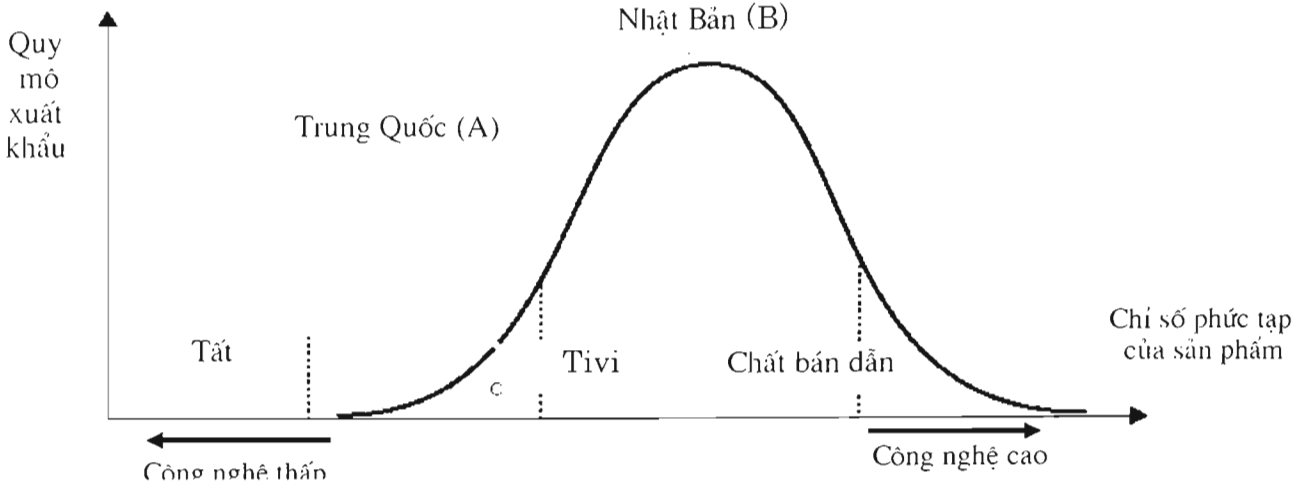
+ Xét theo mối quan hệ tương quan, bổ sung giữa Nhật Bản và Trung Quốc và các nước ASEAN:

Từ những trình bày trên đây, mối quan hệ kinh tế gắn đây giữa Nhật Bản và Trung Quốc cũng như vị trí của các nước này trong mạng lưới sản xuất của khu vực có thể được giải thích như trong *Hình 1*. Trong đó, trục hoành chỉ mức độ phức tạp của các mặt hàng xuất khẩu và trục tung chỉ khối lượng xuất khẩu (thay cho tỷ lệ) tương ứng với các mặt hàng xuất khẩu ở mức độ phức tạp khác nhau. Hoạt động xuất khẩu của một nước có thể được xem xét thông qua sự phân bố giữa các sản phẩm có mức độ phức tạp khác nhau từ sản phẩm công nghệ thấp đến sản phẩm công nghệ cao. Sự phân bố cho hoạt động xuất

khẩu của Nhật Bản dự kiến sẽ lớn hơn so với của Trung Quốc. Sự phân bố này cũng hướng nhiều hơn về phía bên phải, phản ánh thực tế sản phẩm công nghệ cao chiếm tỷ lệ lớn hơn trong tổng hoạt động xuất khẩu của Nhật Bản. Phần kéo dài của diện tích giữa 2 phân giao thoa nhau (phần C trong *Hình 1*) – như một phần trong tổng xuất khẩu của mỗi nước (A đối với Trung Quốc và B đối với Nhật Bản) là chỉ số về mức độ cạnh tranh giữa hai nước. Diện tích giao thoa giữa 2 phân càng lớn xét trên tỷ lệ phần trăm trong xuất khẩu của Nhật Bản (đó là C/B) thì Trung Quốc càng trở thành một đối thủ cạnh tranh ngày càng gay gắt đối với Nhật Bản. Ngược lại, diện tích phân giao thoa càng nhỏ thì khả năng cơ cấu xuất khẩu của Trung Quốc bổ sung cho cơ cấu xuất khẩu của Nhật Bản càng lớn. Đối với Trung Quốc, mức độ cạnh tranh của nước này với Nhật Bản được tính bằng C/A .

Chắc chắn lượng xuất khẩu từ Nhật Bản lớn hơn lượng xuất khẩu từ Trung Quốc và cơ cấu xuất khẩu của Nhật Bản tiên tiến hơn so với cơ cấu xuất khẩu của Trung Quốc. Tuy nhiên, Nhật Bản vẫn tỏ ra lo ngại rằng phần của Trung Quốc đang mở rộng nhanh chóng và đang dịch chuyển nhanh về phía bên phải. Ngược lại, phân bố của Nhật Bản lại không thay đổi và triển vọng khởi động lại cỗ máy tăng trưởng kinh tế trong nước mới ở trong giai đoạn ban đầu. Trước thực tế này, nhiều người ở Nhật Bản bắt đầu tin rằng Trung Quốc đã trở thành một đối thủ cạnh tranh đáng gờm đối với Nhật Bản và trong tương lai gần Nhật Bản sẽ bị Trung Quốc chinh phục. Thực ra, “nguy cơ” Trung Quốc chỉ là cách nói đơn thuần diễn tả tâm lý lo ngại này.

Hình 1: Cạnh tranh giữa Trung Quốc và Nhật Bản



Bảng 1: Cạnh tranh của một số nước Đông Á với Trung Quốc trên thị trường Mỹ

	1990	1995	2000
Nhật Bản	3.0%	8.3%	16.3%
NIEs:			
Hàn Quốc	24.0%	27.1%	37.5%
Đài Loan	26.7%	38.7%	48.5%
Hong Kông	42.5%	50.5%	55.9%
Singapore	14.8%	19.2%	35.8%
ASEAN:			
Indonesia	85.3%	85.5%	82.8%
Malaysia	37.1%	38.9%	48.7%
Philippines	46.3%	47.8%	46.1%
Thái Lan	42.2%	56.3%	65.4%

Nguồn: Kimura, Fukunari (2003) "Fragmentation and Agglomeration Matter: Japanese Multinationals in Latin America and East Asia." *North American Journal of Economics and Finance*

Mặc dù tổng khối lượng xuất khẩu từ Trung Quốc đang tăng nhưng những sản phẩm yêu cầu nhiều lao động vẫn chiếm phần lớn trong cơ cấu xuất khẩu của nước này và mức độ cạnh tranh với Nhật Bản hiện nay chưa phải là cao. Rõ ràng cơ cấu xuất khẩu của Trung Quốc và Nhật Bản đang bổ sung cho nhau chứ không phải cạnh tranh

với nhau – cũng như sự khác biệt to lớn trong mức độ phát triển kinh tế của 2 quốc gia là cơ sở cho những đánh giá này.

Có hai yếu tố bổ sung cần được tính toán để đánh giá chính xác hơn mức độ cạnh tranh giữa 2 quốc gia này. Trước hết, mặc dù nhiều sản phẩm nhất định được phân loại trong cùng một danh mục nhưng trong nhiều

trường hợp Nhật Bản chuyên về những sản phẩm phục vụ thị trường có giá trị gia tăng cao, còn Trung Quốc chuyên về những sản phẩm giá thành thấp. Tỉ vi là trường hợp điển hình, giá đối với các loại tỉ vi công nghệ cao xuất khẩu từ Nhật Bản cao hơn nhiều lần so với giá đối với các loại tỉ vi tiêu chuẩn sản xuất ở Trung Quốc. Sản phẩm xuất khẩu của Trung Quốc cũng chứa đựng nhiều thiết bị và phụ tùng nhập khẩu hơn so với sản phẩm xuất khẩu của Nhật Bản. Tỷ lệ nhập khẩu trong các sản phẩm xuất khẩu từ Trung Quốc ước tính chiếm trên 50% và tỷ lệ này dự báo cao hơn đối với những sản phẩm giá trị gia tăng cao so với sản phẩm giá trị gia tăng thấp.

Vì vậy, mức độ cạnh tranh thực tế giữa Nhật Bản và Trung Quốc thậm chí ở mức độ thấp so với các nước khác trong khu vực. Ngoài ra, cạnh tranh giữa Nhật Bản và Trung Quốc chỉ tồn tại trong những sản phẩm có giá trị gia tăng tương đối thấp, đối với những sản phẩm này Nhật Bản không còn được hưởng bất kỳ lợi thế đáng kể nào.

Khi so sánh, cũng cần tính toán mức độ cạnh tranh với Trung Quốc của các nền kinh tế Đông Á khác. Theo ước tính, các quốc gia ASEAN – với mức thu nhập vẫn thấp – có xu hướng cạnh tranh với Trung Quốc nhiều hơn so với các nước NIEs Đông Á, những nước đang ở giai đoạn phát triển kinh tế tiên tiến hơn (Bảng 1).

Do vậy, đối với mạng lưới sản xuất của khu vực, mặc dù có sự tham gia một cách tích cực, với quy mô lớn của Trung Quốc nhưng dưới sự tác động của phân công lao động quốc tế và sự phát triển của R&D nên vị trí và sự tham gia của Nhật Bản, các nước

NICs, Trung Quốc và các nước ASEAN trong mạng lưới sản xuất khu vực vẫn theo những trình tự và cấp độ nhất định, trong đó Nhật Bản và một số nước NICs vẫn được xem là những nước phát triển hàng đầu và có vai trò chủ yếu đối với sự phát triển của khu vực. Đồng thời với các nước ASEAN, Trung Quốc cũng ngày càng tham gia một cách sâu rộng và ngày càng khẳng định được vị trí của nước này trong phát triển của mạng lưới sản xuất và hợp tác kinh tế trong vùng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Roland-Holst, David (2006), "Global Supply Networks and Multilateral Trade Linkages: A Structural Analysis of East Asia", Working paper, March 31, University of California, Berkeley, CA.
2. Roland-Holst, David, Jean-Pierre Verbiest, and Fan Zhai, (2005), "Growth and Trade Horizons for Asia: Long-Term Forecasts for Regional Integration," ERD Working Paper 74 (November), Economics and Research Department, Asian Development Bank, Manila.
3. Shapiro, Carl, and Hal R. Varian, (1999), *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*. Boston: Harvard Business School Press.
4. Yusuf, Shahid, M. Anjum Altaf, and Kaoru Nabeshima, eds, 2004, *Global Production Networking and Technological Change in East Asia*, Washington, DC: World Bank.
5. Kimura, Fukunari, (2003), "Development Strategies for Economies under Globalisation: Southeast Asia as a New Development Model", Forthcoming in Tran Van Hoa and Charles Harvie, eds., *New Asian Regionalism: Responses to Globalisation and Crises*. London: Palgrave.