

# Cạnh tranh thông qua lợi thế công nghệ trong mạng lưới sản xuất toàn cầu

(Nghiên cứu trường hợp Đông Á)

**TRẦN VĂN TÙNG**

**M**ối liên kết giữa Đông Á với mạng lưới sản xuất toàn cầu ngày càng chặt chẽ hơn là do tự do hóa thương mại diễn biến năng động, khả năng cạnh tranh của Trung Quốc trong cả thị trường xuất khẩu và thu hút FDI mở đường cho Đông Á tiến vào giai đoạn thứ tư. Đó là giai đoạn cạnh tranh dựa vào công nghệ. Có thể thấy Trung Quốc là một thí dụ điển hình về đòn bẩy công nghệ. Nhờ đó trong thời gian ngắn khoảng 10 năm, Trung Quốc đã nổi lên trở thành quốc gia trao đổi thương mại đứng hàng thứ 4 thế giới vào năm 2003, đồng thời là nhà sản xuất các thiết bị phần cứng cho công nghệ thông tin lớn thứ hai thế giới, chiếm 14% thị trường công nghệ thông tin thế giới.

## 1. Áp lực cạnh tranh đối với Đông Á

Các nước Đông Á phản ứng như thế nào trước những thách thức trực tiếp ảnh hưởng tới quá trình phát triển của những nước này trong thế kỷ XXI?

Có bốn khía cạnh để phân biệt giai đoạn phát triển mới và những khó khăn ở thời kỳ hiện nay so với thời kỳ phát triển trước đây. Đó là môi trường toàn cầu thay đổi; sự chuyển dịch của lợi thế cạnh tranh từ sang lợi thế cạnh tranh động; các chiến lược cạnh tranh của các công ty đa quốc gia đang áp dụng; sự nổi lên nhanh chóng của các nhà sản xuất theo hợp đồng. Hầu hết các quốc gia Đông Á đang phải đề ra các chính sách để đối phó với sự thay đổi này. Chúng ta sẽ đi sâu phân tích nội dung của bốn vấn đề nêu trên.

*Thứ nhất, chiều hướng phát triển của lợi thế so sánh động*

Quá trình công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu thành công nhanh chóng ở Đông

Á đã làm thay đổi chiến lược thị trường của các nhà sản xuất. Do hoạt động sản xuất ngày càng hiệu quả hơn, quy mô sản xuất được mở rộng cho nên giá cả hàng hóa đã giảm xuống. Nhiều sản phẩm sản xuất ra chỉ phục vụ cho tầng lớp dân cư có thu nhập cao đã được bán rộng rãi trên thị trường. Đối với một số loại hàng hóa từ xe đạp, cho đến bộ nhớ máy vi tính do rào cản thương mại giảm, hệ số co giãn về cung tăng lên nhanh đã làm cho mức chênh lệch về lợi nhuận giảm xuống. Trước tình hình này, các nhà sản xuất tại Đông Á một mặt phải tự nâng cấp các hàng hóa họ đang cung cấp, mặt khác phải tạo ra sự khác biệt với các loại hàng hóa cùng loại trên thị trường, hoặc tạo ra các loại sản phẩm mới.

Một chiến lược được áp dụng rộng rãi cho các công ty Đông Á là nâng cấp các dây chuyền lắp ráp các sản phẩm công nghệ cao như điện thoại cầm tay, máy quay phim, máy chụp ảnh kỹ thuật số. Tuy nhiên, hầu hết các nước Đông Á đã quá quen thuộc với các thiết bị điện tử gia dụng lắp ráp, do đó việc chuyển sang lắp ráp các sản phẩm công nghệ cao này không làm tăng thêm giá trị được bao nhiêu. Hơn nữa lợi nhuận chỉ tăng trong trường hợp hàng tinh xảo sản xuất ra cung không đủ với cầu. Nhiều nhà phân tích về năng lực cạnh tranh đều cho rằng giá trị gia tăng cao chỉ đạt được khi có đổi mới công nghệ trong quá trình sản xuất ra các hàng hóa tinh xảo và cung cấp các dịch vụ phức tạp. Ước nguyện nâng cấp và đổi mới công nghệ các cơ sở sản xuất trở thành câu thần chú đối với hầu hết các công ty Đông Á. Hơn

---

Trần Văn Tùng, PGS. TS. Viện Kinh tế và Chính trị thế giới.

một thập niên qua, do phải vật lộn để leo lên nấc thang mới trong mạng lưới sản xuất toàn cầu và thực tế đã cho thấy các công ty này đã thành công trong việc đa dạng hóa chủng loại sản phẩm. Một số công ty chỉ đổi mới công nghệ nhờ nguồn vốn đầu tư rất khiêm tốn từ tiền lãi, tiết kiệm trong hoàn cảnh quyền bảo hộ sở hữu trí tuệ ngày càng bị thắt chặt. Việc đuổi kịp các công ty lớn là một quá trình khá dài, nhưng Đông Á đã nhận thức được vị trí của lợi thế động, đó là năng lực công nghệ trong sản xuất.

Quá trình xây dựng nền tảng năng lực công nghệ đang trở thành vấn đề cấp thiết cho hầu hết các nền kinh tế Đông Á để thoát ra khỏi tình trạng tăng trưởng thấp khi đẩy mạnh chiến lược xuất khẩu. Nguy cơ ngày càng rõ ràng và tăng cao trong hơn 5 năm qua kể từ năm 2000, khi các nhà sản xuất có chi phí thấp tại Trung Quốc mở rộng quy mô sản xuất, nhiều sản phẩm hàng hóa của họ tràn ngập thị trường thế giới. Ngoài ra cũng có một số mối đe dọa khác thúc ép Đông Á phải nâng cao năng lực công nghệ, thí dụ sự thay đổi các yêu cầu khi tham gia vào mạng lưới sản xuất toàn cầu, sự nổi lên của hình thức sản xuất theo hợp đồng đa quốc gia, tạo ra cuộc cách mạng mới trong mạng lưới sản xuất toàn cầu.

### *Thứ hai, sự phát triển của mạng lưới sản xuất toàn cầu*

Trong suốt giai đoạn phát triển thứ ba của Đông Á, mạng lưới sản xuất toàn cầu đã mang lại cho các công ty kinh doanh đi đến thị trường thế giới theo con đường ngắn nhất và khá hiệu quả. Một công ty đáp ứng được các tiêu chí về sản phẩm, lịch trình giao hàng mà các công ty đa quốc gia cũng như những khách hàng đặt ra, sẽ có đủ tư cách thâm nhập vào thị trường quốc tế. Các công ty sẽ thu được lợi ích khi nhu cầu về sản phẩm của mình ngày càng tăng, tiếp nhận được các thông tin thị trường và sẽ được hỗ trợ về công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm và hiệu quả quản lý. Vì những lý do đó mà các hãng đã thu hút thêm nhiều hội viên vào mạng lưới sản xuất

toàn cầu. Nếu một công ty nào đó muốn xâm nhập thị trường nước ngoài nhưng lại không đủ khả năng để tiếp thị trực tiếp thì hệ thống sản xuất toàn cầu sẽ đưa ra các giải pháp thay thế thông qua trung gian với chi phí hợp lý để tạo ra cơ hội xuất khẩu. Hơn thế, những quan hệ với mạng lưới sản xuất toàn cầu còn tạo ra dòng luân chuyển thông tin hai chiều, đây chính là cơ hội để thu hút FDI và tri thức mà nhiều công ty Đông Á đang rất cần vốn và công nghệ hiện đại. Trong suốt những năm 1990, mạng lưới sản xuất toàn cầu đã tạo ra mức tăng trưởng cao trong các ngành công nghiệp và thương mại giữa các công ty xuyên quốc gia, các công ty vệ tinh. Cuối thập niên 1990, tiêu chí tham gia vào mạng lưới sản xuất toàn cầu đã trở nên rõ ràng và chính xác hơn, đặc biệt là các tiêu chí dành cho các nhà cung cấp bậc 1. Trong khoảng thời gian rất ngắn, do ảnh hưởng của công nghệ thông tin trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các công ty lớn đã thống nhất sử dụng chung những sản phẩm phần mềm để phối hợp các hoạt động sản xuất, quản lý các chuỗi cung, thu thập thông tin về công nghệ và thị trường và chia sẻ các nguồn thông tin có ích cho các chi nhánh trong mạng lưới. Nói cách khác, công nghệ thông tin đang có mặt trong hầu hết các giai đoạn của chiến lược hợp tác.

Công nghệ thông tin đã giúp cho các hãng nâng cao năng lực cạnh tranh trong môi trường toàn cầu đang thay đổi bằng cách hợp lý hóa các hoạt động của mình, cụ thể là duy trì những hoạt động hứa hẹn mang lại lợi nhuận cao, tối thiểu hóa các nhà cung cấp bậc 1 và việc ký kết các hợp đồng dài hạn với các nhà cung cấp bậc 1. Hãng Toyota cuối năm 1990 đã mở rộng quy mô tài sản của mình cho ba nhà cung cấp phụ tùng lớn là Aishin Seiki, Denso và Toyota Gosei. Bằng cách giảm đi số lượng các nhà cung cấp, chỉ mua hàng từ một số nhà cung cấp bậc 1, các công ty lắp ráp có thể giảm chi phí sản xuất, đầu tư nhiều hơn vào quản lý chuỗi cung và đổi mới công nghệ để tạo ra khả năng cạnh tranh thông qua công nghệ mới. Động lực tăng tốc cạnh tranh trên thị

Chỉ có thể đạt được khi các nhà cung cấp chia sẻ trách nhiệm phát triển với các nhà cung cấp hoặc với khách hàng. Khi quá trình đổi mới công nghệ hoạt động mà các công ty không cùng gánh vác thì các công ty phải lựa chọn kỹ các đối tác để cùng mình. Phát triển công nghệ theo các bộ phận chính cho hoạt động luôn đi kèm với rủi ro, thất bại trong cạnh tranh với các hãng lớn. Các công ty đa quốc gia thường chọn các nhà cung cấp độc lập, có năng lực trực tiếp cho các hoạt động sản xuất. Ví dụ, các công ty đa quốc gia sản xuất ô tô, thiết bị gia dụng thường thích sử dụng các nhà cung cấp như Bosch, Johnson và các hãng khác. Hầu hết các nhà cung cấp nước ngoài đều có năng lực sản xuất và quản lý chất lượng cao. Các công ty đa quốc gia thường cấp vốn cho các nhà cung cấp để họ có thể duy trì và nâng cao năng lực sản xuất và R&D. Các công ty đa quốc gia thành công trong quá trình đổi mới công nghệ, thì họ lập tức thay đổi cơ cấu mạng lưới quan hệ. Một số công ty đang mô hình sản xuất theo chuỗi cung ứng các phụ kiện, dịch vụ và các hãng cung cấp. Một số hãng

khác đầu tư cho quá trình tạo ra sản phẩm mới. Sự năng động này tiếp sức cho năng lực cạnh tranh tại thị trường Đông Á. Các hãng trong nước đang nỗ lực để trở thành các nhà cung cấp bậc 1 cho các công ty đa quốc gia, cho nên nguồn lợi nhuận thu được là cao hơn. Các nguồn lợi có được thực chất là từ quan hệ hợp tác phát triển công nghệ, cạnh tranh với các nhà cung cấp từ nước ngoài hoặc thành lập các cơ sở sản xuất đáp ứng nhu cầu của các hãng lớn tại khu vực này. Nhiều công ty Đông Á đang chuyển dần từ nhà cung cấp sang việc thiết lập mạng lưới sản xuất toàn cầu của mình khi năng lực công nghệ đã đủ mạnh. Ví dụ công ty Haier, Hyundai đang bước đầu thiết lập sự hiện diện của mạng lưới sản xuất trong khu vực, nhằm củng cố hình ảnh và thương hiệu của mình trước khi tiến sâu hơn vào mạng lưới sản xuất toàn cầu.

*Thứ ba, sự nổi lên của các nhà sản xuất theo hợp đồng*

Cạnh tranh đang nổi lên từ một khu vực khác, đó là các nhà sản xuất theo hợp đồng. Cùng với quá trình chuyển mạng lưới sản xuất theo chiều dọc sang mạng ngang của các công ty đa quốc gia hàng đầu, chúng ta chứng kiến xu thế phát triển của các nhà sản xuất đa quốc gia theo hợp đồng đang nổi lên. Năm hãng đặt trụ sở tại Bắc Mỹ là Celestica, Eletronics, Jabil Circuit, Sanmina và Solectron đang chiếm tỷ lệ lớn trong tổng sản lượng. Các hãng này đảm nhận nhiệm vụ như sử dụng các sản phẩm trung gian do nước ngoài sản xuất, phát triển, thiết kế và chế tạo các thiết bị điện tử, viễn thông. Dựa trên bản thiết kế sản phẩm mẫu hoặc các tiêu chuẩn thiết kế do khách hàng đưa ra, các hãng sản xuất theo hợp đồng đang sản xuất vô số các sản phẩm cho nhiều công ty khác nhau từ Microsof's Box cho đến Sony - Ericsson's Mobile hoặc máy in Hewlett - Packard. Trong một số trường hợp, các hãng này còn tiến hành tất cả các khâu trong chuỗi cung như lắp ráp, hoàn thiện sản phẩm, chuyển đến kho bãi cho khách hàng hoặc giao tận tay cho các đại lý bán lẻ.

Các hãng sản xuất theo hợp đồng phát triển được là nhờ vào nguồn cung cấp các thiết bị có sẵn của các công ty đa quốc gia, hoặc do các công ty này tiếp quản các hãng khác ở các nước đang tiến hành công nghiệp hóa, hoặc do đầu tư vào các nhà máy mới. Eletronics là một công ty lớn nhất có 87 nhà máy ở 27 nước, có doanh thu 146 tỷ USD trong năm 2002. Thế mạnh cạnh tranh của công ty bắt nguồn từ quy mô kinh tế và phạm vi hoạt động trên toàn cầu. Các hãng sản xuất theo hợp đồng có thể chào mức giá thấp nhất vì doanh thu của các hãng hàng năm rất cao. Và nhiều thế mạnh khác nữa, như có thể chế tạo ra hàng loạt các sản phẩm điện tử, chuyển đổi sản xuất từ chủng loại sản phẩm này sang chủng loại sản phẩm khác, thu hút nhiều khách hàng, duy trì sự phát triển tại các thị trường chính như Bắc Mỹ, châu Âu và Đông Á, giao hàng đúng hạn với cước vận chuyển hợp lý.

Gần đây các hãng sản xuất theo hợp đồng đang mạo hiểm tham gia vào lĩnh vực nghiên cứu và các hoạt động thiết kế mang lại giá trị gia tăng cao. Cách thức này một mặt là nhằm đối phó với xu thế nền kinh tế toàn cầu đang suy thoái sau năm 2001. Mặt khác, có thể thắt chặt mối quan hệ của các hãng với một số khách hàng, giúp đỡ các chi nhánh tập trung cao độ vào việc quản lý nhân hiệu hàng hóa và hoạt động tiếp thị, đồng thời tìm hiểu nhu cầu thị trường để sản xuất ra sản phẩm mới. Trong xu hướng bùng nổ công nghệ thông tin, một số hãng nhận thấy việc ký kết các hợp đồng phụ với các nhà sản xuất theo hợp đồng làm giảm đáng kể tính năng động của các hãng trong việc thúc đẩy sản xuất khi nhu cầu về một loại sản phẩm nào đó tăng cao. Mục tiêu nhanh chóng xâm nhập thị trường hay tăng trưởng thị phần của các hãng dường như trái ngược với mục tiêu của các nhà sản xuất theo hợp đồng, bởi vì lợi nhuận biên của các nhà sản xuất theo hợp đồng rất nhỏ. Trong hoàn cảnh đó, các nhà sản xuất theo hợp đồng buộc phải tiết kiệm chi phí, nâng cao năng lực quản lý để duy trì lợi nhuận.

Năm 2002 danh sách các hãng sản xuất theo hợp đồng đa quốc gia đã có mặt các công ty của Đông Á như HonHai, Precision và Quanta, ba công ty này chiếm tới 20% thị phần nhờ sản xuất hàng hóa điện tử theo hợp đồng. Tuy nhiên các công ty Đông Á phải đối mặt với ba thách thức lớn. *Thứ nhất*, các công ty đa quốc gia đang chọn lựa các nhà thầu có đủ năng lực và giảm đi số lượng lớn các nhà cung cấp bậc 1. *Thứ hai*, nhiều công ty nước ngoài đang trở thành nhà thầu phụ của các công ty đa quốc gia, trong khi mạng lưới các nhà thầu sản xuất theo hợp đồng đang được cơ cấu lại. *Thứ ba*, những nhà sản xuất theo hợp đồng có uy tín đang tích cực mở rộng quy mô kinh tế, phạm vi hoạt động và tăng cường mối liên kết với các công ty đa quốc gia. Để đối phó với những thách thức này, các công ty Đông Á cần nỗ lực xây dựng nền tảng công nghệ và phát triển quy mô kinh tế. Thực tế cho thấy do năng lực công nghệ thấp nên chỉ có một số nhà sản xuất theo hợp đồng của các công ty đa quốc gia được thiết lập tại Đông Á.

### 2. Xây dựng năng lực công nghệ

Trong tầm ngắn hạn và trung hạn, các công ty Đông Á có thể mua bằng phát minh sáng chế, thiết bị công nghệ, nhưng đó chỉ là phương cách tạm thời. Để vượt qua đường giới hạn về công nghệ, các công ty Đông Á phải đề ra chiến lược đầu tư cho hoạt động R&D, hoặc thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ, tiếp nhận công nghệ mới từ các công ty xuyên quốc gia. Nhiều nghiên cứu đã chứng minh được rằng đầu tư nhiều hơn vào R&D có thể cho phép một hãng với tư cách là nhà cung cấp OEM\* có thể trở thành nhà sản xuất theo thiết kế riêng, đưa sản phẩm mới của mình ra thị trường. Cách tốt nhất để tránh khỏi tình trạng cạnh tranh gay gắt trên thị trường hàng hóa là phát triển những kỹ năng về thiết kế, đổi mới công nghệ, từ đó sản xuất ra những hàng hóa khác biệt dựa vào bước nhảy về công nghệ.

So với các khu vực đang tiến hành công nghiệp hóa khác trên thế giới, Đông Á đang

\* OEM (Original Equipment Manufactures).

tăng đầu tư cho hoạt động R&D. Điều đặc biệt là các chi phí đầu tư tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực hợp tác với các hãng lớn trên thế giới. Thành quả lớn nhất trong thời kỳ 1991-2000 là của Trung Quốc, với chi phí cho hoạt động R&D tăng từ 0,6% GDP lên hơn 1% GDP. Nếu chi phí này được điều chỉnh theo ngang giá sức mua, thì đầu tư cho hoạt động R&D của Trung Quốc chỉ đứng thứ 3 sau Mỹ, Nhật Bản. Ngoài ra, Trung Quốc cũng tăng cường việc phát hành các ấn phẩm, tài liệu về khoa học công nghệ, ứng dụng phát minh sáng chế. Loại ấn phẩm này hàng năm tăng 26% trong cùng thời kỳ trên. Chính sách đầu tư Trung Quốc hấp dẫn, với nhiều điều khoản ưu đãi, do đó đã thu hút được hầu hết các công ty đa quốc gia trong số 500 công ty lớn nhất thế giới đầu tư và thiết lập các trung tâm nghiên cứu tại Trung Quốc. Những nỗ lực đã giúp Trung Quốc sánh ngang với Singapo, Malaixia và phá tan học thuyết đàn nhạn bay của Amakatsu đưa ra. Nói khác đi là Trung Quốc không bay trong đàn do Nhật Bản dẫn đầu.

Theo tổ chức OECD, lợi nhuận ước tính của các hoạt động R&D từ 20% đến 40% tại các nước công nghiệp. Còn tại các nước có mức thu nhập trung bình hoặc thu nhập thấp, lợi nhuận có thể lên tới 60%. Hình thức đầu tư này tại Hàn Quốc và Đài Loan luôn thu được cổ tức cao, đứng hàng thứ 5 và 3 trên thế giới. Hai nước này còn giành được thứ hạng cao khi xét đến ý nghĩa của công nghệ thể hiện qua các bằng phát minh, sáng chế. Theo số liệu của năm 2002, thì 2/3 số lượng sáng chế phát minh được đăng ký tại Hàn Quốc tập trung vào 5 tập đoàn hàng đầu, Samsung có nhiều bằng phát minh sáng chế nhất. Còn ở Đài Loan, 5 tập đoàn hàng đầu đăng ký 1/4 tổng phát minh sáng chế. Tại Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan các hoạt động R&D chủ yếu do các công ty lớn thực hiện. Các công ty đang tìm cách cạnh tranh, thúc đẩy tăng trưởng dựa vào đổi mới. Do đó, đầu tư cho R&D tập trung vào những công nghệ hứa hẹn nhiều triển vọng, nâng cao năng lực nghiên cứu thông qua đào

tạo nguồn nhân lực tài năng, tìm cách khai thác lợi nhuận từ các thị trường lớn do phát minh, sáng chế mang lại. Tại Đông Á, do việc truyền bá công nghệ có nhiều thuận lợi, cho nên các công ty vừa và nhỏ cũng có thể tiếp thu thành quả công nghệ để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

Tính năng động về công nghệ đã kích thích những quyết tâm của các công ty Hyundai, LG, Samsung và giúp các công ty tạo ra được hình ảnh về thương hiệu của mình. Một số công ty của Đài Loan đã vượt qua các công ty ODM\* trong các lĩnh vực thân phụ sản xuất hàng điện tử. Một số các công ty của Trung Quốc, Singapo, Thái Lan cũng đang cố gắng tạo lập hình ảnh của mình nhờ năng lực công nghệ. Tuy nhiên, hầu hết các công ty này chưa thể hình thành nên các tập đoàn lớn để tiến hành thực hiện các nghiên cứu tầm cỡ để tạo ra các phát minh mới.

Nhiều nhà nghiên cứu đã thống nhất rằng, quy mô kinh tế của các tập đoàn là lớn thì năng lực cạnh tranh sẽ được nâng cao hơn. Môi trường toàn cầu hóa hiện nay tạo ra nhiều cơ hội cho các công ty đa quốc gia hoạt động trên phạm vi toàn thế giới. Những công ty này có thể kết hợp sức mạnh kinh tế theo quy mô, có thể học tập kinh nghiệm, tri thức nhiều hơn thông qua quá trình làm việc với sự thay đổi về cơ cấu sản phẩm, hoặc cùng tham gia hoạt động R&D giữa các công ty thành viên. Các công ty lớn cũng có đủ điều kiện để cung cấp nguồn tài chính (sử dụng nguồn vốn tự có hoặc vốn trên thị trường) để nghiên cứu, phát triển và kiểm định các sản phẩm mới trước khi đưa ra thị trường.

Những nước đi sau, các công ty nhỏ là những công ty đầu tiên giới thiệu công nghệ của nước ngoài. Nhưng các công ty nhỏ này lại phát triển rất chậm và khó trở thành các công ty đa quốc gia có quy mô lớn. Trong khi các công ty nhỏ của các nước tiên tiến lại đi tiên phong về công nghệ thì các hãng nhỏ của các nước đi sau lại không đủ năng lực về

---

\* ODM (Original Design Manufactures).

công nghệ, thậm chí rất yếu kém về năng lực quản lý. Thí dụ, có nhiều công ty lớn và nhỏ của Đài Loan đang chuyển dần các hoạt động sang Trung Quốc, nhưng chỉ có các công ty lớn mới đủ nguồn lực để giữ vững các cơ sở sản xuất ở Đài Loan và Trung Quốc, bởi vì họ có đủ năng lực nâng cấp công nghệ tại các chi nhánh cả trong và ngoài nước. Cả công ty nhỏ và công ty lớn đều tích cực hoạt động R&D, nhưng nội dung hoạt động lại khác nhau. Các công ty lớn tập trung phát triển sản phẩm mới, hợp lý hóa sản xuất và yêu cầu các nhà cung cấp phải thay đổi công nghệ, quy trình sản xuất đáp ứng những đòi hỏi của công ty lớn. Các công ty nhỏ nặng về sao chép và cải tiến công nghệ.

Trong nền kinh tế thế giới đang hội nhập, các hãng có doanh thu lớn là những hãng có khả năng tiêu thụ hàng hóa của mình trên các thị trường quốc tế chính. Nhìn chung, những hãng này nắm vị trí chủ chốt trên thị trường toàn cầu đối với một loại sản phẩm hoặc một loại dịch vụ dù sản phẩm đó chỉ là phần mềm hoạt động cho điện thoại di động, máy làm đông bánh Pizza, hoặc các thiết bị sản xuất các tấm ván trang trí. Các công ty lớn hoạt động năng động trên toàn cầu có thể khai thác lợi thế từ các hoạt động mang tính quy mô quốc tế bằng cách tạo ra những mạng lưới sản xuất toàn cầu riêng của mình, tạo cho các công ty trong hệ thống đổi mới công nghệ, cung cấp chuỗi sản phẩm. Đầu tư vào các chi nhánh ở nước ngoài có thể thu được nguồn lợi nhờ vị trí sản xuất của các công ty này gắn liền với các thị trường lớn. Đây là con đường mà hầu hết các công ty ở phương Tây và Nhật Bản đi theo. Mô hình này cũng được một số công ty ở Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan áp dụng tương đối thành công. Trong môi trường cạnh tranh toàn cầu, khi mà lợi thế động đang được xác định lại nhờ đổi mới, nhờ vai trò của công nghệ thông tin và các quan hệ kinh doanh đang nghiêng về phía các công ty đầu tư cho R&D, cho kỹ năng thiết kế và mở rộng phạm vi hoạt động, thì các công ty nhỏ lẻ cũng có thể sống sót, song các công ty lớn

hơn sẽ có nhiều triển vọng phát triển hơn. Các công ty Hyundai, LG, Samsung của Hàn Quốc, Haier, Huawei, Legend và ZTE ở Trung Quốc, Acer, HonHai, Mostek, Quanta, Asustek của Đài Loan đang bắt đầu thích ứng với môi trường toàn cầu, luôn thay đổi bằng cách xây dựng hình ảnh của mình trên phạm vi quốc tế, để tiến tới mục tiêu trở thành các công ty OBM\* thu lợi nhuận cao hơn.

Ngược với xu hướng phát triển mạng lưới sản xuất theo chiều ngang của phương Tây, một số công ty của Trung Quốc, Hàn Quốc lại chú trọng tới mô hình sản xuất theo chiều dọc. Đa dạng hóa các hình thức sản xuất chỉ là phương thức để tăng khả năng cạnh tranh, nhưng đa dạng hóa theo chiều dọc làm cho chi phí giao dịch, chi phí vận chuyển cao, thậm chí nếu thể chế yếu kém, năng lực cạnh tranh sẽ khó được cải thiện. Nhiều nhà nghiên cứu còn chờ đợi xem các công ty Đông Á có thể nâng cao năng lực cạnh tranh hay không, nếu như không thay đổi mạng lưới sản xuất?

### 3. Các chính sách của chính phủ

Chính phủ của các quốc gia Đông Á hỗ trợ cho các công ty nâng cao năng lực cạnh tranh bằng việc đổi mới công nghệ thông qua các chính sách.

#### *Thứ nhất, đầu tư và khai thác nguồn vốn nhân lực.*

Việc hỗ trợ tài chính cho hoạt động R&D phải dựa vào nguồn nhân lực có trình độ cao muốn tiếp thu kỹ năng công nghệ sẵn có tại Đông Á. Đây là vấn đề có tính sống còn đối với hiệu quả đạt được của những nỗ lực nghiên cứu và quá trình thương mại hóa các kết quả nghiên cứu. Nhiều năm trước đây, các quốc gia Đông Á đã ưu tiên cho phát triển giáo dục tiểu học và trung học. Gần đây, các nước này đang tập trung phát triển giáo dục bậc cao và đang từng bước nâng cao chất lượng giáo dục đại học. Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan đang hướng các hoạt động giáo dục phục vụ cho nghiên cứu, thúc đẩy

\* OBM (Original Brand Manufactures)

mối quan hệ giữa các trường đại học với các công ty, và khuyến khích các trường đại học đăng ký bản quyền phát minh sáng chế. Các trường đại học của các nước OECD chiếm 1/2 số các công trình nghiên cứu cơ bản và nghiên cứu ứng dụng, trong khi đó ở Đông Á, tỷ lệ này thấp hơn nhiều. Ví dụ ở Trung Quốc tỷ lệ đó là 1/4 đối với các nghiên cứu ứng dụng và 1/3 đối với nghiên cứu cơ bản. Nhật Bản trước đây cho rằng đào tạo ở nước ngoài là con đường tạo ra đội ngũ nhân lực trình độ cao để tiếp thu công nghệ phương Tây. Noi theo Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan cũng cử hàng nghìn sinh viên ra nước ngoài học tập, nghiên cứu và làm việc. Nhiều người trong số đó đã trở về, góp sức cho quá trình đổi mới công nghệ, tuy nhiên không thể đáp ứng với nhu cầu phát triển.

Để phát triển nguồn nhân lực tài năng, các nước Đông Á đang chú ý vào chất lượng giáo dục đại học. Muốn vậy phải xây dựng các trường đại học đẳng cấp quốc tế. Nhật Bản ngoài việc đầu tư cho Đại học quốc gia Tokyo, cũng đang đầu tư xây dựng hai trường Đại học tư là Waseda và Keio, thu hút những sinh viên tài năng vào các trường đại học này. Trung Quốc đang tích cực đầu tư cho Đại học Bắc Kinh và Đại học Thanh Hoa trong đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, gắn kết nghiên cứu giữa các trường đại học phục vụ cho các lĩnh vực công nghiệp, các khu chế xuất. Hàn Quốc, Đài Loan, Singapo đang liên kết với các trường đại học danh tiếng ở Mỹ như Harvard, MIT, Stanford để hợp tác đào tạo các sinh viên đạt chất lượng quốc tế phục vụ cho công nghiệp hóa. Các trường Đại học Tokyo, Kyoto của Nhật Bản, Đại học quốc gia Seoul của Hàn Quốc, Đại học công nghệ Nanyang của Singapo đang vươn lên trở thành những trường đại học đẳng cấp quốc tế.

*Thứ hai, đầu tư tài chính cho các viện nghiên cứu.*

Các quốc gia Đông Á cũng đang đưa ra các chính sách khuyến khích khu vực tư nhân tham gia nghiên cứu bằng nhiều biện pháp ưu đãi như cấp một phần vốn nghiên cứu,

đầu tư vốn mạo hiểm cho các doanh nghiệp sử dụng công nghệ cao, miễn thuế doanh thu, lợi tức. Thí dụ Chính phủ Singapo đã đầu tư 3 tỷ USD để phát triển công nghệ sinh học. Chính phủ Singapo và Đài Loan còn dùng các viện nghiên cứu được Chính phủ cấp vốn để tiếp thu công nghệ mới từ nước ngoài, sau đó chuyển giao công nghệ cho các công ty khác. Viện Nghiên cứu công nghệ công nghiệp của Đài Loan là một ví dụ điển hình của một viện nghiên cứu nhà nước hỗ trợ chuyển giao công nghệ cho ngành công nghiệp điện tử. Các chuyên gia của viện này đã chuyển giao công nghệ sản xuất linh kiện bán dẫn cho tập đoàn vi điện tử và tập đoàn bán dẫn, đây là hai tập đoàn lớn trong khu vực. Tuy nhiên, các viện nghiên cứu nhà nước của Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản lại rất yếu kém trong nghiên cứu cơ bản và các nghiên cứu hướng vào mục tiêu thương mại hóa. Các nghiên cứu định hướng vào thương mại hóa sẽ thu được lợi nhuận cao, nhưng đầu tư cho các công ty tư nhân để nghiên cứu lại là vấn đề đang được tranh cãi ở các quốc gia này. Những ví dụ thành công của Viện Nghiên cứu công nghệ công nghiệp Đài Loan, Viện Khoa học công nghệ Hàn Quốc, Viện Karolenska của Thụy Điển chỉ là những trường hợp hiếm thấy và không lặp lại vào thập niên 1990. Một xu hướng ngược lại đang diễn ra là các nước EU, Mỹ, chính quyền các bang của những nước này đã nhiều năm cắt giảm kinh phí cấp cho các viện nhà nước, đầu tư nhiều hơn cho các trường đại học và công ty tư nhân trong lĩnh vực nghiên cứu. Ngoài vốn đầu tư của chính phủ, đầu tư mạo hiểm của tư nhân ở Mỹ và Tây Âu đang tăng lên và hiện chiếm hơn 1/2 tổng vốn đầu tư cho R&D. Xu thế này đang diễn ra ở Đông Á, các tập đoàn kinh tế lớn của Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan đang tích cực đầu tư cho hoạt động R&D. Do đó số bằng phát minh tăng, đặc biệt đối với Hàn Quốc, trong thời kỳ 1968 - 1997 mỗi năm tăng 27%, Singapo mỗi năm tăng hơn 10% và Đài Loan tăng 15%. Hàn Quốc thành công hơn so với các nước Đông Á trong thời gian qua vì tổng vốn đầu tư cho R&D là 2,8% GDP, đặc biệt các tập đoàn như

Hyundai, LG, Samsung đầu tư lớn cho R&D. Nhiều sản phẩm điện tử của các công ty này có khả năng cạnh tranh cao trên thị trường thế giới, bộ nhớ động ngẫu nhiên DRAM là một thí dụ điển hình. Hàn Quốc đang theo đuổi chiến lược phát triển công nghệ cao, phấn đấu đến năm 2010 nằm trong 10 nước hàng đầu thế giới về khoa học công nghệ.

*Thứ ba, chuyển giao công nghệ thông qua FDI đối với các ngành công nghệ cao.*

Con đường chuyển giao công nghệ theo cách mua bán giấy phép phát minh sáng chế đã có những đóng góp rất quan trọng đối với các công ty có năng lực công nghệ. Họ có thể tìm ra những công nghệ cần thiết, thảo luận các điều khoản mua bán và định giá các hợp đồng chuyển giao phát minh sáng chế. Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan đã áp dụng hình thức này có kết quả tốt trong thời kỳ công nghiệp hóa.

Về mặt pháp lý, chính phủ nhiều nước không nhất thiết phải tham gia trực tiếp vào các điều khoản hợp đồng chuyển giao công nghệ như những thập niên 1960 - 1970 nữa. Thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn, nhưng đáng mừng là lực lượng thị trường của các nhà sản xuất đã có nhiều thay đổi, có hiểu biết về công nghệ. Tranh cãi vẫn tiếp tục xung quanh những hình thức chuyển giao công nghệ thông qua FDI. Hầu hết các nghiên cứu đều cho rằng FDI đã làm cho quá trình chuyển giao công nghệ được tiến hành theo nhiều kênh khác nhau hiệu quả hơn so với các hình thức khác. Tuy vậy, vẫn còn một số quan điểm bất đồng về mức độ chuyển giao công nghệ theo chiều dọc chủ yếu cho các chi nhánh với việc chuyển giao theo chiều ngang cho tất cả các công ty. Blalock và Gertler (2003) cho rằng chuyển giao theo chiều dọc đang giữ vị trí chủ đạo. Các kết quả nghiên cứu của các tác giả này cũng được nhiều nhà nghiên cứu ủng hộ. Bởi vì FDI đã mang lại nhiều cơ hội cho các nước Đông Á phát triển, đặc biệt là Malaixia, Singapo, Trung Quốc.

Nhận thấy những lợi ích thu được từ FDI, đặc biệt là tiềm năng đóng góp của FDI vào

việc nâng cao chuỗi giá trị, các nước Đông Á đang tiếp tục thu hút FDI, ngay cả Hàn Quốc trước đây đứng dưng với FDI, nay đang tìm cách cải thiện môi trường đầu tư thu hút FDI để xây dựng các khu vực kinh tế lớn. Hầu hết các nước Đông Á đã đạt được nhiều thành quả quan trọng và họ thấu hiểu được vai trò của nguồn nhân lực có kỹ năng, công nghệ mới và FDI. Cho nên các nước đang từ bỏ chính sách công nghiệp cũ nặng về sao chép công nghệ và xem nhẹ vai trò của FDI. Hợp tác quốc tế trong nghiên cứu, hợp tác giữa công ty, các trường đại học, các viện nghiên cứu để tạo ra công nghệ mới và sản phẩm mới đang được các chính phủ Đông Á đẩy mạnh.

Trong thời đại mạng, công nghệ thông tin có vai trò quan trọng đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính phủ các quốc gia Đông Á đã đề ra những biện pháp ưu tiên phát triển công nghệ thông tin vì hai lý do. *Thứ nhất*, công nghệ thông tin giúp các công ty hoạt động năng động hơn, và việc hiện đại hóa công nghệ thông tin sẽ nâng cao năng lực cạnh tranh trong mạng lưới sản xuất toàn cầu. Đầu tư cho công nghệ thông tin là rất cần thiết bởi có thể chuyển đổi các công ty của Đông Á trở thành các công ty ODM và OBM toàn cầu. *Thứ hai*, các chính sách của chính phủ phát triển viễn thông và tiếp cận Internet thời gian qua đã có tác dụng cung cấp nhiều dịch vụ có chất lượng, chi phí thấp, đặc biệt tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp thu tri thức công nghệ toàn cầu, từ đó tạo ra các tiền đề nâng cao năng lực cạnh tranh và hình thành các chuỗi giá trị mới.

### Kết luận

Cạnh tranh đang trở thành một động lực cho đổi mới. Nhiều nghiên cứu về chính sách cạnh tranh, tính hài hòa của chính sách cạnh tranh trong khu vực (nghĩa là cho phép hội nhập sâu hơn giữa các nền kinh tế bằng cách dỡ bỏ các rào cản), chỉ ra rằng các hãng có thể thu được những lợi ích lâu dài, kể cả trong trường hợp có ra các luật lệ về hành vi hoạt động của các hãng. Đến lượt mình sự hài hòa này lại thúc đẩy các giao dịch qua biên giới. Quá trình toàn cầu hóa đang làm



nổi bật tính hấp dẫn của sự thống nhất về thể chế khu vực, mặc dầu việc tạo ra sự thống nhất thể chế khu vực có phù hợp với xu hướng toàn cầu hóa hay không thì đó vẫn là công việc nên làm.

Khi khu vực hội nhập với nền kinh tế toàn cầu thì phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt. Việc loại bỏ các rào cản thể chế đối với hoạt động sáp nhập và thôn tính (M & A) sẽ là thời kỳ mở đầu cho những thay đổi trong các ngành, và chắc chắn sẽ xuất hiện những hãng lớn đủ năng lực cạnh tranh với các công ty đa quốc gia toàn cầu. Như vậy, chính sách cạnh tranh toàn cầu của các quốc gia Đông Á phải duy trì các rào cản ở mức thấp đối với M & A và khuyến khích các dòng chảy ổn định cho những nhà sản xuất mới để họ có đủ thời gian nâng cao năng lực cạnh tranh trong mạng lưới sản xuất toàn cầu.

Tất cả các quốc gia Đông Á đều ký kết hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ. Do các nước này đang củng cố vị thế cạnh tranh trong tương lai bằng cách dựa vào đổi mới công nghệ, đặc biệt là công nghệ cao và tích cực bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ sẽ khuyến khích đổi mới. Điều này đặc biệt có giá trị đối với những đổi mới trong các lĩnh vực phải chi tiêu nguồn tài chính lớn cho nghiên cứu. Tuy nhiên, quyền sở hữu trí tuệ được bảo đảm không phải lúc nào cũng thúc đẩy đổi mới. Thực tế kinh nghiệm Hàn Quốc đã cho thấy cạnh tranh mới là cơ chế thúc đẩy đổi mới công nghệ. Các biện pháp tăng cường nghiên cứu cơ bản và nghiên cứu ứng dụng sẽ làm cho năng lực công nghệ nâng cao hơn. Từ đó, các quốc gia Đông Á sẽ đưa ra những sản phẩm khác biệt, tham gia vào các lĩnh vực sản xuất mới trong mạng lưới toàn cầu và thu được lợi nhuận cao hơn.

Mạng lưới sản xuất toàn cầu nở rộ khi các công ty vệ tinh hội tụ ở những khu vực đô thị. Sự hội tụ này sẽ tạo thế mạnh cho các ngành công nghệ cao, bởi vì ở đó có thể thu hút được tài năng, nguồn tài chính, hạ tầng cơ sở công nghệ hiện đại, sự hợp tác trong hoạt động công nghệ, tiếp cận nhanh chóng các dịch vụ

và các chuỗi cung. Singapo là một thành phố điển hình có hệ thống dịch vụ chất lượng cao, nguồn nhân lực có kỹ năng, điều kiện nhận giao hàng thuận lợi nhanh chóng và đó là nơi hội tụ của các công ty đa quốc gia lớn. Thành phố Seoul của Hàn Quốc, Thượng Hải của Trung Quốc cũng là một thành phố có những đặc điểm thuận lợi như vậy.

Rõ ràng các nước Đông Á phải đưa ra các chính sách thu hút các công ty vào một số khu vực đô thị. Trong một thế giới toàn cầu hóa, chính phủ của các thành phố sẽ quyết định địa điểm tập trung của nguồn nhân lực có kỹ năng, tập trung vốn đầu tư, địa điểm hoạt động công ty. Do đó, sẽ quyết định tới diễn biến và triển vọng hoạt động kinh tế trong tương lai của các khu vực đô thị và của quốc gia./.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Trần Văn Tùng (2004): Cạnh tranh kinh tế, lợi thế cạnh tranh quốc gia và chiến lược cạnh tranh công ty. Nxb Thế giới, Hà Nội.
2. WB (2004): Global Change and East Asian, Policy Initiatives, Oxford Univ. Press.
3. Jan Fagerberg (2002): Technology, Growth and Competitiveness Edward Elgar Published.
4. Ballock G.; P. Gertler (2003): Technology Acquisition in Indonesian Manufacturing. WB, Washington D.C Processed.
5. G. Gary; O. Memedovic (2003): The Global Apparel chain: What prospects for Upgrading by Developing Countries, www.unido.org.processed.
6. H. Gordon; H. Raymond (2003): Vertical production Networks in Multinational Firms. NBER workingpaper 9723.
7. K. Martin (2004): Venture Capital Industries, Oxford Univ. Press.
8. H. David; A. McGrew (1999), Global Transformation, Stanford Univ. Press.
9. H. John; H. Schmitz (2002): How does insertion in Global value chains, Regional studies 36(9): 1017-27.
10. H. Michael (1998), Product complexity, innovation and Industrial Organization, Research Policy 26(6): 689-710.
11. The Samsung way (2003): BusinessWeek, June 16.
12. OECD (2003): OECD Science, Technology and Industry Scoreboard.
13. Multinational and Globalization (2001): Oxford Analytica June 14.
14. W.D. Hugh (2003): Crisis and Innovation in Japan, Cambridge Univ. Press.
15. H. Perkin; M. Shotten (2003): Innovative East Asia: The future of Growth, Oxford Univ. Press.