

Một số vấn đề về năng lực cạnh tranh và năng lực cạnh tranh quốc gia

NGUYỄN VĂN THANH

Trong các cuộc thảo luận nhằm tìm kiếm thần dược cho tăng trưởng kinh tế những năm gần đây, năng lực cạnh tranh được đề cập tới và nhấn mạnh như là một trong những trụ cột của phát triển kinh tế, tương tự như thương mại, sự mở cửa hay tiết kiệm. Tầm quan trọng của năng lực cạnh tranh đối với các công ty và các nhà hoạch định chính sách ở các nước đang phát triển được xem xét trong một khuôn khổ rộng lớn của môi trường được tạo ra bởi các lực lượng của toàn cầu hóa và tiến bộ công nghệ, trong đó tri thức là nguồn lực quan trọng nhất. Các nhân tố này làm tăng các thách thức mới và cơ hội mới đối với các công ty và các nhà hoạch định chính sách ở các nước. Chìa khoá để thành công trong những năm tới là ở chỗ chính phủ và các công ty phải thiết lập được các chiến lược để tận dụng đầy đủ các lợi thế tiềm tàng mà toàn cầu hóa, công nghệ và cạnh tranh mang lại. Việc nhận thức một cách đúng đắn về bản chất và vai trò của năng lực cạnh tranh trong phát triển kinh tế quốc gia cũng như những tác động của môi trường chính sách quốc gia đến năng lực cạnh tranh là rất quan trọng.

1. Năng lực cạnh tranh

Năng lực cạnh tranh (Competitiveness) có thể được định nghĩa như là “khả năng của một công ty tồn tại trong kinh doanh và đạt được một số kết quả mong muốn dưới dạng lợi nhuận, giá cả, lợi tức hoặc chất lượng các sản phẩm cũng như năng lực của nó để khai thác các cơ hội thị trường hiện tại và làm nảy sinh các thị trường mới”.

Các chính phủ và các nhà hoạch định chính sách đặc biệt quan tâm đến vấn đề

năng lực cạnh tranh, nhất là các chính sách có thể nâng cao nó. Các chính phủ đã thiết lập các hội đồng và ủy ban cạnh tranh, đã viết các sách trắng và tổ chức các hội thảo về chủ đề này và ý tưởng về năng lực cạnh tranh quốc gia đã trở thành một trong những chủ đề chính trong các tranh luận hiện nay về hoạt động kinh tế của quốc gia.

Về vấn đề liệu các quốc gia, về bản chất, có cạnh tranh để giành phần trong thị trường xuất khẩu và liệu quan niệm về “năng lực cạnh tranh quốc gia” có ý nghĩa hay không, nhiều người cho rằng, các quốc gia không cạnh tranh theo cách các công ty tiến hành và khái niệm năng lực cạnh tranh quốc gia là rất khó hiểu. Cuộc tranh luận này được khởi nguồn từ vai trò và mục tiêu tương ứng của các chính sách chính phủ trong việc làm tăng năng lực cạnh tranh của các công ty. Các chính sách và hành động của chính phủ có thể trợ giúp đáng kể năng lực cạnh tranh của các công ty nhưng chúng cũng có thể gây hại cho nó.

Bất chấp cuộc tranh luận xung quanh thuật ngữ năng lực cạnh tranh quốc gia, các nhà kinh tế vẫn sử dụng một số thước đo tổng hợp nhằm đáp ứng được một số khía cạnh của vấn đề và vẫn có một số những nỗ lực trong việc xây dựng các chỉ số về năng lực cạnh tranh quốc gia bằng cách tập hợp một số biến số. Tuy nhiên, việc xây dựng các biến này còn nhiều vấn đề gây tranh cãi và tính hữu ích của chúng là rất hạn chế.

Nguyễn Văn Thanh, TS, Trường Đại học Thương mại.
* Asian Development Outlook, 2003. p.205.

Năng lực cạnh tranh về cơ bản là một khái niệm ở mức công ty. “Một công ty là có sức cạnh tranh nếu nó có thể sản xuất các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao và chi phí thấp hơn các đối thủ cạnh tranh trong nước và quốc tế của nó. Năng lực cạnh tranh đồng nghĩa với kết quả lợi nhuận dài hạn và khả năng của nó để bồi hoàn cho người lao động và tạo ra thu nhập cao cho các chủ sở hữu”. Khả năng để cạnh tranh thể hiện ở việc làm tốt hơn các công ty so sánh (các đối thủ) về doanh thu, thị phần, khả năng sinh lợi và đạt được thông qua các hành vi chiến lược, được định nghĩa như là một tập hợp các hành động tiến hành để tác động tới môi trường thị trường nhờ đó làm tăng lợi nhuận của công ty cũng như bằng các công cụ marketing khác. Nó cũng đạt được thông qua việc nâng cao chất lượng sản phẩm và sự sáng tạo sản phẩm - là những khía cạnh rất quan trọng của quá trình cạnh tranh. McCombie và Thirlwall (1994, 1999), đã tranh luận và đưa ra các bằng chứng thực nghiệm rằng năng lực cạnh tranh phi giá (như mức sáng tạo sản phẩm, chất lượng và tính thực tế của sản phẩm, tốc độ phân phối, quy mô và hiệu quả của mạng lưới phân phối) là quan trọng hơn nhiều so với năng lực cạnh tranh qua giá, tức là điều quan trọng hơn nhiều trong dài hạn đối với công ty là phải dịch chuyển đường cầu đối với các sản phẩm của nó ra ngoài hơn là dịch chuyển đường cầu xuống dưới thông qua cắt giảm chi phí và giá cả.

Năng lực cạnh tranh được định nghĩa như là khả năng của một công ty để tồn tại trong cạnh tranh, hàm ý các công ty thành công nhờ cố gắng vươn lên dẫn đầu, nhờ việc giảm giá, bằng việc tăng chất lượng các sản phẩm và dịch vụ hiện hành và bằng cách tạo ra các sản phẩm mới. Năng lực cạnh tranh của một công ty là một hàm số của các nhân tố như: (i) Các nguồn lực của chính công ty (chẳng hạn vốn con người, vốn vật chất và trình độ công nghệ); (ii) Sức mạnh thị trường của công ty; (iii)

Thái độ của công ty đối với các đối thủ cạnh tranh và các đại lý kinh tế khác; (iv) Năng lực của công ty để thích ứng với những tình huống thay đổi; (v) Năng lực của công ty để tạo ra thị trường mới và (vi) Môi trường định chế, được cung cấp một cách rộng rãi bởi chính phủ, bao gồm cơ sở hạ tầng vật chất và chất lượng của các chính sách của chính phủ.

Bằng phép đơn giản hóa, có thể phân biệt theo mức công ty giữa các yếu tố ngắn hạn và dài hạn của năng lực cạnh tranh. Năng lực cạnh tranh ngắn hạn được biểu thị bởi: giá cả; chất lượng và chức năng của sản phẩm; thị phần; khả năng sinh lợi; lợi tức trên tài sản và giá cổ phiếu. Một số sáng tạo giới hạn nhằm cải thiện các sản phẩm hiện hành (chẳng hạn dưới dạng hiệu quả, chi phí và chất lượng) có thể cũng bao hàm ở đây. Trái lại, năng lực cạnh tranh dài hạn thể hiện việc một công ty hoạt động tốt như thế nào so với các công ty tương tự khác trong việc phát triển công nghệ mới để tạo ra các sản phẩm và quá trình mới và cuối cùng là thị trường hoàn toàn mới (Hamel and Prahalad 1994). Điều này bao hàm những lợi thế của các sản phẩm hàng đầu và những lợi ích thu được nhờ việc giới thiệu các nhóm sản phẩm hoàn toàn mới dựa trên các phát minh và sự sáng tạo thu được từ các hoạt động R&D quan trọng.

2. Năng lực cạnh tranh quốc gia

Ngày nay, nhiều sản phẩm trong các siêu thị và các cửa hàng mang nhãn “sản xuất ở Trung Quốc”. Mặt khác, nhiều thị trường ở các nước công nghiệp về đồ điện tử tiêu dùng cũng bị dẫn đầu trong nhiều năm bởi các sản phẩm từ các nước chậm phát triển trước đây (như Hàn Quốc). Điều này dẫn tới một câu hỏi liệu bản thân các quốc gia có thể được coi là có sức cạnh tranh như đối với các công ty hay không? Nói cách khác, khái niệm “năng lực cạnh tranh quốc gia” là có ý nghĩa hay không?

* S4d , p. 208-209.

Năng lực cạnh tranh quốc gia được định nghĩa như là “khả năng của một nước để sản xuất các hàng hóa và dịch vụ đáp ứng được thử thách của thị trường quốc tế, đồng thời duy trì và mở rộng được thu nhập thực của các công dân của nó” (Asian Development Outlook 2003, p. 217). Mặt khác, “Năng lực cạnh tranh quốc gia phản ánh khả năng của một nước để tạo ra sản xuất, phân phối các sản phẩm và dịch vụ trong thương mại quốc tế trong khi kiếm được thu nhập tăng lên từ các nguồn lực của nó” (Buckley 1988, p. 177). Các khái niệm này phù hợp với thuật ngữ “năng lực cạnh tranh quốc tế” nó tạo ra ý nghĩ rằng mỗi quốc gia được coi “giống như một tổ hợp lớn cạnh tranh trên thị trường toàn cầu” (Krugman 1996, p.4).

Từ cách nhìn nhận này, các nhà bình luận ở một số nước châu Á đã lên tiếng về sự quan tâm của họ đến hậu quả của sự phát triển nhanh chóng của các ngành công nghiệp của Trung Quốc như ngành dệt và điện tử, như thế những ngành này đang áp đặt sự đe dọa tới các ngành công nghiệp trong nước họ. Hơn nữa, sự cạnh tranh viện cố này thường được coi là không bình đẳng, với nghĩa rằng Trung Quốc thu lợi từ tiền lương thấp và do đó từ chi phí đơn vị thấp. Kết luận thường được rút ra là trừ khi chính phủ hành động, thông qua một số dạng của bảo hộ hoặc chính sách công cộng để tăng năng lực cạnh tranh của các ngành công nghiệp đang bị đe dọa, Trung Quốc sẽ tạo ra một sự đe dọa nghiêm trọng đối với triển vọng của các nước này. Điều đáng nói là ở chỗ, trong khi lợi ích của cạnh tranh được hiểu và chấp nhận một cách rộng rãi bởi hầu hết mọi người, sự cạnh tranh từ nước ngoài có xu hướng gây ra sự quan tâm quá mức của các công ty trong nước và các chính phủ. Điều này dẫn đến việc thảo luận về cạnh tranh kinh tế giữa các nước, về cơ bản cũng giống như cạnh tranh giữa các sản phẩm, chẳng hạn như Coca-Cola và Pepsi-Cola (Thurow 1993).

Tuy nhiên, định nghĩa và việc sử dụng thuật ngữ năng lực cạnh tranh ở mức quốc gia không gây tranh cãi nhiều như một số nhà kinh tế đã diễn đạt một cách hết sức e ngại về ý nghĩa của nó khi họ cho rằng khái niệm này là rất khó hiểu. Trong một loạt bài viết, Paul Krugman (1994, 1996) cho rằng việc định nghĩa năng lực cạnh tranh quốc gia, trong khuôn khổ nhất định của thương mại (như năng lực cạnh tranh xuất khẩu), là một thực hành vô dụng và là một sự nguy hiểm bởi vì một mặt nó ngấm chứng tỏ một sự hiểu nhầm về lý thuyết lợi thế so sánh và lợi ích của thương mại tự do, mặt khác nó hàm chứa quan điểm trọng thương của thế giới. Krugman khẳng định rằng, chỉ có công ty cạnh tranh về xuất khẩu chứ không phải là các nước cạnh tranh về xuất khẩu. Nền kinh tế quốc gia không cạnh tranh trực tiếp với các nền kinh tế khác và các quốc gia không đi tới phá sản theo cách như đối với các công ty. Krugman cho rằng, quan niệm về năng lực cạnh tranh ở mức quốc gia không có ý nghĩa và cho rằng thuật ngữ đưa ra, trong thực tế là một nỗi ám ảnh nguy hiểm (a dangerous obsession) đối với những người hoạch định chính sách ở các quốc gia.

Trong khi tranh luận của Krugman có một số cơ sở vững chắc, nó cũng có những hạn chế cần được đánh giá một cách khách quan. Trước hết, kết luận của mô hình thương mại tân cổ điển phụ thuộc vào những giả thiết hết sức khắt khe và phi thực tế, như cạnh tranh hoàn hảo trong thị trường hiệu quả; các sản phẩm đồng nhất; lối tiếp cận toàn cầu tới công nghệ mà không có chi phí học hỏi; không có kinh tế ngoại biên và kinh tế quy mô; các công ty có hiệu quả kỹ thuật và nhất là các nguồn lực được trưng dụng đầy đủ. (Chỉ trong điều kiện việc làm đầy đủ toàn cầu, tự do thương mại mới làm tăng phúc lợi toàn cầu của các nước bởi việc giảm các trở ngại đến tổng cung của mỗi nước thông qua luật về lợi thế so sánh. Trái lại, nếu

thất nghiệp nảy sinh trong quá trình chuyên môn hóa và phân bổ các nguồn lực, lợi ích từ chuyên môn hóa có thể bị bù trừ bởi tổn thất từ thất nghiệp).

Hạn chế thứ hai đã được Lall (2000) chỉ ra là, trái với thuyết thương mại được thừa nhận, trong thế giới hiện thực, cấu trúc xuất khẩu là lộ trình phụ thuộc và khó thay đổi. Các dạng thương mại ít đáp lại sự thay đổi của giá các nhân tố hơn so với giả thiết chung. Chúng là kết quả của một quá trình học hỏi lâu dài và sự tích lũy, tích tụ và thu nhập tăng lên, việc xây dựng các định chế và văn hóa kinh doanh chung. Điều này có nghĩa là các dạng chuyên môn hóa và thương mại thế giới là kết quả của lịch sử, cơ hội và các chính sách của các chính phủ trước đó. Nó không chỉ được quyết định bởi lợi thế so sánh, nó được quyết định bởi sở thích, các nguồn lực và công nghệ. Việc chuyển từ một cấu trúc công nghệ thấp (cần nhiều lao động) sang một cấu trúc công nghệ cao (cần nhiều vốn và tri thức) là một quá trình khó khăn và không dễ làm, chứa đựng nhiều sự can thiệp chính sách. Theo quan điểm của Lall, năng lực cạnh tranh quốc gia, trên thực tế, là một vấn đề có thực, có thể định nghĩa và đo lường được.

Thảo luận trên rõ ràng cho thấy rằng, quan niệm về năng lực cạnh tranh quốc gia là vấn đề gây tranh cãi. Tuy nhiên, bất chấp tranh luận về việc có hay không có khái niệm về cạnh tranh quốc gia, các chính phủ, không nghi ngờ gì, đóng một vai trò quan trọng trong việc hình thành môi trường cạnh tranh và hành vi của các công ty thông qua hàng loạt các chính sách của mình và vì vậy tác động mạnh đến năng lực cạnh tranh của các công ty.

3. Đo lường tổng hợp năng lực cạnh tranh

Mặc dù ý tưởng về năng lực cạnh tranh, được hiểu như là năng lực để cạnh tranh với các đối thủ, ở mức quốc gia, không phù hợp lắm trong thuật ngữ của các nước, các

nhà kinh tế vẫn sử dụng một số chỉ số được coi như là phép đo của năng lực cạnh tranh quốc gia.

Trước hết năng lực cạnh tranh quốc gia được dùng với nghĩa là năng suất lao động. Điều này là dễ hiểu khi quan niệm rằng biến cơ bản để đạt được tăng trưởng trong dài hạn là năng suất. Tuy nhiên, nếu năng suất được sử dụng để đo lường năng lực cạnh tranh thì thuật ngữ năng lực cạnh tranh quốc gia đơn giản là "một cách thơ ca để nói về năng suất chứ không có hàm ý thực tế gì về cạnh tranh quốc tế cả" (Krugman 1996, p.10)

Thứ hai, năng lực cạnh tranh quốc gia được sử dụng với nghĩa năng lực cạnh tranh về giá (Hooper and Larin 1989; Duran 1992; McCombie and Thirlwall 1994; Turner and Golub 1997; Turner and Vant Dack 1993). Phép đo được sử dụng rộng rãi nhất và phổ biến nhất là tỷ giá hiệu quả thực tế (Real Effective Exchange Rate - REER) và chi phí lao động đơn vị (Unit Labor Cost -ULC). Hai chỉ tiêu này được tính như sau:

$$REER_j = \sum w_{ij} e_{ij} \frac{CPI_i}{WPI_j}$$

Trong đó: REER_j là tỷ giá hiệu quả thực tế của nước chủ nhà j;

WPI_i là chỉ số giá bán buôn của nước đối tác i;

CPI_j là chỉ số giá tiêu dùng của nước chủ nhà j;

e_{ij} là chỉ số tỷ giá giữa nước i và j được diễn đạt dưới dạng ngoại tệ trên mỗi đơn vị tiền địa phương;

w_{ij} là phần của nước i trong tổng thương mại của nước j;

$$ULC = \frac{w}{Q/L}$$

Trong đó: w là mức tiền lương danh nghĩa;

Q là tổng sản lượng thực tế;

L là lao động.

Theo quan niệm “năng lực cạnh tranh” tức là năng lực cạnh tranh về giá mà mọi người thường nghĩ khi đưa ra các báo cáo chung về năng lực cạnh tranh của một nước thì sẽ là đúng khi coi Trung Quốc là đang có sức cạnh tranh lúc này. Đồng tiền của Trung Quốc đang được định dưới giá, mức tiền lương là thấp hơn và năng suất lao động là tương tự hoặc cao hơn so với nhiều nước ở Đông Nam Á. Bởi vậy, sản phẩm của Trung Quốc là có sức cạnh tranh dưới dạng REER và ULC.

Tuy nhiên, về thực chứng, có một số vấn đề với REER và ULC. *Trước hết*, việc thu thập các số liệu hiện thực về tiền lương và năng suất để cấu trúc ULC, đặc biệt là đối với các nước đang phát triển, là không dễ dàng. *Thứ hai*, một vấn đề liên quan đến so sánh giữa các nước của ULC là làm thế nào để chuyển đổi chi phí tính được đối với mỗi nước thành có thể so sánh hoặc đơn vị tiền tệ chung. *Thứ ba*, một sự tăng lên trong ULC của một nước so với nước khác có thể dẫn tới một sự suy giảm trong năng lực cạnh tranh của nó, điều này sẽ chuyển thành một thị phần toàn cầu thấp hơn. Tuy nhiên, các bằng chứng thực tế cho thấy rằng, trong dài hạn, thị phần đối với xuất khẩu và chi phí đơn vị tương đối hay giá, nhất là của các nước công nghiệp, có xu hướng chuyển động cùng nhau (McCombie and Thirwall 1994, Fagerberg 1996). Tương tự, các bằng chứng lịch sử cho thấy rõ ràng rằng sự chuyển động đáng kể của tỷ giá diễn ra từ đầu những năm 1970 đã không điều chỉnh được sự mất cân bằng của cán cân thanh toán. Các luồng tư bản đầu cơ, hơn là những thay đổi trong các nền tảng kinh tế, thường dẫn dắt sự chuyển động này. *Thứ tư*, một sự tăng lên trong cả REER hay ULC có thể song hành bởi hoạt động kinh tế mạnh. Chẳng hạn, nếu các công ty trong một nước trở nên thành công hơn trong năng lực cạnh tranh phi giá bởi vì chúng là sáng tạo, linh hoạt, sản xuất hàng hóa chất lượng cao... thì REER sẽ mạnh lên. *Cuối cùng*, cả hai

phép đo có thể được tính toán theo các cách khác nhau, do vậy có triển vọng dẫn tới các kết quả khác nhau.

Từ khía cạnh chính sách và trong việc theo đuổi năng lực cạnh tranh tổng thể, một số nền kinh tế có thể trở nên có sức cạnh tranh về giá bởi việc giữ đồng tiền của họ dưới mức thông qua việc giảm giá danh nghĩa. Trong ngắn hạn, có thể thu được lợi ích quan trọng trong cạnh tranh về giá do sự giao động của tỷ giá, chủ yếu thu được từ luồng tư bản đầu cơ ngắn hạn. Sự thay đổi tỷ giá này giao động hơn nhiều so với năng suất. Kết quả là có một sự thay đổi đột ngột trong năng lực cạnh tranh về giá mà không cần bất kỳ sự thay đổi nào trong các yếu tố nền tảng. Tuy nhiên, một chiến lược giữ cho giá trị đồng tiền thấp sẽ không thành công trong dài hạn bởi vì nó có thể chỉ che dấu và duy trì một sự thiếu năng suất của các công ty trong nước. Nó cũng có thể dẫn tới những sự cạnh tranh giảm giá đồng tiền và chính sách thương mại gây tổn hại cho nước láng giềng (Beggar-thy-neighbour trade policies) (UNIDO 2002). Những nước phụ thuộc một cách hệ thống vào sự giảm giá đồng tiền để duy trì năng lực cạnh tranh, thay vì chất lượng và sự sáng tạo, thường thất bại (Asian Development Outlook 2003).

Một số nhà kinh tế khác đã sử dụng chỉ số Balassa về lợi thế so sánh đã biết, được định nghĩa như là phần của nhóm hàng hóa trong tổng xuất khẩu của nền kinh tế chia cho phần của hàng hóa đó trong xuất khẩu thế giới để phản ánh năng lực cạnh tranh quốc gia. Theo đó tỷ số này càng lớn hơn (nhỏ hơn) 1, lợi thế so sánh của nền kinh tế đó càng mạnh (yếu) về nhóm hàng hóa đó, với điều kiện là các chính sách chính phủ không làm lệch lạc lớn cơ cấu của xuất khẩu.

Cuối cùng có một cách khác để xem xét năng lực cạnh tranh quốc gia dựa trên việc xây dựng các chỉ số tổng hợp. Tính phổ biến của ý tưởng về năng lực cạnh tranh

quốc tế đã tăng lên một phần nhờ việc xây dựng chỉ số năng lực cạnh tranh của diễn đàn kinh tế thế giới (WEF), được xuất bản trong báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu. Nó sử dụng 2 chỉ số là “chỉ số tăng trưởng năng lực cạnh tranh - GCI” và “chỉ số năng lực cạnh tranh hiện hành - CCI”. GCI nhằm vào việc đo lường năng lực của một nền kinh tế để đạt được tăng trưởng kinh tế bền vững trong trung hạn. Nó được cấu tạo từ 3 nhân tố: Năng lực công nghệ; Chất lượng của các định chế công cộng và Chất lượng của môi trường kinh tế vĩ mô. CCI, trái lại, xem xét các cơ sở kinh tế vi mô của GDP/đầu người của một quốc gia và đưa ra một cách nhìn sâu sắc về GDP/đầu người bền vững trong dài hạn. CCI được tạo thành từ 2 chỉ số phụ: mức độ tinh xảo của

các công ty và chất lượng của môi trường kinh doanh quốc gia. Các số liệu chủ yếu đến từ việc điều tra các nhà lãnh đạo kinh doanh và quan chức Chính phủ. Để tính ra phép đo tổng hợp, tất cả các bộ phận được kết hợp bằng cách sử dụng phân tích nhân tố phổ biến. (Bảng 1 và 2)

CCI được xây dựng chủ yếu dựa trên khuôn khổ phân tích của Michael Porter (1990) được biết như là “Hình thái năng lực cạnh tranh”, ở đó ý tưởng về lợi thế cạnh tranh - ngược với lợi thế so sánh - được giới thiệu. Điều này nảy sinh từ những nỗ lực ở mức công ty nhằm phát triển sản phẩm mới, cải tiến, phát triển nhãn hiệu hay phương pháp cung ứng tốt hơn...; nói cách khác là để sáng tạo theo nghĩa rộng hơn.

BẢNG 1: Chỉ số tăng trưởng năng lực cạnh tranh và các thành phần, 2001

Nền kinh tế	Xếp hạng GCI	Điểm GCI	Xếp hạng công nghệ		Xếp hạng định chế công cộng		Xếp hạng môi trường kinh tế vĩ mô	
				Điểm		Điểm		Điểm
Singapo	4	5,84	18	5,44	16	6,27	1	5,52
Đài Loan	7	5,59	4	6,19	24	5,30	15	4,69
Hồng Kông	13	5,47	33	4,93	10	6,01	4	5,12
Hàn Quốc	23	5,13	9	5,66	44	4,25	8	4,94
Malaixia	30	4,83	22	5,36	39	4,53	20	4,59
Thái Lan	33	4,53	39	4,54	42	4,36	16	4,68
Trung Quốc	39	4,40	53	4,05	50	4,10	6	5,04
Philippin	48	4,16	40	4,53	64	3,53	28	4,42
Ấn Độ	57	3,84	66	3,54	49	4,11	45	3,88
Việt Nam	60	3,77	65	3,56	63	3,58	37	4,15
Sri Lanka	61	3,74	59	3,82	58	3,84	60	3,56
Indônêxia	64	3,69	61	3,76	66	3,35	41	3,96
Bangladét	71	3,04	74	2,83	75	2,48	48	3,81

Nguồn: World Economic Forum 2001 (WEF)

Số liệu tính cho 75 nền kinh tế, trong đó có 13 nền kinh tế đang phát triển châu Á

BẢNG 2: Chỉ số năng lực cạnh tranh hiện hành và cấu thành, 1999-2001

Nền kinh tế	Xếp hạng năng lực cạnh tranh hiện hành			Xếp hạng chiến lược và hoạt động của công ty			Xếp hạng chất lượng môi trường kinh doanh quốc gia			GDP bình quân đầu người, 2000 (Điều chỉnh theo PPP)
	2001	2000	1999	2001	2000	1999	2001	2000	1999	
Singapo	10	9	12	15	15	14	9	5	12	23000
Hồng Kông	18	16	21	21	23	24	16	14	18	24448
Đài Loan	21	21	19	20	18	17	21	21	22	17223
Hàn Quốc	28	27	28	26	25	27	30	28	30	17311
Ấn Độ	36	37	42	43	40	48	34	37	43	2403
Malaixia	37	30	27	37	30	25	38	30	31	8924
Thái Lan	38	40	39	42	47	43	39	40	39	6489
Trung Quốc	47	44	49	39	38	31	47	45	50	3953
Philippin	54	46	44	45	43	34	54	46	46	3956
Indônêxia	55	47	53	50	51	47	57	47	52	3014
Sri Lanka	57	-	-	58	-	-	55	-	-	3512
Việt Nam	62	53	50	64	50	41	64	52	49	1974
Bangladét	73	-	-	72	-	-	73	-	-	1561

Nguồn: WEF, 2001

Mặc dù xếp hạng của WEF được trích dẫn phổ biến trong một số tài liệu và là quan trọng với một số chính phủ, chúng cũng đang bị phê phán bởi nhiều nhà kinh tế kinh viện. Lall (2001) đã đưa ra một số phê bình nghiêm trọng đối với GCI và CCI trên cơ sở cho rằng chúng dựa trên quan điểm đơn giản hóa quá mức những trở ngại đối với thay đổi cấu trúc ở các nước đang phát triển. Chẳng hạn, Porter đã không đưa ra một lý thuyết về lợi thế cạnh tranh trong kinh tế mà chỉ đưa ra một sự giải thích một cách chung chung, vì sao những hành động nhất định đã thành công ở những nước nhất định. Sự liên kết từ lợi thế cạnh tranh ở mức công ty, ở đó cách tiếp cận là hữu ích nhất, tới mức quốc gia còn yếu và chưa được chứng minh. Lall cũng chỉ ra rằng

các chỉ số là thiếu cơ sở bởi vì “mô hình cơ bản có xu hướng thiếu khắt khe và rõ ràng, với xu hướng sử dụng một lượng lớn các biến không được đánh giá về lý thuyết quan hệ nhân quả của chúng với các biến phụ thuộc (và thường không được đo lường chúng chính xác)”. Mặt khác, trọng số áp dụng để cấu trúc các chỉ số là tùy tiện và các chỉ số thể hiện một quan điểm tiêu cực quá mức về vai trò của chính phủ (Lall 2001, p. 1506) (chẳng hạn, thị trường tự do là tốt và tích cực cho năng lực cạnh tranh trong khi sức mạnh công đoàn hay lợi ích hưu trí là xấu). Cuối cùng, chúng phụ thuộc quá nhiều vào các số liệu định tính thu được thông qua các câu hỏi điều tra mà hầu hết chỉ liên quan rất ít đến quan niệm về năng lực cạnh tranh.

Báo cáo phát triển công nghiệp 2002-2003 của Tổ chức phát triển công nghiệp Liên hợp quốc (UNIDO) đã giới thiệu một bảng điểm theo triết lý của Lall và do vậy khác với các chỉ số của WEF. Bảng điểm này cung cấp những thông tin quan trọng về các khía cạnh cơ bản của phát triển công nghiệp và năng lực cạnh tranh. Nó có 2 phần: một chỉ số về năng lực của một nước để sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm chế tạo - chỉ số hoạt động công nghiệp có sức cạnh tranh - và các tiêu chuẩn về các lực lượng dẫn dắt cấu trúc của hoạt động công nghiệp.

Chỉ số hoạt động công nghiệp có sức cạnh tranh đo lường khả năng của các

nước để tạo ra và xuất khẩu các sản phẩm chế tạo có sức cạnh tranh. Nó được cấu trúc từ 4 chỉ tiêu: giá trị gia tăng chế tạo trên đầu người; xuất khẩu chế tạo trên đầu người; tỷ lệ sản phẩm công nghệ trung và cao trong giá trị gia tăng chế tạo và tỷ lệ sản phẩm công nghệ trung và cao trong xuất khẩu chế tạo. Hai chỉ tiêu đầu cung cấp các thông tin về sản lượng công nghiệp, trong khi hai chỉ tiêu sau phản ánh sự phức tạp công nghệ và sự nâng cấp công nghệ của một nước. Chỉ số chung được cấu trúc bởi bình quân của 4 chỉ tiêu và được tính cho 87 nền kinh tế năm 1985 và 1998, trong đó có 14 nền kinh tế đang phát triển châu Á. (Bảng 3)

BẢNG 3: Chỉ số hoạt động công nghiệp có sức cạnh tranh, 1998 và 1985

Nền kinh tế	Xếp hạng: 1998	1985	Giá trị chỉ số: 1998	1985
Singapo	1	6	0,883	0,587
Đài Loan	15	19	0,412	0,292
Hàn Quốc	18	22	0,370	0,247
Malaixia	22	30	0,278	0,116
Philippin	25	45	0,241	0,044
Hồng Công	30	18	0,204	0,320
Thái Lan	32	43	0,172	0,058
Trung Quốc	37	61	0,126	0,021
Indônêxia	49	65	0,054	0,012
Ấn Độ	50	50	0,054	0,034
Pakistan	60	55	0,031	0,028
Sri Lanka	69	71	0,017	0,008
Bangladét	73	74	0,011	0,008
Nêpan	79	79	0,006	0,001

Nguồn: UNIDO, 2002

Phần thứ hai là tiêu chuẩn bảng điểm các nền kinh tế theo các biến cấu trúc chính của chúng, được gọi là các lực lượng dẫn dắt (Drivers) và tập trung vào 5 biến đại diện: kỹ năng; nỗ lực công nghệ; FDI

vào; thanh toán giấy phép và bản quyền cho nước ngoài; và cơ sở hạ tầng hiện đại. (Bảng 4 và 5)

Cách tính của UNIDO có những ưu thế quan trọng so với các chỉ số của WEF ở

chỗ nó đơn giản hơn nhiều. Tương tự, tất cả các biến được cân nhắc bởi chỉ số hoạt động công nghiệp có sức cạnh tranh và các lực lượng dẫn dắt hoạt động công nghiệp của UNIDO không giống nhiều biến hợp thành các chỉ số WEF, là rất phù hợp. Hạn chế chính trong cách tiếp cận UNIDO là tổng hợp của 4 chỉ tiêu trong một số tổng hợp thông qua bình quân đơn

giản. Trong khi các thành phần riêng biệt của chỉ số chứa đựng những thông tin quan trọng, quyền số đặc biệt của chúng trong 1 số đơn giản có thể dẫn tới thứ tự không đáng tin cậy của các nước, mà nó thì phụ thuộc vào quyền số chính xác được lựa chọn. Hậu quả là khó để quyết định một cách rõ ràng việc áp dụng một chỉ số như vậy.

BẢNG 4: Xếp hạng các lực lượng dẫn dắt hoạt động công nghiệp 1998 và 1985

Chỉ số kỹ năng Harbison-Myers ^a			Trình độ đại học trong đối tượng kỹ thuật ^b			Tài trợ cho nghiên cứu và phát triển		
Nền kinh tế	1998	1985	Nền kinh tế	1998	1985	Nền kinh tế	1998	1985
Hàn Quốc	10	6	Hàn Quốc	1	1	Hàn Quốc	13	23
Đài Loan	23	21	Đài Loan	5	10	Singapo	14	19
Singapo	29	37	Philippin	26	28	Đài Loan	20	16
Philippin	32	23	Hồng Công	31	24	Malaixia	34	38
Hồng Công	39	39	Singapo	33	4	Hồng Công	40	46
Thái Lan	45	48	Indônêxia	51	63	Trung Quốc	44	46
Malaixia	55	51	Thái Lan	54	49	Indônêxia	45	41
Indônêxia	56	57	Malaixia	59	62	Ấn Độ	46	36
Sri Lanka	58	53	Ấn Độ	62	51	Thái Lan	48	39
Trung Quốc	59	67	Trung Quốc	66	64	Philippin	57	40
Ấn Độ	69	60	Sri Lanka	68	61	Sri Lanka	60	0
Nêpan	71	66	Bangladét	69	58	Bangladét	61	0
Bangladét	76	72	Nêpan	70	66	Nêpan	61	0
Pakistan	77	69	Pakistan	75	69	Pakistan	61	0

^a Chỉ số Harbison-Myers là trung bình của phần trăm của nhóm tuổi liên quan thuộc diện giáo dục trung học cơ sở và đại học, với trình độ đại học lấy quyền số là 5.

^b Xếp hạng trình độ đại học dựa trên tỷ lệ phần trăm so với dân số. Đối tượng kỹ thuật bao gồm khoa học thuần túy, toán học, máy tính và kỹ sư.

Nguồn: UNIDO, 2002.

BẢNG 5: Xếp hạng các lực lượng dân dất hoạt động công nghiệp, 1998 và 1985

FDI bình quân đầu người			Thanh toán tiền giấy phép và bản quyền nước ngoài bình quân đầu người			Số lượng điện thoại trên 1000 người		
Nền kinh tế	1998	1985	Nền kinh tế	1998	1985	Nền kinh tế	1998	1985
Singapo	1	1	Singapo	2	1	Singapo	10	16
Hồng Kông	5	8	Hồng Kông	4	2	Hồng Kông	11	17
Malaixia	19	11	Malaixia	6	33	Hàn Quốc	23	26
Đài Loan	35	36	Đài Loan	16	19	Đài Loan	24	23
Thái Lan	45	42	Hàn Quốc	19	20	Malaixia	37	41
Hàn Quốc	48	49	Thái Lan	28	37	Thái Lan	51	62
Trung Quốc	49	65	Indônêxia	42	34	Trung Quốc	55	77
Philippin	52	62	Philippin	46	45	Philippin	64	66
Indônêxia	53	59	Trung Quốc	57	64	Sri Lanka	67	70
Sri Lanka	64	53	Ấn Độ	60	58	Indônêxia	68	73
Pakistan	72	64	Pakistan	61	54	Ấn Độ	69	72
Ấn Độ	77	71	Bangladét	65	63	Pakistan	70	71
Nêpan	81	75	Nêpan	65	-	Nêpan	76	86
Bangladét	85	76	Sri Lanka	65	-	Bangladét	83	85

Nguồn: UNIDO 2002.

Tóm lại, năng lực cạnh tranh quốc gia là một khái niệm đã và sẽ còn gây nhiều tranh cãi. Các thông tin nêu trong các báo cáo của các tổ chức quốc tế liên quan đến khái niệm này, mặc dù có một số ý nghĩa nhất định, các chỉ số này phải được đối xử một cách thận trọng. Nhiều thông tin được cung cấp trong các báo cáo này thông qua các biến riêng biệt (chẳng hạn như về năng lực sáng tạo) được sử dụng để cấu trúc các chỉ số có thể là rất có giá trị cho các mục tiêu, chẳng hạn, thiết lập các ưu tiên và các chính sách đáp ứng. Tuy nhiên, như đã chỉ ra, tính hữu ích của các chỉ số là có hạn./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Buckley, Peter J. Christopher L. Pass, and Kate Prescott, 1988 "Measures of International Competitiveness: A Critical Survey" Journal of Marketing Management 4, 175-200.

2. Drucker, Peter 2001 "The next Society: A survey of the Near Future". The Economist, 3 November 2001.

3. Krugman, Paul 1994 "Competitiveness: A Dangerous Obsession". Foreign Affairs 73, 28-44

4. Krugman, Paul 1996 "Making sense of the 'Competitiveness Debate'". Oxford Review of Economic Policy 12, 17-25.

5. Lall, Sanjaya 2001 "Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report". World Development 29, 1501-1525.

6. Mc Combie, John S.L and A.P. Thirlwall 1994. Economic Growth and The Balance of Payments Constraint. St Martin's Press.

7. Thurow, Lester 1993. Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America. New York, NY: Morrow.