Công nghiệp ở đồng bằng sông Cửu Long trong tiến trình hội nhập

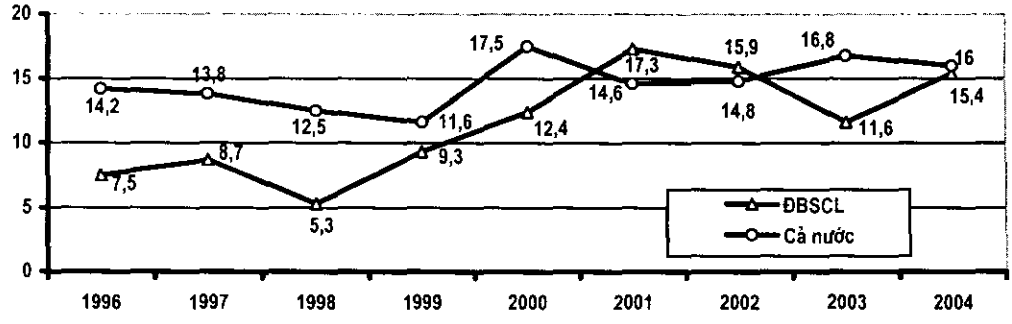
VÕ HÙNG DŨNG

I. BỐI CẢNH CHUNG

Công nghiệp các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) đã có mức tăng trưởng từ 8,6% trong các năm 1996-2000 đến 15% trong các năm 2001-2004, cao hơn so với tỷ lệ tăng của nông nghiệp (5,4% và 3,1%)[1], phần của công nghiệp trong GDP cũng tăng lên[2], giải quyết được nhiều công ăn việc làm hơn và trở thành trụ cột đóng góp vào tăng trưởng kinh tế địa phương.

Tuy nhiên, mức tăng này thấp hơn khi so với tỷ lệ tăng trưởng chung công nghiệp của cả nước. Do vậy tỷ trọng công nghiệp của vùng so với cả nước cũng giảm: năm 2000 là 10,5%, năm 2003 chỉ còn 8,4% [3].

HÌNH 1: **Tăng trưởng công nghiệp ĐBSCL và của cả nước từ 1996-2004**



Điều ngạc nhiên, ĐBSCL là vùng trọng điểm, nông nghiệp chiếm đến 50% trong GDP, nhưng tăng trưởng (tính theo giá trị sản xuất) bình quân trong các năm 1996-2000 là 5,4%, trong các năm 2001-2004 chỉ còn 3,1%, thấp hơn mức bình quân chung của cả nước (6,4% và 4,4%). Do vậy, tỷ trọng của nông nghiệp (so cả nước) cũng giảm từ 38,3% năm 1998, còn 34,4% trong năm 2004[4].

Ở cả 2 ngành quan trọng này ĐBSCL đều có mức tăng trưởng thấp hơn bình quân chung của cả nước, tỷ lệ phát triển đô thị cũng chậm hơn, nên vị trí của nó trong đời sống kinh tế quốc gia cũng đã thay đổi. Mức đóng góp của vùng trong GDP của cả nước năm 1990-1993 vào khoảng 23% trong GDP, năm 1996 là 18,3%, năm 2000 còn 17,2%, ước tính năm 2004 còn 15,2%[5]. Kim ngạch xuất khẩu năm 1996 bằng 15%, năm 2004 giảm còn 9% so với cả nước. Tổng vốn đầu tư nước ngoài theo giấy phép được cấp vào trong Vùng từ năm 1988 đến năm 2004 là 1,49 tỷ USD, chỉ bằng 3% tổng FDI của cả nước[6].

Võ Hùng Dũng, TS, Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam, chi nhánh Cần Thơ.

1. Theo Niên giám thống kê 2001 và 2004 của TCTK. Nếu tính theo số liệu địa phương, tăng trưởng của công nghiệp trong giai đoạn 1996-2000 là 14,5% và 2001-2004 là 17,9%, cao hơn mức tăng chung của cả nước (xem báo Cần Thơ ngày 29-8-2005: Công nghiệp ĐBSCL trong tiến trình phát triển).
2. Từ 15% trong năm 2000, lên 18% trong năm 2004 - dựa theo số liệu thống kê tổng hợp từ các tỉnh
3. Tăng trưởng công nghiệp của cả nước là 13,9% giai đoạn 1996-2000 và 15,6% từ 2001-2004 - Niên giám thống kê 2004 –TCTK.
4. Tổng cục Thống kê: Niên giám thống kê 2000 và 2004.
5. Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế số tháng 1-2 năm 2004, Báo cáo của Bộ KH & ĐT trong Dự thảo KH 5 năm 2006-2010.
6. Chỉ tính phần vốn góp của nước ngoài, nếu tính gộp phần góp của bên Việt Nam là 1,81 tỷ USD – Niên giám thống kê 2004.

Điều đó nói lên rằng chiến lược phát triển của vùng nói chung và cả ở 2 ngành quan trọng nói trên trong mấy năm gần đây có những điểm cần được xem xét, đánh giá từ các tiếp cận mới. Từ sau khủng hoảng kinh tế châu Á, chiến lược kinh tế của quốc gia đã có sự điều chỉnh. Sau giai đoạn suy giảm trong các năm 1998-2001 là giai đoạn phục hồi và nay đang bắt đầu của chu kỳ phát triển. Điểm nổi rõ là công nghiệp phát triển nhanh, tiếp đến là sự phát triển của các ngành dịch vụ. Cả 2 nhóm ngành đó đều dựa trên nền tảng đô thị phát triển, nhiều doanh nghiệp mới ra đời, thu hút đầu tư và công nghệ. Việc gia nhập WTO của Việt Nam chỉ còn là thời gian, hội nhập kinh tế không còn xa. Trong bối cảnh đó, ĐBSCL sẽ tham gia như thế nào và đóng vai trò gì trong công cuộc phát triển cho mình và đất nước. Sự đánh giá cũng cần thiết ở 2 mặt khách quan và chủ quan: các yếu tố tác động từ chính sách và đầu tư của trung ương, phần chủ quan từ bên trong của vùng.

1. Đầu tư thấp và thiên lệch

Đầu tư của Chính phủ vào vùng này trong thời gian qua rất thấp[7], kéo dài trong nhiều năm, ít nhất cũng từ 1990 đến 2000, chẳng những không đủ tạo nên lực đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, mà còn làm cho vùng này dễ bị tổn thương và tụt lại sau trên nhiều lĩnh vực. Mặc dù vậy, trong đầu tư cũng đã xuất hiện khuynh hướng thiên lệch, làm cơ cấu kinh tế bị méo mó. Biểu hiện đó là: nông nghiệp chiếm tỷ trọng lớn nhưng đơn điệu, tỷ trọng công nghiệp thấp, tập trung nhiều vào chế biến nông, thủy sản để xuất khẩu, công nghiệp và dịch vụ hỗ trợ thiếu và yếu, cơ sở hạ tầng yếu kém, lực lượng lao động được đào tạo thấp[8].

Trong một tài liệu do nhóm nghiên cứu của UNDP công bố gần đây cho thấy tình trạng tốt hơn hẳn của cơ sở hạ tầng, giao thông của các tỉnh phía Bắc so các tỉnh phía Nam, nhưng nghịch lý ở chỗ tăng trưởng ở nhiều tỉnh thành này lại không đi đôi.

"Thực ra hiện nay tuyến đường Hà Nội sang Trung Quốc và ra cảng Cái Lân tốt hơn nhiều so với nhiều tuyến đường ở phía Nam thành phố Hồ Chí Minh đi Cần Thơ. Tốc độ xe chạy trung bình, theo các lái xe cho biết, có thể đạt gấp đôi ở khu vực phía Bắc so với phía Nam. Cảng Cái Lân cũng đón được tàu trọng tải lớn hơn so với cảng Sài Gòn. Các khu công nghiệp phía Bắc cũng trống hơn nhiều so với phía Nam và như vậy, tìm được đất tốt không phải là điều khó" [9].

Sự yếu kém hệ thống giao thông đã ảnh hưởng đáng kể đến khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Trong số 1,49 tỷ USD FDI thì Long An chiếm 691 triệu USD, Tiền Giang 126 triệu USD, Vĩnh Long 20 triệu USD đều là những tỉnh ven quốc lộ. Trong 7 tháng đầu năm 2005 thu hút FDI của vùng

7. Tổng mức đầu tư của vùng này bằng 13,6% của cả nước, phần vốn đầu tư của ngân sách chiếm vào khoảng 16%. [*Nguồn: Điều tra vốn đầu tư năm 2000- TCTK*]. Một đánh giá khác của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong thực hiện kế hoạch 5 năm 1996-2000, tổng vốn đầu tư vào ĐBSCL chiếm 14,8%, riêng vốn đầu tư từ ngân sách bằng 16,7% tổng vốn đầu tư từ ngân sách. Trong kế hoạch 5 năm 2001-2005, tổng vốn đầu tư dự kiến là 840 nghìn tỷ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư bố trí đầu tư vào ĐBSCL 127 nghìn tỷ tương đương 15,2%, trong đó vốn từ ngân sách là 186,5 nghìn tỷ, ĐBSCL dự kiến bố trí là 33 nghìn tỷ chiếm 17,7% [*Nguồn: Bộ KH&ĐT: Kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2001-2005, Hà Nội tháng 12 năm 2001*]

8. Hội nghị bàn về giáo dục đào tạo các tỉnh ĐBSCL lần I, năm 1999, đề ra mức chi ngân sách 22% cho giáo dục đào tạo, sau hơn 5 năm thực hiện con số chỉ đạt 17,5%. Đánh giá tại Hội nghị lần II (cũng tại Cần Thơ-ngày 01-02-2005) Bộ trưởng Bộ Giáo dục cho rằng: "ĐBSCL vẫn nằm ở vị trí thấp nhất trong bản đồ giáo dục và đào tạo của cả nước" –*Nguồn: Xuân Đức: Giáo dục thời đại.*

9. Lịch sử hay chính sách: tại sao các tỉnh phía Bắc không tăng trưởng nhanh hơn? Nguyễn Đình Cung, Bùi Văn, Nguyễn Anh Tuấn, Gs David Dapeice - Chương trình phát triển của LHQ (UNDP), Hà Nội tháng 5-2004, tr 4. *Tài liệu trên còn chỉ ra rằng, ngay ở 7 tỉnh được coi là điểm sáng ở phía Bắc và đã được đầu tư đáng kể như (Quảng Ninh, Hải Dương, Hưng Yên, Hà Tây, Bắc Ninh, Bắc Giang và Vĩnh Phúc) nhưng xuất khẩu đạt còn thấp hơn cả vùng ĐBSCL. Trong năm 2003, 4 tỉnh miền Nam (Đồng Nai, Bình Dương, Long An và Bà Rịa - Vũng Tàu) đạt kim ngạch xuất khẩu gần 4 tỷ USD (không tính dầu mỏ và khí đốt) còn 7 tỉnh miền Bắc nói trên thu được 0,5 tỷ USD, tính cả than. Khu vực đồng bằng sông Cửu Long (trừ Long An) xuất khẩu được 1,7 tỷ USD.*

chỉ [illegible] Long An là 20 triệu [illegible] cảnh đầu tư nước ngoài vào [illegible] Nam đang tăng lên từ cuối năm [illegible] như người [illegible] cũng hết sức nỗ lực [illegible]

Hộp 1: Các khu và cụm công nghiệp trong vùng

Trong toàn vùng qui hoạch 111 khu và cụm công nghiệp với diện tích 24.100ha, đã thu hút được 494 dự án, gồm: 70 dự án đầu tư nước ngoài với số vốn 486 triệu USD và 424 dự án đầu tư trong nước với số vốn 5.780 tỷ đồng, thu hút được 32.000 lao động. Số đất đã thuê là 1.064 ha, bằng 36% diện tích qui hoạch đã có cơ sở hạ tầng, so với diện tích qui hoạch 111 khu vừa nói chỉ chiếm 4,4%.

Qui mô trung bình 1 dự án sử dụng 2,15 ha. Suất đầu tư 1 dự án là 6,9 triệu USD đối với dự án đầu tư nước ngoài; 13,8 tỷ đồng đối với dự án đầu tư trong nước.

[Trích Báo cáo tổng kết ngành công nghiệp ĐBSCL 2001-2005, ngày 09-9-2005 tại Cần Thơ.

Xem xét cơ cấu vốn đầu tư cho thấy: 27% đầu tư trực tiếp cho nông, lâm nghiệp, thủy sản; 19,7% cho các hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng; 14,2% vận tải, thông tin; 9,4% cho sản xuất phân phối điện, khí đốt, nước và 8,4% là vào công nghiệp chế biến[10].

Đầu tư nông nghiệp phần lớn là dành cho thủy lợi và cho cây lúa[11]. Sự tập trung cao vào hệ thống thủy lợi cho cây lúa đã tạo ra khả năng quay vòng đất nhanh, năng suất canh tác lúa tăng vọt, giá thành sản xuất thấp và có ưu thế lớn cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Nhưng điều đó đã chứa đựng sự méo mó trong cơ cấu kinh tế, khai thác triệt để hơn tài nguyên đất khi sản xuất đến vụ lúa thứ 3 trong năm không còn là câu chuyện dè dặt.

Lúa gạo sản xuất ở ĐBSCL trong chiến lược lương thực trước đây là để giải quyết cái ăn, cung cấp loại gạo chất lượng thấp, giá xuất khẩu cũng thấp. Cạnh tranh gạo của Việt Nam trên thị trường thế giới trong nhiều năm nay là ở loại chất lượng thấp, dần dà đã tạo nên hình ảnh gạo Việt Nam là loại gạo chất lượng thấp. Để có giá thành thấp của nhà sản xuất, Nhà nước đã [illegible] đô la Mỹ để đầu tư vào hệ [illegible] hệ thống canh tác, [illegible] không phải tự mình [illegible] tạo ra giá thành [illegible] rồi 2 vụ. [illegible] lập đê bao chống lũ, sản xuất trong mùa nước nổi để tiếp tục xuất khẩu gạo nhưng cũng với loại gạo chất lượng thấp, giá thấp ra thị trường thế giới. Ô nhiễm và suy thoái môi trường có thể không kiểm soát được sẽ trở thành gánh nặng trong tương lai.

Sự thiên lệch trong đầu tư và những ưu đãi về chính sách đã đẩy một số cây trồng, vật nuôi từng là thế mạnh, không được đầu

10. Kết quả điều tra vốn đầu tư phát triển toàn xã hội năm 2000 – TCTK, Hà Nội tháng 9 năm 2001.

11. Thủy lợi nhận khoảng 50-55% ngân sách nhà nước cho nông nghiệp, mà 80-90% trong đó là chi cho đầu tư. Tổng chi tiêu công cho thủy lợi đã tăng gần gấp đôi từ năm 1992. Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tổng giá trị các công trình thủy lợi theo giá năm 1994 lên đến 60 nghìn tỷ đồng. Chi phí vận hành và bảo dưỡng ước tính cho hệ thống thủy lợi là 1.200 đến 1.500 tỷ đồng một năm . *Nguồn: Việt Nam quản lý tốt hơn nguồn lực nhà nước – Đánh giá chi tiêu công năm 2000, phần 2 . Báo cáo của nhóm công tác chung giữa Chính phủ Việt Nam và các nhà tài trợ về đánh giá chi tiêu công, tháng 12 năm 2000, tr 72,73.* Trong giai đoạn 2001-2005, thủy lợi chiếm trên 70% tổng đầu tư cho nông nghiệp.

12. Lợi nhuận cao sẽ kích thích nông dân đổ xô đầu tư để trồng lúa, thay vì họ có thể đầu tư vốn vào một số cây trồng, vật nuôi khác. Trong trường hợp này, [illegible] Nhà nước vừa đóng vai trò [illegible] kích thích đầu tư tư nhân.

tư như cây lúa không phát triển[13]. Trồng lúa dễ hơn, thu nhập cao hơn, được Nhà nước bảo hộ nhiều hơn. Nhiều loại cây trồng khác vốn từng có mặt ở ĐBSCL trong nhiều năm trước, đã từng xuất khẩu sau này trở thành phải nhập khẩu. Sự thiếu đa dạng trong cơ cấu nông nghiệp của một vùng sinh thái như ĐBSCL đã là điểm yếu, đến lượt nó tác động trở lại đối với ngành công nghiệp chế biến, làm cho cơ cấu công nghiệp, cơ cấu kinh tế của vùng lẽ ra đa dạng như nó vốn có, trở nên què quặt hơn. Những hệ lụy thực ra không dừng lại ở đó. Trồng lúa thu nhập cao hơn nhiều loại cây trồng khác, và cũng cần nhiều lao động, nhất là trong thời điểm thu hoạch. Diện tích trồng lúa mở rộng với 2 vụ, và ở một số nơi trồng 3 vụ, cần một lượng lớn hơn lao động ở khu vực nông thôn, kể cả lao động trẻ em, lớp tuổi có thể đến trường học. Kết quả từ cuộc điều tra dân số năm 1999 cho thấy có đến 11,6% số dân chưa đi học, còn số học tiểu học chiếm tỷ lệ 52%, cao hơn tất cả các vùng khác (trung bình của cả nước là 38%).

Sự thiên lệch sâu hơn còn ở mức phân bổ vốn đầu tư không hiệu quả trong nông nghiệp[14]. Hơn 50% tổng chi trong nông nghiệp (hiện nay lên đến 70%) cho thủy lợi, chỉ có vào khoảng 1,7% cho nghiên cứu[15]. Rất khó biện minh cho việc đầu tư lớn vào thủy lợi là vì vấn đề dân sinh khi mà nó vẫn chưa kết hợp với việc xây dựng mạng lưới giao thông, giải quyết nước cho nhu cầu của dân cư. Những vùng trồng lúa nhiều cũng là nơi thiếu nước sinh hoạt trầm trọng trong mùa khô.

Trong khi đầu tư cho nông nghiệp như vậy, lại rất ít dành cho những ngành công nghiệp hỗ trợ nông nghiệp. Cơ khí cho nông nghiệp, công nghệ sinh học cho phát triển nông nghiệp là ví dụ[16]. Sự yếu kém này là chuỗi dây chuyền cho yếu kém của ngành công nghiệp tác động đến nông nghiệp. Thiếu nó, nông nghiệp không thể tự cải thiện được mình, không thể nâng cao năng suất lao động. Điều đó ảnh hưởng đến việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế và sự di chuyển lao động trong nông nghiệp ra khỏi nông thôn. Tình trạng thiếu lao động cho các nhà máy, xí nghiệp trong vùng, đặc biệt là trong giai đoạn thời vụ nông nghiệp có phần nguyên nhân từ đây.

Hộp 2: Nếu nông nghiệp được cơ giới hóa?

"Giá công cắt bằng máy thấp hơn bằng tay từ 50.000-80.000 đồng/ha; 1 ha đất sản xuất nông nghiệp sử dụng công cụ sạ hàng sẽ giảm được 100kg lúa giống/vụ; sử dụng máy gặt xếp dãy sẽ giảm bình quân 65.000 đồng/vụ, hao hụt 10% sản lượng, tương đương 600kg lúa. Tính chung tổng chi phí tiết giảm 2,45 triệu đồng/ha/năm. Với 380 ngàn ha thì hàng năm sẽ tiết giảm được 931 tỷ đồng, đó là chưa tính đến việc giảm lượng phân bón, giảm thuốc trừ sâu bệnh". [Trích từ Báo cáo của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Đồng Tháp, tháng3-2005]

Ghi chú: Diện tích trồng lúa của ĐBSCL năm 2004 là 3,8 triệu ha, gấp hơn 10 lần số diện tích của tỉnh vừa kể.

13. Bắp, mè, đậu nành, đậu xanh, những sản phẩm đã từng xuất khẩu. Sự giảm sút đàn trâu, bò trong giai đoạn 1990-2000, có nguyên nhân từ nhu cầu sử dụng sức kéo trong nông nghiệp không còn. Nhưng tác động lớn nhất là điều kiện để chăn nuôi đã thay đổi, không còn nhiều đồng có cho phát triển loại gia súc này. *Các phân tích này không có ý đánh giá thấp vai trò của ngành trồng lúa, hay thủy sản trong kinh tế của vùng mà chỉ nhằm nghiên cứu tác động của đầu tư khi bị thiên lệch, để có bức tranh đầy đủ hơn khi phân tích chính sách.*

14. Trong một nghiên cứu được công bố năm 2003 về mối quan hệ giữa chi tiêu công với sản lượng nông nghiệp cho biết, với 1 đồng chi tiêu cho nghiên cứu nông nghiệp mang lại gần 8 đồng sản lượng, với một đồng chi cho thủy lợi chỉ mang lại 0,67 đồng sản lượng, nhưng nếu chi vào đường nông thôn sẽ mang lại 4,82 đồng, chi cho giáo dục sẽ mang lại là 2,66 đồng. Ở ĐBSCL chỉ 1 đồng cho thủy lợi chỉ mang lại 1,13 đồng giá trị sản lượng nông nghiệp, nhưng chỉ 1 đồng cho đường sá mang lại 7,86 đồng, còn chỉ 1 đồng cho giáo dục mang lại 5,47 đồng sản lượng nông nghiệp. [xem thêm trong phần phụ lục]

15. Tổng chi trong 3 năm 1997-1999, là 80 tỷ đồng, với số tiền đó chủ yếu để trả lương và hành chính phí (hơn 50%). *Nguồn: Việt Nam quản lý tốt hơn nguồn lực nhà nước- Đánh giá chi tiêu công năm 2000.*

16. Sự yếu kém của công nghệ sinh học và đầu tư quá thấp ở lĩnh vực này cũng là điều hết sức ngạc nhiên.

2. Cơ cấu của công nghiệp

BẢNG 1: **Chuyển dịch cơ cấu kinh tế và cơ cấu lao động (%).**

Đồng bằng SCL	1996	2000	2004	Thay đổi		
				2000 - 1996	2004 - 2000	2004 - 1996
Trong GDP	100	100	100			
Khu vực I	58,9	52,7	47,9	-6,3	-4,7	-11,0
Khu vực II	15,0	18,3	21,7	3,3	3,4	6,7
Khu vực III	26,1	29,0	30,4	2,9	1,3	4,3
Trong lao động	100	100	100			
Khu vực I	65,6	61,5	60,1	-4,1	-1,4	-5,5
Khu vực II	10,1	11,2	13,1	1,1	1,9	3,0
Khu vực III	24,2	27,3	26,8	3,0	-0,5	2,5

Nguồn: Số liệu TK các tỉnh trong vùng; Số liệu lao động việc làm của Bộ LĐ và TBXH 1996-2000 và 2004.

Tỷ trọng của khu vực I trong GDP còn gần 50%, trong lao động hơn 60%. Trung bình tỷ trọng khu vực I giảm 1% trong GDP, thì trong cơ cấu lao động giảm 0,5%.

Khu vực II chỉ chiếm 13% trong cơ cấu lao động, chỉ tăng được 3% trong suốt 8 năm! Tính trung bình phải 2,2% tăng thêm về mặt tỷ trọng của khu vực II trong GDP mới tăng thêm được 1% trong cơ cấu công ăn việc làm.

Cơ cấu lao động của khu vực III năm 2004 giảm so với năm 2000, phản ánh sự thay đổi cấu trúc bên trong của khu vực III. Những ngành dịch vụ cấp thấp mất đà tăng trưởng do chậm chạp của quá trình phát triển đô thị.

Vai trò của công nghiệp thường được lưu ý trong các báo cáo kế hoạch, được nhấn mạnh khi bàn về chuyển dịch cơ cấu kinh tế, được xem như là phương sách để phát triển kinh tế ở địa phương. Nhưng thực tế thì chưa. Các câu chuyện bàn bạc, quyết định phần lớn vẫn xoay quanh nông nghiệp. Cấu trúc cán bộ trong cấp ủy, sự phân công cán bộ trong bộ máy nhân sự như đã có, thật không dễ đưa vấn đề phát triển công nghiệp đi sâu hơn. Các sở công nghiệp vẫn đóng vai trò khá khiêm tốn trong bộ máy kinh tế ở địa phương, rất khó trong tham mưu để ra quyết định.

Do yêu cầu phải có tỷ lệ tăng trưởng cao để đạt kế hoạch, trong khi chưa có yếu tố mới thay thế, thì nông nghiệp vẫn là chỗ dựa để thúc đẩy tăng trưởng. Và như một chu trình khép kín, để có tăng trưởng mới phải đẩy mạnh đầu tư vào nông nghiệp, mà đầu tư vào nông nghiệp dễ nhất là cho làm thủy lợi, xẻ mương, đào kênh, đê bao. Các công ty xây dựng về thủy lợi đôi khi trở thành những nhà vận động, lobby vốn rất tài ba.

3. Lao động, nguồn nhân lực

Từ năm 2001-2004 số lao động đang làm việc tăng trung bình hàng năm của ĐBSCL 4,5%, tương đương với mức của vùng Đông Nam Bộ và Tây Nguyên là những nơi đang thu hút nhiều lao động.

BẢNG 2: **Tỷ lệ tăng trung bình dân số và lao động các vùng trong cả nước**

	Dân số		Tỉ lệ tăng tự nhiên		Lao động	
	1996-2000	2000-2004	Điều tra 1999	Điều tra biến động 2002	1996-2000	2000-2004
Cả nước	1,49	1,39	1,43	1,32	1,59	3,87
ĐB sông Hồng	1,06	1,13	1,11	1,12	3,62	3,82
Đông Bắc	1,20	0,76	1,29	1,25	-3,53	2,54
Tây Bắc	1,88	2,93	2,19	1,73	2,30	5,77
Bắc Trung Bộ	1,02	1,02	1,48	1,15	0,91	3,32
Duyên Hải NTB	-0,09	1,40	1,46	1,5	1,34	2,85
Tây Nguyên	4,33	2,55	2,11	1,94	4,43	4,90
Đông Nam Bộ	2,43	2,16	1,38	1,22	2,85	4,40
ĐBSCL	1,02	1,10	1,39	1,28	1,72	4,49

Nguồn: Niên giám thống kê 2000, 2004, kinh tế xã hội Việt Nam 2001-2003; Số liệu lao động và việc làm - Bộ Lao động và TBXH.

Trong 3 năm cả vùng đã tạo thêm được hơn 1 triệu công ăn việc làm mới, trong đó khu vực dịch vụ là 566 nghìn, khu vực công nghiệp - xây dựng là 353 nghìn, khu vực nông nghiệp chỉ tạo thêm được 222 nghìn, do năm 2004 đã giảm gần 46 nghìn lao động. Nông nghiệp là chỗ dựa giải quyết công ăn việc làm trong nhiều năm, giờ đây đã có những dấu hiệu thay đổi, sẽ khó đạt được mức tăng trưởng như những năm trước. Giải quyết công ăn việc làm từ đây trông chờ vào khu vực công nghiệp và dịch vụ. Thúc đẩy đô thị hóa, thúc đẩy các ngành dịch vụ và công nghiệp là giải pháp quan trọng tạo thêm công ăn việc làm mới nhờ vào khu vực doanh nghiệp tư nhân phát triển.

Nếu dựa theo các con số để tính toán thì lao động trong nông thôn còn lớn, nguồn cung lao động còn dồi dào, nhưng thực tế hiện nay lao động cung cấp cho công nghiệp rất thiếu. Không chỉ đối với loại lao động kỹ năng, chuyên môn mà đối với lao động giản đơn ở các xí nghiệp may, thủy sản cũng đã rất khó tuyển. Đây là những vấn đề rất cần được phân tích, bởi điều đó ảnh hưởng không nhỏ đến quá trình hoạch định chiến lược phát triển công nghiệp, thậm chí dẫn đến thay đổi suy nghĩ trong việc bố trí phát triển các ngành trong công nghiệp đã dự định trước đây, đặt biệt là ở các ngành thâm dụng lao động. Điều gì đã xảy ra và dẫn đến tình trạng trên?

Xuất khẩu lao động đã có những tác động không nhỏ đến cung cầu lao động trong nước. Không ít địa phương xem nó như là nhân tố mới trong xóa đói, giảm nghèo, giải quyết công ăn việc làm và có chủ trương khuyến khích. Một người lao động khi đi làm việc ở nước ngoài là đã rút bớt nguồn cung thị trường lao động trong nước, nhưng vấn đề không dừng ở đó. Với mức thu nhập cao hơn so với làm việc trong nước, người ấy có thể nuôi thêm được nhiều người hơn ở gia đình. Một số thành viên trong gia đình sống dựa vào cha mẹ, nhờ đó không bị bức bách phải đi làm việc. Những yếu tố đó làm cho các đánh giá về nguồn cung lao động từ thị trường nông thôn theo hình dung trước đây, nay không còn đúng.

BẢNG 3: **Biến động việc làm hàng năm trong các ngành kinh tế từ 2002-2004**

Nghìn người (+,-)	2001*	2002	2003	2004	Gộp 2002-2004
ĐBSCL	7921,5	327,9	630,5	183,1	1141,50
Nông, lâm, thủy sản	5227,2	35,7	232,4	-45,6	222,50
CN & xây dựng	835,4	113,4	178,1	61,2	352,70
Dịch vụ	1858,9	178,8	220	167,5	566,30

Nguồn: Số liệu lao động việc làm 1996-2000 và 2004 - Bộ LĐ và TBXH

* Năm 2001 là số lao động (nghìn người), các năm 2002, 2003 và 2004 là thay đổi (+, -) năm sau so với năm trước.

Hội nhập quốc tế lại càng có cơ hội thúc đẩy việc này, lao động đi ra nước ngoài có thể còn nhiều hơn. Như vậy những ngành công nghiệp không mang lại mức thu nhập cao hơn so với ở lại nông thôn, sẽ không có nhân công để làm việc. Hội nhập quốc tế còn có thể gây nên những tác động sâu sắc hơn. Lao động có kỹ năng, có chuyên môn dễ tìm việc làm và có thu nhập cao hơn. Trái lại lao động không có kỹ năng, học vấn thấp sẽ rất khó cơ hội tiếp cận việc làm. Nếu có thì thu nhập cũng rất thấp[17]. Khoảng cách giàu nghèo tăng lên nhanh, chênh lệch giữa thành thị và nông thôn cũng rộng ra. ĐBSCL giàu tài nguyên nông nghiệp, nhưng trình độ học vấn, chuyên môn được đào tạo

17. Tỷ lệ lao động qua đào tạo, cũng như trình độ học vấn của người trong độ tuổi lao động ở ĐBSCL thuộc loại thấp nhất so với các vùng khác trong cả nước.

của lực lượng lao động lại ở mức thấp nhất. Điều đó thật sự là những thách thức. Và nó cũng đặt trách nhiệm cho những nhà hoạch định chiến lược công nghiệp những nhiệm vụ phức tạp mới, mà vài ba năm trước chưa hình dung. Làm thế nào để giải quyết nguồn cung lao động cho nhu cầu phát triển công nghiệp đang là yêu cầu cấp bách.

4. Đào tạo nguồn nhân lực

Khi tình trạng yếu kém trong công tác quản lý ở các doanh nghiệp nhỏ được nhận thấy thì hàng loạt chương trình, kế hoạch đào tạo được đưa ra, được thúc đẩy đã làm tăng vọt nhu cầu giảng viên, các lớp huấn luyện ngắn hạn. Việc thiếu các nhà huấn luyện *(cả chất lượng và số lượng)* đã đẩy chi phí phải trả cho 1 giờ giảng tăng lên, nhưng tìm kiếm giảng viên có chuyên môn, đáp ứng được yêu cầu đang là những thách đố. Nhiều doanh nghiệp đã thực sự tỏ ra bối rối khi phải cử người tham dự ở các lớp học. Họ không chỉ áy náy về số tiền phải trả, mà còn lo ngại mất thời gian đi học vẫn không tìm kiếm được gì sau mỗi khóa học. Ở một cực khác, các cơ quan tổ chức công việc huấn luyện đôi khi cũng hết sức bối rối với chi phí phải trả cho giảng viên quá cao, lại chỉ được thanh toán ở mức qui định rất thấp. Giải ngân là nỗi ám ảnh bởi các qui định vô lý về chi phí, làm cho người ta phải nói dối hơn là nói thật, còn hiệu quả của các lớp huấn luyện không đạt được như đã mong muốn.

Các kế hoạch đào tạo cho các doanh nghiệp cũng rất chắp vá, thấy thiếu thợ thì lo đào tạo người thợ, nhưng đào tạo, huấn luyện những ông "thầy" thì chưa được chú ý. Sự lạc hậu của những nhà huấn luyện mang lại những kết cục tệ hại, theo đó là sự lãng phí tiền của, thời gian. Môi trường kinh doanh không tốt thì việc huấn luyện các doanh nghiệp cũng không đưa lại bao nhiêu kết quả. Nhưng môi trường kinh doanh mà trong đó doanh nghiệp hoạt động lại liên quan nhiều đến viên chức, công chức trong bộ máy hành chính. Những cán bộ, công chức liên quan trong các lĩnh vực như vậy, rất cần được học và bổ túc kiến thức mới.

Nhiều cán bộ ở địa phương hiện nay đã có được 2 bằng đại học: 1 chuyên ngành từ trường đại học, 1 cử nhân chính trị. Trên thực tế, cán bộ giữ vị trí lãnh đạo được học thêm về chính trị, về Mác – Lênin nhiều hơn so với việc cập nhật những kiến thức mới sau khi rời trường đại học. Điều đó là cần thiết để xây dựng, rèn luyện lập trường chính trị, phẩm chất cách mạng, ở chừng mực nào đó là đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn hóa cán bộ. Nhưng với bấy nhiêu đó, không đủ để hiểu được những kiến thức của kinh tế thị trường, của quản trị, đặc biệt những thay đổi trong bối cảnh toàn cầu hóa. Càng không thể biến thành những kỹ năng lập kế hoạch phát triển, quản lý tổ chức, quản lý xã hội, nếu như không chịu khó học tập thêm. Thực ra vấn đề còn ở chỗ phong cách giảng và học. Sự tiếp nhận bài giảng ở các trường chính trị thường ở dạng chấp nhận, buộc phải nghe, phải chép để lấy điểm. Không có thói quen tranh luận, dẫn đến ít cởi mở, không chấp nhận được những ý kiến khác biệt, không dám trao đổi với cấp trên dù thấy không đúng. Đây là những điểm không tốt, nhưng chưa thấy sửa.

Sự thiếu cập nhật kiến thức, thông tin mới còn nảy sinh những khó khăn khi thương lượng, trình bày vấn đề với phía đối tác, bởi sự thiếu tương đồng. Để lấp vào chỗ trống do thiếu những khái niệm tương đồng, thông thường phải suy luận từ cái mình đã có, thành cái mà người khác vốn không có để trao đổi, thảo luận, kết cục có thể, cả 2 bên đều không thực sự hiểu nhau. Sự thiếu hụt đó còn dẫn đến hệ quả không có được tầm nhìn hoạch định dài hạn, dễ thường chỉ so sánh với cái đã qua, dựa theo phương pháp cũ, quyết sách cho những vấn đề mới, cho hàng chục năm, chẳng trách chúng nhanh chóng lạc hậu, mới làm vừa xong đã phải sửa.

Những thay đổi ở bên ngoài khi vào Việt Nam đã chậm đi hàng chục năm, nhưng khi từ ở cấp quốc gia, ở đô thị trung tâm về đến cấp địa phương lại phải mất thêm 5-7 năm nữa. Sự chậm trễ ấy làm cho khoảng cách

giữa ĐBSCL với bên ngoài rất xa. Tiếp cận tư duy của kinh tế thị trường trong bối cảnh hội nhập, nếu bị giới hạn lại bởi khung tư duy quản lý trong một địa giới hành chính, chỉ nghĩ tới qui mô của địa phương, thay vì cho cả vùng, cả nước trong chiến lược cạnh tranh toàn cầu chính là tự mình làm khó mình.

Giải quyết bài toán nhân lực ở vùng ĐBSCL là vấn đề lớn, đòi hỏi thực hiện đồng bộ từ nâng cao trình độ học vấn (từ bậc tiểu học, trung học cơ sở) đến đào tạo nghề và ở cấp đại học. Một khó khăn là làm thế nào thay đổi tâm lý, thói quen để có phong cách làm việc phù hợp yêu cầu của nền công nghiệp. Điều này lại liên quan đến tiến trình đô thị hóa, giảm số dân sống ở khu vực nông thôn. Chừng nào mà khu vực đô thị vẫn còn yếu kém như hiện nay thì bài toán công nghiệp hóa, chuyển dịch cơ cấu kinh tế còn đầy phức tạp. Sự yếu kém đó tác động không chỉ đối với bản thân của vùng, mà còn với Tp.HCM và các tỉnh công nghiệp ở miền Đông. Quá trình thu hút đầu tư của Bình Dương, Đồng Nai, (và trong sắp tới là Long An, Tây Ninh) lâu nay dựa vào nguồn nhân lực từ ĐBSCL và các tỉnh miền Trung. Khi các tỉnh miền Trung lập khu công nghiệp giữ chân một phần lao động tại địa phương thì các khu công nghiệp ở Bình Dương, Đồng Nai bắt đầu bị sức ép, sự tăng giá nhân công là điều khó tránh khỏi.

Thúc đẩy công nghiệp mà không chú ý giải quyết bài toán nguồn nhân lực, thì chỉ trong vài năm, tình trạng thiếu nhân công gay gắt sẽ xảy ra. Khi nguồn cung thiếu, việc tìm kiếm lao động có chất lượng càng khó khăn hơn. Vòng xoáy mới khi ấy lại đẩy giá nhân công tăng cao hơn, mà năng suất lao động lại tăng không tương ứng, thì ngành công nghiệp sẽ mất sức cạnh tranh, tiến trình công nghiệp hóa bị hụt hơi bởi sai lầm trong xác định chiến lược phát triển.

Cân bằng trong phát triển công nghiệp, dịch vụ và nông nghiệp, giữa khu vực đô thị và nông thôn là vấn đề có ý nghĩa chiến lược. Tìm cách rút bớt lao động trong nông nghiệp, nhưng không để nông nghiệp suy yếu, nâng cao trình độ học vấn của người dân ở nông thôn, cải thiện chất lượng nguồn nhân lực, đáp ứng không chỉ cho yêu cầu công nghiệp hóa trong vùng mà còn cho sự trao đổi lao động với các vùng khác, làm việc ở nước ngoài đó sẽ là phương hướng cơ bản. Nguồn nhân lực của ĐBSCL không còn là vấn đề riêng của chính mình, mà là vấn đề của liên vùng, lợi ích và phát triển của quốc gia. Sự liên kết với Tp.HCM - miền Đông cũng không phải là lợi ích cho riêng ĐBSCL mà còn là của Tp.HCM - các tỉnh miền Đông. Nói đúng hơn đó là chiến lược của quốc gia trong phát triển, trong chiến lược cạnh tranh toàn cầu. Việc lập ra vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, và rồi một số tỉnh xin được gia nhập vào câu lạc bộ này, thật ra không mang lại ý nghĩa chiến lược nào cho việc phát triển kinh tế và xã hội ở tầm mức rộng lớn. Ở chừng mực nào đó, tính hình thức đó làm cho một số tỉnh đứng bên ngoài mang mặc cảm, ít chịu hợp tác.

Ở tầm nhìn xa hơn, với những gì đang xảy ra trong quá trình phát triển công nghiệp ở Tp.HCM, ở các tỉnh miền Đông, và với các con hổ nhỏ trong khu vực, để suy nghĩ về chiến lược. Mới chỉ chừng chục năm trước, nguồn cung lao động không là vấn đề nhưng nay đã rất thiếu, thì chiến lược phát triển công nghiệp của chúng ta, của vùng ĐBSCL, liệu có lặp lại tình hình trên? Đến khi ấy chúng ta sẽ nhập khẩu lao động ở đâu, nếu như Lào và Cam-pu-chia cũng lựa chọn chiến lược phát triển công nghiệp sử dụng nhiều lao động?

II. CẤU TRÚC VÀ CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH

Hai phân tích dưới đây: một dựa trên mô hình SWOT, một dựa trên sơ đồ kim cương của M. Porter nhằm tìm kiếm mối liên hệ cho chiến lược phát triển công nghiệp.

1. Điểm mạnh, yếu công nghiệp trong vùng

BẢNG 4: **Tóm tắt điểm mạnh yếu, cơ hội và thách thức công nghiệp ĐBSCL**

Điểm mạnh: - *Tiềm năng nông nghiệp, nguồn cung cấp nguyên liệu công nghiệp* - *Cấu trúc nghiêng về xuất khẩu, khả năng thích ứng của doanh nghiệp* - *Vị trí địa kinh tế*	***Cơ hội:*** - *Cơ sở hạ tầng, giao thông đang được cải thiện, sau năm 2008* - *Hội nhập quốc tế* - *Thị trường tiêu thụ có xu hướng phát triển*
Điểm yếu: - *Qui mô của doanh nghiệp nhỏ, trình độ công nghệ thấp* - *Thiếu đội ngũ lao động có chất lượng, thiếu các nhà quản lý tốt* - *Tính minh bạch?*	***Thách thức:*** - *Áp lực tiếp nhận công nghệ thấp, ô nhiễm môi trường* - *Áp lực giải quyết công ăn việc làm* - *Kế hoạch sử dụng nước của các nước thượng nguồn sông Mê Công*

Điểm mạnh có thể khái quát ở tiềm năng về nông nghiệp, thủy sản làm nguồn cung cấp nguyên liệu cho công nghiệp chế biến thực phẩm. *Điểm yếu* ở chất lượng thấp của nguồn nhân lực. Với cấu trúc công nghiệp hiện tại, ĐBSCL rất ít bị tổn thương khi tham gia hội nhập kinh tế, trái lại còn có *cơ hội* hơn khi tham gia sâu vào tiến trình này bởi không bị gánh nặng tình trạng công nghệ lạc hậu, nhà máy không có việc làm. Nhưng *nguy cơ* có thể là nhận về máy móc thiết bị lạc hậu, công nghệ rác thải từ các nơi khác trong nước đổ về và tình trạng ô nhiễm, suy thoái môi trường. Điều đặc biệt quan tâm là các kế hoạch khai thác sử dụng nước của các quốc gia ở phía thượng nguồn sông Mê Công. Đây có thể là thách thức lớn nhất, mối bận tâm lớn và lâu dài đối vùng ĐBSCL, nơi chịu ảnh hưởng trực tiếp, nhạy cảm với bất kỳ sự thay đổi nào về sử dụng nước từ phía thượng nguồn.

Sử dụng mô hình kim cương của M.Porter trong phân tích ngành tập trung ở 4 điểm: (1) Cấu trúc và chiến lược cạnh tranh của các công ty chủ yếu; (2) Các điều kiện về cầu; (3) Các ngành công nghiệp liên quan và hỗ trợ; (4) Các điều kiện nhân tố.

• *Chiến lược cạnh tranh*

Hơn 60% giá trị sản lượng công nghiệp thuộc về ngành chế biến thực phẩm mà chủ yếu là các nhà máy xay xát lúa gạo, chế biến thủy sản, một số ít là nhà máy chế biến nước quả, thực phẩm khác nhưng tỷ trọng không lớn. Có thể khái quát công nghiệp chủ đạo của vùng là chế biến thực phẩm, sử dụng nguyên liệu từ nông nghiệp, thủy sản, cạnh tranh trong ngành đã có, nhưng chưa cao và thường xuyên bị bóp méo.

Cạnh tranh chủ yếu ở các công ty xuất khẩu (gạo, thủy sản), xuất hiện ở hình thức đơn giản nhất là chào bán (hàng xuất khẩu) với giá thấp để xuất khẩu được nhiều, để đạt được chỉ tiêu kim ngạch cao. Cạnh tranh khởi đầu từ các nhà xuất khẩu với chiến lược giá thấp kéo các nhà cung cấp nguyên liệu nhập cuộc (ví dụ: trong ngành xuất khẩu gạo). Thủ thuật áp dụng thông thường là giảm các tiêu chí về chất lượng. Để lọt qua được hàng rào giám sát, các nhà cung cấp nguyên liệu lại phải "đi đêm" với các tổ chức giám sát, kiểm tra chất lượng và với cả nhân viên của công ty xuất khẩu, lâu dần thành thói quen. Nhưng giới hạn cuối cùng của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng ở chỗ

không thể bán dưới giá thành mà không có nguồn để bù và cuộc cạnh tranh về giá nào rồi cũng đến hồi kết cục. Những người đầu tiên phải gánh chịu là các nhà cung cấp nguyên liệu phải đóng cửa hoặc phá sản.

Một điều khác, việc xuất khẩu gạo thường xuyên bị can thiệp bởi lý do về an ninh lương thực. Sau mỗi giai đoạn xuất khẩu số lượng lớn gạo, giá trong nước tăng lên, thì y như rằng sẽ có sự can thiệp bởi cơ quan chính phủ (Bộ Thương mại, Bộ Nông nghiệp) không cho xuất, làm cho giá trong nước giảm xuống. Sau mỗi lần như vậy là một cuộc "tranh thủ" của các công ty nhằm giải thích với các cơ quan nhà nước, còn các nhà cung cấp nguyên liệu lại chạy chọt với các công ty quốc doanh nắm giữ hợp đồng. Mặc dù xuất khẩu gạo từ hơn 15 năm qua đã mang về hàng chục tỷ USD, nhưng tình trạng độc quyền và cơ chế can thiệp, mà động cơ thường không rõ đã làm méo mó thị trường cạnh tranh. Nông dân không thực sự được hưởng nhiều lợi ích, cái mà họ đáng lý được hưởng.

Ở ngành thủy sản, tính cạnh tranh cao hơn so với lúa gạo, yêu cầu của thị trường cũng khắt khe hơn. Khác với ngành lương thực, mức độ thao túng do tình trạng độc quyền của các công ty quốc doanh ở đây thấp hơn. Seaprodex là Tổng công ty, mô hình tương tự như ở lương thực được lập trong những năm Nhà nước nắm độc quyền ngoại thương, đã không thể trụ vững. Các nhà máy chế biến cũng là những nhà xuất khẩu có chiến lược tốt hơn, khả năng ứng phó với các thay đổi từ bên ngoài cũng tốt hơn. Họ có sự chú ý nhiều hơn trong xây dựng, quảng bá thương hiệu và có mối liên hệ sâu hơn với các nhà cung cấp nguyên liệu.

Một điều có thể nhận thấy sau 15 năm xuất khẩu gạo, mức độ ăn nên làm ra của các nhà kinh doanh gạo không nhiều, trái lại bóng dáng của yếu kém, suy tàn ở nhiều "làng gạo" thì thấy rõ hơn. Ở ngành thủy sản, sự thay đổi phát triển nhanh hơn. Về kim ngạch, xuất khẩu thủy sản trong thời gian ngắn đã vượt qua và cao hơn nhiều so với gạo, chỉ riêng về cá da trơn ở 4 tỉnh cũng bằng 1/3 so vớixuất khẩu gạo.

Ở một ngành nhỏ hơn, gốm đất nung ở Vĩnh Long, cho thấy cạnh tranh của các doanh nghiệp cũng ở chiến lược về giá. Một chiến lược "sao chép" thường được áp dụng. Một nhà xuất khẩu trước khá thành công, người đi sau cố bắt chước và dành thị phần bằng cách bán với giá thấp hơn. Các nhà nhập khẩu thường bối rối bởi các đơn chào giá sau, thấp hơn bảng chào trước mặc dù mẫu mã không khác biệt. Sự khao khát bán được hàng là điểm yếu của nhà xuất khẩu, đã được các nhà nhập khẩu khai thác để thủ lợi. Kết cục giá xuất khẩu bình quân không được cải thiện, một số doanh nghiệp mới nhập cuộc lâm vào tình trạng nợ nần, tài nguyên thì bị sử dụng một cách không tiết kiệm.

Mặc dù khác nhau về qui mô sản lượng, tính chất và mức độ, nhưng ở 3 ngành phân tích cho thấy chiến lược giá thường được sử dụng trong cạnh tranh để làm sao bán được nhiều hàng, có được thành tích, có được kim ngạch xuất khẩu cao. Việc xây dựng hình ảnh, thương hiệu, thiết kế mẫu mã, tạo sản phẩm mới chưa được coi trọng. Triết lý cạnh tranh xoay quanh quan niệm giá thấp là bán được nhiều hàng, dẫn đến hành động cố sao chép bắt chước, mục tiêu chỉ ở tầm ngắn hạn. Hậu quả chung của ngành: sản phẩm đơn điệu, sức hấp dẫn đối với thị trường bên ngoài mất dần, sau thời gian phát triển lợi nhuận thu được ít đi, nhiều doanh nghiệp phải bỏ cuộc bởi nợ nần cao, mức độ tín nhiệm với các thể chế tín dụng thấp. Về mặt xã hội, nguy cơ lao động bị mất việc cao, lãng phí trong sử dụng tài nguyên và ô nhiễm môi trường. Trong các nguyên nhân của tình trạng này có căn bệnh thành tích xuất khẩu, kể cả cơ chế thưởng xuất khẩu.

• *Điều kiện về cầu, các ngành công nghiệp hỗ trợ*

Xét qui mô số lượng, cầu ở 2 ngành sau đây cho thấy tiềm năng phát triển công nghiệp. Tổng mức bán lẻ hàng hóa chiếm

20% tổng mức bán lẻ quốc gia, mức tăng trung bình 1996-2000 là 13%, giai đoạn 2001-2004 là 15% (cao hơn tỷ lệ chung của cả nước), trong điều kiện chưa xuất hiện tầng lớp trung lưu. Tổng số hành khách đi lại của vùng năm 2002 là 338,6 triệu lượt, cao gấp 3,5 lần so với ở đồng bằng sông Hồng. Vận chuyển hàng hóa năm 2003 là 36,3 triệu tấn, bình quân tăng 8% năm, từ năm 1996-2003. Khi cơ sở hạ tầng trong vùng nâng cấp, tình trạng giao thông được cải thiện, điều kiện để phát triển sẽ lớn hơn nhiều lần.

Xét ở tính chất, cầu được hình thành trong vùng là cầu đơn giản, không đòi hỏi sự khắc khe về tiêu chuẩn, chất lượng. Các nhà sản xuất cung cấp cho khách hàng những sản phẩm với tiêu chuẩn trung bình, thông qua mối quan hệ quen biết hơn là thực hiện chiến lược tiếp thị và ra các kênh phân phối để vào thị trường. Gần đây với các vụ kiểm tra nghiêm ngặt dư lượng kháng sinh hàng thủy sản xuất khẩu thì các doanh nghiệp đã bắt đầu trở tay. Nhưng vấn đề còn nằm ở nhận thức, thói quen của những người nuôi, trồng và những nhà cung cấp nguyên liệu. Trong chuỗi giá trị ấy, mỗi một mắt khâu, mỗi thành viên đều có liên quan đến tính hiệu quả và năng lực cạnh tranh toàn ngành. Yếu kém đang nằm ở chỗ thường hay đổ lỗi cho nhau mỗi khi gặp rắc rối, thay vì phối hợp trong chuỗi để xử lý nhằm cải thiện tình trạng cạnh tranh của toàn chuỗi.

Xuất khẩu trái cây biên mậu sang Trung Quốc trong các năm trước đây với yêu cầu khá dễ đã kích thích mạnh gia tăng diện tích các loại cây ăn trái. Các nhà vườn lo việc trồng sao cho có nhiều trái, các nhà vựa lo sao cho việc giao hàng được trót lọt. Khi Trung Quốc gia nhập WTO, chính sách biên mậu thay đổi, trái cây nhập khẩu bị kiểm soát, xuất khẩu đình đốn, các nhà vườn đã bị thiệt hại nặng nề.

Sự yếu kém ở một loạt các ngành công nghiệp phụ trợ liên quan đến các ngành kinh tế chủ yếu trong vùng. Từ vận tải đến công nghiệp bao bì, in ấn các dịch vụ phát triển kinh doanh, ở đâu cũng thấy sự thiếu vắng và phụ thuộc vào Tp.HCM. Sự hiểu biết về vai trò và tác động của công nghiệp phụ trợ nhìn chung là rất thấp, chưa thấy được vai trò của nó đối với phát triển công nghiệp nói riêng và với nền kinh tế nói chung, trong đó có nông nghiệp.

• *Các điều kiện nhân tố*

Phân tích các điều kiện thể chế thì khó khăn lớn nhất nằm ở đất đai. Không chỉ khó khăn về thủ tục, vấn đề đền bù giải tỏa, mà ở giá đất trung bình đã cao. Ở ĐBSCL gần như không có đất bỏ trống, bởi hầu hết được đưa vào sử dụng trong nông nghiệp. Những nơi mà đất không sử dụng được cho nông nghiệp, cũng rất khó sử dụng vào mục đích khác, do điều kiện tự nhiên (ví dụ: đất ở vùng ngập lũ). Một vấn đề khác còn làm nặng nề thêm là kết cấu nền móng quá yếu của đất làm cho giá thành xây dựng rất cao. Phí tổn xây dựng nền móng chiếm trung bình 20-30% tổng giá thành xây dựng. Điều này làm cho nhà đầu tư phải bỏ nhiều chi phí hơn để xây dựng nhà xưởng so với khi đầu tư ở miền Đông hay các nơi khác.

Môi trường kinh doanh là yếu tố rất khó phân tích bởi sự thông thoáng không chỉ thể hiện trên các văn bản, mà phần lớn phải được đánh giá khi thực hiện, được thể hiện qua những vấn đề được giải quyết. Trong một tài liệu do VNCI và VCCI công bố về chỉ số cạnh tranh địa phương ở cấp tỉnh dựa trên kết quả điều tra năm 2004, có 2 tỉnh ở trong vùng nằm ở tốp đầu là Vĩnh Long và Bến Tre thì điểm mạnh là tính năng động và tiên phong, chính sách phát triển khu vực kinh tế tư nhân; điểm yếu là tính minh bạch và trách nhiệm. 5 tỉnh nằm ở tốp giữa: Đồng Tháp, Long An, Trà Vinh, Tiền Giang, Sóc Trăng, điểm yếu đều nằm ở tính minh bạch và trách nhiệm, chi phí thời gian, thanh tra và kiểm tra.

Các cơ sở nghiên cứu đào tạo có trường Đại học Cần Thơ, là trường đại học đa ngành, mà nền tảng trước kia là nơi đào tạo

cán bộ cho nông nghiệp. Cho đến nay, các khoa mạnh của trường này cũng thuộc về lĩnh vực nông nghiệp, thủy sản. Các ngành khoa học cơ bản, các trung tâm nghiên cứu rất thiếu vắng. Các khoa nghiên cứu ứng dụng sinh học, cơ khí, công nghệ thông tin còn rất yếu. Các trường mới thành lập gần đây như Đại học An Giang, Đại học Dân lập Cửu Long, Đại học Sư phạm Đồng Tháp mới ở giai đoạn đầu của công tác đào tạo. Sự thiếu vắng các cơ sở nghiên cứu và đào tạo lớn, có uy tín ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng nguồn nhân lực và sự phát triển chiều sâu của các ngành công nghiệp mang lại giá trị gia tăng.

2. Doanh nghiệp trong công nghiệp

Các sở công nghiệp đưa ra số liệu có vào khoảng 92 nghìn cơ sở sản xuất, thu hút 570 nghìn lao động, 80% làm việc ở khu vực tư nhân, hầu hết là những cơ sở sản xuất rất nhỏ. Công nghiệp chế biến thực phẩm, ăn uống và thức ăn gia súc chiếm hơn 70% giá trị sản xuất của ngành công nghiệp, riêng chế biến thủy sản đã chiếm 55%. Chế biến thủy sản được đánh giá là trang bị tốt nhất về trang thiết bị, xuất khẩu chiếm hơn 1/2 kim ngạch xuất khẩu chung của vùng (1,45 tỷ USD năm 2004).

Hộp 3: Các nhà máy trong vùng

Trong toàn vùng có: 133 nhà máy chế biến thủy sản, với công suất 690 nghìn tấn năm; 1 nhà máy sữa có công suất 12 triệu lít năm, 80% nguyên liệu sản xuất là nhập khẩu, nuôi bò sữa vẫn chưa thể phát triển được; 2 nhà máy dầu thực vật (trích ly dầu cám) công suất 80 nghìn tấn/năm. Có 7 nhà máy đường với công suất 14 nghìn tấn mía/ngày, hiệu quả không cao, một số nhà máy thua lỗ. Có 3 nhà máy chế biến trái cây, nhưng khó khăn về nguyên liệu (chủng loại chất lượng không đạt, vận chuyển xa), vì nhiều lý do dẫn đến ngành công nghiệp chế biến trái cây không phát triển được. Có 3 nhà máy bia (BGI-Tiền Giang, bia Sài Gòn ở Cần Thơ và bia Sài Gòn ở Sóc Trăng) có qui mô lớn được tiêu thụ mạnh. Có 6 nhà máy chế biến gia súc gia cầm, nhưng chưa phát huy được. Có 13 nhà máy sản xuất xi măng (thuộc địa phương) tổng công suất 6 triệu tấn (không kể nhà máy xi măng Hà Tiên thuộc Tổng công ty và nhà máy xi măng Sao Mai, vốn đầu tư nước ngoài). Có 1 nhà máy sản xuất phân bón công suất 50 nghìn tấn năm (nhu cầu hàng năm trên 600 nghìn tấn phân các loại). Có 3 xí nghiệp dược phẩm sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP có khả năng cạnh tranh.

[Trích: Báo cáo tổng kết ngành công nghiệp ĐBSCL 2001-2005, ngày 09-9-2005 tại Cần Thơ]

Theo số liệu của các sở kế hoạch và đầu tư năm 2004, toàn vùng có khoảng 22 nghìn doanh nghiệp đã đăng ký, bình quân 800 người/1DN. 50% trong số đó thuộc lĩnh vực thương mại, dịch vụ, khoảng 30% hoạt động trong ngành công nghiệp, 12% thuộc các ngành xây dựng, vận tải, số còn lại thuộc tài chính, ngân hàng, và một ít (nhỏ hơn 2%) trong nông nghiệp.

Số liệu doanh nghiệp theo điều tra năm 2001 là 10.377, năm 2002 là 10.900 và 2003 là 11.032 doanh nghiệp, so với số liệu đăng ký do các sở kế hoạch cung cấp chỉ bằng 60%. Trong số doanh nghiệp theo điều tra đó, khoảng 65% có qui mô sử dụng lao động dưới 10 người, và qui mô vốn dưới 1 tỷ; 25% có qui mô lao động từ 10 đến dưới 50 người, về vốn từ 1 tỷ đến dưới 5 tỷ[18]. Tóm lại, hơn 90% trong tổng số doanh nghiệp có qui mô vốn dưới 5 tỷ, qui mô sử dụng lao động dưới 50 người. Nếu theo định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ là những doanh nghiệp có số vốn dưới 10 tỷ đồng, qui mô lao động dưới 300 người, thì doanh nghiệp ở ĐBSCL hầu hết là doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.

18. Số liệu chung của cả nước như sau: doanh nghiệp sử dụng dưới 10 lao động chiếm tỷ lệ 48%, từ 10 đến dưới 50 lao động chiếm tỷ lệ 33%; có qui mô vốn dưới 1 tỷ đồng chiếm tỷ lệ 50%, từ 1 tỷ đến dưới 5 tỷ chiếm 30% (tính trung bình 3 năm 2001-2003).

Mặc dù có ưu điểm về tính linh hoạt, san xẻ rủi ro, nhưng số đông của các doanh nghiệp này tựa như những điểm rời rạc, không nối kết nhau. Sự thiếu vắng các doanh nghiệp có qui mô lớn, đã thiếu chất xúc tác gắn bó các doanh nghiệp này lại với nhau để thúc đẩy phát triển ngành. Ngay ở Cần Thơ, thành phố lớn nhất vùng cũng không tìm được doanh nghiệp đủ lớn đóng vai trò dẫn dắt.

Cấu trúc hướng về xuất khẩu của công nghiệp trong vùng thể hiện khá rõ (thủy sản, lương thực là dễ thấy nhất). Nhóm này cũng đã có ít nhiều kinh nghiệm khi đối phó với các vụ tranh chấp kiện tụng. Điểm mạnh của cấu trúc trên là sức chịu đựng và khả năng thích ứng với những biến động, từ bên ngoài nhờ mối liên kết giữa nhà cung cấp nguyên liệu (người nuôi, người trồng) đến nhà chế biến. Khảo sát ở những nhà nuôi cá cho thấy mỗi khi có cú sốc (các vụ kiện bán phá giá, kiểm tra dư lượng chất kháng sinh) sức sản xuất lúc đầu giảm, nhưng không lâu sau được phục hồi, rồi lại tăng lên, thậm chí còn cao hơn trước. Sức chịu đựng và khả năng thích ứng đó là điểm mạnh với kinh tế thị trường, thuận lợi hơn khi hội nhập. Tổng quát mà nói, công nghiệp của vùng không phải gánh chịu những di sản nặng nề về những tài sản thiết bị lạc hậu, nhà máy đình trệ, công nhân không có việc làm, như ở một số vùng khác. Với cấu trúc trên, khi gia nhập WTO, ĐBSCL không bị bất lợi, trái lại còn có thể tận dụng thêm được cơ hội để tiếp cận công nghệ và đi thẳng vào cuộc cạnh tranh trong xu thế toàn cầu hóa.

3. Chuỗi giá trị công nghiệp

Hộp 4: Chi phí trung gian và giá trị gia tăng

Trong giai đoạn 2001-2005, chi phí trung gian liên tục tăng, năm 2001 đạt 18,2 nghìn tỷ đồng, đến năm 2005 đã là 35,2 nghìn tỷ đồng, tốc độ tăng bình quân hàng năm 18,4%, cao hơn tốc độ tăng bình quân hành năm của giá trị sản xuất công nghiệp (18,1%). Có 4 địa phương tốc độ tăng chi phí trung gian bình quân hàng năm cao hơn mức tăng bình quân toàn vùng là Bạc Liêu 25,5%, Kiên Giang 21%, Long An 21%, Cà Mau 20%.

Tỷ trọng chi phí trung gian so với tổng giá trị sản xuất công nghiệp có xu hướng tăng dần qua các năm, nhất là giai đoạn 2003-2005, đây là kết quả của quá trình phát triển, đầu tư mở rộng sản xuất của các đơn vị và sự hình thành thêm nhiều đơn vị mới hoạt động sản xuất công nghiệp, đặc biệt khu vực ngoài quốc doanh, thêm vào đó kết cấu hạ tầng kỹ thuật vùng ĐBSCL còn yếu, chi phí đầu tư ban đầu cao, qui mô của các doanh nghiệp chủ yếu nhỏ và vừa, công nghệ lạc hậu. Do tỷ trọng của chi phí trung gian khá cao, trung bình hàng năm chiếm 66,8% so với tổng giá trị sản xuất công nghiệp, tốc độ tăng bình quân hàng năm nhanh, dẫn đến hiệu quả hoạt động của ngành công nghiệp ĐBSCL trong giai đoạn 2001-2005 giảm.

[Trích: Báo cáo tổng kết ngành công nghiệp ĐBSCL 2001-2005, ngày 09-9-2005 tại Cần Thơ]

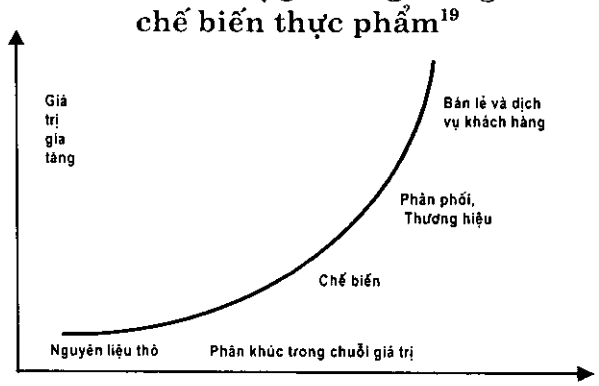
Chi phí trung gian cao thì giá trị gia tăng thấp, điều ấy phản ánh trong báo cáo tổng hợp của các sở Công nghiệp. Nguyên nhân cũng đã được chỉ ra là do cơ sở hạ tầng yếu kém, kết cấu địa chất yếu làm cho chi phí đầu tư nhà xưởng cao và công nghệ lạc hậu. Những nguyên nhân chưa được nêu ra là tính liên kết sâu chưa có, sự phát triển của các ngành công nghiệp cung cấp đầu vào còn rời rạc, phải vận chuyển xa, hết sức tốn kém. Các ngành công nghiệp liên quan, dịch vụ hỗ trợ cho công nghiệp của vùng cũng rất thiếu và hoàn toàn phụ thuộc vào Tp. HCM. Điều đó không chỉ làm giảm hiệu quả công nghiệp của vùng, mà với Tp.HCM cũng không có được kết quả tốt, bởi mất mát ở chi phí vận chuyển, chi phí giao dịch và chi phí thông tin quá lớn.

Liên kết trong một chuỗi giá trị (*value chain*) không sâu, các tác nhân bên trong

của chuỗi thường không hiểu vai trò và tác động của mình trong cả chuỗi. Một phân tích chuỗi giá trị ngành cá ở An Giang (VCCI Cần Thơ thực hiện được hỗ trợ bởi Tổ chức Hợp tác kỹ thuật Đức - GTZ) cho thấy sự phối hợp chưa tốt giữa người nuôi với nhà chế biến và các nhà cung cấp. Trong chuỗi ấy, tình trạng chất lượng nguyên liệu đầu vào càng đi xa, thì càng mù mờ đến mức không còn có thể biết được ai là người gây ra lỗi, nếu xảy ra trục trặc. Yếu kém lớn nhất trong chuỗi giá trị này còn do hệ thống phân phối ở thị trường trong nước. Các ưu đãi về chính sách tập trung ở khâu nuôi, với người nông dân. Điều này đã kích mạnh khâu làm ra nguyên liệu. Ở khâu chế biến xuất khẩu những ưu đãi về chính sách, tín dụng vẫn còn, nhưng ở thái độ đối xử vẫn còn khá phân biệt. Mỗi khi gặp khó khăn từ thị trường hoặc do giá cả lên xuống, thì lỗi thường được qui về các nhà xuất khẩu. Những nhà phân phối trong mạng nội địa là chịu nhiều bất công nhất, chỉ riêng việc bị gán cho mấy chữ "tư thương" hay "bọn" con buôn đã đủ thấy mức độ khó khăn và phí tổn chính thức, phi chính thức như thế nào!

Yếu kém trong chuỗi giá trị làm cho hiệu quả chung không cao, nếu không khắc phục được ngành sẽ mất sức cạnh tranh. Sự thiên lệch về chính sách và thái độ đối xử cũng kéo theo những méo mó khác trên thị trường. Tình trạng thường xuyên thừa cung nguyên liệu, rồi đến thiếu hụt nguyên liệu mang tính chu kỳ cũng có phần từ thiên lệch bởi chính sách ưu đãi và thiếu hiểu biết của mỗi tác nhân trong chuỗi giá trị.

HÌNH 2: **Giá trị gia tăng trong chuỗi chế biến thực phẩm**[19]



Hình 2 cho thấy trong chuỗi thực phẩm chế biến, phần giá trị gia tăng khâu nguyên liệu thấp nhất. Nếu ở ngành cá thì đây là khâu cá nuôi. Ở mức cao hơn là khâu chế biến. Có thể hình dung các nhà máy chế biến cá đang nằm ở phân khúc này. Mức độ cao hơn là phân phối sản phẩm, thương hiệu. Các nhà máy chế biến thường làm luôn nhiệm vụ xuất khẩu. Nhà máy nào có thương hiệu tốt, thiết lập mối quan hệ sâu với khâu nuôi, kiểm soát được chất lượng, hình ảnh thương hiệu của nhà máy tốt thì giá trị gia tăng sẽ cao hơn. Ở phân đoạn cuối cùng là bán lẻ và dịch vụ khách hàng. Hình này cũng giải thích vấn đề vì sao khi có biến động từ một cú sốc nào đó (kiểm tra dư lượng kháng sinh, hạn chế nhập khẩu chẳng hạn) thì người nuôi là bị thiệt hại đầu tiên (do thiếu thông tin) và cũng là người thiệt hại nặng nề nhất, nhất là những người nuôi tự do thiếu mối liên hệ sâu với nhà chế biến.

Cạnh tranh sẽ thúc đẩy ngành (*ngành ở đây là công nghiệp chế biến lương thực, chế biến thủy sản chẳng hạn*) đi vào các phân khúc cao hơn trong chuỗi giá trị. Và để làm được điều này, phải có khu vực tư nhân phát triển. Tư tưởng cơ bản của thúc đẩy cạnh tranh là chọn lọc được những công ty vượt qua cuộc cạnh tranh trong ngành trong nước để bước vào cuộc cạnh tranh toàn cầu. Trong các công trình nghiên cứu, từ các bằng chứng khảo sát M.Porter cho rằng ở nơi nào, địa phương nào xảy ra cuộc cạnh tranh dữ dội trong ngành thì sức sống nơi đó cao hơn, tính hấp dẫn ngành và địa phương ở nơi đó cao hơn, và việc hình thành các cụm liên kết (*cluster*) cũng cao hơn, các công ty ở đó cũng dễ dàng thích ứng trong môi trường cạnh tranh với bên ngoài hơn. Các khảo sát cho thấy hầu hết các hãng có năng lực cạnh tranh

19. Mô phỏng từ Sơ đồ nụ cười Stanshi trong chuỗi giá trị ngành dệt may, lắp ráp máy tính và chuỗi giá trị hoa ở Columbia trong Plowing the Sea (Cày xới đại dương) của Michael Faitbanks - Tủ sách thư viện của Chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright)

cao trên thị trường quốc tế đều trải qua quá trình sàng lọc rất dữ dội ở những khu vực cạnh tranh khốc liệt trong nước.

Việc hình thành các cụm liên kết là quá trình tích tụ, tập trung vốn, kỹ thuật của nhiều ngành có mối liên hệ với nhau trong một vùng lãnh thổ. Kết quả của quá trình này mang ý nghĩa hết sức quan trọng trong xây dựng phát triển kinh tế ở địa phương. Sự tập trung của nhiều hãng có mối liên hệ nhau trên một vùng lãnh thổ sẽ giảm chi phí vận chuyển, chi phí giao dịch mà mỗi hãng riêng lẻ không thể làm được. Việc tuyển dụng lao động, đào tạo nhân lực, tìm kiếm những nhà quản lý tốt ở một cụm như vậy cũng dễ hơn. Nhưng chính quá trình trao đổi, tìm kiếm thông tin nhanh chóng, thuận lợi các hãng sẽ kịp thời hơn trong việc ra các quyết định, một yếu tố quan trọng trong kinh doanh. Các cụm như vậy, không phải là các cụm công nghiệp mà các địa phương đang qui hoạch, bị can thiệp bởi các quyết định hành chính. Quá trình hình thành các cụm liên kết là quá trình nội tại được thôi thúc bởi nhu cầu phát triển ngành. Nhưng những can thiệp của chính quyền có thể làm cho nó phát triển tốt, cũng có thể làm cho nó suy tàn.

ĐBSCL đã có những điều kiện như vậy trong việc hình thành các cụm liên kết về gạo xuất khẩu. Sau năm 1990, xuất khẩu gạo không còn là thử nghiệm mà đã được khẳng định, từ 1993-1995 một loạt các "làng gạo" ra đời cung cấp cho các nhà xuất khẩu. "Làng gạo" là một từ để chỉ một cụm, ở khu vực thường là ven sông thuận lợi vận chuyển cả thủy, bộ. Các nhà máy ở đó là các doanh nghiệp tư nhân, tiếp nhận gạo thô từ các "hàng xáo" để sơ chế đánh bóng, phân loại, đóng bao và vận chuyển đến mạng tàu, theo chỉ định của nhà xuất khẩu. Nhà xuất khẩu là các công ty quốc doanh được Nhà nước cho phép xuất khẩu gạo, được vay vốn từ ngân hàng. Nhiều doanh nghiệp tư nhân ăn nên làm ra trong giai đoạn này nhờ vào cung cấp vốn từ các công ty nhà nước. Sự phát triển các làng gạo đã thôi thúc ngành cơ khí chế tạo thiết bị xay xát, đánh bóng, phân loại gạo phát triển. Các kỹ sư đã nhanh chóng copy qui trình các cụm thiết bị từ các nhà máy được nhập khẩu toàn bộ sao cho phù hợp với điều kiện lúa gạo của vùng. Họ đã cung cấp thiết bị với giá rẻ hơn, cùng các dịch vụ bảo hành sửa chữa.Gạo Việt Nam có sức cạnh tranh có phần từ đây. Ngày nay, gạo xuất khẩu vẫn với con số 3-4 triệu tấn năm, nhưng các làng gạo thì thiếu sức sống. Những doanh nghiệp tư nhân làm gạo xuất khẩu (chủ yếu là cung ứng) rất ít người giàu có. Mức độ đầu tư đổi mới thiết bị ngành này cho đến nay không lớn. Những nhà xuất khẩu gạo là các công ty quốc doanh thì mạnh, yếu, hay suy tàn, tùy ở mức độ ưu đãi cùng những cơ chế đặc biệt mà công ty đó có được từ Nhà nước. Nếu cuộc cạnh tranh tiếp tục, cơ hội làm ăn tốt, các doanh nghiệp tư nhân làm gạo không bị suy sụp; theo chu trình sử dụng vốn họ sẽ đổi mới thiết bị, tìm cách để tiếp cận với thị trường nước ngoài, hoặc đầu tư vào những ngành lân cận như chế biến các sản phẩm từ gạo, sản xuất bao bì, liên kết sâu hơn với các nhà nông, xây dựng thương hiệu, tạo những sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn. Rất tiếc, các doanh nghiệp tích lũy được vốn ban đầu đã bị suy sụp nên điều suy diễn ấy không xảy ra.

Sự suy yếu của hầu khắp ở các "làng gạo" có thể qui vào nguyên nhân đào thải bởi qui luật của cạnh tranh. Những méo mó của thị trường bởi sự can thiệp thường xuyên của Nhà nước, độc quyền của các công ty quốc doanh trong "quyền" được xuất khẩu gạo, khống chế có tính chất bao trùm của 2 tổng công ty, cùng với Hiệp hội xuất khẩu không thực sự đại diện cho các tác nhân trong chuỗi giá trị đã làm cho tính chất cạnh tranh hoàn toàn biến dạng. Những điều này vốn rất ít được phân tích, nhưng mỗi khi có những tác động xấu thì lại qui lỗi vào kinh tế thị trường, rằng do cạnh tranh không lành mạnh, nên những điều đáng sửa thì không sửa, những điều không nên lại được thúc đẩy. Mặc dù lý lẽ đưa ra đều dựa trên

lòng mong muốn để phát triển, nhưng kết quả rất trái ngược. Lập luận thường được đưa ra để bảo vệ mỗi khi có sự phê phán là đã có sự tăng trưởng so với thời gian đã qua, nghĩa là đã có phát triển, nghĩa là điều đang làm đã được chứng minh đúng. Nhưng phát triển với cái giá nào, và lẽ ra nó ở mức đó, hay thực sự còn cao hơn, lại là vấn đề khác. Cần phải có cái nhìn, có phân tích thật khách quan mới có được phát triển.

Quá trình hình thành các cụm liên kết thường mang tính lịch sử, nhưng sự phát triển của nó lại cần sự hỗ trợ của các viện nghiên cứu, các trường đại học. Sự có mặt và hoạt động hữu hiệu của các cơ sở nghiên cứu, các trường đại học là một bộ phận không thể thiếu trong xây dựng năng lực cạnh tranh của ngành dù ở cấp địa phương hay rộng hơn là năng lực cạnh tranh của quốc gia. Trên nền tiềm năng đã có của ĐBSCL thì không nhỏ, nhưng yếu kém này đã làm vùng này đi chậm hơn cái mà nó lẽ ra có thể đạt tới.

III. KẾT LUẬN

Những phân tích trên đưa đến các tiếp cận trong lựa chọn chiến lược cho công nghiệp của vùng. Cải thiện cơ sơ hạ tầng, cải thiện được tình trạng giáo dục, nhìn nhận về vai trò của ngành dịch vụ, ngành công nghiệp phụ trợ. Bên cạnh những ngành truyền thống đã có, những ngành công nghiệp có lợi thế và đang được thử thách trong cạnh tranh, phát triển công nghiệp phụ trợ (supporting industry) nên là một tiếp cận trong chiến lược phát triển cho công nghiệp ĐBSCL. Với qui mô và cấu trúc doanh nghiệp hiện tại, đó cũng là sự lựa chọn phù hợp.

Về mặt chiến lược, toàn bộ ĐBSCL với Tp.HCM và miền Đông phải được đặt trong trục chiến lược chung của đất nước, hoạt động kinh tế thương mại phải mở rộng ra ngoài biên giới quốc gia, để chuẩn bị sự cạnh tranh toàn cầu thì kinh tế của cả vùng Nam Bộ cũ, của đất nước mới có điều kiện để hoàn thiện và phát triển. Khi đặt ĐBSCL trong chiến lược tổng thể chung như vậy, thì các ngành công nghiệp liên quan và hỗ trợ trong vùng sẽ không chỉ là những ngành hỗ trợ cho ngành công nghiệp chính của ĐBSCL (chế biến thủy sản, nông sản) mà là của không gian rộng lớn hơn.

Quá trình công nghiệp hóa thường được đánh giá bằng sự gia tăng của ngành công nghiệp chế tạo (bao gồm cả chế biến thực phẩm) trong GDP. Nhưng quá trình đó lại diễn ra sự thay đổi mà nhu cầu về các sản phẩm trung gian trở nên lớn hơn so với hàng thực phẩm, tiêu dùng[20]. Sự giảm sút nhu cầu trong nước đối với thực phẩm là những thách thức trong dài hạn đối với công nghiệp chế biến thực phẩm của vùng. Nhưng điều đó có thể được bù đắp bởi xuất khẩu ra nước ngoài.

Mặc dù thương mại quốc tế với nông phẩm, thực phẩm chế biến mức độ có nhiều rào cản, nhưng ĐBSCL ít, nhiều cũng đã trải nếm qua, nên khả năng thành công trong lĩnh vực tiềm năng này (sản phẩm từ lúa, gạo, thủy sản, nông sản) lớn hơn so với các vùng khác. Tuy nhiên tính qui luật của quá trình công nghiệp hóa, cũng như khó khăn trong thương mại quốc tế cần được nhận thức một cách sâu sắc trong xây dựng chiến lược phát triển công nghiệp, tránh tập trung quá mức vào chỉ một ít ngành, để phòng tránh những rủi ro, tổn thất.

20. Nghiên cứu của Hollis Chenery và Moshe Syrquin về quá trình công nghiệp hóa ở 9 nền kinh tế: Columbia, Mexico, Hàn Quốc, Đài Loan, Nam Tư, Thổ Nhĩ Kỳ trong giai đoạn bán công nghiệp (USD bình quân đầu người thay đổi trong khoảng từ 280, 560, 1.120 theo giá 1970), và đối chiếu với các nước công nghiệp có thu nhập trên 2100 USD như Nhật Bản, Na Uy, Israel, cho thấy khi thu nhập tăng từ mức cơ bản 140 USD/người lên mức từ 280 và đến 560USD thì nhu cầu về sản phẩm nông nghiệp thực phẩm giảm 10%, nhu cầu hàng tiêu dùng tăng 2%, máy móc tăng 2%, cơ sở hạ tầng tăng 4%, dịch vụ tăng 2%. Trong 4 nước quan sát, nhu cầu sử dụng sản phẩm trung gian đã tăng từ 33% lên 45% trong thời kỳ chuyển đổi cơ cấu (Chenery 1963) - Hollis Chenery, Sherman Robinson, Moshe Syrquin: Công nghiệp hóa và tăng trưởng – Nghiên cứu so sánh, Oxford University Press, chương 3.

Một trong những điểm khó thu hút đầu tư vào ĐBSCL chính là địa hình, phân bố địa lý và chế độ thủy văn. Những đặc điểm tự nhiên đó rất không thuận lợi để bố trí các nhà xưởng qui mô, những ngành công nghiệp nặng, những ngành có khả năng gây ô nhiễm cao, mà nên chọn lựa những loại hình công nghiệp sử dụng ít diện tích đất. Qui mô của nhà máy cũng chỉ nên ở mức nhỏ đến trung bình (nhưng không phải là công nghệ lạc hậu), thích hợp với phong cách quản lý và cấu trúc doanh nghiệp như đã phân tích.

Nhiều câu hỏi được đặt ra như có cần xây dựng, hay tìm kiếm cho ĐBSCL một mô hình công nghiệp riêng? Trong bối cảnh hội nhập kinh tế thì tầm nhìn về công nghiệp của vùng như thế nào? Câu trả lời còn dài. Nhưng dù như thế nào, chiến lược phát triển công nghiệp của vùng phải tính đến: (i) điều kiện tự nhiên, vị trí địa lý,(ii) tiềm năng và cái đang có đã được thử thách,(iii) những hạn chế đang gặp,(iv) và xu thế phát triển. Một chiến lược phát triển tốt phải không làm phương hại đến môi trường, đến tính ổn định các ngành kinh tế truyền thống đã hình thành, đã có đất đứng, đã giải quyết được nhiều công ăn việc làm.

Cần có chiến lược chung cho vùng dựa trên nền tảng liên kết với khu vực (Tp.HCM- Miền Đông) để hướng ra biển. Thế mạnh đang có cần được khai thác một cách hợp lý. Đối với ngành thủy sản, lương thực, cần đi vào chiều sâu, làm ra được nhiều sản phẩm hơn cung cấp cho thị trường trong nước. Nâng cao trình độ quản lý chất lượng từ khâu nuôi đến chế biến, xuất khẩu, bán lẻ, tiêu thụ, xây dựng thương hiệu để đạt được giá trị gia tăng cao hơn trong chuỗi giá trị.

Về trình độ công nghệ nên đa dạng để có thể huy động được số lao động có trình độ thấp, công nghệ ở mức trung bình, sử dụng nguồn nhân lực được đào tạo từ các trường đại học, những ngành có hàm lượng công nghệ cao cho bước phát triển về sau. Lưu ý nhiều hơn công nghệ sinh học ứng dụng trong nông nghiệp, cơ khí cho nông nghiệp. Những ngành như may mặc, giày dép có thể triển khai, nhưng không khuyến khích phát triển ở tất cả các tỉnh. Nên liên kết các tỉnh đã có sự phát triển ngành này hình thành cụm công nghiệp và lựa chọn một thành phần nào đó trong chuỗi giá trị của nó để đi sâu. Ngành công nghiệp đồ gỗ có thể khuyến khích một cách chọn lọc để giải quyết công ăn việc làm, phát triển làng nghề và khai thác hợp lý quỹ đất trong việc trồng cây làm nguyên liệu. Cần xem xét việc phát triển những ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động giản đơn, những ngành gây nguy cơ ô nhiễm môi trường ở mức độ hết sức nghiêm túc.

Liên hiệp quốc cũng đã cảnh báo không phải bất kỳ đầu tư nước ngoài nào cũng dẫn đến tăng trưởng của nền kinh tế. Mêhicô được xem như là một dẫn chứng cho tình trạng thu hút đầu tư nước ngoài không thành công, khi mà phần lớn vốn này đầu tư vào những ngành lắp ráp, công nghệ lạc hậu, gây ô nhiễm môi trường.

Trong cuộc chạy đua lâu dài, chính chất lượng chứ không phải tốc độ tăng trưởng đóng vai trò quyết định. Sự phá vỡ môi trường bởi làn sóng công nghiệp hóa sẽ làm cho cái giá phải trả sau này lớn hơn. Là vùng đi sau trong công nghiệp hoá, ĐBSCL cần rút ra được những bài học này.

Những ngành gắn liền với phát triển công nghiệp, thu hút đầu tư bên ngoài cần được đặc biệt lưu ý như công nghiệp giải trí, hệ thống khách sạn, nhà hàng. Nhưng để thu hút được du khách, nhà đầu tư rất cần một môi trường mà trong đó an toàn và vệ sinh được coi trọng. Điều đó liên quan đến phong cách quản lý trong xây dựng các hoạt động dịch vụ giải trí, an ninh, vệ sinh và môi trường của đô thị.

Khi giải quyết được 3 vấn đề: hạ tầng giao thông, điện nước, thông tin, khả năng thu hút đầu tư nước ngoài của vùng sẽ được cải thiện, lúc đó cuộc cạnh tranh sẽ xoay

quanh hình ảnh địa phương. Nơi nào, địa phương nào có được hình ảnh tốt các nhà đầu tư sẽ tìm đến, ngược lại thì nơi đó chẳng những không thu hút được đầu tư bên ngoài mà ngay người tại địa phương cũng rời bỏ đi. Nền tảng để xây dựng hình ảnh địa phương là các qui định, các chính sách tạo môi trường kinh doanh tốt. Chính sách để khu vực tư nhân phát triển năng động sẽ là cơ sở, động lực phát triển kinh tế địa phương. Khi khu vực tư nhân năng động, tự họ sẽ giải quyết nhiều vấn đề mà chính quyền địa phương đang phải vất vả suy nghĩ, tìm kiếm.

Bằng chứng và thực tế cho thấy công nghiệp của ĐBSCL đã có được hướng đi riêng và đã khẳng định được sức sống của mình trong môi trường cạnh tranh với bên ngoài. Bối cảnh mới đòi hỏi phải có sự mở rộng không gian kinh tế, công nghiệp sẽ phát triển theo hướng đa ngành hơn, mối liên kết với các trung tâm công nghiệp khác cũng phải sâu hơn. Do không bị gánh nặng những nhà máy cũ kỹ, thiết bị lạc hậu, ĐBSCL có điều kiện hơn trong tiếp cận thế hệ thiết bị mới, công nghệ cao hơn trong quá trình phát triển. Nhưng đó mới chỉ là khả năng, vấn đề còn phụ thuộc vào nhận thức và chiến lược phát triển. Sai lầm trong thu hút đầu tư từ bên ngoài vào thì cái giá phải trả rất lớn. Với cấu trúc đó, khi Việt Nam gia nhập WTO, ĐBSCL không bị bất lợi, trái lại còn có thể tận dụng thêm được cơ hội để tiếp cận công nghệ, đi thẳng vào cuộc cạnh tranh trong xu thế toàn cầu hóa./.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Chi tiêu công cho nông thôn và sản lượng nông nghiệp

Tỉ lệ sản lượng/chi tiêu công tính theo VNĐ	Nghiên cứu nông nghiệp	Thủy lợi	Đường xá	Giáo dục
Vùng núi phía Bắc		0,43	3,19	1,79
ĐB sông Hồng		0,55	6,17	2,46
Bắc Trung Bộ		0,43	6,17	2
Duyên hải miền Trung		0,39	2,83	1,63
Tây Nguyên		1,17	6,71	3,94
Đông Nam Bộ		0,97	2,34	1,68
ĐBSCL		1,13	7,86	5,47
Cả nước	*7,91*	*0,67*	*4,82*	*2,66*

Nguồn: Fan, Shenggan, Phạm Lan Hương, Trịnh Quang Long (2003). Theo Báo cáo phát triển Việt Nam 2004 : Nghèo, tr 81

Tài liệu nghiên cứu này nói rằng đầu tư cho thủy lợi mang lại sản lượng thấp nhất. Đánh giá này có thể là chưa đầy đủ, nhưng nó đã được các chuyên gia của Ngân hàng Thế giới sử dụng trong một Báo cáo của các nhà tài trợ tại Hội nghị tư vấn tháng 12 năm 2003 ở Hà Nội. Với chúng ta điều ấy có ý nghĩa là làm sao sử dụng đồng vốn đầu tư ít ỏi một cách có hiệu quả.

Phụ lục 2: Doanh nghiệp ĐBSCL phân theo qui mô lao động

Năm 2003	Số doanh nghiệp	Dưới 5 người	Từ 5 đến 9	Từ 10 đến 49	Từ 50 đến 199	Từ 200 đến 299	Từ 300 đến 499	Từ 500 đến 999
Cả nước	72012	18,2	28,4	35	11,8	2	1,9	1,6
ĐB sông Hồng	18457	12,1	29,1	39,9	12,2	2	1,9	1,8
Đông Bắc	4421	9,5	20,7	47	15,3	2,5	2,3	1,2
Tây Bắc	791	7,2	14,8	47,7	23,9	2,5	2,5	1,4
Bắc Trung Bộ	4368	11,5	25,7	41,8	14,8	1,9	2,4	1,3
Duyên hải Nam Trung Bộ	5108	14,8	33	33,1	11,8	2,1	2,2	2,1
Tây Nguyên	2315	19,6	24,2	36,6	12,4	2,3	2,3	1,9
Đông Nam Bộ	24317	21	28,5	30,4	12,7	2,2	2	1,8
ĐBSCL	11032	31,1	31,1	29,2	5,8	0,7	0,9	0,6

Nguồn: Niên giám thống kê 2004

Phụ lục 3: Số doanh nghiệp ở ĐBSCL phân theo qui mô vốn

năm 2003	Số doanh nghiệp	Dưới 0,5 tỷ đồng	Từ 0,5 đến < 1 tỷ đồng	Từ 1tỉ đến < 5 tỷ đồng	Từ 5tỉ đến <10 tỷ đồng	Từ 10 tỷ đến <50 tỷ đồng	Từ 50 đến <200 tỷ đồng
Cả nước	72012	26,1	18	34,4	7,6	9,2	3,5
ĐB sông Hồng	18457	20,4	18,3	38,4	8,3	9,6	3,7
Đông Bắc	4421	16,2	16,7	44,7	9,1	9,6	2,7
Tây Bắc	791	13,1	16,3	45,5	10,7	11,6	2,3
Bắc Trung Bộ	4368	24	19,3	38,7	7,6	6,8	2,9
DH.Nam Tr Bộ	5108	28,7	18,6	34,1	6,2	8,5	2,9
Tây Nguyên	2315	23,8	17,9	34,3	8,9	11,7	2,7
Đông Nam Bộ	24317	27,2	16,1	30,7	8,5	11,3	4,3
ĐBSCL	11032	39	21,7	29,2	4,3	3,9	1,5

Nguồn: Niên giám thống kê 2004

Theo số liệu điều tra nói trên, trong năm 2000, có 68% số doanh nghiệp sử dụng dưới 10 lao động thì năm 2003 giảm còn 62%, số doanh nghiệp từ 10 lao động đến dưới 300 lao động tăng từ 30% lên 35%. Tương tự như vậy, năm 2000, số doanh nghiệp có qui mô vốn dưới 1 tỷ đồng chiếm 76%, đến năm 2003 giảm còn 61%; trong khi đó số doanh nghiệp có qui mô vốn từ 1 tỷ đồng đến dưới 10 tỷ đồng, tăng từ 19,6% lên 36,6%.

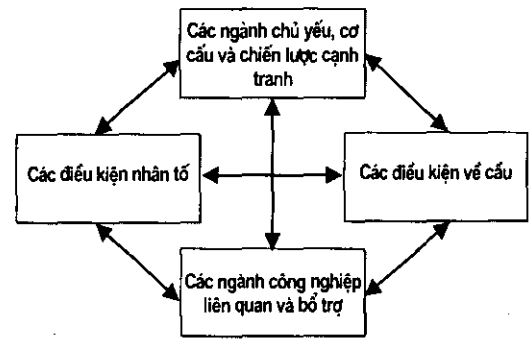
Phụ lục 4: Diện tích một số loại cây trồng ở ĐBSCL

	1980	1985	1990	1995	1999	2000	2004
1000 ha							
Màu lương thực	125,1	57,8	45	46,3	39		
Cây công nghiệp hàng năm	85,3	91,2	95,6	136,1	136		
Cây công nghiệp lâu năm	57,8	102,4	167,1	138	132,2		
Cây ăn quả	99,7	91,6	143,5	175,7	191,3		
Trâu (1000 con)	271,7	329,1	291,3	124,6	75,8	63,7	36,4
Bò (1000 con)	200,4	269,9	259,7	149,9	184	197,2	419,8

Diện tích	2000	2004
Mía	81,1	65
Ngô	19	32,5
Sắn	7,7	6,5
Đậu nành	5,5	13,7

Nguồn: Số liệu thống kê nông-lâm nghiệp, thủy sản Việt Nam 1975-2000; Niên giám thống kê 2004 - TCTK

Sơ đồ kim cương của Michael E. Porter



Nguồn: The Competitive Advantage of Nation- Michael E.Porter (1990), The Free Press, p 72