

Tận dụng FTA và FDI để hiện đại hóa



Đặng Đình Cung JJR 64 kỹ sư tư vấn



Sản xuất tại một doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Với sự có mặt của chuyên gia các doanh nghiệp FDI, chúng ta sẽ học được phương cách làm ăn, kinh doanh và sản xuất, của họ. Ảnh: QUỐC HÙNG

(TBKTSG) - Một nền kinh tế rộng mở ra thế giới và học hỏi từ nước khác sẽ giúp chúng ta không rơi vào cái bẫy một quốc gia có thu nhập trung bình.

Tại sao cần ký FTA (những hiệp định mậu dịch tự do) với các nước khác? Vì chúng ta cần gia tăng xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ chúng ta sản xuất. Cần gia tăng xuất khẩu vì chúng ta cần thu nhiều ngoại tệ. Cần có ngoại tệ để nhập từ nước ngoài những sản phẩm và dịch vụ mà chúng ta không sản xuất trong nước. Cần nhập những thứ đó để thỏa mãn nhu cầu vật chất của người dân. Phải thỏa mãn nhu cầu vật chất của người dân để họ có một đời sống ấm no hạnh phúc.

Áp dụng phương pháp “hỏi tại sao năm lần” của GS. Kaoru Ishikawa như vậy thì dẫn tới trách nhiệm của một chính phủ là mang lại cho người dân một đời sống ấm no hạnh phúc. Tăng trưởng xuất khẩu của ngành này hay ngành nọ, ký TPP (Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương) hay các FTA khác chỉ là những giải pháp trong muôn vàn các giải pháp để chính phủ làm tròn sứ mệnh của mình.

Nhưng đặt lại vấn đề, nếu chúng ta sản xuất trong nước tất cả những thứ chúng ta hiện đang nhập thì sẽ không cần đến ngoại tệ, suy ra, không cần phải xuất khẩu nữa, nghĩa là cũng không cần ký các FTA để gia tăng xuất khẩu.

Sẽ không cần xuất khẩu lao động nữa nếu các ngành kinh tế nước ta có thể cung cấp cho mọi người công ăn việc làm với thu nhập đủ sống. Xuất khẩu người giúp việc và công nhân phổ thông không đóng góp vào công cuộc hiện đại hóa đất nước mà lại làm mất sinh lực quốc gia. Sau khi trả nợ “cò” xuất khẩu lao động thì gia đình người đi xuất khẩu lao động không còn gì, hay nếu còn thì tiền lãi không bù được những khổ đau do gia đình chia ly và điều kiện lao động khắc khổ ở ngoại quốc.

Sản xuất trong nước cần đến vốn đầu tư, vốn lưu động cho cơ sở sản xuất và chi phí vận hành. Nếu sản xuất để xuất khẩu thì những khoản chi tiêu đó phải cộng thêm chi phí hậu cần, mạng lưới phân phối, tiếp thị, và rủi ro thương mại. Những sản phẩm và dịch vụ trong nước sản xuất thì phù hợp với nhu cầu của đồng bào ta hơn là những sản phẩm và dịch vụ mua ở nước khác. Giá bán cho người tiêu dùng cuối cùng dựa trên giá EXW (ex works - giá xuất xưởng) nếu là hàng nội và dựa trên giá DDP (delivered duty paid - giá giao hàng sau thông quan) nếu là hàng ngoại nhập. Dù giá thành sản xuất ở nước ngoài bằng giá thành ở nước ta thì giá DDP bao giờ cũng cao hơn là giá EXW vì phải chịu thêm chi phí vận tải, thuyền chuyển và hải quan.

Xuất khẩu là việc phải làm, nhưng không cần đến xuất khẩu mới là ưu tiên. Tuy nhiên, chúng ta không thể là một quốc gia cô lập được.

Trước tiên có nhiều sản phẩm có giá thành ở một vài nước thấp đến nỗi mà sau khi chịu tất cả chi phí ngoại thương thì vẫn còn rẻ hơn là hàng nội địa. Theo nhà kinh tế học David Ricardo thì nên tiếp tục xuất khẩu để có ngoại tệ mua chúng từ nước ngoài mà dùng trong nước. Sau đó chúng ta phải nhập khẩu công nghệ để hiện đại hóa kinh tế - xã

hội, gửi học sinh đi du học hay mời các thầy ngoại quốc đến giảng dạy ở các trường học ở nước ta. Đây là những việc phải làm nhưng rất tốn kém và hiệu quả không tương xứng với kỳ vọng. Cũng như ở Hàn Quốc cách đây bốn chục năm, số sinh viên tốt nghiệp các trường đại học trong nước và số sinh viên hồi hương sau khi tốt nghiệp và có thâm niên ở ngoại quốc về không đủ đáp ứng nhu cầu của chúng ta về hiện đại hóa kinh tế-xã hội. Đầu tư trực tiếp từ ngoại quốc (FDI) sẽ đóng góp tích cực hơn.

Doanh nghiệp FDI vào nước ta nhằm hai mục đích: (a) đến gần thị trường tiêu thụ để dễ thỏa mãn nhu cầu của đồng bào ta, (b) sản xuất ở nơi có nguồn cung cấp sản phẩm và dịch vụ phụ trợ làm giảm giá thành sản phẩm của họ. Họ tạo công ăn việc làm cho đồng bào ta. Nếu họ sản xuất để thay thế những gì chúng ta hiện đang phải nhập thì lại càng tốt. Kinh tế các con rồng châu Á đều đã phát triển theo quy trình đó.

Với sự có mặt của chuyên gia các doanh nghiệp FDI, chúng ta sẽ học được phương cách làm ăn, kinh doanh và sản xuất, của họ. Ví dụ, các doanh nghiệp Mỹ sẽ đến dạy cho ta phương pháp bảo đảm chất lượng và các doanh nghiệp Nhật sẽ dạy cho ta thế nào là sản xuất đúng mức - đúng lúc để giảm giá thành và tăng năng suất. Các trường đại học chỉ dạy lý thuyết, còn họ sẽ dạy chúng ta thực hành. Bất cứ ai cũng có thể học hỏi và bắt chước những phương cách đó, miễn phí, quanh năm suốt tháng mà không cần phải xuất ngoại.

Để bảo đảm chất lượng, Samsung có thể theo dõi lai lịch (traceability) của một đinh vít từ lò luyện thép đến khi gắn lên điện thoại di động của họ. Nhờ đó mà đinh vít của họ từ một mẩu sắt mà trở thành một sản phẩm công nghệ cao. Chuyện khác, chúng ta đã ở ạt xuất khẩu cá đông lạnh và thời gian đầu đã bị cơ quan kiểm dịch nước ngoài trả hàng về nhiều lần. Đại diện các nước nhập khẩu cá đã đến dạy cho ta quy trình HACCP (phân tích nguy cơ và điểm kiểm soát tới hạn). Chỉ học được có hai điều đó mà chúng ta đã áp chế thị trường hải sản đông lạnh ở châu Âu.

Như vậy một nền kinh tế rộng mở ra thế giới và học hỏi từ nước khác sẽ giúp chúng ta không rơi vào cái bẫy một quốc gia có thu nhập trung bình.

Phát triển công nghiệp phụ trợ để thành rồng

Bangladesh dựa vào giá nhân công rẻ để phát triển ngành gia công cho xuất khẩu. Ở nước này, người lao động bị bóc lột bởi lương thấp và điều kiện lao động rất khắc nghiệt. Chưa ai biết khi nào họ sẽ thoát khỏi cái bẫy quốc gia có thu nhập thấp này. Chúng ta cũng có các ngành gia công cho xuất khẩu và cũng có lương nhân công rẻ. Với những FTA đã ký mở hẳn một đại lộ cho các mặt hàng xuất khẩu, làm thế nào để không rơi vào tình trạng tương tự như Bangladesh?

Một ví dụ, cuối thập niên 1990 của thế kỷ trước, Toyota tìm một nơi sản xuất xe Yaris cho thị trường châu Âu. Họ đã chọn Valenciennes, miền Bắc nước Pháp, một khu mỏ đang đóng cửa với một xưởng sửa chữa tàu hỏa có nguy cơ dọn đi nơi khác, bởi vì chính quyền địa phương cam kết sẽ tài trợ các xí nghiệp sẵn có trở thành bên cung cấp cho họ và đào tạo công nhân mỏ và sửa chữa tàu hỏa chuyển sang ngành xe hơi. Toyota mời một số công ty con của họ và công ty Nhật Bản khác đến Valenciennes sản xuất phụ kiện cho họ. Các hãng khác, PSA Peugeot Citroën, Mercedes, Michelin... cũng dẫn công ty con đến đó làm phụ trợ. Rút cục, Alstom và Bombardier ở lại và giữ chân các nhà máy phụ kiện của ngành đường sắt vì công nghệ xe hơi và công nghệ đường sắt na ná giống nhau.

Một công ty đa quốc gia đầu tư ở đâu là để làm ăn có nhiều lãi một cách bền vững ở đó. Họ sẽ chọn nơi nào có nguồn nhân lực thích ứng và nguồn cung cấp sản phẩm và dịch vụ phụ trợ đạt ba tiêu chuẩn về chất lượng, quản lý đúng mức, đúng lúc và lãnh đạo bền vững. Mời họ đến nước ta đầu tư trực tiếp thì phải giới thiệu cho họ những xí nghiệp phụ trợ chuyên về các công nghệ mà họ cần. Công nghiệp nước ta đã làm chủ toàn bộ các công nghệ cơ bản và một số công nghệ phức tạp hơn như là động cơ máy nổ, bản vi mạch, lắp ráp những turbin thủy năng lớn... Vậy việc này không khó nếu chúng ta làm có hệ thống.

Cuối thế kỷ 19, Nhật Bản đã bỏ ra 60 năm để trở thành một cường quốc công nghiệp. Singapore, Đài Loan và Hàn Quốc cần đến 30 năm nhờ rút kinh nghiệm của Nhật. Với kinh nghiệm của bốn quốc gia này, các FTA đã ký và các tài nguyên về nông nghiệp và nhân lực trời cho, chắc chắn chúng ta sẽ tiến mau tiến xa hơn.