

**Michael E. Porter**

**Lợi Thế Cạnh Tranh  
Quốc Gia**

**Người dịch**

Nguyễn Ngọc Toàn  
Lương Ngọc Hà  
Nguyễn Quế Nga  
Lê Thanh Hải

DTBOOKS

ThuvienOnline

**LỢI THẾ CẠNH TRANH QUỐC GIA**  
**The Competitive Advantage Of Nations**

Dịch từ nguyên bản tiếng Anh:  
The Competitive Advantage Of Nations, Michael E. Porter.

Copyright © 1990 by Michael E. Porter.  
Introduction copyright © 1998 by Michael E. Porter.  
All rights reserved.

Bản tiếng Việt được xuất bản theo sự nhượng quyền của Free Press  
- Bộ phận thuộc Simon & Schuster, Inc.

Bản quyền bản tiếng Việt © DT BOOKS,  
Công ty TNHH Sách Dân Trí, 2008.

MICHAEL E. PORTER

---

# LỢI THẾ CẠNH TRANH QUỐC GIA

---

*Người dịch:*

**Nguyễn Ngọc Toàn**

**Lương Ngọc Hà**

**Nguyễn Quế Nga**

**Lê Thanh Hải**

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ - DT BOOKS

*Cùng tác giả*

**Chiến lược Cạnh tranh (Competitive Strategy):**

*Những kỹ thuật phân tích ngành công nghiệp  
và đối thủ cạnh tranh*

**Lợi thế Cạnh tranh (Competitive Advantage):**

*Tạo lập và duy trì thành tích vượt trội trong kinh doanh*

**Các tình huống trong chiến lược cạnh tranh  
(Cases in Competitive Strategy)**

**Cạnh tranh trong nền kinh tế mở:  
(Competition in the Open Economy)**

*(viết chung với R.E. Caves và A. M. Spence)*

**Lựa chọn nhãn hiệu, chiến lược  
và sức mạnh thị trường song phương  
(Interbrand Choice, Strategy and Bilateral Market Power)**

**Tặng Deborah**

**dtBOOKS**

**ThuVienOnline**

**dtBOOKS**

**ThuVienOnline**

# Mục Lục

Lời giới thiệu .....	11
Lời nói đầu .....	25
Lời người dịch .....	37
<b>1. Sự cần thiết có một mô hình mới</b> .....	<b>41</b>
Những giải thích mâu thuẫn .....	44
Hỏi đúng câu hỏi .....	48
Những lý giải cổ điển về thành công công nghiệp .....	57
Sự cần thiết có một mô hình mới .....	59
Hướng tới một lý thuyết mới về lợi thế cạnh tranh quốc gia .....	70
Nghiên cứu của chúng tôi .....	74
Khái niệm rộng hơn về lợi thế cạnh tranh .....	85
<b>Phần I:</b> <b>CƠ SỞ LÝ THUYẾT</b>	
<b>2. Lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp trong những ngành công nghiệp toàn cầu</b> .....	<b>91</b>
Chiến lược cạnh tranh .....	92
Cạnh tranh quốc tế .....	120
Vai trò của bối cảnh quốc gia đối với thành công trong cạnh tranh .....	141
<b>3. Những nhân tố quyết định lợi thế cạnh tranh quốc gia</b> .....	<b>143</b>
Những nhân tố quyết định lợi thế quốc gia .....	146
Các điều kiện về yếu tố sản xuất .....	150
Các điều kiện cầu .....	169
Các ngành công nghiệp phụ trợ và liên quan .....	189
Chiến lược công ty, cấu trúc và cạnh tranh nội địa .....	199
Vai trò của sự kiện lịch sử .....	224
Vai trò của chính phủ .....	227
Tổng quan về những nhân tố quyết định .....	230

<b>4. Sự vận động tương tác của lợi thế quốc gia</b>	<b>233</b>
Mối quan hệ giữa các nhân tố quyết định	234
Hệ thống các nhân tố quyết định	251
Quá trình tổ hợp các ngành công nghiệp cạnh tranh	256
Vai trò của sự tập trung về địa lý	265
Nguồn gốc và sự vận động của một ngành công nghiệp có tính cạnh tranh	271
Sự đánh mất lợi thế quốc gia	280
Toàn cảnh về hình thái	290

## Phần II: CÁC NGÀNH CÔNG NGHIỆP

<b>5. Bốn nghiên cứu về lợi thế cạnh tranh quốc gia</b>	<b>297</b>
Ngành công nghiệp in của Đức	298
Ngành công nghiệp thiết bị kiểm tra bệnh nhân của Mỹ	319
Ngành công nghiệp gạch lát bằng gốm của Ý	340
Ngành chế tạo robot của Nhật Bản	361
<b>6. Lợi thế cạnh tranh quốc gia trong các ngành dịch vụ</b>	<b>381</b>
Vai trò ngày càng tăng của dịch vụ trong các nền kinh tế	383
Cạnh tranh quốc tế trong các ngành dịch vụ	394
Mối quan hệ giữa dịch vụ và sản xuất	400
Lợi thế cạnh tranh quốc gia trong các dịch vụ	403
Nghiên cứu tình huống về sự phát triển các ngành dịch vụ có khả năng cạnh tranh	422

## Phần III: CÁC QUỐC GIA

<b>7. Các hình mẫu lợi thế cạnh tranh quốc gia:</b>	
<b>Những người chiến thắng trong thời kì đầu hậu chiến</b>	<b>435</b>
Sự thống trị thời kì đầu hậu chiến của Mỹ	444
Sự ổn định của Thụy Sĩ	474
Những lựa chọn của Thụy Điển	504
Khôi phục tính năng động của Đức	536
<b>8. Những quốc gia nổi lên trong những năm 1970 và 1980</b>	<b>573</b>
Sự vươn lên của Nhật Bản	574
Sự vùng lên của Ý	625
Sự nổi lên của Hàn Quốc	667
<b>9. Sự chuyển dịch lợi thế quốc gia</b>	<b>699</b>
Sự xuống dốc của nước Anh	700
Những mâu thuẫn ở Mỹ	731
Tổng quan sự phát triển sau chiến tranh	765

<b>10. Sự phát triển sức cạnh tranh của các nền kinh tế quốc dân</b>	<b>773</b>
Phát triển kinh tế .....	774
Các giai đoạn của sự phát triển cạnh tranh .....	776
Các giai đoạn và nền kinh tế sau chiến tranh của các quốc gia .....	802
Tổng quan phát triển kinh tế sau chiến tranh .....	813

**Phần IV:  
NHỮNG HÀM Ý VÀ ÁP DỤNG LÝ THUYẾT**

<b>11. Chiến lược công ty</b>	<b>817</b>
Lợi thế cạnh tranh trong cạnh tranh quốc tế .....	819
Môi trường cho lợi thế cạnh tranh .....	827
Cải thiện môi trường cạnh tranh quốc gia .....	838
Cạnh tranh ở đâu và cạnh tranh như thế nào .....	848
Khai thác lợi thế cạnh tranh từ các nước khác .....	858
Xác định nơi đặt trụ sở chính .....	868
Vai trò của lãnh đạo .....	870

<b>12. Chính sách của chính phủ</b>	<b>873</b>
Những tiền đề trong chính sách của chính phủ đối với ngành công nghiệp .....	876
Chính sách của chính phủ và lợi thế quốc gia .....	885
Ảnh hưởng của chính phủ lên các điều kiện yếu tố sản xuất .....	886
Ảnh hưởng của chính phủ lên các điều kiện cầu .....	910
Ảnh hưởng của chính phủ lên các ngành công nghiệp liên quan và phụ trợ .....	924
Ảnh hưởng của chính phủ lên chiến lược công ty, cấu trúc và cạnh tranh nội địa .....	928
Chính sách của chính phủ và các giai đoạn phát triển của cạnh tranh .....	948
Chính sách hỗ trợ ngành .....	950
Chính sách của chính phủ ở những quốc gia đang phát triển .....	953
Vai trò của chính phủ .....	961

<b>13. Chương trình hành động của các quốc gia</b>	<b>965</b>
Những thay đổi cần thiết với Hàn Quốc .....	968
Những thay đổi cần thiết cho Ý .....	976
Chương trình hành động quốc gia cho Thụy Điển .....	988
Những thay đổi cần thiết cho Nhật Bản .....	994
Chương trình quốc gia cho Thụy Sĩ .....	1005
Chương trình quốc gia cho Đức .....	1008
Chương trình hành động cho vương quốc Anh .....	1014
Những thay đổi cần thiết với Mỹ .....	1019
Tổng quan những thay đổi cần thiết trong chương trình hành động của các quốc gia .....	1032

<b>Lời bạt</b> .....	<b>1035</b>
<b>Phụ lục A: Phương pháp lập biểu đồ tổ hợp</b> .....	<b>1041</b>
<b>Phụ lục B: Số liệu bổ sung về các hình mẫu thương mại quốc gia</b> .....	<b>1049</b>

**dtBOOKS**

**ThuVienOnline**

# LỜI GIỚI THIỆU

**T**rong cuốn sách *“Lợi thế cạnh tranh quốc gia”* (1990), tôi đã cố gắng lý giải nguồn gốc của sự thịnh vượng bền vững trong nền kinh tế toàn cầu hiện đại. Trong khi cuốn sách đề cập đến cấp độ quốc gia, điều tương tự cũng có thể và đã được áp dụng vào cấp độ khu vực, bang và thành phố. Trong khi hầu hết tư duy và chính sách cho đến hiện nay tập trung vào các điều kiện kinh tế vĩ mô cho tăng trưởng và thịnh vượng, trọng tâm của tôi lại là những nền tảng kinh tế vi mô. Trong khi chính phủ đóng vai trò trung tâm trong hầu hết lý thuyết, tôi cố gắng nhấn mạnh vai trò của các công ty.

Tôi cho rằng sự giàu có phụ thuộc vào năng suất hay giá trị tạo ra trong một ngày lao động, một đồng vốn đầu tư và một đơn vị nguồn lực của quốc gia được sử dụng. Gốc rễ của năng suất là ở môi trường cạnh tranh quốc gia và khu vực, được biểu hiện trong một mô hình, có thể minh họa hình ảnh như một hình thoi gồm có bốn mặt, một ẩn dụ phổ biến khi đề cập tới lý thuyết này. Lý thuyết hình thoi giải quyết vấn đề thông tin, động lực, áp lực cạnh tranh và sự tiếp cận tới những doanh nghiệp, những thiết chế, những cơ sở hạ tầng phụ trợ và một tập hợp những hiểu biết và kỹ năng hỗ trợ cho năng suất và tăng trưởng năng suất trong những lĩnh vực cụ thể.

Tôi đặt tên sách là *“Lợi thế cạnh tranh quốc gia”* nhằm nhấn mạnh sự khác biệt giữa khái niệm mở rộng của tôi về lợi thế cạnh tranh như là một nguồn gốc của sự giàu có với khái niệm về lợi thế so sánh vốn đã phổ biến trong tư duy về cạnh tranh quốc tế. Lợi thế so sánh, như nó được hiểu, dựa vào các

nguồn lực đầu vào như lao động, tài nguyên thiên nhiên và vốn tài chính. Tôi cho rằng bản thân những yếu tố đầu vào đó ngày càng trở nên ít có giá trị trong một nền kinh tế ngày càng toàn cầu hóa. Sức cạnh tranh không được đảm bảo bởi quy mô hay sức mạnh quân sự bởi vì chúng không có ý nghĩa quyết định tới năng suất. Thay vào đó, sự thịnh vượng phụ thuộc vào việc tạo dựng một môi trường kinh doanh cùng với những thiết chế hỗ trợ cho phép một quốc gia sử dụng *hiệu quả* và *nâng cấp* nguồn lực đầu vào của nó.

Ngay từ giữa những năm 1980, khi tôi còn phục vụ cho Ủy ban về Sức cạnh tranh công nghiệp dưới thời tổng thống Ronald Reagan, tôi đã xây dựng một niềm tin ngày càng vững chắc rằng sự lẫn lộn giữa lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh mới của quốc gia là một trong những nguyên nhân của những vấn đề trong phát triển kinh tế. Chỉ sử dụng những nguồn lực sẵn có hay thu hút thêm nguồn lực là không đủ để phát triển. Việc phân chia lại của cải quốc gia cho các nhóm lợi ích khác nhau cũng vậy.

Trong lý thuyết của tôi, sức cạnh tranh và sự giàu có không phải là một trò chơi có tổng bằng không. Nhiều quốc gia có thể cùng lúc tăng năng suất và cùng với nó là sự giàu có. Nhưng sự giàu có không được bảo đảm mãi. Nếu không có khả năng tăng năng suất trong một nền kinh tế - do chính sách tồi, do thiếu đầu tư hay vì những lý do khác - thì duy trì mức tiền lương và thu nhập quốc gia còn khó, hướng chi là tăng trưởng.

Trong nền kinh tế toàn cầu hiện đại, thịnh vượng là một lựa chọn quốc gia. Sức cạnh tranh không còn bị giới hạn trong những quốc gia được thừa hưởng những điều kiện thuận lợi. Các quốc gia lựa chọn sự thịnh vượng nếu họ xây dựng chính sách, luật pháp và thể chế dựa trên năng suất. Các quốc gia chọn sự thịnh vượng nếu, chẳng hạn, họ nâng cao năng lực của người dân và đầu tư vào những cơ sở hạ tầng chuyên môn hóa cho phép nâng cao hiệu quả thương mại. Các quốc gia chọn nghèo đói hoặc hạn chế sự giàu có của họ nếu họ để các chính sách làm xói mòn hiệu suất kinh doanh. Họ hạn chế sự giàu có của họ nếu chỉ có số ít người được đào tạo kỹ năng. Họ giới hạn sự giàu có của họ nếu thành công trong kinh doanh có được là nhờ mối quan hệ gia đình hoặc sự nhượng bộ của chính phủ chứ không phải do năng suất. Chiến tranh hoặc chính phủ yếu kém có thể làm "trật bánh" thịnh vượng nhưng thường thì nhân dân có thể kiểm soát những điều này.

Năng suất và lợi thế cạnh tranh trong một nền kinh tế đòi hỏi sự chuyên môn hóa. Trong cuốn “Lợi thế cạnh tranh quốc gia”, tôi giới thiệu khái niệm *tổ hợp* (cluster)<sup>(1)</sup> hay nhóm các doanh nghiệp, các nhà cung cấp, các ngành công nghiệp liên quan và những thể chế chuyên môn hóa trong những lĩnh vực cụ thể, ở những vùng địa lý nhất định. Sự tích hợp các doanh nghiệp từ lâu đã được thừa nhận trong các khoa học như địa lý kinh tế hay khoa học nghiên cứu vùng. Tuy nhiên, hiện tượng trên chỉ được nhìn từ một góc hẹp và không có sự liên hệ với cạnh tranh quốc tế, trong đó các nguồn lực đầu vào có thể tiếp cận từ nhiều vị trí và chi phí vận tải giảm đã xóa bỏ sự cần thiết phải sản xuất ở gần nguồn cung cấp hay gần những thị trường lớn. Mối liên hệ giữa sự tích hợp các doanh nghiệp và quan điểm sâu sắc về cạnh tranh và chiến lược cũng như vai trò dường như nghịch lý của nó trong thời đại mà vị trí sản xuất được coi là ít quan trọng còn chưa được khám phá.

Cuốn sách “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” cố gắng bù đắp những khoảng trống này. Nó chỉ ra làm thế nào mà tổ hợp không chỉ giảm chi phí giao dịch và nâng cao hiệu quả mà còn nâng cao động lực và tạo ra những tài sản chung dưới dạng, chẳng hạn, thông tin, các thể chế đặc biệt và danh tiếng. Quan trọng hơn, tổ hợp thúc đẩy sáng tạo và đẩy nhanh nâng cao năng suất. Chúng cũng tạo điều kiện cho sự hình thành các doanh nghiệp mới. Vai trò quan trọng này của địa điểm sản xuất trong cạnh tranh không hề mâu thuẫn với toàn cầu hóa; thực tế, toàn cầu hóa làm cho lợi thế địa lý trở nên quan trọng hơn bằng việc xóa bỏ những rào cản thương mại và đầu tư và xóa bỏ những lợi thế đầu vào truyền thống. Doanh nghiệp không cần phải sản xuất ở gần nguồn nguyên liệu thô hay gần thị trường mà có thể chọn địa điểm sản xuất cho năng suất cao nhất.

Cuốn sách khuyến khích chính phủ và doanh nghiệp có những vai trò mới mang tính xây dựng nhằm tìm kiếm sức cạnh tranh và sự thịnh vượng. Với chính phủ, sự phân biệt giữa can thiệp và tự do đã lỗi thời. Chính phủ, đầu tiên và quan trọng nhất, phải nỗ lực tạo ra một môi trường hỗ trợ nâng cao năng

---

1. Nguyên văn tác giả dùng thuật ngữ “cluster”, nghĩa là “nhóm, cụm”. Trong cuốn sách này, chúng tôi tạm dịch thuật ngữ này là “tổ hợp” theo nghĩa như tác giả định nghĩa ở trên. Khái niệm “tổ hợp” này khác với khái niệm tổ hợp thường dùng trong tiếng Việt – ND.

suất. Điều đó hàm ý một chính phủ có vai trò tối thiểu trong một số lĩnh vực (chẳng hạn, hàng rào thương mại, định giá) và có vai trò chủ động trong những lĩnh vực khác (chẳng hạn, đảm bảo cạnh tranh, cung cấp hệ thống đào tạo chất lượng cao). Chính phủ có thể ảnh hưởng tới tất cả các mặt của hình thoi và sự ảnh hưởng này là cách tốt nhất để hiểu vai trò của chính phủ trong cạnh tranh.

Chính phủ phải cố gắng cải thiện môi trường kinh doanh theo nhiều cách. Tuy vậy, chính phủ không được hạn chế cạnh tranh hay nới lỏng những tiêu chuẩn an toàn và ảnh hưởng môi trường. Sự “giúp đỡ” kiểu đó thực tế sẽ làm giảm sức cạnh tranh vì nó ngăn cản sáng tạo và làm chậm quá trình nâng cao năng suất.

Sự phân biệt giữa chính sách kinh tế với chính sách xã hội cũng mờ dần bởi vì cả hai chính sách này gắn bó chặt chẽ với nhau để tạo ra môi trường cho cạnh tranh năng suất. Để nâng cao năng suất, cần có những công nhân khỏe mạnh, có giáo dục, được làm việc trong môi trường an toàn. Lý thuyết hình thoi cho rằng hầu hết các thể chế ở một quốc gia, dù là trường học, các cơ quan tiêu chuẩn, cộng đồng người tiêu dùng, hiệp hội chuyên môn hay hệ thống luật pháp, đều có vai trò tích cực và xây dựng đối với sức cạnh tranh. Tất cả đều có vai trò trong việc hình thành những điều kiện cho năng suất cao.

Với các doanh nghiệp, thông điệp trung tâm của cuốn sách là nhiều lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp lại nằm ngoài doanh nghiệp và có nguồn gốc từ địa điểm sản xuất và các tổ hợp ngành. Điều này xác định những công việc mà các công ty cần phải làm, vốn hầu như chưa được đề cập đến trong các nghiên cứu về quản lý. Cùng với chính phủ, khu vực tư nhân có vai trò đầu tư một số tài sản tập thể hoặc hàng hóa công cộng ở một số địa phương nhất định. Cuốn “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” cũng chỉ ra vai trò chủ động hơn cho các hiệp hội công nghiệp và các thể chế kinh doanh khác trong những hoạt động đầu tư như vậy.

Rộng hơn, có sự phụ thuộc lẫn nhau không tránh khỏi giữa chính phủ và các doanh nghiệp trong việc quyết định năng suất của quốc gia. Đối thoại là cần thiết để xóa bỏ cản trở, giảm chi phí kinh doanh không cần thiết và tạo ra những đầu vào, thông tin và cơ sở hạ tầng phù hợp. Sự căng thẳng, mất lòng tin hay chủ nghĩa gia trưởng đặc trưng cho mối quan hệ này ở nhiều nước là có hại và gây ra chi phí ẩn trong kinh doanh.

## GẮN KẾT Ý TƯỞNG TRONG LÝ THUYẾT VÀ THỰC TIỄN

Truyền bá ý tưởng là một quá trình có thể kéo dài hàng thập kỷ, đặc biệt với những lý thuyết không nằm trong dòng tư duy truyền thống. Cuốn “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” cung cấp một lý thuyết như vậy với quan điểm tiếp cận vi mô đối với sức cạnh tranh và phát triển kinh tế.

Tôi có một niềm tin cá nhân mãnh liệt rằng quá trình học tập thực sự trong khoa học xã hội không chỉ liên quan tới lý thuyết mà cả những nỗ lực đưa lý thuyết đó vào thực tiễn. Ngay cả khi cuốn sách chưa được xuất bản, tôi có may mắn được hướng dẫn những buổi thảo luận chính sách kinh tế quốc gia quan trọng ở New Zealand (đầu năm 1989)<sup>(1)</sup>, Canada (1990)<sup>(2)</sup> và Bồ Đào Nha (1991)<sup>(3)</sup>. Những thay đổi mang tính xây dựng và những cuộc tranh luận hiện vẫn còn diễn ra ở cả ba nước này<sup>(4)</sup>. Cuốn sách đúc rút từ những nghiên cứu tại mười quốc gia thương mại hàng đầu. Những cuốn sách dựa trên sách này và các cuộc thảo luận quốc gia đã xuất hiện ở Thụy Điển, Đan Mạch, Thụy Sĩ, Đức và Hàn Quốc<sup>(5)</sup>. Những đánh giá quốc gia ở những nước phát triển khác vận dụng lý thuyết hình thời, mà tôi không trực

---

1. M.E. Porter với G.T Crocombe và M.J. Enright, *Upgrading New Zealand's Competitive Advantage*, Oxford University Press, Auckland, 1991.

2. M.E. Porter với Monitor Company, *Canada at the Crossroads: The Reality of a New Competitive Environment*, Business Council on National Issues and Minister of Supply and Services, Ottawa, Canada, 1992. Cũng xem M.E. Porter and J.H. Armstrong, unpublished working paper, September 1997.

3. M.E. Porter với Monitor Company, “Construir as Vantagens Competitivas de Portugal”, Forum Para a Competitividade, Lisboa, Portugal, 1994.

4. Xem, chẳng hạn M.E. Porter and J.H. Armstrong, “Canada Revisited”, unpublished working paper, August 1997.

5. M.E. Porter với O. Solvell và I. Zander, *Advantage Sweden*, Norstedts Forlag AB, Stockholm, Sweden, 1991; *Vækst og dynamik i dansk erhvervsliv*, H. Pade (editor), J.H.Schultz Information A/S, Kobenhavn, Denmark, 1991; *Internationale Wettbewerbsvorteile: Ein Strategisches Konzept für die Schweiz (International Competitive Advantage: A New Strategic Concept for Switzerland)*, with Silvio Borner, Rolf Weder and Michael J. Enright, Campus Verlag, Frankfurt/New York, 1991; *C. Van der Linde, Deutsch Wettbewerbsvorteile*, Econ, Dusseldorf, Wein, New York, Moscow, 1992; *Korean Competitiveness: A Shortcut to an Advanced Nation*, Dong-Sung Cho, 1992.

tiếp tham dự, đã tiến hành ở Na Uy<sup>(6)</sup>, Phần Lan<sup>(7)</sup>, Hà Lan<sup>(8)</sup> và Hồng Kông<sup>(9)</sup>, trong số nhiều nước khác. Những nghiên cứu tương tự cũng được tiến hành ở các bang, tỉnh và khu vực tự trị<sup>(10)</sup>. Ý tưởng này đã được tranh luận và đóng một vai trò nhất định trong chính sách ở những quốc gia tiên tiến khác dù không phải là một dự án chính thức.

Việc áp dụng những nguyên lý trong cuốn sách đối với các nước đang phát triển cũng phổ biến rộng rãi. Để làm sâu sắc hơn hiểu biết về giai đoạn đầu của phát triển kinh tế, tôi đã tiến hành một dự án lớn cùng với các đồng nghiệp ở Ấn Độ<sup>(11)</sup>. Cuốn sách cũng giúp thúc đẩy những dự án hay nghiên cứu quốc gia quan trọng, chẳng hạn như ở Bermuda, Bolivia, Botswana, Bulgaria, Estonia<sup>(12)</sup>, Colombia, El Salvador, Peru, Nam Phi, Tartarstan và Venezuela<sup>(13)</sup>.

Tổ hợp đang trở thành một cách tư duy mới về nền kinh tế và tổ chức phát triển kinh tế. Những sáng kiến nổi bật dựa trên tổ hợp, bao trùm một phần quan trọng của nền kinh tế, đã hoặc đang được thực hiện, chẳng hạn như ở Arizona, California, Catalonia, Chihuahua, Connecticut, Costa Rica, Massachusetts,

6. M.E. Porter, "Applying the Competitive Advantage of Nations Paradigm to Norway", trong PRAKTISK OKONOMI & LEDELSE: ET KONSURRANSEDIKTIGNORGE, Number 1, February 1993, Bedrifsokonomens Forlag A/S, Oslo, Norway.

7. "Finnish Industrial Clusters", trong National Industrial Strategy for Finland, Ministry of Trade and Industry in Finland, Industry Department, 1993; Advantage Finland: The Future of Finnish Industries, Hannu Hernesniemi, Markku Lammi and Pekka Yla-Anttila, ETLA, Taloustieto Oy, Helsinki 1996; Finland: A Knowledge-based Society, Science and Technology Policy Council of Finland, EDITA, Helsinki, Finland 1996.

8. F.A.J van den Bosch and A.P. de Man (eds), Perspective on Strategy: Contributions of Michael Porter, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London 1997

9. M. J. Enright, E.E. Scott and D. Dodwell, The Hồng Kông Advantage, Oxford University Press, New York, 1997.

10. Chẳng hạn xem M.E Porter and Monitor Company, The Competitive Advantage of Massachusetts, Office of the Secretary of State, Boston, MA, 1991; "The Competitive Advantage of Euskadi", Monitor Company, Cambridge, MA 1992; The Quebec Industrial Atlas, do by P.Gagne and M. Lefevre sản xuất dưới sự hợp tác của G. Tremblay, Publi-Relais, Montreal 1993.

11. M.E Porter with P. Ghemawat and U.Srinivasa Rangan, "A New Vision for Indian Economic Development: The Corporate Agenda", working paper, October 1995; M. Porter with P. Ghemawat and U.Srinivasa Rangan, "A New Vision for Indian Economic Development", March 1995.

12. J. Hyvarinen and J. Borsos, Emerging Estonian Industrial Transformation: Towards a Dual Industrial Strategy for Estonia, Taloustieto Oy, Helsinki, 1994.

13. Venezuela: The Challenge of Competitiveness, Michael J. Enright, Antonio Frances and Edith Scott Saavedra, St. Martins Press, New York, 1996.

Minnesota, Maroc, Hà Lan, North Carolina, Na Uy, Ohio, Oregon Scotland và Quebec.

Những ý tưởng trong “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” đã bắt đầu được áp dụng ở các thành phố và khu vực thành thị<sup>(14)</sup>. Tôi cũng mở rộng việc áp dụng tư tưởng này với vấn đề phát triển kinh tế tại những khu vực ổ chuột khó khăn trong đô thị<sup>(15)</sup>. Tôi cho rằng vấn đề khu ổ chuột vừa là vấn đề kinh tế, vừa là vấn đề xã hội và một chiến lược kinh tế là cần thiết để hỗ trợ cho các chương trình khác. Thay vì xem các khu ổ chuột như là những nơi khó kinh doanh, chúng ta cần thay đổi tư duy về lợi thế cạnh tranh tiềm năng của khu ổ chuột trong kinh tế đô thị. Việc này đã dẫn đến những nghiên cứu tại nhiều thành phố ở Mỹ và một cuộc thảo luận sôi nổi về những hướng đi mới trong chính sách đô thị<sup>(16)</sup>.

Gần đây, những ý tưởng trong cuốn “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” đã được áp dụng cho những nhóm nước lân cận. Hầu hết các sáng kiến khu vực (chẳng hạn như Mercusor, NAFTA) đã tập trung chủ yếu vào mở cửa thương mại và đầu tư trong khu vực. Tuy nhiên, lý thuyết hình thoi cung cấp một cấu trúc hệ thống để tư duy về các khu vực mà sự hợp tác giữa các nước láng giềng có thể nâng cao năng suất của quốc gia. Sở dĩ có điều này là bởi vì có những ngoại ứng quan trọng trong lý thuyết hình thoi xảy ra xuyên biên giới, chẳng hạn như sự liên kết lẫn nhau giữa các hệ thống giao thông, sự phối hợp thủ tục hải quan và những chiến lược cải thiện an toàn cộng đồng. Từ năm 1994, tôi đã làm việc với lãnh đạo các nước Trung Mỹ về một kế hoạch kinh tế khu vực như vậy<sup>(17)</sup>. Gần đây hơn, một dự án tương tự đã bắt đầu ở Trung Đông, gồm các nhóm nghiên cứu từ

---

14. Xem, chẳng hạn R.M. Smit, “Rotterdam seen through Porter-colored glasses”, in F.A.J van den Bosch and A.P de Man (eds), *Perspectives on Strategy: Contributions of Michael E. Porter*, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London 1997.

15. “The Competitive Advantage of the Inner City”, *Harvard Business Review*, May-June 1995; “New Strategies for Inner-City Economic Development”, *Economic Development Quarterly*, volume 11, number 1, Sage Periodicals Press, February 1997.

16. Một tổ chức mới, tổ chức Sáng kiến cho khu ổ chuột cạnh tranh, đã được thành lập để theo đuổi kế hoạch này. Danh mục đầy đủ các nghiên cứu của nó có thể lấy từ tác giả.

17. Trung tâm nghiên cứu sức cạnh tranh và phát triển bền vững Mỹ La tinh đã được thành lập tại INCAE, trường kinh doanh, kinh tế và chính phủ hàng đầu khu vực để hỗ trợ cho nỗ lực này. Xem “Project Overview and Update”, *Latin America Center for Competitiveness and Sustainable Development*, INCAE, Costa Rica, August, 1997.

Ai Cập, Israel, Jordan và chính quyền Palestine, với các nước khác cũng đang tăng tốc nghiên cứu. Việc sáng kiến này vẫn được tiếp tục ngay cả khi có những biến động chính trị xảy ra trong khu vực là bằng chứng chứng tỏ sức mạnh kinh tế có thể san bằng trở ngại.

Về mặt học thuật, năng suất giờ đây được chấp nhận như là định nghĩa của sức cạnh tranh và vai trò của địa điểm sản xuất ngày càng được thừa nhận. Cuốn “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” đã góp phần làm sống lại mối quan tâm tới địa lý kinh tế.

Những cuốn sách mà tôi trích dẫn góp phần tạo nên một kho kiến thức ngày càng lớn áp dụng những ý tưởng này vào các cấp địa lý khác nhau. Ngày càng có nhiều nghiên cứu kiểm định thống kê những đề xuất trong “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” cho thấy những kết quả đáng khích lệ<sup>(18)</sup>. Ngày càng có nhiều nghiên cứu về tổ hợp và hai hội thảo quốc tế về chủ đề này đã được tổ chức vào năm 1997<sup>(19)</sup>. Các học giả về marketing đang nghĩ về khoa marketing địa điểm sản xuất<sup>(20)</sup>. Ngân hàng thế giới đã đưa tổ hợp thành một phần trong chiến lược trọng tâm của nó. Nhiều nghiên cứu về mối quan hệ giữa sức cạnh tranh và chất lượng môi trường, nảy sinh từ cuốn sách này, đã cho thấy cả hai có thể tương hợp với nhau<sup>(21)</sup>. Điều đó gợi ra những

18. L.G Thomas, “Industrial Policy and International Competitiveness in the Pharmaceutical Industry”, in *Competitive Strategies in the Pharmaceutical Industry*, R. B Helms (ed.) American Enterprise Institute for Public Policy Research 1996; A. Shleifer, E. Glaeser, H. Kallal and J. Scheinkman, “Growth in Cities” *Journal of Political Economy*, December 1992; V. Henderson, A. Kuncoro and M. Turner, “Industrial Development in Cities”, *Journal of Political Economy*, 1995

19. Về danh mục tài liệu tham khảo và các sáng kiến tổ hợp, xem “Clusters and Competition: The New Agenda for Companies, Governments and Institutions” in Michael Porter on Competition, Harvard Business School Press, Boston, sắp xuất bản, 1998.

20. P. Kotler, S. Jaturipitak, S. Maesincee and S. Jatusri, *The Marketing of Nations: A Strategic Approach to Building National Wealth*, The Free Press, New York, 1997.

21. M. E Porter and C. van der Linde, “Green and Competitive: Ending the Stalemate”, *Harvard Business Review*, September-October 1995; M.E Porter and C. van der Linde, “Toward a New Conception of the Environment-competitiveness Relationship”, *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 9, Number 4, Fall 1995; S. Schmidheiny with the Business Council for Sustainable Development, *Changing Course: A Global Perspective on Development and the Environment*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts/London, England, 1992; A. B. Jaffe, S. Peterson, P. Portney and R. N. Stavins, “Environmental Regulation and International Competitiveness: What does the Evidence tell us”, draft, January, 13, 1994; W.Oates, K.L Palmer, and P. Portney, “Environmental Regulation and International Competitiveness: Thinking about the Porter Hypothesis”, Resources for the Future Working paper 94-02, 1993; R. Schmalensee, “The Costs of Environmental Regulation”, Massachusetts Institute of Technology, Center for Energy and Environmental Policy Research working paper 93-015, 1993; T. Panayotou and J.R Vincent, “Environmental

vấn đề nghiên cứu hấp dẫn về cách tiếp cận môi trường phù hợp trong các doanh nghiệp và trong chính phủ ở những quốc gia đang phát triển<sup>(22)</sup>. Cuối cùng, một cuốn sách khác mà tôi khuyến khích – cuốn “Rẽ Sóng” của Fairbanks và Lindsay – đã trình bày những hiểu biết mới về những cản trở đối với việc đưa lý thuyết cạnh tranh mới vào các nước đang phát triển. Đây là mảng nghiên cứu rất quan trọng.

Sự quan tâm nồng nhiệt mà cuốn sách “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” nhận được bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân. Trước hết, cuốn sách ra đời vào thời kỳ cạnh tranh trở nên khốc liệt ở hầu như mọi quốc gia. Các hàng rào thương mại đã bị dỡ bỏ và các thị trường được mở cửa cho bên ngoài. Các quốc gia đã chuyển sự tập trung của họ từ chính trị quốc tế sang nâng cao đời sống của người dân. Những thay đổi đó vẫn còn tiếp tục cho đến nay.

Dù là đang giàu có hay nghèo đói, các quốc gia, các khu vực ở khắp nơi trên thế giới đều đang tìm kiếm những cách thức đối phó với cạnh tranh. Cuốn sách “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” cung cấp một nền tảng có hệ thống và khả thi để hiểu về sức cạnh tranh và làm thế nào để nâng cao sức cạnh tranh. Nó đặc biệt được chào đón bởi những nhà hoạch định chính sách của chính phủ và lãnh đạo doanh nghiệp, những người đang tìm kiếm chỉ dẫn cho những câu hỏi chưa được trả lời trong phần lớn các công trình lý thuyết.

Thứ hai, trong khi hiểu biết về mặt vĩ mô của sức cạnh tranh và phát triển kinh tế đã đạt nhiều tiến bộ, người ta càng ngày càng nhận ra rằng cải cách kinh tế vĩ mô là cần thiết nhưng chưa đủ. Cũng quan trọng không kém, thậm chí quan trọng hơn, là nền tảng vi mô của phát triển, bắt nguồn từ chiến lược của các doanh nghiệp và trong các thể chế, hạ tầng và các chính sách cấu thành môi trường trong đó các doanh nghiệp cạnh tranh. Cuốn sách của tôi bổ sung vào khoảng trống đó bằng cách tập trung vào mặt vi mô của sức cạnh tranh. Nó trả lời câu hỏi: Sẽ làm gì tiếp theo? Làm gì sau quá trình điều chỉnh và ổn định vĩ mô – một câu hỏi trung tâm mà nhiều chính phủ phải đối mặt.

---

Regulation and Competitiveness”, The Global competitiveness Report 1997, World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 1997.

22. M. Fairbanks - S. Lindsay, *Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World*, Harvard Business School Press, 1997.

Thứ ba, cuốn sách thu hẹp khoảng cách giữa doanh nghiệp và chính phủ trong việc giải quyết vấn đề sức cạnh tranh. Cuốn “Lợi thế cạnh tranh quốc gia”, bằng cách áp dụng cách tiếp cận mạch lạc, đa chiều đối với cạnh tranh, đã cung cấp nhiều ý tưởng và ví dụ thuyết phục đối với các công ty. Trong chính phủ, ngoài các chính sách vĩ mô, suy nghĩ phổ biến tập trung vào khái niệm gây tranh cãi: chính sách công nghiệp, ủng hộ can thiệp của chính phủ để định hướng kết quả của cạnh tranh. Chính sách công nghiệp được xây dựng dựa trên cách nhìn đơn giản và đáng ngờ về cạnh tranh, trong đó quy mô và mức chi tiêu đóng vai trò quyết định. Ở những quốc gia thường được gắn với chính sách công nghiệp nhất – Pháp, Nhật Bản và Hàn Quốc – nhiều khó khăn đã nảy sinh gây nghi ngờ liệu chính sách công nghiệp và những thành tố cơ bản của nó như đặt mục tiêu, trợ cấp và hành động hợp tác có hiệu quả hay không. Các công ty luôn nghi ngờ về chính sách công nghiệp, lo ngại về khả năng phán đoán thị trường của chính phủ và mong muốn những cách tiếp cận khác.

Cuốn sách “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” bác bỏ việc sử dụng chính sách công nghiệp. Các tổ hợp sẽ hỗ trợ tăng trưởng nếu chúng có năng suất cao. Thay vì đặt mục tiêu vào những ngành công nghiệp cụ thể, mọi tổ hợp đang hiện hữu và đang nổi lên của một quốc gia đều đáng được quan tâm. Chính phủ không nên can thiệp vào quá trình cạnh tranh mà vai trò của nó là cải thiện môi trường để nâng cao năng suất, chẳng hạn bằng cách nâng cao chất lượng và hiệu suất của đầu vào sản xuất, của cơ sở hạ tầng và hoạch định các chính sách và khung luật pháp thúc đẩy cải tiến và đổi mới. Trong khi chính sách công nghiệp tìm cách bóp méo cạnh tranh vì lợi ích của một địa phương cụ thể, lý thuyết hình thoi tìm cách xóa bỏ những rào cản đối với tăng trưởng năng suất. Trong khi chính sách công nghiệp dựa vào quan điểm cạnh tranh quốc tế có tổng bằng không, lý thuyết hình thoi dựa trên một thế giới cạnh tranh có tổng dương, trong đó nâng cao năng suất sẽ mở rộng thị trường và trong đó nhiều quốc gia có thể cùng thịnh vượng nếu họ có thể có năng suất cao hơn và sáng tạo hơn.

Cuốn sách cũng cung cấp nền tảng cho những thảo luận mang tính xây dựng về cách cải thiện môi trường kinh doanh. Khái niệm tổ hợp chứng tỏ cực kỳ hữu ích. Tổ hợp vừa là cách tư duy về nền kinh tế vừa là chất xúc tác cho thay đổi. Khác

với các cách phân nhóm truyền thống như ngành hay khu vực thường gắn với can thiệp và trợ cấp, khái niệm tổ hợp tập trung vào năng suất và những mối quan hệ liên công ty. Tổ hợp đưa các cơ quan chính phủ, doanh nghiệp, nhà cung cấp và những thể chế địa phương lại với nhau quanh một lịch trình chung khả thi và mang tính xây dựng.

## LỊCH TRÌNH CHƯA KẾT THÚC

Việc tái bản cuốn sách “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” là một cột mốc quan trọng. Mặc dù có sự phản hồi tích cực từ phía độc giả, những ý tưởng trong cuốn sách vẫn khá phức tạp và cuốn sách khá dày. Có vô số ví dụ và mô tả về các quốc gia, một phần vì tôi cảm thấy nếu thiếu chúng, cuốn sách sẽ kém phần thuyết phục với một chủ đề như thế này. Việc tái bản cho thấy cuốn sách vẫn đang tiếp tục mở rộng đối tượng độc giả và tôi hy vọng lần tái bản này sẽ được những độc giả mới chú ý.

Rõ ràng là còn có nhiều thứ phải tiếp tục tìm hiểu. Nghiên cứu gần đây của tôi tập trung vào một số hướng. Một hướng là tiếp tục kiểm nghiệm thực tế trong và giữa các nhóm nước. Chẳng hạn, một nghiên cứu mới về Nhật Bản chỉ ra rằng sức cạnh tranh quốc tế của một mẫu lớn các ngành công nghiệp của Nhật chịu tác động mạnh của mức độ cạnh tranh nội địa ở Nhật, đo lường bằng sự biến động thị phần. Sự tồn tại của một cartel (cartel: là liên minh giữa các nhà sản xuất hoặc phân phối để điều tiết sản lượng, giá cả hay cung ứng hàng hóa trong thị trường. Ví dụ, tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ OPEC là một cartel) trong ngành sẽ cản trở cạnh tranh và làm giảm sức cạnh tranh. Những chỉ số truyền thống về lợi thế so sánh hầu như không có khả năng giải thích điều này<sup>(23)</sup>. Hy vọng rằng, những bằng chứng thực nghiệm như thế sẽ làm cho những ý tưởng trong cuốn sách trở nên thuyết phục hơn đối với nhiều học giả.

Một hướng mới nữa trong nghiên cứu của tôi là nghiên cứu lý thuyết và thực nghiệm để hiểu rõ hơn về tổ hợp và những cách thức phù hợp để nâng cao năng suất của tổ hợp. Thứ ba, tôi nâng cao hiểu biết về những thách thức mà các nước đang phát triển phải đối mặt khi họ cố gắng thoát khỏi sự phụ thuộc vào lao động rẻ và tài nguyên thiên nhiên. Thứ tư, tôi suy nghĩ

---

23. M. Sakakibara - M.E Porter, “Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry”, nghiên cứu chưa xuất bản, 09/1997.

và viết về những vai trò thích hợp của thành phố, bang, quốc gia và nhóm quốc gia lân cận trong cạnh tranh. Thứ năm, tôi muốn xây dựng mối liên hệ chặt chẽ hơn giữa cuốn sách này với những nghiên cứu của tôi về chiến lược công ty. Rõ ràng là địa điểm có ảnh hưởng đến cấu trúc công nghiệp và lợi thế cạnh tranh. Ở cấp độ ngành, cạnh tranh nội địa có thể làm xói mòn lợi nhuận nhưng sẽ thúc đẩy ngành công nghiệp nội địa cạnh tranh với những đối thủ nước ngoài. Ở cấp độ doanh nghiệp, rõ ràng nhiều nguồn lực và kỹ năng mà những nghiên cứu chiến lược gần đây tập trung vào lại nằm ngay trong môi trường nội địa. Cũng có mối liên hệ chặt chẽ giữa sự hình thành mối quan hệ với nhà cung cấp, sự bổ sung lẫn nhau về sản phẩm và sự hiện diện của tổ hợp. Địa điểm sản xuất, do vậy, xứng đáng có một vị trí nổi bật trong tư duy chiến lược cốt lõi.

Cuối cùng, kinh nghiệm làm việc với các lãnh đạo chính phủ và doanh nghiệp của cá nhân tôi đã làm nảy sinh mối quan tâm về những lý do mà một vài quốc gia (hay một đơn vị hành chính khác) có thể thay đổi thực sự theo hướng tích cực, trong khi một số quốc gia khác, được trang bị cùng trình độ kiến thức, lại không thể. Nếu cuốn sách “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” đạt được mục đích của nó, nghiên cứu của cá nhân tôi sẽ chỉ là một phần trong một lịch trình lớn hơn, thống nhất kinh tế vĩ mô, vi mô và khoa học quản lý thành một sự hiểu biết thống nhất về cạnh tranh và ảnh hưởng của địa điểm sản xuất.

Suy ngẫm trong nhiều năm sau khi cuốn sách được xuất bản và đặc biệt trong nhiều dịp tôi nói chuyện và làm việc với các lãnh đạo chính phủ và doanh nghiệp, tôi liên tục bị ấn tượng bởi sức mạnh của những ý tưởng làm thay đổi cuộc sống. Chính những tư tưởng sai lầm về sức cạnh tranh và sự thịnh vượng đã đẩy hàng triệu người vào nghèo đói trong giai đoạn sau chiến tranh thế giới thứ hai. Chính sự mơ hồ về nguyên nhân thực của sức cạnh tranh hiện nay đang tiếp tục làm chậm bước tiến của các chính phủ và các doanh nghiệp.

Ở cấp độ chính phủ, thảo luận về sức cạnh tranh hiện vẫn tập trung quá nhiều vào chính sách vĩ mô trong khi các vấn đề vi mô lại thường là những cản trở thực tế của tiến bộ. Các chính phủ vẫn nhầm lẫn phá giá và chính sách tỷ giá là một phương tiện để tăng “sức cạnh tranh” hơn là xem tỷ giá là cái đuôi, không phải là con chó và nhận ra rằng việc phải dùng đến biện pháp phá giá phản ánh những chính sách sai lầm. Các chính

phủ quay sang đầu tư nước ngoài thu hút nhờ trợ cấp để giải quyết những vấn đề của họ hơn là giải quyết những yếu kém trong môi trường kinh doanh, thứ sẽ quyết định mức sống quốc gia. Các nước nhậm lẫn giữa thỏa thuận thương mại và hiệp ước khu vực với những bước đi cần thiết để nâng cao năng suất.

Trong các doanh nghiệp, sự hiểu sai về những hàm ý của toàn cầu hóa vẫn tiếp tục. Các doanh nghiệp vẫn nghĩ họ có thể giải quyết vấn đề sức cạnh tranh của họ bằng cách thuê gia công. Họ coi việc trở nên toàn cầu đương nhiên là tốt và thường lơ đi môi trường kinh doanh nội địa. Những lựa chọn nội địa làm giảm năng suất và làm giảm khả năng sáng tạo. Các công ty cũng yêu cầu chính phủ những giúp đỡ không hợp lý để nâng cao sức cạnh tranh.

Ngày càng nhiều quốc gia sẽ phải đối mặt với những câu hỏi về việc phải làm gì sau quá trình ổn định hóa và tự do hóa kinh tế. Ngày càng nhiều doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với hậu quả của cạnh tranh thực sự. Chúng ta sẽ cần hiểu rõ hơn vai trò thích hợp của những cấp chính quyền khác nhau.

Tôi hy vọng cuốn sách “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” có thể giúp xóa bỏ sự mơ hồ về việc cần phải làm và cung cấp cho các nhà lãnh đạo phương tiện và sự tự tin để tiến lên.

Michael E. Porter  
Brookline, Massachusetts  
Tháng 1, 1998

dtBOOKS

ThuVienOnline

## Lời nói đầu

Tại sao một số nhóm xã hội, tổ chức kinh tế và quốc gia lại giàu có và thịnh vượng? Đó là chủ đề đã cuốn hút sự chú ý của các nhà nghiên cứu, các doanh nghiệp và chính phủ từ khi các đơn vị kinh tế, chính trị, xã hội hình thành. Trong những lĩnh vực đa dạng như nhân chủng học, lịch sử, xã hội học, kinh tế và khoa học chính trị, đã có rất nhiều cố gắng tìm hiểu những lực lượng giải thích cho những câu hỏi nảy sinh từ sự đi lên của một số thực thể và suy thoái của một số thực thể khác.

Hầu hết nghiên cứu về chủ đề này trong những năm gần đây liên quan đến các quốc gia, nghiên cứu về cái thường được gọi là “sức cạnh tranh”. Sự quốc tế hóa đáng kinh ngạc của cạnh tranh trong những thập kỷ sau chiến tranh thế giới thứ hai gắn liền với những thay đổi lớn về số phận kinh tế của các quốc gia và các doanh nghiệp của họ. Các chính phủ và các doanh nghiệp không tránh khỏi bị lôi kéo vào cuộc tranh luận nóng bỏng về những việc cần phải làm.

Tôi cũng có chút gì đó miễn cưỡng khi xem xét câu hỏi này vì tôi đã dành phần lớn sự nghiệp cho tới giờ tập trung vào các doanh nghiệp chứ không phải các quốc gia. Mối quan tâm trọng tâm của tôi là về bản chất của cạnh tranh trong các ngành công nghiệp và những nguyên lý của chiến lược cạnh tranh. Nghiên cứu trước đây của tôi, được tóm lược trong cuốn “Chiến lược cạnh tranh” (1980), là về cấu trúc của ngành công nghiệp và lựa chọn vị trí trong ngành. Cuốn sách “Lợi thế cạnh tranh” (1985) giới thiệu một mô hình để hiểu nguồn gốc lợi thế cạnh tranh của một doanh nghiệp và làm thế nào để nâng cao lợi thế cạnh

tranh. Trong cuốn “Cạnh tranh trong các ngành công nghiệp toàn cầu” (1986), tôi đã mở rộng mô hình để giải quyết những thách thức của cạnh tranh quốc tế. Mặc dù chiến lược cạnh tranh quốc tế là một phần thiết yếu của phương trình, đơn vị phân tích chính của tôi là ngành công nghiệp và doanh nghiệp. Quốc gia và chính phủ của nó có vai trò trong mô hình của tôi, nhưng chỉ rất hạn chế.

Điều này bắt đầu thay đổi khi tôi được Tổng thống Ronald Reagan bổ nhiệm vào Ủy ban cạnh tranh công nghiệp của tổng thống, một tổ chức gồm các lãnh đạo doanh nghiệp, công đoàn, nhà nghiên cứu và cựu quan chức chính phủ, chịu trách nhiệm nghiên cứu sức cạnh tranh của nước Mỹ. Hội đồng này, được thành lập giữa cuộc tranh luận chính trị về sự cần thiết phải có “chính sách công nghiệp” cho nước Mỹ, đã nghiên cứu vấn đề này trong hơn một năm và cho ra một bản báo cáo cẩn trọng và cân bằng<sup>(1)</sup>.

Điều trở nên rõ ràng với tôi trong thời gian ở Ủy ban là không hề có một định nghĩa nào về sức cạnh tranh được thừa nhận. Với các doanh nghiệp, sức cạnh tranh có nghĩa là khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới với một chiến lược toàn cầu. Với nhiều nghị sĩ quốc hội, sức cạnh tranh có nghĩa là một quốc gia có cán cân thương mại thặng dư. Với một vài nhà kinh tế, sức cạnh tranh nghĩa là chi phí đơn vị lao động điều chỉnh theo tỷ giá thấp. Một phần bởi vì sự khác nhau đó mà bao nhiêu sức lực ở Mỹ đã bỏ ra để tranh cãi liệu nước Mỹ có vấn đề về cạnh tranh hay không. Báo cáo của Ủy ban, thay vì đưa ra một phương án nhất trí để hành động, đã có rất ít ảnh hưởng. Cuộc tranh luận về sức cạnh tranh bùng nổ và còn kéo dài đến tận ngày nay.

Dù cho định nghĩa nào về sức cạnh tranh được sử dụng, một vấn đề thậm chí còn nghiêm trọng hơn là chẳng hề có một lý thuyết được chấp nhận rộng rãi nào giải thích về sức cạnh tranh. Rất nhiều đặc trưng của quốc gia và của doanh nghiệp được đề xuất là tiêu chí quan trọng nhưng chẳng có cách nào để phân lập và tích hợp những đặc trưng nổi trội nhất. Thêm vào đó, nhiều lý giải dựa trên những giả thiết khác xa cạnh tranh trong thực tế làm dấy lên những băn khoăn về tính phù hợp và tính tổng quát của chúng. Thật khó để tương hợp giữa nhiều lý

1. Ủy ban Cạnh tranh công nghiệp của tổng thống (1985).

giải đó với kinh nghiệm nghiên cứu và làm việc của cá nhân tôi với các tập đoàn quốc tế.

Cũng không thiếu những tư vấn để nâng cao sức cạnh tranh bằng cả chiến lược của các công ty và chính sách của chính phủ. Những tư vấn này cũng đa dạng và mâu thuẫn như những quan điểm, ngụ ý hay rõ ràng, về sức cạnh tranh mà chúng dựa vào. Nhiều trong số những tư vấn này đối với tôi, từ góc nhìn của một người đã quen thuộc với các doanh nghiệp, có tác dụng ngược.

Mặc dù vậy nhưng tôi vẫn có niềm tin mạnh mẽ là môi trường quốc gia đóng vai trò trung tâm trong thành công về cạnh tranh của các doanh nghiệp. Thường thì doanh nghiệp từ các nước đạt được những thành công toàn cầu khác nhau trong những ngành cụ thể. Môi trường ở một số nước dường như thúc đẩy sự tiến bộ hơn ở các nước khác. Tôi tin rằng hiểu được vai trò của quốc gia trong cạnh tranh quốc tế sẽ có giá trị cho cả các doanh nghiệp và cho các chính phủ bởi vì nó đem lại những hiểu biết cơ bản về cơ chế xây dựng và duy trì lợi thế cạnh tranh.

Trong sách này, tôi trình bày những đóng góp cho sự hiểu biết về lợi thế cạnh tranh của các quốc gia hay những đặc trưng quốc gia nuôi dưỡng lợi thế cạnh tranh trong những lĩnh vực cụ thể và những hàm ý cho cả doanh nghiệp và chính phủ. Trọng tâm trong lý thuyết của tôi là những nguyên lý về chiến lược cạnh tranh trong từng ngành công nghiệp. Điều này không có gì là ngạc nhiên với những ai đã quen với những nghiên cứu trước đây của tôi. Trong khi chúng ta có thể xác định những đặc trưng quốc gia áp dụng trong nhiều ngành, kinh nghiệm của tôi cho thấy rằng những đặc trưng này trở nên không quan trọng lắm trong cạnh tranh thực tế do những hoàn cảnh, sự lựa chọn và hậu quả cụ thể, thường là đặc thù của mỗi ngành công nghiệp.

Trong khi có thể hiểu được nhiều điều từ cách tiếp cận tổng thể toàn bộ nền kinh tế đối với thành công trong cạnh tranh của một quốc gia, ở đây, tôi tìm kiếm một xuất phát điểm khác. Lý thuyết của tôi bắt đầu từ những lĩnh vực và những đối thủ cạnh tranh cụ thể và tổng quát hóa lên quy mô toàn nền kinh tế. Lĩnh vực cụ thể như toa xe, sản xuất máy fax, dịch vụ kế toán, sản xuất vòng bi, là nơi lợi thế cạnh tranh có thể thắng hoặc thua. Một nước ảnh hưởng đến khả năng thành công của các doanh nghiệp của nước đó trong những lĩnh vực cụ thể. Kết quả của hàng ngàn cuộc đấu tranh trong từng ngành công nghiệp

quyết định nền kinh tế của một quốc gia và khả năng thăng tiến của nó. Chúng ta phải cẩn thận tránh những “cạm bẫy” khi chúng ta tổng quát hóa từ các ngành lên toàn bộ nền kinh tế, nhưng tôi tin rằng cách tiếp cận như vậy cho phép chúng ta có sự hiểu biết sâu sắc về tiến bộ kinh tế của một quốc gia.

Lý thuyết được trình bày trong cuốn sách này cố gắng bao quát được toàn bộ sự phức tạp của cạnh tranh trong thực tế hơn là cố gắng giản lược nó. Tôi đã cố tích hợp nhiều yếu tố có ảnh hưởng đến hành vi của các doanh nghiệp và sự tiến bộ của các quốc gia. Kết quả là một cách tiếp cận chính thể luận mà độ phức tạp của nó có thể gây khó khăn cho một số người. Tuy thế, tôi tin rằng sự đơn giản hóa sẽ làm mờ đi một số phần quan trọng nhất của vấn đề, chẳng hạn như sự tương tác giữa những tác động đơn lẻ và sự vận động của chúng theo thời gian.

Lý thuyết này được đúc rút và trải trên nhiều lĩnh vực. Trung tâm của lý thuyết này là chiến lược cạnh tranh nhưng cũng có những kiến thức quan trọng khác, thường không được tích hợp vào, từ những nghiên cứu đang tiến hành trong các lĩnh vực như cải tiến công nghệ, kinh tế công nghiệp, phát triển kinh tế, địa lý kinh tế, thương mại quốc tế, khoa học chính trị và xã hội hóa công nghiệp.

Với vô vàn những nghiên cứu ít nhiều có liên quan tới chủ đề của tôi, tôi không thể nêu đầy đủ những tham khảo mà tôi sử dụng cũng như không thể trình bày hết lịch sử phát triển của chủ đề nghiên cứu. Tuy vậy, tôi cũng ghi lại một số nghiên cứu quan trọng nhất đối với cách tiếp cận của tôi trong nhiều lĩnh vực khác nhau cũng như những nghiên cứu mà tôi thấy ấn tượng nhất.

Để phát triển một lý thuyết toàn diện về lợi thế cạnh tranh của các quốc gia và chứng tỏ sự phù hợp của nó, tôi đã nghiên cứu nhiều nước khác nhau và trong mỗi nước, tôi xem xét kỹ lưỡng cạnh tranh trong nhiều ngành công nghiệp. Nghiên cứu dựa trên chỉ một vài quốc gia hay một nhóm nhỏ các ngành có rủi ro nhầm lẫn những cái cá biệt với những nguyên lý tổng quát. Tôi đã chọn mười nước để nghiên cứu với nhiều đặc trưng và thể chế khác nhau.

Một trong những hệ quả của tính phức tạp của lý thuyết của tôi và cách tôi trình bày và kiểm chứng nó là cuốn sách rất dày. Độ dài của cuốn sách là điều tôi rất lấy làm tiếc đối với độc giả nhưng tôi không thể làm khác nếu tôi muốn kiểm chứng lý thuyết của tôi với đầy đủ bằng chứng và phát triển những hàm

ý của nó đối với những doanh nhân và các nhà hoạch định chính sách. Phần I của cuốn sách trình bày bản thân lý thuyết, cung cấp tổng quan những nguyên lý của chiến lược cạnh tranh nhằm xác lập nền tảng lý thuyết cần thiết. Phần II, tôi áp dụng lý thuyết này để giải thích lịch sử phát triển của bốn ngành công nghiệp tiêu biểu được lựa chọn từ nhiều ngành mà chúng tôi đã nghiên cứu. Tôi cũng áp dụng lý thuyết đó vào lĩnh vực dịch vụ, một lĩnh vực quan trọng từ lâu nhưng cũng là lĩnh vực mà cạnh tranh quốc tế của nó còn ít được nghiên cứu. Trong phần III, tôi áp dụng lý thuyết vào các quốc gia. Đối với tám trong số mười quốc gia khảo sát, tôi trình bày chi tiết về các ngành công nghiệp thành công quốc tế trong nền kinh tế đó và sự thay đổi của chúng. Tôi sử dụng lý thuyết của tôi để lý giải cả thành công và thất bại cũng như sự vận động của nền kinh tế quốc gia trong giai đoạn sau chiến tranh. Kinh nghiệm của các quốc gia cho phép tôi mở rộng lý thuyết để giải thích toàn bộ nền kinh tế quốc gia tiến bộ như thế nào. Phần IV phát triển một số những hàm ý của lý thuyết đối với chiến lược công ty và chính sách chính phủ. Chương cuối cùng minh họa việc sử dụng lý thuyết này để xác định những vấn đề sẽ điều chỉnh sự phát triển trong tương lai của mỗi nền kinh tế quốc gia.

Tuy vậy, độc giả có thể muốn lựa chọn cách đọc ngắn hơn, phụ thuộc vào khẩu vị của họ. Hầu hết độc giả nên đọc bốn chương đầu tiên với mức độ chi tiết phụ thuộc vào trình độ của họ và khả năng tiếp thu lý thuyết. Phần II sẽ là thú vị nhất với những ai muốn tìm kiếm sự biểu hiện của lý thuyết trong những ngành công nghiệp cụ thể. Lãnh đạo doanh nghiệp nên đọc phần lớn phần II và độc giả phổ thông ít nhất cũng nên lướt qua nó. Hiểu được quá trình hình thành và đạt được thành công quốc tế của một ngành công nghiệp quốc gia, trong ít nhất một vài trường hợp cụ thể, là sự tham khảo quan trọng cho các chương tiếp theo.

Phần III cung cấp cơ hội để độc giả lựa chọn trong số các quốc gia mà tôi bàn luận, tùy theo mối quan tâm của độc giả. Tuy nhiên, mọi độc giả nên xem phần giới thiệu của Chương 7, phần giải thích phương pháp và cấu trúc của phần miêu tả mỗi quốc gia, cũng như phần kết luận của Chương 9, phần so sánh các quốc gia như một nhóm. Độc giả sau đó có thể lựa chọn đất nước họ, quốc gia của các đối thủ cạnh tranh quan trọng hay những quốc gia khác muốn tìm hiểu. Sau khi đọc một vài hay

tất cả các quốc gia, mọi độc giả nên xem Chương 10, chương mở rộng lập luận để phát triển một lý thuyết về sự tiến bộ của cả nền kinh tế quốc gia. Những khái niệm trong Chương 10 sẽ đặc biệt quan trọng khi xem xét những lịch trình mà mỗi nước phải đối mặt, là chủ đề của Chương 13.

Phần IV cũng có thể đi tắt theo cách tham khảo của độc giả mặc dù những hàm ý chính sách cho lãnh đạo doanh nghiệp sẽ có tác dụng với các nhà hoạch định chính sách và ngược lại. Lãnh đạo doanh nghiệp sẽ muốn đọc Chương 11 về những hàm ý của lý thuyết của tôi đối với chiến lược công ty. Những độc giả quan tâm đến hoặc tham gia vào hoạch định chính sách công nên đọc Chương 12. Chương 13 đề cập đến một số vấn đề mà mỗi quốc gia phải đối mặt nếu nền kinh tế tiến bộ xa hơn và có thể được đọc một cách lựa chọn, tùy theo sở thích của độc giả. Bởi vì một mục đích quan trọng của Chương 13 là minh họa việc áp dụng lý thuyết để xác định những hạn chế đối với sự tiến bộ kinh tế quốc gia, độc giả sẽ thu được lợi ích không chỉ từ những thảo luận về quốc gia của họ mà còn từ sự hiểu biết về những vấn đề mà các quốc gia khác phải đối mặt trong những hoàn cảnh khác nhau. Cuốn sách kết thúc với Lời bạt ngắn bao gồm một số suy nghĩ cá nhân của tôi về nghiên cứu này.

Nội dung cuốn sách bao gồm những lập luận cơ bản và những khám phá thực nghiệm được trình bày theo cách dễ tiếp cận với những độc giả nghiêm túc. Các học giả sẽ tìm thấy hầu hết tài liệu tham khảo cũng như những bình luận về lý thuyết và quan hệ của nó với những nghiên cứu trước đó ở phần chú thích. Phương pháp nghiên cứu được miêu tả ở Chương 1, Chương 7 và phụ lục A.

Mục đích của tôi ở đây không phải là một cuốn sách về một quốc gia mà là cuốn sách về một tập hợp các nguyên lý áp dụng rộng rãi. Mặc dù một số độc giả có thể cảm thấy có sự thiên vị nước Mỹ, tôi đã cố gắng để tránh điều này. Tôi cũng hy vọng không độc giả nào chỉ chăm chú vào những điều tôi nói về một nước cụ thể, đặc biệt ở Chương 13. Như tôi đã cố gắng làm rõ, kiến thức của tôi về bất kỳ một nước nào không thể bằng các chuyên gia hay tôi cũng không dám nhận rằng mình có sự hiểu biết toàn diện về tất cả những đánh đổi chính trị xã hội phức tạp tác động đến những lựa chọn chính sách. Mục đích ở đây không phải là đưa ra những lời khuyên chi tiết có trọng lượng cho mỗi quốc gia hay thảo luận mọi vấn đề mà là để minh họa

một cách tư duy hữu ích có thể áp dụng vào một quốc gia cụ thể. Tôi hy vọng độc giả, với kiến thức và cách nhìn khác nhau, sẽ có thể rút ra những gợi ý trong lĩnh vực mà họ quan tâm.

Cuốn sách được hoàn thành trong giai đoạn với những sự phát triển sôi động khác thường ở các nước và giữa các nhóm nước có vai trò quan trọng trong những vấn đề thảo luận ở đây. Trong số những vấn đề nổi bật nhất là những biện pháp để hợp nhất kinh tế châu Âu vào năm 1992, hiệp định thương mại tự do giữa Mỹ và Canada, những sáng kiến chính sách mới ở Anh, những đề xuất sửa đổi thuế ở Nhật và Đức, dự thảo luật thương mại mới gây tranh cãi ở Mỹ và những chấn động chính trị xã hội ở Đông Âu với những hậu quả kinh tế chưa lường trước được.

Mục đích của tôi, tuy vậy, không phải là phân tích những sự kiện đương thời mà là xây dựng một lý thuyết có thể được sử dụng để làm điều đó. Thực tế, một trong những khám phá từ nghiên cứu lịch sử của chúng tôi là những nhân tố quyết định lợi thế cạnh tranh quốc gia có tính ổn định hơn là tôi đã nghĩ, mặc dù mức độ quốc tế hóa đã tăng lên. Nhiều nguyên lý độc lập với những mối quan tâm hiện thời. Tôi sẽ liên hệ giữa những hàm ý của lý thuyết của tôi với những phát triển quan trọng như châu Âu năm 1992 khi nó xuất hiện, nhưng sẽ để dành việc phân tích đầy đủ những phát triển này cho những diễn đàn khác.

Một số sẽ thấy những quan điểm được trình bày ở đây vẫn đang gây tranh cãi. Mục đích của tôi không phải tìm hay trốn tránh sự tranh cãi mà là phát triển một lý thuyết được kiểm nghiệm bởi nhiều bằng chứng khác nhau. Trước khi kết thúc, tôi phải chú thích rằng những phát kiến của tôi cắt ngang những quan điểm mà theo truyền thống được gọi là tự do hay bảo thủ, những quan điểm có xu hướng phản ánh những triết lý cụ thể nào đó. Chẳng hạn, tôi thấy, phù hợp với quan điểm tự do truyền thống, rằng luật chống độc quyền, qui định an toàn và sức khỏe nghiêm ngặt và đầu tư mạnh vào nguồn lực con người là có lợi. Nhưng những bằng chứng của tôi đặt dấu hỏi về việc can thiệp để phục hồi những ngành công nghiệp ốm yếu, những qui định hạn chế cạnh tranh, hầu hết những nỗ lực hạn chế nhập khẩu và những chính sách đánh thuế thu nhập vốn dài hạn. Trong khi tôi ngờ rằng chỉ có một số độc giả hoàn toàn hài lòng với những khám phá của tôi, tôi hy vọng rằng nhiều độc giả sẽ thấy thuyết phục.

\* \* \*

Nghiên cứu này không thể hoàn thành nếu thiếu sự giúp đỡ lớn lao từ nhiều cá nhân và tổ chức. Đây thực sự là một nghiên cứu toàn cầu liên quan đến nhiều ngành và nhiều quốc gia nhằm thể hiện sự phong phú của cạnh tranh quốc tế. Seminar của dự án được tổ chức tại Harvard năm 1987 để thảo luận về những kết quả ban đầu cho thấy phần nào điều này. Có tới 24 nhóm tham dự đại diện cho 9 quốc gia. Nhóm Hàn Quốc và nhóm Nhật Bản đã cạnh tranh xem ai làm việc muộn hơn. Nhóm Thụy Điển và nhóm Đan Mạch trao đổi hiểu biết về sự tương đồng và khác biệt của hai đất nước láng giềng. Các nhà nghiên cứu Đức, Thụy Sĩ và Ý trao đổi dữ liệu và thảo luận về vị trí của nước họ trong những ngành công nghiệp như thiết bị in ấn và đóng gói. Tất cả những người tham dự học được nhiều về đất nước mình bằng cách học về các nước khác, những nước đã được nghiên cứu bằng cùng một phương pháp.

Michael J. Enright đóng vai trò điều phối viên cho toàn bộ dự án. Ông giúp cấu trúc và tổ chức toàn bộ dự án và bỏ ra một năm ở nước ngoài đi lại như con thoi đến nhiều quốc gia để giám sát và phê bình công việc ở từng nước. Ông đã tiến hành nhiều nghiên cứu cá nhân và cung cấp ý tưởng, bình luận và tư vấn trong suốt các giai đoạn nghiên cứu cũng như trong quá trình chuẩn bị bản thảo. Ông là một nhà nghiên cứu tài năng và một nghiên cứu ở mức độ lớn như thế này sẽ không thể thực hiện nếu không có ông. Ông đang hoàn thành bằng tiến sĩ tại Harvard và hứa hẹn sẽ có nhiều đóng góp quan trọng về chủ đề này trong những nghiên cứu riêng.

Nhóm nghiên cứu ở Mỹ không chỉ nghiên cứu về phần nước Mỹ mà còn đóng vai trò lớn và thiết yếu hơn trong những giai đoạn khác của dự án. Tôi biết ơn Cheng Gaik Ong vì vai trò nổi bật của cô trong cả nghiên cứu và tôi cũng biết ơn William McClements, Thomas Lockerby, Thomas Wesson và Mari Sakakibara. Alice Hill cũng xứng đáng được cảm ơn vì đã trợ giúp cho nghiên cứu.

Các nhóm nghiên cứu địa phương ở mỗi nước đã tiến hành phần lớn nghiên cứu về các nước đó và đóng góp lớn vào những khám phá và kết luận về đất nước họ. Tôi đặc biệt biết ơn những trưởng nhóm vì công sức và hiểu biết của họ. Nhóm Nhật Bản do giáo sư Hirotaka Takeuchi của Đại học Hitotsubashi lãnh đạo. Thành viên của nhóm gồm Hiroshi Kobayashi, Hiroshi Okamoto, Laura Rauchwarg và Ryoko Toyama. Nhóm Thụy Điển do

giáo sư Orjan Solvell của Viện kinh doanh quốc tế, Trường kinh tế Stockholm dẫn đầu. Ivo Zander là nhà nghiên cứu trưởng của Thụy Điển và cũng làm việc một thời gian ở Harvard. Đóng góp vào nghiên cứu của nhóm Thụy Điển còn có Thomas Gyllenmo, Maria Lundqvist và Ingela Solvell. Nhóm Hàn Quốc do giáo sư (và là hiệu trưởng) Dong-Sung Cho của trường Đại học quốc gia Seoul lãnh đạo. Các nhà nghiên cứu trong nhóm là Chol Choi, In-Chul Chung, Dong-Jae Kim, Junsoo Kim, Sumi Kim, Dae-Won Ko, Seung Soo Lee, Ho-Seung Nam, Ki-Min Nam, Gyu Seok Oh và Joo-chol Om. Nhóm Đan Mạch do Henrik Pade cùng với Kim Moller và Klaus Moller Hanson (cả hai đều là phó giáo sư tại Trường kinh doanh Copenhagen). Những nhà nghiên cứu Đan Mạch khác gồm Claus Bayer, Bent Dalum, Birgitte Gregersen, Patrick Howald, Henrik Jensen, Frederik Pitzner Jorgensen, Ulrik Jorgensen, Bodil Kuhn, Morten Kvistgaard, Mogens Kuhn Pedersen, Bent Petersen, Henrik Schaumberg-Muller, Jesper Strandskov và Finn Thomasen. Phần lớn nghiên cứu về Thụy Sĩ được thực hiện bởi Edi Tschan, sau đó làm nghiên cứu sinh tiến sĩ tại Đại học St. Gallen, với sự hợp tác của Michael Enright. Giáo sư Silvio Borner của Đại học Basel lãnh đạo nhóm Thụy Sĩ và một nghiên cứu thêm về Thụy Sĩ được Rolf Weder thực hiện.

Claas van der Linde, người đóng góp vào quá trình phân tích số liệu trong nghiên cứu tổng thể, đã tiến hành phần lớn nghiên cứu về Đức. Anh đang tiếp tục áp dụng lý thuyết vào nền kinh tế Đức trong luận văn tiến sĩ tại đại học St. Gallen. Dennis deCrombrugge cũng đóng góp vào nghiên cứu về Thụy Sĩ và Đức. Nghiên cứu về Ý là trách nhiệm của Paolo Tenti, người cũng là nguồn kiến thức cho toàn bộ nghiên cứu. Michael Enright cũng tham gia tích cực vào cả nghiên cứu về Đức và Ý. Tôi và Michael Enright thực hiện phần lớn nghiên cứu về Anh với sự giúp đỡ của Terry Phillips. Ở nhiều nước, các báo cáo về nước đó được chuẩn bị xuất bản sẽ miêu tả chi tiết hơn về nghiên cứu.

Tôi đã nhận được sự giúp đỡ và hỗ trợ hào phóng của Trường Kinh doanh Harvard khi thực hiện nghiên cứu này. Trường đã cung cấp một môi trường hiếm có để thực hiện các dự án nghiên cứu quy mô lớn, đa ngành và giúp chúng tôi tiếp cận với các tổ chức và công ty trên toàn thế giới. Ngài hiệu trưởng John McArthur, một người bạn và cũng là nguồn tư vấn, giúp đỡ tôi trong nhiều năm, xứng đáng với sự biết ơn đặc biệt. Tôi cũng

nhận được nhiều giúp đỡ và hỗ trợ tài chính từ Jay Lorsch và các nhân viên của ông tại Phòng Nghiên cứu. Tôi biết ơn Shell Companies Foundation đã đóng góp một phần kinh phí cho nghiên cứu này.

Ở mỗi nước, các tổ chức đối tác đã giúp đỡ về hậu cần, tiếp cận các công ty và quan chức chính phủ và trong một vài trường hợp, trợ giúp về tài chính. Tôi biết ơn sự đóng góp của họ rất nhiều dù họ không có trách nhiệm gì trong khám phá hay kết luận của tôi:

Đan Mạch	Trường Kinh tế và Quản trị Kinh doanh Copenhagen, Hendrik Pade & Associates Đức <sup>(1)</sup>
Đức	Ngân hàng Deutsche
Ý	Tập đoàn Ambrosetti
Nhật	Bộ Công nghiệp và Thương mại Quốc tế, trường Đại học Hitotsubashi và Ngân hàng công nghiệp Nhật Bản
Hàn Quốc	Đại học quốc gia Seoul
Singapore	Hội đồng phát triển kinh tế
Thụy Điển	Viện Kinh doanh Quốc tế, Trường Kinh tế Stockholm
Thụy Sĩ	Đại học Basel, Đại học St.Gallen, Union Bank of Switzerland
Anh	Tạp chí The Economist
Mỹ	Trường Kinh doanh Harvard

Những cá nhân cụ thể trong các tổ chức này và những người khác mà tôi biết ơn là Hans-Peter Ferslev và tiến sĩ Jurgen Bilstein (Ngân hàng Deutsche), Alfredo Ambrosetti và Giovanna Launo (Tập đoàn Ambrosetti), Shinji Fukukawa, Wataru Aso, Hirobumi Kawano và Shin Yasunobe (MITI), Yoh Kurasawa, A. Yatsunami, Naoya Takebe (Ngân hàng công nghiệp Nhật Bản), các giáo sư Kenichi Imai, Ikujiro Nonaka (Đại học Hitotsubashi),

1. Nghiên cứu ở Đan Mạch do Cơ quan quốc gia về công nghiệp và thương mại, Quỹ lương hưu Đan Mạch, Hội đồng tư vấn nghiên cứu chính sách và kế hoạch, Hội kỹ sư hóa, điện, cơ khí, xây dựng Đan Mạch và tờ Borsen Daily tại trợ.

Philip Yeo và Tan Chin Nam (Hội đồng phát triển kinh tế Singapore), hiệu trưởng Staffan Burenstam Linder và giáo sư Gunnar Hedlund (Trường kinh tế Stockholm), tiến sĩ Werner Rein và tiến sĩ Beat Schweizer (Union Bank of Switzerland) và David Gordon và Rupert Pennant-Rea (Tạp chí The Economist). Tôi cũng muốn cảm ơn Databank và Instituto per la Ricerca Sociale (Ý) vì giúp đỡ cung cấp số liệu về Ý và Nixdorf Corporation vì giúp tiếp cận các công ty ở Đức.

Nhiều đồng nghiệp ở Harvard và những nơi khác đã nhiệt tình bỏ thời gian để đọc và góp ý cho một phần lớn hay toàn bộ bản thảo. Ngoài Michael Enright, tôi muốn cảm ơn Richard Caves, David Collis, Herman Daems, Pankaj Ghemawat, Theodore Levitt, Thomas McCaw, Richard Tedlow và David Yoffie, tất cả là đồng nghiệp hoặc thỉnh giảng ở Harvard. Ngoài ra, tôi cũng muốn cảm ơn Silvio Borner, Thomas Craig, Roger Martin, Richard Rawlinson, Peter Schwartz, Paul Schwarzbaum, James Stone và Mark Thomas.

Nhiều người khác cũng đã có nhiều gợi ý với một phần của bản thảo hay cách trình bày. Tôi biết ơn Roger Bohn, Alfred D. Chandler, Jr., Joseph Fuller, Mark Fuller, David Gordon, Heather Hazard, Steve Kelman, Donald Lessard, John Nathan, Fabrizio Onida, Cuno Pumpin, Rupert Pennant-Rea, Garth Saloner và Malcolm Salter. Những buổi seminar tại Đại học Northwestern, MIT, Trường kinh doanh Stockholm, Đại học Zurich, Bộ Công nghiệp và Thương mại Quốc tế Nhật Bản, Diễn đàn Cải cách Cơ cấu (Nhật Bản), Hội đồng Tư vấn Kinh tế Đức, một diễn đàn đặc biệt do Đan Mạch tài trợ, và tại Harvard đã đem lại nhiều góp ý hữu ích. Các buổi thuyết trình ở Strategic Management Society, Planning Forum và các nhóm kinh doanh khác cũng thu được kết quả tương tự. Thành viên và nhân viên của Hội đồng Cạnh tranh Công nghiệp của Tổng thống và Hội đồng về Sức cạnh tranh cũng đã giúp chỉ dẫn về các vấn đề chính sách kinh tế.

Hàng trăm lãnh đạo doanh nghiệp, công đoàn, học giả, nhà tư vấn, chuyên gia công nghiệp, ngân hàng và nhà hoạch định chính sách đã dành thời gian cho nghiên cứu này. Họ đồng ý cho phỏng vấn và cung cấp những hiểu biết có giá trị của họ về ngành công nghiệp và đất nước họ. Một số cũng bình luận chi tiết về các trường hợp nghiên cứu cụ thể hay báo cáo quốc gia. Dự án này không thể thực hiện nếu không có sự giúp đỡ và hợp

tác của họ. Điều không may là tôi không có điều kiện để cảm ơn từng người ở đây. Tôi đánh giá cao sự giúp đỡ của tất cả.

Quản lý dự án lớn đa quốc gia và chuẩn bị bản thảo dày như thế này gặp phải những thách thức không nhỏ. Tôi muốn đặc biệt cảm ơn Lyn Pohl, trợ lý của tôi, đã trông nom dự án từ khi bắt đầu tới khi kết thúc. Cô đã đóng góp nhiều trong lập kế hoạch, lịch trình, tổ chức cuộc họp, chuẩn bị và sửa chữa bản thảo. Tôi cũng muốn cảm ơn Denise Zaccagnino, Kathleen Kenahan và đặc biệt là Linda Estes vì đóng góp của họ trong chế bản, vẽ biểu đồ và biên tập.

Tôi được giúp đỡ nhiều khi soạn thảo và sửa chữa bản thảo cho mạch lạc hơn. Erwin Glikes, Chủ tịch Free Press và là tổng biên tập, là một người bạn, là nguồn cảm hứng và kiến thức. Tôi cũng cảm ơn Robert Wallace và Barbara Ankeny vì đã đọc cẩn thận toàn bộ bản thảo và cảm ơn Ann Hirst vì sửa lỗi cẩn thận.

Cuối cùng, tôi muốn cảm ơn vợ tôi, Deborah, người tôi dành tặng cuốn sách này. Cô ấy đã tham gia vào dự án tốn kém này ngay từ đầu. Cô ấy đã theo tôi suốt thời gian làm việc ở nước ngoài, đóng góp ý tưởng và động viên tôi suốt dự án. Tôi không thể thực hiện dự án này mà không có cô ấy.

## Lời người dịch

**T**ại sao một số quốc gia gặp nhiều bất lợi về điều kiện tự nhiên và tài nguyên thiên nhiên lại có thể phát triển thịnh vượng? Tại sao một số quốc gia khác có nhiều điều kiện tự nhiên thuận lợi lại tụt hậu? Tại sao Nhật Bản lại có năng lực cạnh tranh trong ngành điện tử và thiết bị tự động hóa, Ý trong ngành may mặc và thời trang còn Mỹ lại có thế mạnh về máy tính và phần mềm? Đó là những câu hỏi mà các chính phủ và các nhà nghiên cứu từ lâu quan tâm tìm hiểu để lý giải căn nguyên lợi thế cạnh tranh của các quốc gia. Những lý thuyết truyền thống về cạnh tranh và thương mại dựa trên nguồn tài nguyên thiên nhiên, lao động giá rẻ hay sự can thiệp của chính phủ dường như không thể lý giải thấu đáo những câu hỏi này. Mỗi một cách giải thích chỉ chính xác trong một vài trường hợp nhưng sẽ bộc lộ khiếm khuyết khi xem xét kĩ hơn các trường hợp khác.

Cuốn “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” đã cố gắng lý giải bản chất lợi thế cạnh tranh của các quốc gia khác nhau trong những ngành công nghiệp cụ thể bằng một lý thuyết đơn giản nhưng có khả năng áp dụng rộng rãi. Cuốn sách giới thiệu một khuôn khổ phân tích lợi thế cạnh tranh mới dựa trên sự vận động và tương tác của bốn nhân tố quyết định trong “hình thái”, đó là: điều kiện các yếu tố sản xuất; các điều kiện cầu; các ngành công nghiệp phụ trợ và liên quan; chiến lược công ty, cấu trúc và cạnh tranh nội địa. Michael Porter cho rằng thành công hay thất bại của một quốc gia trong một ngành công nghiệp cạnh tranh quốc tế phụ thuộc vào sự hiện diện và mức độ tinh vi của các nhân tố quyết định trong “hình thái” và một quốc gia chỉ thành công khi nó khai thác được những thuận lợi và nâng cấp được lợi thế để vượt qua những bất lợi về các nhân tố. Lợi thế cạnh tranh lâu dài chỉ có thể đạt được nhờ đổi mới và nâng cấp liên tục lợi thế cạnh tranh.

Cuốn sách được kết cấu thành bốn phần chính. Trong phần I, tác giả tập trung trình bày nội dung của lý thuyết “hình thoi”, vai trò của từng nhân tố cũng như sự tương tác giữa chúng. Thành công của một số ngành công nghiệp điển hình tại Đức (ngành in), Ý (ngành gạch men gốm), Mỹ (ngành thiết bị kiểm tra bệnh nhân) và Nhật (ngành chế tạo robot) và một số ngành dịch vụ được soi rọi thông qua lăng kính của “hình thoi” trong phần II. Trong phần III, cuốn sách sử dụng mô hình “hình thoi” để phân tích thành công và thất bại của các quốc gia công nghiệp như Anh, Mỹ, Đức, Nhật, Ý, Thụy Sĩ, Thụy Điển và Hàn Quốc. Cuối cùng, trong phần IV, cuốn sách phân tích những hàm ý của lý thuyết đối với chiến lược của các công ty, chính sách của chính phủ và những thay đổi cần thiết mà các quốc gia tiên tiến phải tiến hành để duy trì và nâng cấp lợi thế cạnh tranh.

Mặc dù là một cuốn sách học thuật, “Lợi thế cạnh tranh quốc gia” không đòi hỏi bạn đọc phải có kiến thức sâu rộng về kinh tế để có thể nắm bắt những ý tưởng chính trong sách. Dẫu vậy, cuốn sách đòi hỏi ở bạn đọc một chút kiên nhẫn. Bởi nội dung toàn bộ cuốn sách đều xoay quanh lý thuyết “hình thoi” với bốn nhân tố quyết định lợi thế cạnh tranh, có thể bạn đọc đôi khi sẽ có cảm giác cuốn sách quá dài, bị trùng lặp và lẽ ra có thể rút ngắn lại. Tuy nhiên, cũng như giải thích của tác giả, chúng tôi cho rằng độ dài của cuốn sách là cần thiết để có thể phân tích và minh họa thấu đáo những nội dung của lý thuyết ở những cấp độ khác nhau. Càng đọc, bạn đọc sẽ càng bị lôi cuốn bởi vô vàn những ví dụ minh họa cụ thể về thành công và thất bại của các ngành công nghiệp và các quốc gia, dưới góc nhìn hết sức rõ ràng, đơn giản và nhất quán của “hình thoi”. Các nhà doanh nghiệp, các nhà hoạch định chính sách, các nhà nghiên cứu, sinh viên các ngành kinh tế và những bạn đọc quan tâm khác sẽ tìm thấy ở cuốn sách này những bài học bổ ích và quan trọng hơn là một công cụ phân tích những lợi thế và bất lợi trong cạnh tranh hết sức đơn giản nhưng hiệu quả, đặc biệt khi Việt Nam đã bước chân vào sân chơi cạnh tranh toàn cầu. Chẳng hạn, ở tầm vĩ mô, cuốn sách sẽ giúp trả lời những câu hỏi: Việt Nam có thể cạnh tranh trong những ngành nào? Làm thế nào để xây dựng lợi thế cạnh tranh trong một ngành nhất định? Ở cấp thấp hơn, cuốn sách cũng giải đáp những băn khoăn về lợi thế cạnh tranh của các địa phương và các doanh nghiệp cụ thể. Chẳng hạn, Hà Nội có lợi thế cạnh tranh trong ngành gì? Hay một công ty nên đặt cơ sở sản xuất ở đâu để có lợi thế cạnh tranh. Lựa

chọn đúng những ngành công nghiệp có lợi thế cạnh tranh, tạo ra những điều kiện thuận lợi cho lợi thế cạnh tranh chính là con đường mỗi doanh nghiệp nói riêng và đất nước ta nói chung có thể vươn lên cạnh tranh trên trường quốc tế.

Tuy nhiên, theo chúng tôi, ngoại trừ những phân tích về vai trò của chính phủ, cuốn sách không đề cập nhiều đến các phương pháp xây dựng lợi thế cạnh tranh. Thay vào đó, nội dung cuốn sách chủ yếu tập trung giải thích sự thành công của một số ngành công nghiệp và một số quốc gia phát triển trên cơ sở “hình thoi” các nhân tố quyết định lợi thế cạnh tranh. Mặc dù phân tích “hình thoi” là phân tích “động”, tác giả chỉ phân tích sự vận động của các nhân tố mà chưa phân tích sâu cách biến đổi chúng, hay nói cách khác, tác giả cho người đọc cảm giác “tĩnh”. Chẳng hạn, các điều kiện cầu là một nhân tố quyết định lợi thế cạnh tranh, nhưng làm thế nào để cầu nội địa có tính dự báo cầu quốc tế, khách hàng nội địa khó tính và tinh tế thì tác giả chưa phân tích đủ. Hay tác giả cho rằng việc các doanh nghiệp Nhật Bản chủ yếu dựa vào nghiên cứu nội bộ thay vì hợp tác với các trường đại học là một hạn chế nhưng không chỉ ra làm thế nào để thúc đẩy hợp tác nghiên cứu giữa các doanh nghiệp và các trường đại học. Chính vì thế, cuốn sách dễ cho cảm giác mọi lợi thế đã an bài: Nhật có lợi thế cạnh tranh về điện tử tiêu dùng, các nước khác không có; Mỹ có lợi thế cạnh tranh về máy tính và phần mềm, các nước khác không có v.v... Cuốn sách cũng chủ yếu đề cập đến các nền kinh tế phát triển và những ngành công nghiệp thành công của họ mà không trình bày về các nền kinh tế đang phát triển. Những hạn chế này có lẽ do khuôn khổ của cuốn sách và dự án nghiên cứu của tác giả. Dù vậy, cuốn sách vẫn là cẩm nang quan trọng trong phân tích lợi thế cạnh tranh.

Chúng tôi hi vọng cuốn sách sẽ cung cấp cho bạn đọc một cách nhìn mới mẻ, hữu ích về lợi thế cạnh tranh. Được như thế, chúng tôi cảm thấy mình đã đóng góp được một phần trong việc phổ biến nội dung cuốn sách. Mặc dù cố gắng, việc biên dịch không tránh khỏi thiếu sót. Chúng tôi mong bạn đọc lượng thứ và hoan nghênh mọi ý kiến đóng góp với bản dịch.

Chúng tôi xin trân trọng giới thiệu cuốn sách này cùng bạn đọc.

**Nhật Bản, ngày 27 tháng 6 năm 2008**

*Thay mặt nhóm biên dịch*

**Nguyễn Ngọc Toàn**

**dtBOOKS**

**ThuVienOnline**

# 1

## SỰ CẦN THIẾT CÓ MỘT MÔ HÌNH MỚI

Vì sao một số nước thành công trong khi số khác lại thất bại trong cạnh tranh quốc tế? Đây có lẽ là câu hỏi kinh tế thường gặp nhất trong thời đại của chúng ta. Sức cạnh tranh đã trở thành một trong những mối quan tâm chính đối với chính phủ và các ngành công nghiệp ở bất kỳ quốc gia nào. Mỹ là một ví dụ rõ ràng nhất, với những tranh luận ngày càng tăng trong công chúng về những thành công kinh tế ngày càng lớn của các quốc gia khác. Nhưng chính những tranh luận gay gắt này cũng đang diễn ra ngay tại những quốc gia vốn là những “câu chuyện thành công” như Nhật Bản hay Hàn Quốc chẳng hạn<sup>(1)</sup>. Các nước xã hội chủ nghĩa như Liên bang Xô viết và các nước khác ở Đông Âu và châu Á cũng đang đặt ra câu hỏi này khi họ đánh giá lại một cách cơ bản hệ thống kinh tế của mình.

Mặc dù đây là một câu hỏi thường gặp, nhưng nó sẽ là sai nếu như mục đích của nó là bóc trần nền móng của sự thành công kinh tế của các doanh nghiệp lẫn các quốc gia. Thay vào đó, chúng ta cần tập trung vào một câu hỏi khác, hẹp hơn nhiều. Đó là: Vì sao một quốc gia có thể trở thành quê hương của các công ty thành công trên bình diện quốc tế trong một ngành công nghiệp? Hoặc, nói khác đi một chút, vì sao các doanh nghiệp có trụ sở ở một nước lại có thể tạo ra và duy trì lợi thế cạnh tranh

---

1. Trong cuốn sách này, tôi sẽ dùng tên Hàn Quốc và Đức để chỉ Nam Triều Tiên và Tây Đức.

trước các đối thủ hàng đầu thế giới trong một lĩnh vực nhất định? Và vì sao một quốc gia lại thường là quê hương của rất nhiều doanh nghiệp hàng đầu thế giới trong một ngành?

Làm sao chúng ta có thể giải thích được vì sao nước Đức lại trở thành đất nước của những công ty sản xuất máy in, xe hơi sang trọng và hóa chất hàng đầu thế giới? Vì sao đất nước Thụy Sĩ nhỏ bé lại là nơi đặt trụ sở của các doanh nghiệp dược phẩm, chocolate và kinh doanh hàng đầu? Vì sao những công ty chế tạo sản xuất xe tải hạng nặng và công cụ khai mỏ hàng đầu lại đặt trụ sở ở Thụy Điển? Vì sao nước Mỹ lại sản sinh ra những đối thủ ưu việt trong lĩnh vực sản xuất máy tính cá nhân, phần mềm, thẻ tín dụng và phim ảnh? Vì sao các doanh nghiệp của Ý lại có thể mạnh trong lĩnh vực sản xuất gạch men, giày trượt tuyết, máy đóng gói và các thiết bị tự động trong nhà máy? Điều gì đã khiến các doanh nghiệp của Nhật có thể chiếm ưu thế trong lĩnh vực đồ điện gia dụng, máy ảnh, robot và máy fax?

Câu trả lời cho những câu hỏi trên rõ ràng là mỗi quan tâm chủ yếu của các doanh nghiệp phải cạnh tranh trong những thị trường ngày càng quốc tế hóa. Một doanh nghiệp cần phải hiểu được rằng những đặc trưng của đất nước mà nó đặt đại bản doanh có ý nghĩa quyết định đến năng lực tạo ra và duy trì được lợi thế cạnh tranh trên bình diện quốc tế. Nhưng câu hỏi như vậy cũng có ý nghĩa quyết định đối với sự thành công về kinh tế của một quốc gia. Rồi chúng ta sẽ thấy, mức sống của một quốc gia về lâu dài sẽ phụ thuộc vào khả năng của nước đó trong việc đạt được một mức năng suất cao và ngày càng tăng trong các lĩnh vực mà những doanh nghiệp của nước đó tham gia cạnh tranh. Điều này dựa vào khả năng cải tiến chất lượng hoặc nâng cao hiệu suất của các doanh nghiệp. Sự tác động của nơi đặt trụ sở sản xuất chính đối với việc theo đuổi lợi thế cạnh tranh trong các lĩnh vực cụ thể có ý nghĩa quan trọng đối với mức độ và tốc độ tăng trưởng năng suất.

Tuy nhiên, chúng ta đang thiếu một lý giải thuyết phục về vai trò của nước được chọn đặt trụ sở. Mô hình phổ biến lâu nay dùng để giải thích vì sao các quốc gia lại đạt được thành công trên bình diện quốc tế trong những lĩnh vực cụ thể đang cho thấy những dấu hiệu hạn chế. Có nhiều lý thuyết trong lịch sử lý giải hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu của một quốc gia, kể từ công trình của Adam Smith và David Ricardo trong thế kỷ 18. Tuy vậy, người ta càng ngày càng nhận ra rằng, các lý

thuyết này ngày càng tỏ ra không đầy đủ để giải quyết vấn đề. Những thay đổi về bản chất của cạnh tranh quốc tế, trong đó có sự nở rộ của các tập đoàn đa quốc gia không chỉ xuất khẩu mà còn cạnh tranh quốc tế thông qua các doanh nghiệp con ở nước ngoài, đã làm suy yếu những lý giải truyền thống giải thích vì sao và nơi nào một quốc gia sẽ xuất khẩu. Dù cho nhiều lý giải mới đã được đưa ra, không một lý giải nào đủ để giải thích vì sao các doanh nghiệp đặt trụ sở ở những nước cụ thể lại có thể cạnh tranh thành công, thông qua cả xuất khẩu và đầu tư ra nước ngoài, trong những ngành nghề cụ thể. Cũng không có lý giải nào có thể giải thích vì sao các doanh nghiệp của một quốc gia có thể duy trì vị trí cạnh tranh trong một thời gian dài.

Giải thích về vai trò của môi trường kinh tế, các thể chế và những chính sách của một quốc gia đối với sự thành công trong cạnh tranh của các doanh nghiệp thuộc quốc gia đó chính là chủ đề của cuốn sách này. Cuốn sách cố gắng chỉ ra lợi thế cạnh tranh của một quốc gia, tức là, những thuộc tính quốc gia giúp thúc đẩy lợi thế cạnh tranh trong một lĩnh vực cụ thể. Đúc rút từ kết quả nghiên cứu của tôi về 10 quốc gia và lịch sử chi tiết của hơn một trăm ngành khác nhau, tôi sẽ trình bày trong Phần I một lý thuyết về lợi thế cạnh tranh của các quốc gia trong những lĩnh vực cụ thể. Trong Phần II, tôi sẽ minh họa việc sử dụng lý thuyết đó để giải thích sự thành công trong cạnh tranh của các quốc gia cụ thể trong một số ngành công nghiệp. Ở Phần III, tôi sẽ sử dụng lý thuyết này để làm sáng tỏ hình mẫu tổng thể về thành công và thất bại trong công nghiệp của các nền kinh tế của các quốc gia mà chúng tôi đã nghiên cứu và để xem các hình mẫu này đã thay đổi như thế nào. Điều này sẽ có vai trò nền tảng để tạo nên một khuôn khổ nhằm giải thích sự tiến bộ của các nền kinh tế quốc dân về mặt cạnh tranh. Và cuối cùng, trong phần IV, tôi sẽ phát triển những hàm ý của lý thuyết này đối với chiến lược của doanh nghiệp cũng như chính sách của chính phủ. Cuốn sách kết thúc bằng một chương có tên gọi “Các chương trình nghị sự quốc gia”, trong đó minh họa việc sử dụng lý thuyết để xác định một vài trong số những vấn đề quan trọng nhất, quyết định sự phát triển kinh tế trong tương lai tại mỗi quốc gia mà tôi đã nghiên cứu.

Tuy nhiên, trước khi trình bày lý thuyết của mình, tôi phải lý giải vì sao các nỗ lực trước đây nhằm giải thích sức cạnh tranh của *toàn bộ một quốc gia* lại không có tính thuyết phục,

và vì sao những cố gắng đó lại đi không đúng vấn đề. Tôi phải chứng minh rằng, việc hiểu biết về những lý do tạo nên năng lực tạo dựng và duy trì lợi thế cạnh tranh trong những ngành cụ thể của các doanh nghiệp trong một quốc gia chính là giải quyết đúng câu hỏi, không chỉ để giúp hoạch định chiến lược công ty mà còn giúp đạt được các mục tiêu kinh tế quốc dân. Tôi cũng phải chỉ rõ vì sao ngày càng có nhiều người nhất trí rằng, mô hình chi phối đang được dùng cho tới ngày nay để giải thích sự thành công quốc tế trong các ngành công nghiệp là chưa đầy đủ và vì sao các cố gắng gần đây để thay đổi nó vẫn chưa tập trung vào giải quyết được một số câu hỏi quan trọng nhất. Cuối cùng, tôi sẽ mô tả về nghiên cứu đã được tiến hành để độc giả có thể hiểu được cơ sở thực sự của những gì được trình bày sau đó.

### NHỮNG GIẢI THÍCH MÂU THUÃN

Không thiếu những sự giải thích để lý giải vì sao một số quốc gia lại có sức cạnh tranh còn số khác lại không<sup>(2)</sup>. Tuy nhiên, những giải thích này thường có tính mâu thuẫn, và không có một lý thuyết chung nào được chấp nhận. Còn chưa rõ thuật ngữ “sức cạnh tranh” có nghĩa là gì khi đề cập tới một quốc gia. Đây là khó khăn chính, như chúng ta sẽ thấy. Việc ngày càng có nhiều tranh cãi căng thẳng ở nhiều quốc gia rằng liệu họ có gặp vấn đề về sức cạnh tranh hay không là một dấu hiệu rõ ràng cho thấy vấn đề này vẫn chưa được hiểu đúng đắn.

Một số người coi sức cạnh tranh quốc gia là một hiện tượng kinh tế vĩ mô, do các biến số như tỉ giá hối đoái, lãi suất và mức thâm hụt ngân sách chính phủ điều khiển. Nhưng nhiều nước đã hưởng mức sống tăng lên nhanh chóng, bất chấp thâm hụt ngân sách (Nhật Bản, Ý và Hàn Quốc), nội tệ tăng giá (Đức và Thụy Sĩ), hay lãi suất cao (Ý và Hàn Quốc).

Số khác lại lập luận rằng, sức cạnh tranh là một hàm số của lao động giá rẻ và dồi dào. Tuy nhiên, các quốc gia như Đức,

2. Trong những năm 1950, 1960 và thậm chí 1970, nhiều nghiên cứu tìm cách giải thích tại sao Mỹ lại có khả năng cạnh tranh và giải thích hình mẫu thương mại của Mỹ. Điều này là một sự phản ánh vị thế chỉ huy của các doanh nghiệp Mỹ trong nhiều ngành công nghiệp. Ngày nay, sự chú ý lại chuyển sang Nhật Bản và giải thích sự thành công của nó. Những mô hình mới khảo sát các chính sách kiểu Nhật như chính sách bảo hộ tạm thời.

Thụy Sĩ và Thụy Điển đã trở nên giàu có bất chấp mức lương trả cho nhân công cao và thiếu nguồn lao động trong một thời gian dài. Nhật Bản, với nền kinh tế được cho là xây dựng dựa trên nguồn nhân công giá rẻ và dồi dào, cũng đã phải trải qua áp lực thiếu lao động. Các doanh nghiệp của nước này đã thành công trên trường quốc tế trong nhiều lĩnh vực chỉ sau khi tự động hóa để giảm lao động. Khả năng cạnh tranh bất chấp việc phải trả lương cao dường như sẽ là một mục tiêu quốc gia đáng để mong muốn.

Một quan điểm khác cho rằng sức cạnh tranh phụ thuộc vào việc sở hữu những nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào. Tuy nhiên, gần đây, một số quốc gia kinh doanh thành công nhất, trong đó có Đức, Nhật, Thụy Sĩ, Ý và Hàn Quốc, là các quốc gia có nguồn tài nguyên thiên nhiên hạn chế và phải nhập khẩu phần lớn nguyên liệu thô. Thật thú vị khi nhận thấy rằng, bên trong các nước nghèo tài nguyên như Hàn Quốc, Vương quốc Anh và Đức, những vùng nghèo tài nguyên hơn lại phát triển hơn những vùng giàu tài nguyên.

Gần đây nhất, nhiều người tranh luận rằng, chính sách của chính phủ có tác động lớn nhất tới sức cạnh tranh. Quan điểm này nhìn nhận việc đặt ra mục tiêu phấn đấu, bảo hộ hàng hóa nội địa, đẩy mạnh xuất khẩu và trợ giá là những chìa khóa để dẫn tới sự thành công trên thị trường quốc tế. Bằng chứng đưa ra được lấy từ việc nghiên cứu một vài quốc gia (đáng chú ý là Nhật Bản và Hàn Quốc) và một vài ngành công nghiệp lớn như ô-tô, sắt thép, đóng tàu, và bán dẫn. Tuy nhiên, vai trò quyết định của chính sách chính phủ đối với sức cạnh tranh vẫn chưa được một nghiên cứu rộng hơn khẳng định. Ví dụ, nhiều nhà quan sát cho rằng chính sách của chính phủ đối với ngành công nghiệp ở Ý không mang lại nhiều kết quả trong phần lớn thời kỳ hậu chiến, nhưng Ý vẫn trở thành một nước tăng thị phần xuất khẩu lớn thứ hai thế giới, chỉ sau Nhật Bản, cùng với đó là mức sống được tăng lên nhanh chóng.

Sự can thiệp chính sách của chính phủ chỉ có kết quả ở một số ít các ngành và nó còn xa mới đạt tới ngưỡng thành công toàn diện, thậm chí là cả ở Nhật Bản hay Hàn Quốc. Ví dụ như ở Nhật Bản, vai trò của chính phủ trong các ngành công nghiệp quan trọng như sản xuất máy fax, máy photocopy, chế tạo robot và nguyên liệu cao cấp là rất khiêm tốn, và những ví dụ thường được dẫn ra để minh họa cho sự thành công về chính sách của

Nhật Bản như sản xuất máy dệt, sắt thép và đóng tàu thì giờ đây đã lỗi thời. Ngược lại, mục tiêu lâu dài của các ngành công nghiệp Nhật Bản như sản xuất máy bay (được đặt ra lần đầu tiên năm 1971) và phần mềm (1978) đã thất bại trong việc giành được một vị trí đáng kể trong thị trường toàn cầu. Hàn Quốc lại tập trung vào các ngành lớn và quan trọng như hóa chất và máy móc và cũng không thể chiếm được một vị trí quan trọng trên thị trường. Nhìn rộng ra các nước khác, những ngành công nghiệp mà chính phủ có tác động lớn thì phần lớn đều không đạt được thành công trên phạm vi quốc tế. Quả thực, chính phủ là một diễn viên trên sân khấu cạnh tranh quốc tế, nhưng hiếm khi nó được đóng một vai chính.

Một cách lý giải phổ biến cuối cùng về sức cạnh tranh quốc gia là những khác biệt trong phương pháp quản lý, trong đó có các mối quan hệ giữa người quản lý và lao động. Quản lý kiểu Nhật đã được đặc biệt ca ngợi vào những năm 1980 cũng như quản lý kiểu Mỹ vào những năm 1950 và 1960<sup>(3)</sup>. Tuy nhiên, vấn đề của cách giải thích này là mỗi ngành công nghiệp khác nhau thì đòi hỏi những phương pháp quản lý khác nhau. Một phương pháp quản lý có thể là tốt đối với một ngành nhưng với ngành khác thì nó lại trở thành tai hại. Ví dụ như, các doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp được tổ chức theo quy mô gia đình lỏng lẻo phổ biến trong các ngành sản xuất giày dép, dệt may và trang sức của Ý là nguồn cho sự đổi mới và sự năng động. Mỗi ngành công nghiệp đã mang đến cho nước Ý một cán cân thương mại thặng dư vượt quá 1 tỉ USD mỗi năm. Tuy nhiên, những cơ cấu và phương pháp tương tự sẽ trở thành một thảm họa nếu áp dụng vào một công ty sản xuất xe hơi hoặc hóa chất của Đức, một nhà sản xuất được phẩm của Thụy Sĩ hay một hãng chế tạo máy bay thương mại của Mỹ. Quản lý kiểu Mỹ, với tất cả những gì xấu xa mà hiện giờ người ta quy cho nó, đã tạo nên những doanh nghiệp có tính cạnh tranh cao trong các ngành như phần mềm, thiết bị y tế, hàng tiêu dùng đóng gói, hay các dịch vụ kinh doanh. Quản lý theo kiểu Nhật, với tất cả sức mạnh của mình, lại tạo ra không nhiều thành công trong các ngành chiếm một phần

3. Xem Yoshino (1968), Athos and Pascale (1981), Ouchi (1981) và Abernathy and Hayes (1980) về những thảo luận về ưu điểm của quản lý kiểu Nhật và những hạn chế của quản lý kiểu Mỹ. Servan-Schreiber (1968) là một trong những công trình xuất sắc nhất về sự vượt trội của quản lý kiểu Mỹ.

lớn của nền kinh tế như hóa chất, hàng tiêu dùng đóng gói hay dịch vụ.

Cũng không thể nói chung chung về các quan hệ quản lý lao động. Các nghiệp đoàn rất có quyền lực ở Đức và Thụy Điển, có đại diện trong ban quản lý (ở Đức) và trong ban giám đốc (ở Thụy Điển) theo quy định của luật pháp. Mặc dù nhiều ý kiến cho rằng, các nghiệp đoàn có quyền lực lớn sẽ làm suy giảm lợi thế cạnh tranh, nhưng cả hai quốc gia trên đều rất thịnh vượng và có một vài trong số các doanh nghiệp và ngành công nghiệp nổi bật trên thế giới.

Rõ ràng, không một sự giải thích nào trên đây về sức cạnh tranh quốc gia, cũng như bất kỳ giải thích nào khác đã được đưa ra, là hoàn toàn thỏa đáng. Không một sự giải thích nào tự bản thân có lý lẽ đầy đủ trong việc hợp lý hóa vị trí cạnh tranh của các ngành công nghiệp của một quốc gia. Mỗi một cách giải thích bao hàm một vài sự chính xác nhưng sẽ không đầy đủ nếu xem xét một cách kỹ lưỡng. Những lực lượng rộng lớn và phức tạp hơn dường như là cơ sở của sức cạnh tranh.

Việc có nhiều sự giải thích khác nhau và gây tranh cãi về sức cạnh tranh đã nêu bật lên một vấn đề cơ bản hơn. Đó là, thế nào là một quốc gia có sức cạnh tranh? Mặc dù thuật ngữ này thường xuyên được sử dụng, nhưng nó lại được định nghĩa rất mơ hồ. Liệu có phải một quốc gia “có sức cạnh tranh” nghĩa là mọi doanh nghiệp hay ngành công nghiệp của quốc gia đó có sức cạnh tranh? Nếu vậy, chẳng có quốc gia nào đủ tiêu chuẩn. Thậm chí Nhật Bản, như chúng ta thấy, có những khu vực lớn của nền kinh tế nước này tụt lại rất xa so với những đối thủ hàng đầu thế giới. Liệu có phải một quốc gia “có sức cạnh tranh” là một quốc gia mà có tỉ giá hối đoái giúp cho hàng hóa của nước này có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế? Nhưng chắc chắn phần lớn mọi người đều đồng ý rằng, các quốc gia như Đức và Nhật Bản, các quốc gia đã trải qua những giai đoạn duy trì đồng nội tệ mạnh và tạo áp lực tăng lên các mức giá ở nước ngoài, đã có được sự tăng cao về mức sống trong thời kỳ hậu chiến. Khả năng để giữ được những mức giá cao tại các thị trường nước ngoài của một ngành công nghiệp của một quốc gia dường như là một mục tiêu quốc gia đáng mơ ước.

Một quốc gia có “sức cạnh tranh” có phải là một nước có cán cân thương mại thặng dư lớn? Thụy Sĩ có cán cân thương mại tương đối cân bằng còn Ý đã phải chịu tình trạng thâm hụt

thương mại kéo dài, nhưng cả hai quốc gia này đã có được mức thu nhập quốc dân tăng dần mạnh mẽ. Ngược lại, nhiều quốc gia nghèo đã cân bằng được cán cân thương mại nhưng chắc là không thể đưa ra được những mô hình kinh tế mà phần lớn các quốc gia mong muốn. Phải chăng một quốc gia “có tính cạnh tranh” là một quốc gia có thị phần xuất khẩu tăng dần? Thị phần tăng dần thường được gắn liền với sự thịnh vượng, nhưng các quốc gia có thị phần xuất khẩu ra thế giới ổn định hay giảm nhẹ lại có sự tăng trưởng mạnh về thu nhập bình quân theo đầu người, do đó thị phần xuất khẩu ra thế giới hoàn toàn không phải là nguyên nhân chính. Vậy chăng, một quốc gia “có sức cạnh tranh” là một quốc gia tạo ra được nhiều việc làm? Rõ ràng, khả năng đó là rất quan trọng, nhưng loại hình nghề nghiệp dường như mới là điều có ý nghĩa hơn đối với thu nhập quốc dân, chứ không đơn thuần chỉ là thuê những người dân với mức lương thấp. Cuối cùng, vậy một quốc gia “có tính cạnh tranh” là một quốc gia có giá nhân công rẻ? Giá nhân công rẻ có được thông qua việc trả lương thấp như ở Ấn Độ hay Mexico, nhưng dường như nó không phải là một mô hình công nghiệp hấp dẫn. Những cách giải thích này nói lên một vài điều về ngành công nghiệp của một quốc gia, nhưng không cách giải thích nào có liên quan rõ ràng tới sự thịnh vượng của nền kinh tế quốc dân <sup>(4)</sup>.

### HỎI ĐÚNG CÂU HỎI

Tìm kiếm một cách giải thích thuyết phục về sự thịnh vượng của một quốc gia lẫn một doanh nghiệp phải được bắt đầu từ việc đưa ra được một câu hỏi đúng. Chúng ta phải từ bỏ toàn bộ khái niệm về “một quốc gia có sức cạnh tranh” như một thuật ngữ mang nhiều hàm ý liên quan tới sự thịnh vượng của nền kinh tế. Mục tiêu kinh tế chính của một quốc gia là mang lại cho người dân của nước đó một mức sống cao và tăng dần. Khả năng để làm điều đó không chỉ dựa vào khái niệm vô định hình về “sức cạnh tranh” mà dựa vào năng suất sử dụng các nguồn lực (nhân công và vốn). Năng suất là giá trị sản lượng do một đơn vị lao

4. Bảng xếp hạng sức cạnh tranh hàng năm của European Management Foundation, dựa trên rất nhiều chỉ tiêu, rất thú vị nhưng không trả lời được câu hỏi một quốc gia cạnh tranh là gì. Nhiều chỉ tiêu cũng thiếu một lý thuyết rõ ràng để biện minh hay tích hợp chúng.

động hoặc vốn sinh ra <sup>(5)</sup>. Nó phụ thuộc vào cả chất lượng lẫn đặc điểm của sản phẩm (yếu tố quyết định giá của sản phẩm) và tính hiệu quả mà nhờ vào đó sản phẩm được sản xuất ra <sup>(6)</sup>.

Năng suất là yếu tố quyết định hàng đầu đối với mức sống của một quốc gia về lâu dài, vì nó chính là nguồn gốc tạo nên thu nhập bình quân theo đầu người của quốc gia. Năng suất của người lao động xác định mức lương của họ, trong khi năng suất của đồng vốn được sử dụng quyết định số lợi nhuận thu về của người nắm giữ vốn <sup>(7)</sup>. Năng suất cao không chỉ giúp tăng thu nhập mà còn cho phép người dân có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn thay vì phải làm việc nhiều giờ. Nó cũng tạo thêm nguồn thu nhập quốc dân từ việc đánh thuế để chi trả cho các dịch vụ công ích, góp phần đẩy mạnh mức sống. Khả năng có được một năng suất cao cũng cho phép các doanh nghiệp của một quốc gia đáp ứng được những tiêu chuẩn xã hội chặt chẽ để nâng cao mức sống, ví dụ như các tiêu chuẩn về sức khỏe và độ an toàn, cơ hội việc làm ngang bằng và tác động đối với môi trường.

Khái niệm có ý nghĩa duy nhất về sức cạnh tranh ở cấp quốc gia là năng suất quốc gia. Một mức sống tăng dần phụ thuộc vào khả năng đạt được những mức năng suất cao và tăng năng suất theo thời gian của các doanh nghiệp trong một quốc gia. Nhiệm vụ của chúng ta là hiểu được vì sao khả năng này lại xảy ra. Để duy trì được sự tăng trưởng về năng suất đòi hỏi một nền kinh tế phải tự nâng cấp mình liên tục. Các doanh nghiệp trong một quốc gia phải không ngừng cải thiện năng suất trong các ngành công nghiệp hiện có bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm, đưa thêm vào các tính năng mới, cải tiến công nghệ sản phẩm, hoặc nâng cao hiệu quả sản xuất. Ví dụ, nước Đức đã đạt được việc tăng năng suất trong nhiều thập kỷ bởi vì các doanh nghiệp của nước này có thể sản xuất ra ngày càng nhiều các sản phẩm khác nhau và đưa vào tự động hóa nhiều khâu sản xuất để nâng

---

5. Thuật ngữ năng suất ở đây đề cập tới năng suất thực với sản lượng đã điều chỉnh lạm phát.

6. Nhiều thảo luận về năng suất sử dụng thuật ngữ ngày hẹp hơn để chỉ hiệu suất.

7. Nhiều thảo luận về sức cạnh tranh nhấn mạnh những ngành công nghiệp “có giá trị gia tăng cao” bởi vì đó là những ngành được coi là đóng góp nhiều nhất cho thịnh vượng kinh tế. Giá trị gia tăng là phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mua đầu vào. Giá trị gia tăng bản thân nó chỉ ngẫu nhiên có quan hệ với năng suất lao động và năng suất vốn. Giá trị gia tăng trên đầu người hay những chỉ tiêu đo lường trực tiếp hơn về năng suất lao động và vốn là các chỉ số tốt và chính xác hơn.

sản lượng của mỗi người lao động. Các doanh nghiệp trong một quốc gia cũng phải phát triển được năng lực cần có để có thể cạnh tranh trong những phân khúc phức tạp hơn, nơi mà năng suất thường rất cao. Đồng thời, một nền kinh tế được nâng cấp là một nền kinh tế có khả năng cạnh tranh thành công trong các ngành công nghiệp hoàn toàn mới và phức tạp<sup>(8)</sup>. Việc làm đó sẽ giúp thu hút được nguồn nhân lực dồi dào trong quá trình cải thiện năng suất của các ngành hiện có<sup>(9)</sup>. Tất cả những điều này sẽ làm sáng tỏ vì sao nhân công giá rẻ và tỉ giá hối đoái “có lợi” không phải là những định nghĩa có ý nghĩa về sức cạnh tranh. Mục đích cuối cùng là khuyến khích mức lương cao và tìm giữ được mức giá cao ở thị trường quốc tế.

Nếu như không có cạnh tranh quốc tế, mức năng suất có thể đạt được của một nền kinh tế trong một quốc gia sẽ trở nên độc lập hoàn toàn so với những gì đang diễn ra ở các quốc gia khác. Tuy nhiên, thương mại quốc tế và đầu tư nước ngoài mang lại không chỉ cơ hội để đẩy mạnh mức năng suất quốc gia mà còn cả áp lực tăng dần hay thậm chí là duy trì nó. Thương mại quốc tế cho phép một quốc gia tăng năng suất của mình bằng cách loại bỏ sự cần thiết phải sản xuất tất cả hàng hóa và dịch vụ. Do đó, một quốc gia có thể chuyên môn hóa trong các ngành và phân khúc công nghiệp mà các doanh nghiệp của nước này tương đối có năng suất cao hơn và nhập khẩu các loại hàng hóa và dịch vụ mà các doanh nghiệp của nước đó kém năng suất hơn so với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài, từ đó nâng cao mức năng suất trung bình trong nền kinh tế. Như vậy, nhập khẩu và xuất khẩu là cần thiết cho sự tăng trưởng năng suất.

Việc các doanh nghiệp thành lập công ty con ở nước ngoài cũng có thể làm tăng năng suất quốc gia, miễn là nó liên quan đến việc chuyển các công việc kém cạnh tranh sang các quốc gia khác hoặc thực hiện một số công việc ở nước ngoài (ví dụ

8. Tại mức biên, năng suất của nguồn lực sử dụng trong tất cả các ngành được cân bằng bởi các lực lượng thị trường. Tuy nhiên, điều quan trọng đối với sự thịnh vượng kinh tế quốc gia là đạt được cân bằng trong đó năng suất bình quân của nguồn lực là cao nhất có thể. Điều này phụ thuộc vào việc nâng cao chất lượng của các yếu tố sản xuất và nâng cao trình độ công nghệ, theo nghĩa rộng. Cơ hội để thực hiện điều đó khác nhau giữa các ngành và phân đoạn công nghiệp, và sự khác biệt năng suất giữa các doanh nghiệp trong các ngành và phân đoạn có thể khá lớn do sự khác biệt về kỹ năng và công nghệ. Trọng tâm của cuốn sách này là về quá trình tạo dựng những kỹ năng và kỹ thuật làm nền tảng cho năng suất bình quân cao.

9. Rõ ràng, khả năng cải thiện năng suất trong tất cả những lĩnh vực chính của nền kinh tế, không chỉ lĩnh vực chế tạo, là quan trọng đối với sự thịnh vượng kinh tế.

như cung cấp dịch vụ hay thay đổi sản phẩm cho phù hợp với nhu cầu sử dụng) nhằm hỗ trợ việc thâm nhập sâu hơn vào các thị trường nước ngoài. Các doanh nghiệp của một quốc gia, do đó, có thể tăng sản lượng xuất khẩu và thu lợi nhuận ở nước ngoài, nguồn lợi nhuận này sẽ được mang về nước nhờ đó tăng thu nhập quốc dân. Một ví dụ minh họa đó là việc Nhật Bản chuyển các hoạt động lắp ráp những sản phẩm điện tử đơn giản, ban đầu là sang Hàn Quốc, Đài Loan, tiếp theo là Hồng Kông và bây giờ là tới Malaysia và Thái Lan.

*Không một quốc gia nào có thể cạnh tranh (và trở thành một quốc gia xuất khẩu ròng) trong mọi lĩnh vực.* Nhân lực và các nguồn lực khác của một quốc gia là có giới hạn. Điều lý tưởng là những nguồn lực này được huy động để sử dụng một cách hữu ích nhất có thể. Sự thành công trong xuất khẩu của các ngành công nghiệp có lợi thế cạnh tranh sẽ đẩy chi phí nhân công, nguồn nguyên liệu và vốn ở quốc gia đó lên cao, khiến các ngành khác không có tính cạnh tranh. Ví dụ như, ở Đức, Thụy Điển và Thụy Sĩ, quá trình này đã dẫn tới sự thu hẹp lại của ngành trang sức trước những doanh nghiệp trong các ngành chuyên sâu có thể trả mức lương rất cao<sup>(10)</sup>. Cùng lúc, sự mở rộng xuất khẩu của những ngành công nghiệp có tính cạnh tranh gây áp lực đối với tỉ giá hối đoái, khiến cho các ngành có tính cạnh tranh tương đối kém hơn trong quốc gia đó gặp nhiều khó khăn hơn khi xuất khẩu<sup>(11)</sup>. Ngay cả các quốc gia có mức sống cao nhất cũng có nhiều ngành công nghiệp mà các doanh nghiệp nội địa không có khả năng cạnh tranh.

Quá trình mở rộng xuất khẩu của các doanh nghiệp có năng suất hơn, chuyển các hoạt động kém tính cạnh tranh ra hải ngoại thông qua đầu tư nước ngoài, và nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ trong các ngành mà quốc gia đó kém tính cạnh tranh, là hoàn toàn lành mạnh đối với sự thịnh vượng kinh tế quốc

---

10. Vai trò của khu vực xuất khẩu đang tăng trưởng trong việc đẩy mức lương và tỷ giá lên cao đôi khi được gọi là căn bệnh Hà Lan do một ví dụ phổ biến về tác động của xuất khẩu gas tự nhiên lên ngành chế tạo Hà Lan. Xem Corden and Neary (1982). Ở Hà Lan, tuy nhiên, thành công xuất khẩu là do may mắn về tài nguyên thiên nhiên hơn là do tăng trưởng năng suất bền vững trong ngành công nghiệp. May mắn này được dùng để tài trợ cho hệ thống phúc lợi xã hội khổng lồ hơn là dùng cho giáo dục, nghiên cứu hay cơ sở hạ tầng cần thiết để nâng cao năng suất tương lai. Cuối cùng, ngay cả nguồn lợi gas tự nhiên cũng không thể tài trợ nổi cho chi tiêu xã hội.

11. Tổng giá trị hàng hóa, dịch vụ và tài sản tài chính mà một nước bán cho phần còn lại của thế giới phải bằng với giá trị mà nó mua vào. Điều đó có nghĩa là thâm hụt thương mại phải được bù đắp bằng nợ nước ngoài.

gia. Theo cách này, cạnh tranh quốc tế giúp tăng năng suất theo thời gian<sup>(12)</sup>. Tuy nhiên, quá trình này mang hàm ý rằng, nếu muốn nền kinh tế quốc dân phát triển thì sẽ cần thiết phải mất vị trí trên thị trường trong một số phân đoạn và ngành công nghiệp<sup>(13)</sup>. Sử dụng hình thức trợ giá, bảo hộ hay các hình thức can thiệp khác để duy trì các ngành này chỉ làm chậm lại sự phát triển của nền kinh tế và hạn chế mức sống quốc gia trong dài hạn<sup>(14)</sup>.

Trong khi đầu tư và thương mại quốc tế có thể dẫn tới những cải thiện lớn về năng suất quốc gia, chúng cũng có thể là mối đe dọa với nó. Đó là bởi vì việc bộc lộ mình đối với cạnh tranh quốc tế tạo ra cho từng ngành công nghiệp một chuẩn mực năng suất tuyệt đối cần thiết để đối chọi với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài, chứ không chỉ là một chuẩn mực năng suất tương đối so với các ngành khác trong khuôn khổ của một nền kinh tế quốc dân. Cho dù một ngành công nghiệp tương đối có tính cạnh tranh hơn các ngành khác trong nền kinh tế và có thể thu hút các nguồn lực cần thiết thì nó vẫn sẽ không có

12. Các ngành công nghiệp thuần túy nội địa cũng quan trọng với sự thịnh vượng kinh tế quốc gia bởi vì năng suất của chúng đóng góp vào hoặc làm giảm năng suất quốc gia. Bất cứ nước nào trong đó các ngành công nghiệp thuần túy nội địa, chiếm một tỷ lệ lớn trong nền kinh tế thì nước đó, kém hiệu quả thì sẽ phải đối mặt với những hạn chế về mức sống như ở Ý và Nhật. Tuy nhiên, lực bẫy của các ngành công nghiệp quốc tế đối với năng suất quốc gia thường cao hơn, bởi vì khả năng xuất khẩu và do đó tăng sản lượng của chúng vượt quá nhu cầu nội địa. Đạt được năng suất cao trong những ngành như vậy tạo ra hiệu ứng tích cực đối với năng suất quốc gia.

13. Sự đánh mất hoặc suy giảm vị trí thị trường trước hàng nhập và đầu tư nước ngoài đòi hỏi chi phí điều chỉnh lớn. Các cổ đông, nhà quản lý và công nhân trong những hãng và ngành kém năng suất phải đối mặt với thua lỗ và dịch chuyển chỗ làm việc. Các chính phủ chịu sức ép chính trị phải can thiệp.

Nâng cấp một nền kinh tế có hiệu quả nhất khi sự suy giảm cần thiết xảy ra từ từ trong nhiều ngành hơn là sự thay đổi đột ngột trong một vài ngành, bởi vì điều đó giảm thiểu chi phí điều chỉnh kinh tế xã hội và khả năng xảy ra can thiệp có hiệu quả ngược. Một phần do những chi phí này, quá trình nâng cấp năng suất quốc gia có lợi nhất khi một nước có vị thế thị trường có khả năng mở rộng trong nhiều ngành công nghiệp, thay vì phụ thuộc vào xuất khẩu từ vài ngành. Điều đó giảm sự chệch choạc do thay đổi cấu trúc trong 1 vài ngành và do chuyên môn hóa của doanh nghiệp trong những phân đoạn thị trường năng suất cao hơn và chuyển ra nước ngoài những hoạt động kém năng suất. Cùng lúc, sự hiện diện của các doanh nghiệp trong nhiều ngành công nghiệp cung cấp điều kiện để cải tiến và đổi mới nâng cao năng suất. Thêm vào đó, độ rộng của ngành công nghiệp tạo ra tiềm năng lan tỏa giữa các ngành. Như sẽ trình bày kỹ hơn ở các chương sau, mối liên hệ giữa các ngành công nghiệp liên quan là thiết yếu với quá trình nâng cấp. Thụy Sĩ là ví dụ cho một nền kinh tế với nhiều vị trí trên thị trường quốc tế có khả năng nâng cấp liên tục hàng thập kỷ. Trong khi đó Thụy Điển lại là một nền kinh tế tập trung hơn vào một vài lĩnh vực, đã gặp khó khăn lớn hơn và phải dựa vào phá giá định kỳ.

14. Hơn nữa, bằng chứng này rất thuyết phục rằng chi phí của sự can thiệp, cả đối với ngân sách quốc gia và đối với người tiêu dùng là cực cao, tính theo số công việc giữ lại được.

khả năng xuất khẩu (hoặc thậm chí, trong nhiều trường hợp, là để duy trì được vị trí trước các mặt hàng nhập khẩu) trừ khi nó đồng thời có sức cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài. Ví dụ, ngành công nghiệp sản xuất xe hơi của Mỹ sản xuất ra số sản phẩm/người/1 giờ nhiều hơn (và trả lương cũng cao hơn) so với các ngành công nghiệp khác của nước này, nhưng chính nước Mỹ cũng đã phải trải qua tình trạng thâm hụt thương mại tăng dần (và mất các công việc được trả lương cao) trong lĩnh vực sản xuất xe hơi vì năng suất tại các ngành này của Đức và Nhật Bản thậm chí còn cao hơn. Năng suất của ngành sản xuất xe hơi của Mỹ cũng không đủ cao hơn các doanh nghiệp trong lĩnh vực này ở Hàn Quốc để bù lại mức lương thấp ở Hàn Quốc. Các ngành công nghiệp khác cũng phải qua được những chuẩn mực năng suất tương tự so với các đối thủ nước ngoài <sup>(15)</sup>.

Nếu các ngành công nghiệp hiện đang bị mất vị trí vào tay các đối thủ nước ngoài là những ngành tương đối có sức cạnh tranh trong nền kinh tế thì khả năng duy trì mức tăng trưởng về năng suất của quốc gia đó sẽ bị đe dọa. Điều tương tự cũng sẽ xảy ra với các ngành có năng suất cao (như các ngành chế tạo tinh vi) được chuyển ra hải ngoại thông qua đầu tư nước ngoài do năng suất trong nước không đủ để giúp các ngành đó hoạt động hiệu quả, sau khi đã tính đến mức lương ở nước ngoài và các chi phí khác. Cả hai điều này làm hạn chế tăng trưởng năng suất và gây ra áp lực giảm về lương. Nếu nhiều ngành công nghiệp trong một quốc gia bị ảnh hưởng thì có thể làm nảy sinh áp lực giảm giá trị của đồng nội tệ. Nhưng sự mất giá nội tệ cũng làm hạ thấp mức sống do hàng nhập khẩu trở nên đắt đỏ hơn và làm giảm giá trị thu được từ việc xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ ra nước ngoài của quốc gia đó <sup>(16)</sup>. Do đó, việc hiểu được vì sao các quốc gia có thể hoặc không thể cạnh tranh trong những ngành công nghiệp tinh xảo có năng suất cao trở thành nhân tố chính để hiểu về sự thịnh vượng kinh tế.

---

15. Thương mại quốc tế (tổng xuất và nhập khẩu) chiếm một phần lớn trong tổng sản lượng quốc gia ở tất cả các nước phát triển (khoảng 15% ở Mỹ, 25% ở Nhật và 55% ở Đức). Một tỷ lệ thậm chí lớn hơn trong nền kinh tế quốc gia phải đối phó với cạnh tranh nước ngoài. Các ngành và phân đoạn công nghiệp đòi hỏi công nghệ tinh vi và nhân công có kỹ thuật và do đó thường có tiềm năng năng suất cao có xu hướng tham gia thương mại quốc tế hơn hầu hết các ngành khác. Rất nhiều hoạt động, từ sản xuất đến nghiên cứu và phát triển có thể được thực hiện ở nước ngoài.

16. Tỷ lệ thương mại (terms of trade) của một nước chịu ảnh hưởng bởi sự thay đổi tỷ giá nếu các hàng hóa sản xuất trong nước và hàng nước ngoài có đặc trưng khác biệt và không phải là hàng hóa thay thế hoàn hảo, một giả thiết có tính thực tế.

Thảo luận trên cũng làm rõ vì sao việc định nghĩa sức cạnh tranh quốc gia là sự đạt được cân bằng hoặc thặng dư thương mại, về bản chất, lại không thỏa đáng. Sự mở rộng xuất khẩu nhờ mức lương thấp và đồng nội tệ yếu, cùng việc nhập khẩu các mặt hàng tinh vi mà những doanh nghiệp trong nước không thể sản xuất với năng suất đủ để cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài, có thể giúp cân cân thương mại cân bằng hoặc thặng dư nhưng sẽ làm giảm đi mức sống của quốc gia đó. Thay vào đó, khả năng xuất khẩu nhiều hàng hóa được sản xuất với năng suất cao, giúp quốc gia đó nhập về hàng hóa có năng suất thấp hơn, lại là một mục tiêu đáng mơ ước hơn vì nó sẽ đem lại năng suất quốc gia cao hơn<sup>(17)</sup>. Nhật Bản, nước xuất khẩu nhiều mặt hàng chế tạo mà nó có năng suất cao và nhập khẩu các loại nguyên liệu thô và các sản phẩm không đòi hỏi lao động có kỹ năng cao và công nghệ hiện đại, là một ví dụ cho thấy một quốc gia thông qua thương mại có thể nâng cao năng suất. Tương tự như vậy, rõ ràng là việc định nghĩa sức cạnh tranh quốc gia theo số việc làm về bản chất là sai. Chính những công việc có năng suất cao, chứ không phải là bất kỳ công việc nào, sẽ mang lại thu nhập quốc dân cao. Điều quan trọng đối với sự thịnh vượng kinh tế chính là năng suất quốc gia. Việc theo đuổi sức cạnh tranh, được định nghĩa là thặng dư thương mại, là đồng tiền yếu hay chi phí nhân công thấp chứa đựng nhiều rủi ro.

Thị phần xuất khẩu ra thế giới của quốc gia tăng lên được gắn liền với mức sống khi xuất khẩu của những ngành công nghiệp có năng suất cao đóng góp vào sự tăng trưởng của năng suất quốc gia. Ngược lại, việc giảm thị phần xuất khẩu ra thế giới toàn diện do các ngành đó không thể tăng khối lượng xuất khẩu là một dấu hiệu đe dọa đối với nền kinh tế quốc dân. Tuy nhiên, cơ cấu của các ngành công nghiệp xuất khẩu quan trọng hơn nhiều so với thị phần xuất khẩu bình quân của quốc gia. Mức độ tinh vi tăng dần của các mặt hàng xuất khẩu có thể hỗ trợ sự tăng trưởng năng suất, ngay cả khi tổng khối lượng xuất khẩu tăng chậm.

Như vậy, việc cố gắng giải thích “sức cạnh tranh” ở cấp quốc gia là cố gắng trả lời cho một câu hỏi không thích hợp. Thay vào đó, điều mà chúng ta phải hiểu là những nhân tố quyết định năng suất và tỉ lệ tăng trưởng năng suất. Để tìm các câu trả

17. Chúng ta sẽ xem xét những vấn đề này sau với từng nước trong phần III.

lời, chúng ta phải tập trung không phải vào toàn bộ nền kinh tế mà vào các ngành công nghiệp và phân khúc công nghiệp cụ thể. Mặc dù những cố gắng để giải thích tổng mức tăng trưởng năng suất trong toàn bộ nền kinh tế đã làm sáng tỏ về tầm quan trọng của chất lượng nguồn nhân lực và sự cần thiết phải nâng cao công nghệ của một quốc gia, việc nghiên cứu ở cấp độ này cần phải tập trung vào những nhân tố quyết định ở phạm vi rộng và tổng quát, điều chưa đủ hoàn thiện và khả thi để chỉ dẫn chiến lược công ty hay chính sách công (18). Phương pháp đó không thể giải quyết vấn đề chính của chúng ta ở đây, đó là công nghệ và các kỹ năng quý giá có ý nghĩa về thương mại như thế nào và tại sao. Điều này chỉ có thể được hiểu đầy đủ ở cấp độ các ngành công nghiệp cụ thể. Ví dụ như, nguồn nhân lực có vai trò quyết định nhất trong cạnh tranh quốc tế hiện đại có những kỹ năng được chuyên môn hóa ở mức cao trong từng lĩnh vực cụ thể. Đây không phải là kết quả chỉ riêng của hệ thống giáo dục chung mà còn là của một quá trình được liên quan chặt chẽ tới sự cạnh tranh trong các ngành công nghiệp, cũng như sự phát triển của các công nghệ thành công về thương mại. Chính kết quả của nhiều nỗ lực giành lợi thế cạnh tranh trước các đối thủ nước ngoài trong những phân đoạn và ngành công nghiệp cụ thể, trong đó các sản phẩm và phương pháp sản xuất được hình thành và cải tiến, là nền tảng của quá trình nâng cao năng suất quốc gia mà tôi đã mô tả.

Do vậy, nhiệm vụ chính của chúng ta là giải thích vì sao các doanh nghiệp đặt trụ sở ở một quốc gia lại có thể cạnh tranh thành công trước các đối thủ nước ngoài trong những phân đoạn và ngành công nghiệp cụ thể. Cạnh tranh trên bình diện quốc tế có thể bao gồm xuất khẩu hàng hóa và/hoặc đưa một số hoạt động của công ty ra nước ngoài. Chúng ta đặc biệt quan tâm tới những nhân tố quyết định thành công quốc tế ở những ngành và phân đoạn công nghiệp tương đối tinh vi cần tới công nghệ phức tạp và nguồn nhân lực có tay nghề cao, những ngành có tiềm năng năng suất cao cũng như duy trì được sự tăng trưởng năng suất.

Để đạt được thành công trong cạnh tranh, các doanh nghiệp của một quốc gia phải có được một lợi thế cạnh tranh dưới hình thức hoặc là chi phí thấp hoặc là các sản phẩm có nét đặc trưng

---

18. Xem những khảo sát tổng kết trong Maddison (1987) và Nelson (1981).

khác biệt để có thể bán giá cao. Để duy trì được lợi thế, các doanh nghiệp phải có được những lợi thế cạnh tranh ngày càng cao hơn theo thời gian, thông qua việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ có chất lượng cao hơn hoặc sản xuất có hiệu quả hơn. Điều này sẽ trực tiếp mang lại sự tăng trưởng năng suất.

Khi xem xét cẩn thận bất kỳ một nền kinh tế quốc dân nào, ta sẽ thấy có những khác biệt đáng kinh ngạc trong sự thành công về cạnh tranh giữa các ngành công nghiệp. Lợi thế quốc tế thường tập trung ở những ngành hẹp và thậm chí là các phân khúc công nghiệp cụ thể<sup>(19)</sup>. Xuất khẩu của Đức chủ yếu là các xe hạng sang, trong khi Hàn Quốc lại xuất khẩu các loại xe thường và xe nhỏ. Thị phần xuất khẩu các loại vitamin khiếm tốn của Đan Mạch bao gồm phần lớn là các loại vitamin có nguồn gốc tự nhiên và gần như không có vị trí trong thị trường vitamin tổng hợp. Vị trí vững chắc của Nhật Bản trong lĩnh vực máy móc chủ yếu là nhờ vào các loại máy đa dụng, ví dụ như các công cụ máy CNC, trong khi Ý có được vị trí hàng đầu thế giới về các loại máy được chuyên môn hóa cao dành cho những ứng dụng cụ thể như làm da hay sản xuất thuốc lá. Thương mại tăng đã dẫn tới sự chuyên môn hóa tăng ở các ngành hẹp và những phân đoạn trong ngành đó. Nếu không có sự bảo hộ để duy trì các doanh nghiệp và toàn bộ các ngành công nghiệp quốc gia không có lợi thế cạnh tranh thực sự thì sự khác biệt về vị thế cạnh tranh giữa các quốc gia sẽ thậm chí còn rõ ràng hơn<sup>(20)</sup>.

Ngoài ra, trong nhiều ngành công nghiệp và đặc biệt là những phân đoạn riêng biệt trong các ngành công nghiệp, các đối thủ cạnh tranh với lợi thế cạnh tranh quốc tế *chỉ được phân bố ở một vài quốc gia*. Ảnh hưởng của quốc gia dường như có tác động tới các ngành và phân đoạn, hơn là đối với bản thân các doanh nghiệp. Phần lớn các ngành công nghiệp quốc gia thành công bao gồm các nhóm doanh nghiệp, chứ không phải

19. Hầu hết những nỗ lực khám phá hình mẫu thành công quốc gia trong các ngành công nghiệp đã khảo sát những lĩnh vực công nghiệp lớn như thiết bị vận tải, thực phẩm và đồ uống, và máy móc. Bức tranh ở cấp độ này thường mơ hồ, bởi vì những nước lớn có xuất khẩu ở gần như mọi lĩnh vực. Thực tế, khám phá đáng chú ý về thương mại quốc tế là sự phổ biến của cái gọi là thương mại nội ngành hay thương mại giữa các quốc gia có hàng hóa tương tự nhau. Xem kỹ hơn trong Grubel and Lloyd (1975).

20. Sự bóp méo của chính phủ là phổ biến trong các ngành như may mặc, nông nghiệp, xe hơi, máy bay, và viễn thông, chưa kể nhiều ngành khác. Bảo hộ và qui định hành chính, chẳng hạn, đã bóp méo đáng kể hình mẫu lợi thế quốc gia ở châu Âu. Nếu các hàng rào thương mại giảm xuống, các nền kinh tế quốc gia có khả năng tập trung hơn vào những ngành công nghiệp mà họ có lợi thế cạnh tranh thực sự.

từng doanh nghiệp riêng lẻ, như tôi đã minh họa trong các ví dụ trước. Các đối thủ cạnh tranh quốc tế hàng đầu không chỉ thường xuyên có trụ sở ở cùng một quốc gia mà còn thường ở cùng một thành phố hay một vùng trong quốc gia đó. Vị trí quốc gia trong các ngành công nghiệp thường rất ổn định, kéo dài qua nhiều thập kỷ và, trong một số trường hợp mà chúng tôi nghiên cứu, qua hơn một thế kỷ. Những thành công riêng lẻ thường có thể được giải thích do các phân đoạn mục tiêu khác nhau, hoặc do trợ cấp hay bảo hộ của chính phủ, nghĩa là thành công riêng lẻ không phải là một thành công thực sự (như trong ngành sản xuất xe hơi, hàng không vũ trụ và viễn thông). Do vậy, các ngành và phân khúc công nghiệp sẽ là trọng tâm tìm hiểu của chúng ta. Rõ ràng là, quốc gia có ảnh hưởng mạnh mẽ trong cạnh tranh quốc tế ở những lĩnh vực cụ thể; và đây là một điều quan trọng không chỉ đối với các doanh nghiệp mà còn đối với sự thịnh vượng của kinh tế quốc gia.

### **NHỮNG LÝ GIẢI CỔ ĐIỂN VỀ THÀNH CÔNG CÔNG NGHIỆP**

Những phân tích nhằm giải thích sự thành công trên bình diện quốc tế của các ngành công nghiệp dưới hình thức các lý thuyết thương mại quốc tế đã có một lịch sử lâu dài. Lý thuyết cổ điển là lý thuyết về lợi thế so sánh. Lợi thế so sánh có một ý nghĩa cụ thể đối với các *nhà kinh tế học* <sup>(21)</sup>. Adam Smith được công nhận là tác giả của khái niệm lợi thế tuyệt đối, trong đó một quốc gia xuất khẩu một mặt hàng nếu nước đó là nhà sản xuất với chi phí thấp của thế giới. David Ricardo đã phát triển khái niệm này thành lợi thế so sánh, thừa nhận rằng các lực lượng thị trường sẽ phân bổ nguồn lực quốc gia tới các ngành công nghiệp tương đối có năng suất cao nhất. Điều này có nghĩa là một quốc gia có thể vẫn nhập khẩu các loại hàng hóa mà mình có thể sản xuất giá rẻ nếu như quốc gia đó thậm chí có thể sản xuất với năng suất cao hơn đối với những loại hàng hóa khác. Như tôi đã trình bày, cả lợi thế tuyệt đối và lợi thế tương đối đều cần thiết cho thương mại.

Trong lý thuyết của Ricardo, thương mại được dựa trên sự

---

21. Việc sử dụng thuật ngữ lợi thế so sánh ngành nay đã thoải mái hơn nhiều. Các quốc gia đôi khi được nói là có lợi thế so sánh trong một ngành công nghiệp nếu ngành đó là một ngành xuất khẩu thành công. Sự diễn giải lợi thế so sánh đi sau thế này dĩ nhiên là chẳng giải thích được gì.

khác nhau về năng suất lao động giữa các quốc gia <sup>(22)</sup>. Ông cho rằng những điểm khác nhau này là do các khác biệt không giải thích được trong môi trường hay “khí hậu” của các quốc gia, tạo thuận lợi cho một số ngành công nghiệp. Tuy nhiên, trong khi Ricardo đi đúng hướng, sự chú ý vào lý thuyết thương mại lại chuyển sang các hướng khác. Một phiên bản phổ biến của lý thuyết lợi thế so sánh, do Heckscher và Ohlin đưa ra, được dựa trên ý tưởng rằng tất cả các quốc gia đều có công nghệ tương đương nhau nhưng khác nhau về số lượng và chất lượng các yếu tố sản xuất như đất đai, nhân công, tài nguyên thiên nhiên và vốn <sup>(23)</sup>. Các yếu tố sản xuất chính những đầu vào cơ bản cần thiết để sản xuất. Các quốc gia có được lợi thế so sánh nhờ vào yếu tố sản xuất trong những ngành công nghiệp sử dụng nhiều yếu tố sản xuất mà họ có dồi dào. Họ xuất khẩu các loại hàng hóa này và nhập khẩu các loại hàng hóa khác mà họ có bất lợi về yếu tố sản xuất so sánh <sup>(24)</sup>. Ví dụ như, các quốc gia có nguồn nhân công dồi dào và giá thấp như Hàn Quốc sẽ xuất khẩu các loại hàng hóa sử dụng nhiều lao động như linh kiện điện tử và may mặc. Các quốc gia giàu có về nguyên liệu thô hay nhiều đất canh tác sẽ xuất khẩu các sản phẩm dựa trên những yếu tố này.

22. Những phiên bản hiện đại của lý thuyết Ricardo giả định có một yếu tố sản xuất (lao động) và các nước khác nhau về lượng lao động cần để sản xuất một hàng hóa. Xem Dornbusch, Fischer and Samuelson (1977).

23. Cuốn sách của Ohlin (1933) ghi nhận nhiều phức tạp trong cạnh tranh thực tế khi tập trung vào các yếu tố sản xuất.

24. Những yếu tố sản xuất thích hợp với lợi thế so sánh thường được định nghĩa bằng những thuật ngữ rộng như lao động, tài nguyên thiên nhiên, vốn và những thứ tương tự. Có nhiều nỗ lực để gọt giũa và mở rộng lý thuyết, cũng như sử dụng nó để giải thích bằng thống kê hình mẫu thương mại giữa các nước. Để xem một khảo sát về lý thuyết và các bằng chứng, tìm đọc Jones and Kenen (1984).

Hầu hết lý thuyết về lợi thế so sánh có dạng một mô hình toán sử dụng để đưa ra các kiến nghị về cấu thành thương mại và tác động của những thay đổi tham số như số hàng hóa, quốc gia và yếu tố sản xuất lên thương mại. Những mô hình này dựa trên giả định khác xa thực tế cạnh tranh phong phú. Ví dụ, vốn và lao động thường là hai yếu tố sản xuất duy nhất, sản phẩm được sản xuất ở mọi nước được giả định là như nhau và các hàm sản xuất (và do đó năng suất) được giả định là cố định.

Kiểm định thực nghiệm về lợi thế cạnh tranh rất khó thực hiện vì những thách thức khi xây dựng các kiểm định dựa trên lý thuyết với bản chất tổng lượng. Những ví dụ gần đây là Harkness (1983), Sveikauskas (1983) và Leamer (1984). Những kiểm định thực nghiệm thường giới hạn trong những nhóm lớn các ngành công nghiệp như các ngành sử dụng nhiều lao động hoặc các ngành sử dụng nhiều kỹ năng. Kết quả của chúng là không thống nhất nhưng nói chung ủng hộ một số kiến nghị của lý thuyết, mặc dù chúng không lý giải nhiều sự thay đổi trong hình mẫu thương mại giữa các nước.

Những cải tiến của lý thuyết đã đưa vào vai trò của lao động có kỹ năng và vốn nhân lực và vốn tài sản khi nó liên quan đến lao động. Gần đây hơn, những nỗ lực đã được thực hiện để giảm bớt những giả định cơ bản trong lý thuyết, như việc thiếu lợi thế kinh tế nhờ quy mô mà tôi sẽ bàn thảo sâu hơn sau.

Lấy ví dụ, vị trí vững chắc lâu đời của Thụy Điển trong ngành công nghiệp thép có được do trầm tích quặng sắt của nước này có chứa ít tạp chất photpho, giúp mang lại thép chất lượng tốt sau khi luyện.

Lợi thế so sánh dựa trên các yếu tố sản xuất rất dễ nhận thấy và những khác biệt giữa các quốc gia về chi phí yếu tố sản xuất tất nhiên đã đóng một vai trò quan trọng trong quyết định thương mại ở nhiều quốc gia. Quan điểm này đã giúp ích cho chính sách của chính phủ về cạnh tranh vì người ta đã biết rằng chính phủ có thể thay đổi lợi thế về yếu tố sản xuất tổng thể hoặc trong những khu vực nhất định thông qua nhiều hình thức can thiệp<sup>(25)</sup>. Các chính phủ đã áp dụng, đúng hoặc sai, nhiều chính sách để cải thiện lợi thế cạnh tranh về chi phí yếu tố sản xuất, ví dụ như giảm lãi suất, nỗ lực giữ chi phí tiền lương thấp và tài trợ xuất khẩu cho các lĩnh vực nhất định. Những chính sách này, theo cách riêng của mình và sau những thời gian khác nhau, đều nhằm giảm chi phí tương đối của những doanh nghiệp trong quốc gia đó so với đối thủ cạnh tranh nước ngoài.

### **SỰ CẦN THIẾT CÓ MỘT MÔ HÌNH MỚI**

Tuy nhiên, càng ngày người ta càng cảm thấy rằng lợi thế so sánh dựa trên những yếu tố sản xuất không đủ khả năng để giải thích thương mại<sup>(26)</sup>. Không khó để có thể tìm ra bằng chứng thực tế không thể giải thích bằng lợi thế so sánh dựa trên yếu tố sản xuất. Hàn Quốc, gần như không có một đồng vốn nào sau cuộc Chiến tranh Triều Tiên, thậm chí vẫn có thể đạt được khối lượng xuất khẩu đáng kể ở nhiều ngành công nghiệp cần nhiều vốn như sắt thép, đóng tàu và sản xuất xe hơi. Ngược lại, nước Mỹ, với đội ngũ nhân công có tay nghề, các nhà khoa học xuất sắc và nguồn vốn dư dật, lại suy giảm dần thị phần xuất khẩu ở những ngành mà ít ai nghĩ tới như máy công cụ, bán dẫn và các sản phẩm điện tử tinh vi.

25. Xem, chẳng hạn, Zysman and Tyson (1983).

26. Nghịch lý nổi tiếng của Leontief (1954), trong đó nước Mỹ giàu vốn lại xuất khẩu những hàng hóa giàu lao động, chỉ là một sự an ủi trong cuộc tranh luận lâu dài xem liệu mô hình Heckscher – Ohlin – Samuelson đã có đóng góp quan trọng sau này) có giải thích quốc gia nào có lợi thế so sánh trong một sản phẩm cụ thể hay không. Xem đánh giá của Hindley and Smith (1984). Leamer (1980) được nhiều người cho là đã giải quyết được nghịch lý này, bằng cách lập luận rằng nước Mỹ là một nhà xuất khẩu ròng của cả các dịch vụ vốn và lao động trong giai đoạn mà Leontief nghiên cứu.

Rộng hơn, nhiều hoạt động thương mại diễn ra giữa các quốc gia công nghiệp phát triển có năng lực về yếu tố sản xuất tương tự nhau. Cùng lúc, các nhà nghiên cứu đã ghi nhận thấy khối lượng thương mại lớn và tăng dần ở những sản phẩm có tỷ lệ yếu tố sản xuất tương tự nhau. Cả hai hiện tượng thương mại này rất khó để giải thích bằng lý thuyết trên. Một lượng giao dịch thương mại lớn tương tự cũng liên quan tới hoạt động xuất nhập khẩu giữa những công ty con ở các nước khác nhau của các tập đoàn xuyên quốc gia, một hình thức thương mại không được đề cập trong lý thuyết trên.

Tuy nhiên, điều quan trọng nhất là ngày càng nhiều người nhận thức rằng những giả định làm nền tảng cho các lý thuyết thương mại dựa trên lợi thế so sánh của yếu tố sản xuất là không thực tế trong nhiều ngành công nghiệp<sup>(27)</sup>. Lý thuyết chuẩn giả định rằng, không tồn tại lợi thế kinh tế nhờ quy mô, công nghệ ở mọi nơi là giống nhau, các sản phẩm y hệt nhau và lượng yếu tố sản xuất của quốc gia là cố định. Lý thuyết này cũng giả định rằng các yếu tố sản xuất, như nhân công có tay nghề và vốn, không luân chuyển giữa các quốc gia<sup>(28)</sup>. Tất cả những giả định này, ở hầu hết các ngành công nghiệp, có ít liên quan với cạnh tranh trong thực tế. Cùng lắm, lý thuyết về lợi thế so sánh dựa trên yếu tố sản xuất có thể coi là hữu ích để giải thích những xu hướng lớn trong thương mại hơn là giải thích một quốc gia sẽ xuất khẩu hay nhập khẩu trong các ngành nhất định.

Lý thuyết về lợi thế so sánh dựa trên yếu tố sản xuất cũng đang làm thất vọng các doanh nghiệp vì những giả định của nó không giống với cạnh tranh trong thực tế. Một lý thuyết đặt giả định chiến lược của doanh nghiệp, chẳng hạn như cải tiến công nghệ hay khác biệt hóa sản phẩm, không có vai trò gì sẽ làm cho các doanh nghiệp chẳng có sự lựa chọn nào khác ngoài việc cố gắng gây ảnh hưởng lên chính sách của chính phủ. Không ngạc nhiên khi hầu hết các nhà quản lý đọc lý thuyết này đều thấy rằng nó đã đặt giả định loại bỏ điều mà họ thấy là quan trọng nhất và không mang lại nhiều chỉ dẫn cho việc xây dựng chiến lược doanh nghiệp phù hợp.

27. Nói lỏng giả định này cho phép tính cơ động của yếu tố sản xuất xóa bỏ những lý do dẫn đến thương mại. Mặc cho tính cơ động ngành càng tăng của yếu tố sản xuất, tuy vậy, thương mại tiếp tục tăng lên.

28. Xem phê bình của Helpman and Krugman (1985). Lý thuyết này cũng dự báo sự cao bằng giá yếu tố sản xuất (chẳng hạn như lương) giữa các nước, điều rõ ràng không xảy ra.

## **SỰ THAY ĐỔI TRONG CẠNH TRANH**

Những giả định làm nền tảng cho lợi thế so sánh dựa trên yếu tố sản xuất có sức thuyết phục hơn ở thế kỷ 18 và 19. Khi đó các ngành công nghiệp còn bị phân tán, sản xuất chủ yếu sử dụng nhiều nhân công chứ không đề cao kỹ năng và thương mại phản ánh nhiều sự khác biệt trong điều kiện phát triển, tài nguyên thiên nhiên và vốn. Lấy ví dụ, nước Mỹ lúc ấy là nhà sản xuất tàu biển hàng đầu chủ yếu do nước này có nguồn gỗ dồi dào. Nhiều loại hàng hóa được buôn bán như gia vị, tơ lụa, thuốc lá và khoáng chất chỉ có ở một hoặc một vài khu vực.

Chi phí yếu tố sản xuất vẫn rất quan trọng ở những ngành dựa vào nguồn tài nguyên thiên nhiên, những ngành mà chi phí cho lao động giản đơn và kỹ năng thấp chiếm phần lớn trong tổng số chi phí và những ngành mà công nghệ sản xuất đơn giản và sẵn có. Ví dụ, Canada và Na Uy rất mạnh trong lĩnh vực luyện nhôm, phần lớn là do yếu tố địa lý cho phép sản xuất thủy điện với giá rẻ. Hàn Quốc chiếm ưu thế trong ngành xây dựng quốc tế về các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng đơn giản nhờ lực lượng công nhân giá rẻ và có kỷ luật cao của họ.

Tuy nhiên, trong nhiều ngành công nghiệp, lợi thế so sánh dựa trên yếu tố sản xuất từ lâu không thể giải thích đầy đủ các hoạt động thương mại. Điều này đặc biệt đúng ở những ngành và phân đoạn công nghiệp có liên quan tới công nghệ phức tạp và đòi hỏi nhân công có tay nghề cao, *chính là những ngành có vai trò quan trọng nhất đối với năng suất quốc gia*. Trớ trêu thay, ngay khi lý thuyết về lợi thế so sánh đang được hình thành, cuộc Cách mạng công nghiệp đã khiến một vài tiền đề của nó trở nên lỗi thời. Khi ngày càng nhiều ngành công nghiệp dựa nhiều vào tri thức trong giai đoạn sau Chiến tranh Thế giới thứ II, vai trò của chi phí yếu tố sản xuất đã trở nên yếu đi nhiều.

***Sự thay đổi công nghệ.*** Ngày càng có nhiều ngành công nghiệp khác biệt với những ngành mà lý thuyết về lợi thế so sánh đã dựa vào. Lợi thế kinh tế nhờ quy mô là phổ biến, hầu hết các sản phẩm đều có tính đặc trưng riêng và nhu cầu của khách hàng khác nhau giữa các quốc gia. Thay đổi công nghệ diễn ra khắp nơi và liên tục. Những công nghệ có thể ứng dụng được rộng rãi như vi điện tử, nguyên liệu cao cấp và các hệ thống thông tin đã làm sự phân biệt truyền thống giữa các ngành công

nghe cao và công nghệ thấp trở nên lỗi thời. Trình độ công nghệ được sử dụng trong một ngành thường có sự khác biệt rõ ràng giữa các doanh nghiệp ở những quốc gia khác nhau.

Công nghệ đã mang tới cho các doanh nghiệp sức mạnh để vượt qua sự khan hiếm yếu tố sản xuất thông qua những quy trình và sản phẩm mới. Nó đã làm vô hiệu hóa, hoặc làm giảm, tầm quan trọng của các yếu tố sản xuất từng có vai trò lớn. Sự tự động hóa linh hoạt, cho phép những thay đổi về kích thước và kiểu dáng, làm giảm tỷ trọng của lao động trong sản phẩm trong nhiều ngành công nghiệp. Việc tiếp cận với công nghệ mới đang trở nên quan trọng hơn có mức lương thấp. Trong những năm 1980, các doanh nghiệp chế tạo thường chuyển việc sản xuất của mình tới những địa điểm có chi phí nhân công cao (để gần hơn với các thị trường), chứ không phải là ngược lại. Việc sử dụng nguyên liệu, năng lượng và các nguồn lực đầu vào khác đã giảm xuống đáng kể hoặc được thay bằng các nguyên liệu nhân tạo. Những nguyên liệu hiện đại như nhựa, gốm, sợi carbon, và silicon sử dụng để chế tạo chất bán dẫn, đều được làm từ các loại nguyên liệu thô giá rẻ và sẵn có.

Trong nhiều ngành công nghiệp, việc tiếp cận với các yếu tố sản xuất dồi dào không có vai trò quan trọng bằng công nghệ và kỹ năng sử dụng chúng hiệu quả. Ví dụ, nguồn quặng sắt có chứa ít phốt-pho của Thụy Điển là một lợi thế, chùng nào mà công nghệ luyện thép còn gặp khó khăn với vấn đề tạp chất. Tuy nhiên, khi công nghệ luyện thép được cải tiến, vấn đề tạp chất phốt-pho được giải quyết sẽ làm vô hiệu hóa lợi thế về yếu tố sản xuất của Thụy Điển.

**Vốn yếu tố sản xuất tương đương.** Hầu hết các hoạt động thương mại trên thế giới diễn ra ở những quốc gia tiên tiến với vốn yếu tố sản xuất tương đương. Nhiều quốc gia đang phát triển cũng đã đạt được một mức độ phát triển kinh tế, tức là các quốc gia này cũng có những khả năng về yếu tố sản xuất không kém. Lực lượng lao động của họ được đào tạo và có những kỹ năng cơ bản cần thiết để làm việc trong nhiều ngành công nghiệp. Chẳng hạn như nước Mỹ không còn chiếm giữ vị trí số một về lực lượng lao động có kỹ năng như nước này từng có. Nhiều quốc gia khác hiện cũng đã có cơ sở hạ tầng cơ bản, như viễn thông, hệ thống đường sá và cảng, cần thiết cho việc cạnh

tranh trong hầu hết các ngành công nghiệp chế tạo <sup>(29)</sup>. Những lợi thế về nhân tố sản xuất thuận lợi ở các quốc gia tiên tiến đã dần bị thu hẹp trong quá trình này.

**Toàn cầu hóa.** Cuộc tranh trong nhiều ngành công nghiệp đã quốc tế hóa, không chỉ ở riêng trong các ngành công nghiệp chế tạo mà còn ngày càng tăng ở những lĩnh vực dịch vụ. Các doanh nghiệp cạnh tranh với những chiến lược toàn cầu thực sự, bao gồm bán hàng toàn cầu, thuê gia công và mua nguyên liệu toàn cầu và phân bố hoạt động tại nhiều quốc gia để có được lợi thế từ các chi phí yếu tố sản xuất thấp. Họ hình thành các liên minh với những doanh nghiệp từ các quốc gia khác để có thể tiếp cận với điểm mạnh của những doanh nghiệp đó.

Sự toàn cầu hóa các ngành công nghiệp tách rời doanh nghiệp ra khỏi vốn yếu tố sản xuất của riêng một quốc gia. Nguyên liệu thô, phụ kiện, máy móc và nhiều dịch vụ đều tương tự nhau, có sẵn trên toàn cầu. Những tiến bộ về giao thông vận tải đã hạ thấp chi phí giao dịch các yếu tố sản xuất hoặc các loại hàng hóa phụ thuộc vào yếu tố sản xuất giữa các quốc gia. Chẳng hạn, việc có ngành công nghiệp sắt thép tại địa phương không còn là một lợi thế khi mua bán thép nữa. Nó có thể còn là một bất lợi, nếu có những chính sách hay áp lực của chính phủ thúc đẩy việc mua bán sản phẩm từ những nhà cung cấp nội địa có chi phí cao.

Trên phương diện quốc tế, vốn chảy về các quốc gia có uy tín, những nước không bị giới hạn về nguồn tài chính sẵn có trong nước. Hàn Quốc, như tôi đã nhắc tới, đã có được vị trí quốc tế ở một loạt các ngành sử dụng nhiều vốn như sắt thép, sản xuất xe hơi, và chip nhớ, bất chấp việc nước này phải khởi đầu với nguồn vốn gần như bằng không vào những năm 1950. Các dòng vốn tương tự cũng là đặc trưng cho những quốc gia như Anh, Mỹ, Thụy Sĩ và Thụy Điển nhiều năm trước đó <sup>(30)</sup>. Ngay cả công nghệ cũng được buôn bán trên thị trường toàn cầu, mặc dù thường không phải công nghệ mới nhất. Ở những nơi mà những lợi thế về yếu tố sản xuất khó được tiếp cận thông qua thị trường, các

---

29. Các nước có thể tạo ra cơ sở hạ tầng hiện đại như vậy trong một vài thập kỷ như Singapore hay Hàn Quốc đã chứng tỏ. Các nước đang phát triển mới, bằng cách bỏ qua những thế hệ công nghệ trung gian, có thể thậm chí cải tiến cơ sở hạ tầng vượt qua những nước phát triển lâu đời, như trong trường hợp hệ thống điện thoại ở Singapore so với nhiều nước ở châu Âu.

30. Ví dụ, nguồn vốn của Hà Lan đã giúp tài trợ cho cuộc cách mạng công nghiệp ở Anh trong khi hệ thống đường sắt ở Mỹ và các nước khác được tài trợ với sự giúp đỡ nguồn vốn từ Anh.

tập đoàn đa quốc gia có thể đặt những công ty con ở đó.

Tuy nhiên, trong khi nhiều yếu tố sản xuất ngày càng dễ di chuyển, thương mại vẫn tồn tại. Nghịch lý rõ ràng này mang đến một sự hiểu biết sâu sắc sẽ được phát triển tiếp sau đây: chính địa điểm và cách thức sử dụng hiệu quả các yếu tố sản xuất có ý nghĩa quyết định hơn bản thân các yếu tố trong thành công quốc tế.

### **NHỮNG LỢI THẾ TẠM THỜI**

Chính những lực lượng khiến cho lợi thế về yếu tố sản xuất trở nên ít quan trọng cũng đã làm cho những lợi thế này chỉ là tạm thời. Lợi thế so sánh dựa trên chi phí yếu tố sản xuất rất dễ biến mất bởi có những nơi nào đó có chi phí thậm chí còn thấp hơn hoặc được chính phủ trợ cấp. Một quốc gia có chi phí nhân công thấp ngày hôm nay sẽ nhanh chóng bị thay thế bởi một quốc gia khác vào ngày mai. Những nguồn tài nguyên có chi phí thấp nhất có thể thay đổi qua một đêm khi công nghệ mới cho phép khai thác các nguồn tài nguyên ở những nơi trước đây người ta cho là không thể hoặc không có tính kinh tế. Ví dụ như, ai sẽ nghĩ rằng Israel, với lãnh thổ chủ yếu là sa mạc lại trở thành nhà sản xuất nông nghiệp có năng suất cao? Ở những ngành nhạy cảm với chi phí yếu tố sản xuất, sự thay đổi các doanh nghiệp dẫn đầu thường rất nhanh như đã xảy ra trong các ngành may mặc và đồ điện đơn giản.

Các ngành mà chi phí lao động và tài nguyên thiên nhiên là lợi thế so sánh quan trọng cũng thường có cấu trúc công nghiệp đảm bảo lợi nhuận đầu tư ở mức trung bình thấp. Bởi vì nhiều quốc gia đang tìm cách phát triển kinh tế rất dễ tiếp cận các ngành công nghiệp này do rào cản gia nhập thấp, những ngành này thường có quá nhiều đối thủ cạnh tranh (và dư thừa công suất). Sự chuyển dịch nhanh chóng của lợi thế về yếu tố sản xuất liên tục thu hút những doanh nghiệp mới tham gia, những doanh nghiệp sẵn sàng hạ thấp lợi nhuận và giảm mức lương.

Các quốc gia đang phát triển thường bị rơi vào những ngành công nghiệp này. Hầu hết hàng xuất khẩu của các nước kém phát triển có xu hướng cạnh tranh về giá và gắn với chi phí yếu tố sản xuất. Các chương trình phát triển thường hướng tới các ngành công nghiệp mới dựa vào lợi thế chi phí sản xuất mà không có chiến lược vượt lên cao hơn các ngành này. Những quốc gia ở trong hoàn cảnh này sẽ liên tục phải đối mặt với

nguy cơ mất đi vị trí cạnh tranh và những khó khăn dai dẳng trong việc duy trì mức lương lợi nhuận từ đầu tư hấp dẫn. Khả năng để có thể thu được dù chỉ là lợi nhuận khiêm tốn cũng phụ thuộc vào những dao động kinh tế <sup>(31)</sup>.

Nếu như lợi thế so sánh dựa trên yếu tố sản xuất không giải thích được sự thành công quốc gia trong phần lớn ngành công nghiệp thì các chính sách dựa trên việc thay đổi chi phí yếu tố sản xuất sẽ thường tỏ ra không hiệu quả. Quản lý mức lương trong các ngành có tỷ trọng lao động nhỏ sẽ chẳng mấy ý nghĩa. Ở những ngành mà cạnh tranh dựa vào chất lượng, phát triển sản phẩm nhanh chóng và những đặc tính tiên tiến của sản phẩm hơn là dựa vào giá cả thì bất kỳ dạng trợ cấp nào cũng không có hiệu quả <sup>(32)</sup>.

### **CÁC HƯỚNG LÝ GIẢI MỚI**

Mặc dù việc lợi thế về yếu tố sản xuất không thể giải thích đầy đủ thương mại quốc tế được thừa nhận rộng rãi, cái gì sẽ thay thế hay bổ sung cho nó thì vẫn còn chưa rõ. Hàng loạt những giải thích mới về thương mại đã được đưa ra. Một trong số đó là lợi thế kinh tế nhờ quy mô, giúp doanh nghiệp của một quốc gia nắm bắt được một lợi thế về chi phí để có thể xuất khẩu hàng hóa. Sự xuất hiện của lợi thế nhờ quy mô mang đến một cách lý giải về thương mại, ngay cả khi không có lợi thế về yếu tố sản xuất. Lợi thế nhờ quy mô trong quá trình sản xuất từng sản phẩm khác nhau cũng có thể giải thích thương mại ở những loại hàng hóa tương tự. Lập luận tương tự cũng có thể được áp dụng với những điểm chưa hoàn hảo khác của thị trường như thay đổi công nghệ đòi hỏi nhiều nghiên cứu và phát triển (R&D) cùng chi phí nghiên cứu giảm xuống khi doanh số tăng. Các doanh nghiệp của một quốc gia có thể khai thác những điểm chưa hoàn hảo này để xuất khẩu <sup>(33)</sup>.

---

31. Trong khi với một số nước điều này là thứ tốt nhất mà họ có thể hy vọng, luận điểm ở đây là lợi thế cạnh tranh dựa trên chi phí yếu tố sản xuất không phải là mục tiêu ưa thích lâu dài.

32. Một mô hình mới sẽ tạo ra những thách thức ghê gớm với các quốc gia đang phát triển, như tôi sẽ khám phá trong Chương 10 và 12.

33. Xem Helpman and Krugman (1985). Ngày càng nhiều nghiên cứu về mối quan hệ giữa cạnh tranh không hoàn hảo và thương mại xem xét vai trò của những khiếm khuyết thị trường này và những khiếm khuyết khác trong việc quyết định thương mại. Chủ đề cơ bản là hầu như mọi khiếm khuyết thị trường đều tạo ra lý do cho thương mại, ngay cả khi chi phí yếu tố sản xuất là bằng nhau giữa các nước. Khiếm khuyết thị trường cũng cung cấp vai trò cho chiến lược. Điều còn chưa xác định được chính là vấn đề chính mà chúng ta quan tâm ở đây: đó là hình mẫu thương mại.

Lợi thế kinh tế nhờ quy mô và những kiếm khuyết thị trường khác thực sự có vai trò quan trọng đối với lợi thế so sánh trong nhiều ngành công nghiệp. Tuy nhiên, lý thuyết hiện nay chưa trả lời một câu hỏi quan trọng nhất. Đó là: *Những doanh nghiệp của quốc gia nào sẽ tận dụng được những lợi thế cạnh tranh này và ở trong những ngành công nghiệp nào?*

Lấy ví dụ, trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu, các doanh nghiệp từ bất kỳ quốc gia nào cũng có thể có được lợi thế kinh tế nhờ quy mô bằng chiến lược bán hàng toàn cầu. Nhưng các doanh nghiệp từ quốc gia nào sẽ làm được điều đó thì vẫn chưa rõ <sup>(34)</sup>. Bằng chứng ở những ngành công nghiệp thực tế đã khẳng định điều này: các doanh nghiệp của Ý đạt được lợi thế nhờ quy mô ở ngành sản xuất thiết bị, các doanh nghiệp của Đức ở ngành hóa chất, các doanh nghiệp Thụy Điển ở ngành công cụ khai mỏ và các doanh nghiệp Thụy Sĩ ở ngành sản xuất máy dệt may. Việc có một thị trường nội địa lớn, thường được viện dẫn như một lợi thế, không giải thích được nhiều; không quốc gia nào ở trên có nhu cầu nội địa lớn nhất đối với những sản phẩm tương ứng, mặc dù các doanh nghiệp của những nước này đã trở thành hàng đầu thế giới. Ngay cả ở các quốc gia lớn, bất kỳ mối liên kết đơn giản nào giữa giữa lợi thế kinh tế nhờ quy mô và thành công quốc tế đều rất mong manh. Chẳng hạn, ở Nhật Bản có hàng loạt đối thủ cạnh tranh trong hầu hết các ngành công nghiệp nhạy cảm với quy mô (ví dụ như, nước này có 9 hãng sản xuất xe hơi), khiến thị trường nội địa bị phân mảnh. Nhưng rất nhiều doanh nghiệp trong số này đã đạt được quy mô đáng kể nhờ bán sản phẩm ra nước ngoài <sup>(35)</sup>. Tính không xác định này áp dụng đối với tất cả các kiểu không hoàn chỉnh của thị trường.

Những cố gắng lý giải thương mại khác vượt ra khỏi lợi thế

---

Một nghiên cứu có liên quan, đôi khi gọi là “lý thuyết thương mại chiến lược”, tìm kiếm những hàm ý của khiếm khuyết thị trường đối với chính sách chính phủ. Trọng tâm của nghiên cứu này là mang tính chuẩn tắc và nó cho thấy cách chính phủ can thiệp làm ảnh hưởng đến hình mẫu thương mại khi có khiếm khuyết thị trường thông qua việc tác động đến cam kết của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các mô hình được nghiên cứu rất đơn giản hóa và kết quả của nhiều mô hình nhạy cảm với những giả định cụ thể về hành vi của doanh nghiệp. Chẳng hạn, xem Brander and Spencer (1983), Krishna (1984) và Krugman (1986). Dixit (1984) cung cấp một ý kiến phê phán.

34. Quan sát này được thực hiện bởi Deardorff (1984) và những người khác.

35. Tương tự, bảo vệ thị trường nội địa không bảo đảm sẽ gạt hái được lợi thế kinh tế nhờ quy mô trên thị trường toàn cầu. Quy mô càng tăng lợi nhuận càng tăng là lập luận được sử dụng để biện minh cho việc bảo hộ, bởi vì nếu sản xuất làm tăng vị thế của các ngành công nghiệp một nước với lợi nhuận này càng tăng thì điều đó sẽ làm tăng phúc lợi quốc gia. Xem Graham (1923).

so sánh, theo cách này hay cách khác, đều dựa vào công nghệ. Lý thuyết của Ricardo, trong đó thương mại được dựa trên năng suất lao động khác nhau giữa các quốc gia khi sản xuất những loại hàng hóa cụ thể, cũng dựa vào những khác biệt về công nghệ theo một nghĩa rộng. Một phiên bản giải thích gần đây của luồng ý kiến này các lý thuyết về thương mại được gọi là những lý thuyết “khoảng cách công nghệ” về thương mại <sup>(36)</sup>. Theo những lý thuyết này, các quốc gia sẽ xuất khẩu sản phẩm của những ngành công nghiệp mà doanh nghiệp của họ có được vị trí dẫn đầu về công nghệ. Sau đó khối lượng hàng xuất khẩu sẽ giảm xuống khi công nghệ được phổ biến và khoảng cách công nghệ sẽ mất đi.

Những khác biệt về công nghệ thực sự có một vai trò trung tâm trong lợi thế cạnh tranh, nhưng các lý thuyết khoảng cách công nghệ và lý thuyết Ricardo lại vẫn chưa trả lời được câu hỏi mà chúng ta quan tâm nhất ở đây. Đó là: *Vì sao lại nảy sinh sự khác biệt về năng suất và khoảng cách về công nghệ? Các doanh nghiệp của nước nào sẽ có được điều đó? Và vì sao các doanh nghiệp nhất định của một quốc gia nhất định lại thường có thể duy trì những lợi thế về công nghệ ở một ngành công nghiệp trong nhiều thập kỷ, thay vì chắc chắn mất đi vị trí dẫn đầu như các lý thuyết về khoảng cách công nghệ đã đề cập tới?*

Những hướng nghiên cứu đầy hứa hẹn khác cũng đã gọi ý một vai trò đối với thị trường nội địa khi giải thích sự thành công trong thương mại. Nghiên cứu toàn diện nhất là lý thuyết “vòng đời sản phẩm” của Raymond Vernon <sup>(37)</sup>. Vernon đưa ra lý thuyết này nhằm giải thích vì sao nước Mỹ lại là người dẫn đầu trong nhiều loại sản phẩm tiên tiến. Ông đã lập luận rằng nhu cầu nội địa sớm về những sản phẩm tiên tiến dẫn đến các doanh nghiệp của Mỹ sẽ tiên phong trong sản xuất những sản phẩm mới <sup>(38)</sup>. Các công ty của Mỹ sẽ xuất khẩu trong những giai đoạn đầu của quá trình phát triển công nghiệp và sau đó đưa việc sản xuất ra nước ngoài khi nhu cầu ở nước ngoài tăng. Cuối cùng, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ gia nhập ngành khi công nghệ đã được phổ biến và rồi cả doanh nghiệp nước ngoài

36. Xem một khảo sát trong Wells (1972).

37. Tham khảo gốc là Vernon (1966).

38. Những nhánh nghiên cứu khác về vai trò của cầu nội địa được thảo luận trong Chương 3.

lẫn các công ty con tại nước ngoài của những doanh nghiệp Mỹ sẽ xuất khẩu hàng hóa về chính nước Mỹ.

Khái niệm vòng đời sản phẩm thể hiện sự khởi đầu của một lý thuyết thực sự động và gợi ý về cách thị trường nội địa tác động tới sự đổi mới. Tuy nhiên nó cũng chưa lý giải được nhiều câu hỏi quan trọng với chúng ta. Như bản thân Vernon đã công nhận, nước Mỹ không còn có thể độc tôn thị trường các sản phẩm tiên tiến được nữa, và nước này cũng chưa từng làm được điều đó. Một câu hỏi tổng quát hơn là vì sao các doanh nghiệp ở những quốc gia nhất định lại có thể thiết lập được vai trò dẫn đầu ở các ngành công nghiệp mới? Điều gì xảy ra khi nhu cầu nảy sinh cùng một lúc ở các quốc gia khác nhau, như nó phổ biến hiện nay? Vì sao các quốc gia có thị trường đối với một sản phẩm phát triển chậm và nhỏ lại thường nổi lên như những quốc gia đứng đầu thế giới? Vì sao sự đổi mới lại diễn ra liên tục trong nhiều ngành công nghiệp quốc gia mà không phải là một sự kiện xảy ra duy nhất một lần và sau đó là sự tiêu chuẩn hóa công nghệ như lý thuyết về vòng đời sản phẩm hàm ý? Vì sao việc mất đi lợi thế không thể tránh khỏi trong lý thuyết của Vernon lại không xảy ra trong nhiều ngành công nghiệp? Làm thế nào để chúng ta có thể giải thích vì sao một số doanh nghiệp của các quốc gia lại có khả năng duy trì lợi thế trong một ngành công nghiệp còn số khác thì không? <sup>(39)</sup>.

Hướng nghiên cứu quan trọng cuối cùng cố gắng giải thích sự xuất hiện của tập đoàn đa quốc gia, hoặc công ty có những hoạt động không giới hạn trong phạm vi một quốc gia. Các công ty đa quốc gia cạnh tranh trên trường quốc tế không chỉ thông qua hoạt động xuất khẩu mà còn thông qua đầu tư nước ngoài. Sự

39. Quan điểm rằng có những giải thích khác nhau về thành công quốc tế áp dụng vào những ngành công nghiệp khác nhau đã dẫn một số tác giả tới chỗ chia ngành công nghiệp ra thành các nhóm như nhóm truyền thống, nhóm dùng nhiều tri thức, nhóm dùng nhiều tài nguyên, nhóm nhạy cảm quy mô sản xuất và nhóm công nghệ cao (hay dựa trên khoa học). Một cách phân loại như vậy có thể thấy trong Pavitt (1984). Mục tiêu của các phân loại đó là để phản ánh những nhân tố quyết định thành công trong cạnh tranh của các ngành công nghiệp khác nhau. Chẳng hạn xem Arndt và Bouton (1987).

Vấn đề với sự tổng quát hóa như vậy là thay đổi công nghệ và toàn cầu hóa chiến lược đã xóa mờ các loại này. Do chế tạo linh động, công nghệ thông tin và những tiến bộ kỹ thuật khác, gần như mọi ngành trong những năm 1980 là dựa nhiều vào tri thức. Các ngành “truyền thống” như may mặc và đồ nội thất đang được cách mạng hóa bằng phương pháp sản xuất và phân phối mới. Lợi thế kinh tế nhờ quy mô nói chung đang giảm trong sản xuất, mặc dù tăng lên trong marketing và phân phối. Không có cách phân loại ngành công nghiệp đơn giản nào có thể nắm bắt được sự đa dạng về nguồn lợi thế cạnh tranh và cách đạt được chúng. Như chúng ta sẽ thấy, một lý thuyết đầy đủ hơn sẽ cắt qua chúng.

nổi trội của các công ty này có ý nghĩa rằng thương mại không còn là hình thái quan trọng duy nhất của cạnh tranh quốc tế. Các công ty đa quốc gia sản xuất và bán sản phẩm ở nhiều quốc gia, sử dụng những chiến lược kinh doanh có sự kết hợp thương mại và sản xuất phân tán. Những đánh giá gần đây cho thấy, một phần lớn của thương mại toàn cầu là giữa những công ty con của các tập đoàn đa quốc gia và một phần đáng kể hàng hóa mà các nước tiên tiến nhập về là từ các công ty con thuộc những tập đoàn đa quốc gia do chính các nước này sở hữu. Sự thành công quốc gia trong một ngành công nghiệp ngày càng mang ý nghĩa rằng quốc gia đó chính là trụ sở cho những công ty đa quốc gia trong ngành chứ không chỉ là nơi có các doanh nghiệp nội địa xuất khẩu. Lấy ví dụ, trong lĩnh vực sản xuất máy tính, Mỹ là nơi đặt trụ sở của IBM, DEC, Prime, Hewlett-Packard và các công ty Mỹ khác, những công ty nhà máy và công ty con trải rộng khắp châu Âu và trên thế giới.

Hoạt động đa quốc gia phản ánh khả năng của một công ty khai thác được những điểm mạnh của quốc gia đó để tạo dựng một vị thế ở các quốc gia khác <sup>(40)</sup>. Nếu không tính đến các ngành có liên quan tới những nguồn tài nguyên quý hiếm thì các công ty đa quốc gia phổ biến nhất ở những ngành công nghiệp với sản phẩm có tính đặc trưng riêng và cường độ nghiên cứu cao, nơi mà các doanh nghiệp thành công có những kỹ năng và bí quyết có thể được triển khai ở nước ngoài. Những công ty đa quốc gia thường được mô tả là các công ty không có tổ quốc. Họ có thể và hoạt động (cũng như sản xuất) ở bất kỳ nơi nào mà họ thấy phù hợp.

Vai trò của các công ty đa quốc gia phải là thành phần không thể thiếu trong bất kỳ cố gắng toàn diện nào nhằm giải thích sự thành công trong cạnh tranh ở một ngành công nghiệp. Tuy nhiên, việc giải thích sự tồn tại của các công ty đa quốc gia, trọng tâm của nhiều công trình trước đây, chưa giải đáp được những câu hỏi thiết yếu đối với mục đích của chúng ta. Các công ty đa quốc gia là những đối thủ cạnh tranh hàng đầu trong nhiều ngành hay phân đoạn công nghiệp nhất định thường đặt trụ sở chỉ ở một hoặc hai quốc gia. Những câu hỏi quan trọng là *tại sao và làm thế nào* các công ty đa quốc gia thuộc một quốc gia phát triển các kỹ năng và bí quyết độc nhất trong những

---

40. Về các khảo sát, xem Hood and Young (1979), Dunning (1981) và Caves (1982). Bài viết của Dunning (1989) cập nhật thêm cái mà ông gọi là lý thuyết "chiết trung".

ngành công nghiệp nhất định? Tại sao một số công ty đa quốc gia thuộc một vài quốc gia duy trì và dựa vào những lợi thế này trong khi số khác lại không?

### **HƯỚNG TỚI MỘT LÝ THUYẾT MỚI VỀ LỢI THẾ CẠNH TRANH QUỐC GIA**

Câu hỏi trọng tâm cần trả lời là vì sao các doanh nghiệp đặt trụ sở tại những quốc gia nhất định lại đạt được thành công trong các ngành và phân đoạn công nghiệp nhất định? Cái cần tìm kiếm chính là những đặc điểm có tính quyết định của một quốc gia cho phép những doanh nghiệp của nước này tạo ra và duy trì lợi thế cạnh tranh trong các lĩnh vực cụ thể, nghĩa là lợi thế cạnh tranh của các quốc gia.

Sự toàn cầu hóa các ngành công nghiệp và sự quốc tế hóa các công ty đem lại cho chúng ta một nghịch lý. Nó dễ khiến người ta kết luận rằng quốc gia đã mất đi vai trò của mình trong sự thành công của những doanh nghiệp của nó. Thoạt đầu, các công ty dường như đã vượt các quốc gia. Nhưng điều mà tôi hiểu được trong nghiên cứu này đã phủ nhận kết luận trên. Như các ví dụ ở trên đã gợi ý, những doanh nghiệp dẫn đầu trong các ngành công nghiệp và các phân đoạn cụ thể có xu hướng tập trung ở một vài quốc gia và duy trì các lợi thế cạnh tranh trong nhiều thập kỷ. Khi các doanh nghiệp từ nhiều quốc gia khác nhau hình thành nên các liên minh, các doanh nghiệp đặt trụ sở ở những quốc gia giúp họ có được lợi thế cạnh tranh thực sự rất cuộc sẽ trở thành những doanh nghiệp hàng đầu.

Lợi thế cạnh tranh được tạo ra và duy trì thông qua một quá trình địa phương hóa cao độ. Những điểm khác biệt trong cơ cấu kinh tế quốc dân, các giá trị, văn hóa, thể chế và lịch sử đều góp phần tạo nên sự thành công trong cạnh tranh. Vai trò của quốc gia đặt trụ sở dường như trở nên vững chắc hơn bao giờ hết. Mặc dù sự toàn cầu hóa trong cạnh tranh có vẻ như khiến cho quốc gia đó trở nên kém quan trọng hơn, nhưng thực sự thì hoàn toàn ngược lại. Nước đặt trụ sở, với ít rào cản thương mại hơn để che chở cho các doanh nghiệp và ngành công nghiệp nội địa không có tính cạnh tranh, ngày càng có vai trò đáng kể vì nước này là nguồn cung cấp các kỹ năng và công nghệ là nền tảng cho lợi thế cạnh tranh.

Bất kỳ lý thuyết mới nào về lợi thế quốc gia trong các ngành công nghiệp phải bắt đầu từ những tiền đề khác hẳn với những công trình nghiên cứu trước. Thứ nhất, các doanh nghiệp có thể lựa chọn những chiến lược khác nhau. Một lý thuyết mới phải giải thích được vì sao các doanh nghiệp từ những quốc gia nhất định lại lựa chọn được những chiến lược tốt hơn so với các doanh nghiệp ở những nước khác để cạnh tranh trong các ngành công nghiệp cụ thể.

Thứ hai, các đối thủ cạnh tranh thành công trên trường quốc tế thường tham gia cạnh tranh với những chiến lược toàn cầu trong đó kết hợp cả thương mại và đầu tư nước ngoài. Hầu hết các lý thuyết trước đây đã giải thích hoặc thương mại hoặc đầu tư nước ngoài. Thay vì thế, một lý thuyết mới phải lý giải vì sao một quốc gia lại là nơi đặt trụ sở của nhiều đối thủ cạnh tranh thành công trên toàn cầu trong một ngành công nghiệp cụ thể có sự tham gia của cả thương mại và đầu tư nước ngoài<sup>(41)</sup>. Rất nhiều nguyên nhân cơ bản của xuất khẩu và đầu tư nước ngoài là giống nhau.

Nước đặt trụ sở là một quốc gia mà ở đó những lợi thế cạnh tranh thiết yếu của một doanh nghiệp được tạo ra và duy trì. Đó là nơi một doanh nghiệp xây dựng chiến lược cũng như thiết kế và duy trì sản phẩm nòng cốt và công nghệ xử lý (được xác định tổng thể). Thông thường, quá trình sản xuất có nhiều tính phức tạp sẽ diễn ra ở đó<sup>(42)</sup>. Các doanh nghiệp thường tiến hành những hoạt động khác tại nhiều quốc gia khác<sup>(43)</sup>.

Nước đặt trụ sở sẽ là địa điểm của nhiều công việc có năng suất cao nhất, công nghệ cốt lõi và những kỹ năng cao cấp nhất. Sự tồn tại của trụ sở chính tại một quốc gia cũng thúc đẩy những ảnh hưởng tích cực nhất tới các ngành công nghiệp nội

---

41. Cả thương mại và đầu tư nước ngoài nói chung đều được sử dụng đồng thời khi các doanh nghiệp thành công mở rộng sản xuất (về bằng chứng, xin xem Blomstrom, Lipsey and Kulchýcky [1988]). Cùng một loại tài sản và kỹ năng tạo ra tiềm năng cho cả thương mại và đầu tư nước ngoài.

42. Khái niệm quê nhà đề cập đến một ngành công nghiệp cụ thể. Một tập đoàn đa quốc gia có thể có nhiều quê nhà để cạnh tranh trong những ngành công nghiệp khác nhau ở các nước khác nhau.

43. Một số nhà quan sát coi việc các doanh nghiệp trở nên cạnh tranh đem lại thiệt hại cho quốc gia của họ khi họ mua phụ tùng, sản xuất hoặc phát triển sản phẩm ở nước ngoài. Các chính sách của một nước ngăn cản các doanh nghiệp của nó sản xuất hoặc thuê gia công ở nước ngoài, dù hấp dẫn, nhưng là những chính sách tự thất bại. Ngăn cản những hành động đó sẽ chỉ làm suy yếu khả năng duy trì lợi thế trong một ngành công nghiệp. Giải pháp thực tế duy nhất là thay đổi môi trường quốc gia làm cho các doanh nghiệp lựa chọn sản xuất nhiều hơn ở quê nhà. Xem Chương 12.

địa có liên quan khác và mang đến những lợi ích khác đối với cạnh tranh trong nền kinh tế quốc gia mà tôi sẽ khảo sát tỉ mỉ. Quốc gia trở thành nơi đặt trụ sở sẽ thường có được thặng dư xuất khẩu.

Mặc dù quyền sở hữu các doanh nghiệp thường được tập trung ở nơi đặt trụ sở, quốc tịch của những cổ đông chỉ là thứ yếu. Chừng nào mà công ty địa phương vẫn còn đặt trụ sở thực sự nhờ giữ lại được chiến lược hiệu quả, sự sáng tạo và kiểm soát kỹ thuật thì quốc gia đó vẫn được hưởng phần lớn lợi ích cho nền kinh tế, ngay cả khi công ty đó do các nhà đầu tư nước ngoài hoặc một doanh nghiệp nước ngoài sở hữu<sup>(44)</sup>. Vậy, việc giải thích vì sao một quốc gia lại là nơi đặt trụ sở chính của nhiều đối thủ cạnh tranh thành công có tầm quan trọng mang tính quyết định đối với mức năng suất của một quốc gia và khả năng nâng cao năng suất của nước này theo thời gian.

Một lý thuyết mới phải vượt ra khỏi lợi thế so sánh thông thường để hướng tới lợi thế cạnh tranh của quốc gia. Nó phải lý giải vì sao các doanh nghiệp của một quốc gia lại có thể giành được lợi thế cạnh tranh dưới mọi hình thức, chứ không chỉ là các kiểu lợi thế nhờ yếu tố sản xuất trong lý thuyết về lợi thế so sánh. Hầu hết các lý thuyết về thương mại chỉ xem xét tới yếu tố chi phí, coi chất lượng và đặc trưng sản phẩm chỉ ở hàng thứ yếu<sup>(45)</sup>. Một lý thuyết mới phải phản ánh một quan niệm phong phú về cạnh tranh bao gồm các phân đoạn thị trường, sản phẩm có tính đặc trưng, khác biệt về công nghệ và lợi thế kinh tế nhờ quy mô. Chất lượng, đặc điểm và đổi mới sản phẩm có vai trò trung tâm trong các ngành và phân đoạn công nghiệp tiên tiến. Ngoài ra, lợi thế về chi phí cũng tăng thêm nhờ áp dụng những mẫu thiết kế giúp sản xuất có hiệu quả và quy trình công nghệ tiên tiến, tương tự như lợi thế nhờ chi phí yếu tố sản xuất hay hoặc thậm chí là lợi thế kinh tế nhờ quy mô. Chúng ta phải hiểu được vì sao các doanh nghiệp ở một vài quốc gia là giỏi hơn các doanh nghiệp khác trong việc tạo ra những lợi thế này, điều thiết yếu để có năng suất cao và tăng dần.

44. Trong thiết bị X quang chẳng hạn, C H F Muller thuộc sở hữu của Phillips (Hà Lan). Nhưng công ty con của Đức giữ toàn bộ việc kiểm soát chiến lược và, cùng với Siemens, nó có vị trí vững chắc trong ngành công nghiệp thiết bị X quang toàn cầu. Đức là quê hương bất chấp sở hữu nước ngoài.

45. Không chỉ lý thuyết thương mại mà nhiều lý thuyết tăng trưởng cũng dựa trên quan điểm này. Xem Romer (1987).

Một lý thuyết mới phải bắt đầu từ một tiền đề cạnh tranh có tính động và phát triển. Nhiều tư tưởng truyền thống đã thể hiện một quan điểm tĩnh, tập trung vào hiệu quả chi phí nhờ vào những lợi thế yếu tố sản xuất hoặc lợi thế quy mô. Thay đổi công nghệ được xem xét như một yếu tố ngoại sinh hoặc bị đặt ngoài tầm ảnh hưởng của lý thuyết. Tuy nhiên, như Joseph Schumpeter đã công nhận từ nhiều thập kỷ trước, trong cạnh tranh không có “trạng thái cân bằng”. Cạnh tranh thay đổi liên tục, trong đó, xuất hiện những sản phẩm mới, những cách tiếp thị mới, những quy trình sản xuất mới và toàn bộ những phân đoạn thị trường mới. Nhưng Schumpeter, cũng giống như các nhà nghiên cứu khác tôi đã nhắc tới, đã không trả lời đầy đủ câu hỏi chính mà chúng ta quan tâm. Vì sao một số doanh nghiệp, đặt trụ sở ở một số quốc gia, lại đổi mới nhiều hơn các doanh nghiệp khác?

Một lý thuyết mới phải biến sự cải tiến và đổi mới trong các phương pháp và công nghệ trở thành một yếu tố trung tâm<sup>(46)</sup>. Chúng ta cần phải giải thích vai trò của quốc gia trong quá trình đổi mới. Vì quá trình đổi mới đòi hỏi một sự đầu tư liên tục trong nghiên cứu, vốn tài sản, và nguồn nhân lực nên chúng ta phải lý giải vì sao mức độ của những sự đầu tư này ở một số quốc gia lại mạnh hơn một số quốc gia khác. Câu hỏi là làm thế nào để một quốc gia đưa ra được một môi trường giúp các doanh nghiệp của nước này có thể cải tiến và đổi mới nhanh hơn các đối thủ nước ngoài trong một ngành công nghiệp cụ thể. Nó cũng sẽ trở thành cơ sở để giải thích việc toàn bộ sự phát triển kinh tế quốc dân, nhờ thay đổi công nghệ, với ý nghĩa rộng nhất của thuật ngữ này, là nguyên nhân của nhiều sự tăng trưởng kinh tế như thế nào<sup>(47)</sup>.

Theo một quan điểm tĩnh về cạnh tranh, các yếu tố sản xuất của một quốc gia là cố định. Các doanh nghiệp sử dụng chúng trong những ngành công nghiệp mà chúng sẽ đem lại nhiều lợi nhuận nhất. Trong cạnh tranh thực tế, đặc điểm cốt yếu là sự đổi mới và thay đổi. Thay vì bị giới hạn trong việc chuyển đổi

---

46. Quan điểm cơ bản của tôi là quan điểm kiểu Schumpeter (1934, 1942) hơn là quan điểm tân cổ điển. Tinh thần kinh doanh và đổi mới tỏ ra là yếu tố trung tâm đối với lợi thế quốc gia. Tại sao một số doanh nghiệp và cá nhân lại đổi mới trong những ngành công nghiệp cụ thể và tại sao họ lại ở một nước cụ thể, sẽ là trọng tâm của phần tiếp theo.

47. Một hướng nghiên cứu đã đi đến kết luận này. Xem công trình nổi tiếng của Solow (1957) và Denison (1962).

thụ động các nguồn lực tới nơi đạt lợi nhuận cao nhất, thì vấn đề thực sự là làm thế nào để các doanh nghiệp tăng được lợi nhuận thông qua những sản phẩm và quy trình mới. Thay vì tối đa hóa một cách đơn giản trong những khuôn khổ cố định, thì câu hỏi là làm thế nào để các doanh nghiệp có thể giành được lợi thế cạnh tranh từ việc thay đổi các khuôn khổ. Thay vì chỉ sử dụng các yếu tố sản xuất cố định, vấn đề quan trọng hơn là làm thế nào để các doanh nghiệp và quốc gia cải thiện được chất lượng của các yếu tố đó, nâng cao năng suất với những gì họ đã sử dụng và tạo ra những cái mới<sup>(48)</sup>. Ngoài ra, ở những nơi mà các yếu tố sản xuất dễ di chuyển và có thể được khai thác thông qua những chiến lược toàn cầu, hiệu quả sử dụng của các nhân tố thậm chí trở nên quan trọng hơn. Câu trả lời cho những câu hỏi này sẽ xuất hiện với vai trò quyết định trong việc hiểu được vì sao các quốc gia lại thành công trong những ngành công nghiệp nhất định.

Cuối cùng, vì các doanh nghiệp đóng một vai trò quan trọng trong quá trình tạo ra lợi thế cạnh tranh, hành vi của các doanh nghiệp phải trở thành một bộ phận không thể thiếu đối với một lý thuyết về lợi thế quốc gia. Một kiểm nghiệm tốt cho một lý thuyết mới là nó phải có ý nghĩa đối với các nhà quản lý cũng như hoạch định chính sách và những *nhà kinh tế học*. Từ góc nhìn của một nhà quản lý, nhiều lý thuyết quá chung chung để trở nên có thể trở nên thích hợp. Một lý thuyết mới phải mang lại cho các doanh nghiệp một sự hiểu biết sâu sắc về vấn đề làm thế nào để xây dựng một chiến lược nhằm trở thành một đối thủ cạnh tranh quốc tế có hiệu quả. Đây là những thách thức mà tôi đặt ra để thực hiện.

### NGHIÊN CỨU CỦA CHÚNG TÔI

Để nghiên cứu xem vì sao các quốc gia lại giành được lợi thế cạnh tranh trong các ngành công nghiệp cụ thể và những hàm ý dành cho chiến lược doanh nghiệp và các nền kinh tế quốc dân, tôi đã tiến hành một nghiên cứu kéo dài trong 4 năm trên 10 quốc gia có hoạt động thương mại quan trọng:

48. Các yếu tố sản xuất vẫn còn khan hiếm vào một thời điểm nhưng nghiên cứu của tôi gợi ý rằng khả năng nâng cấp chất lượng của chúng và sử dụng chúng với năng suất cao hơn là vô cùng và những lợi ích thu được là đáng kể.

Đan Mạch  
Đức  
Ý  
Nhật Bản  
Hàn Quốc  
Singapore  
Thụy Điển  
Thụy Sĩ  
Vương quốc Anh  
Mỹ

Các quốc gia trên bao gồm 3 nước có sức mạnh công nghiệp hàng đầu là Mỹ, Nhật Bản và Đức, cũng như một số quốc gia khác được chọn tạo nên sự đa dạng về quy mô, chính sách của chính phủ đối với công nghiệp, triết lý xã hội, địa lý và khu vực. Trong những năm gần đây, sự tập trung được chuyển hướng tới các quốc gia châu Á và Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore cũng được nghiên cứu ở đây. Tuy nhiên, các quốc gia châu Âu cũng đem đến sự quan tâm và những hiểu biết quan trọng tương tự. Một số các quốc gia châu Âu được đưa vào nghiên cứu này, trong số này có một vài quốc gia như Thụy Sĩ và Thụy Điển đã tham gia vào một khối lượng lớn các hoạt động thương mại quốc tế. Nghiên cứu này bị giới hạn chỉ trong 10 quốc gia vì điều kiện hạn chế về thời gian và nguồn lực. Tổng cộng, 10 quốc gia được nghiên cứu này chiếm 50% tổng khối lượng hàng xuất khẩu của thế giới vào năm 1985. Tổng quan về một vài đặc điểm nổi bật của các quốc gia này có trong Bảng 1-1.

Trọng tâm của nghiên cứu là quá trình giành và duy trì lợi thế cạnh tranh ở những ngành và các phân đoạn công nghiệp tương đối tinh vi. Những lợi thế này nắm giữ chìa khóa dẫn tới năng suất cao và tăng dần trong một quốc gia; tuy nhiên chính chúng lại là những gì được hiểu ít nhất nếu bạn sử dụng những lý thuyết đã có. Các quốc gia được chọn cho nghiên cứu này là những nước đã cạnh tranh thành công trong nhiều ngành công nghiệp hoặc, trong trường hợp của Hàn Quốc và Singapore, cho thấy những dấu hiệu có thể làm được điều đó <sup>(49)</sup>. Hàn Quốc và Singapore đã được chọn từ nhóm các quốc gia đang tăng trưởng nhanh và công nghiệp hóa mới (NICs) vì các quốc gia này có

---

49. Những quốc gia tiên tiến này có mức độ thành công trong việc duy trì lợi thế khác nhau. Xem Chương 7 tới 9.

**BẢNG 1-1. ĐẶC ĐIỂM NHÂN KHẨU HỌC VÀ KINH TẾ ĐƯỢC LỰA CHỌN CỦA CÁC QUỐC GIA TRONG CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU.**

	<i>Đan Mạch</i>	<i>Đức</i>	<i>Ý</i>
Dân số năm 1987 (triệu người)	5,1	61,2	57,3
Diện tích (dặm vuông)	16.638	96.030	116.324
Mật độ dân số (người/dặm vuông)	307	637	493
GDP năm 1987 với mức giá và tỉ giá hối đoái năm 1980 (tỉ đôla Mỹ)	\$77,2	\$899,1	\$525,9
Tăng trưởng kép hàng năm về GDP với mức giá năm 1980, giai đoạn 1950-87	3,2%	4,6%	4,5%
Tăng trưởng kép hàng năm về sản xuất công nghiệp, giai đoạn 1950-87	2,5% <sup>e</sup>	4,6%	5,3%
Tăng trưởng kép hàng năm về dân số, giai đoạn 1950-87	0,5%	0,7%	0,5%
Tăng trưởng kép hàng năm về lực lượng lao động (số người có việc làm), giai đoạn 1950-87	1,0% <sup>a</sup>	0,8%	0,1%
GDP theo đầu người năm 1987 với mức giá năm 1980 tính bằng đôla Mỹ	15.137	14.691	9.178
Tăng trưởng kép hàng năm về GDP theo đầu người với mức giá 1980, giai đoạn 1950-87	2,7%	4,0%	3,9%
Tăng trưởng kép hàng năm về năng suất lao động (GDP/người lao động), giai đoạn 1950-87	2,4% <sup>a</sup>	3,8%	4,4%
Đầu tư quốc gia thực (tổng tích lũy tài sản cố định trừ đi giá trị khấu hao được tính bằng %GDP), tỉ lệ trung bình giai đoạn 1950-87	11,6%	11,8%	10,9%
Giá trị xuất khẩu được tính bằng % GDP (1987)	25,2%	26,2%	14,7%
Giá trị nhập khẩu được tính bằng % GDP (1987)	25,1%	20,3%	16,5%
Tỉ lệ thất nghiệp năm 1987	8,1%	8,9%	11,9%
Tỉ lệ thất nghiệp trung bình, giai đoạn 1950-87	6,4%	3,5%	5,4%

**Nguồn:** Quỹ tiền tệ quốc tế, *Số liệu tài chính quốc tế*, Niên giám, tháng 9/1988.

Phòng nghiên cứu kinh tế quốc dân, *Các hình thái thương mại quốc tế và phát triển kinh tế: Hàn Quốc*, 1975.

Triển vọng kinh tế OECD, *Các số liệu lịch sử*, 1960-86.

Liên hiệp quốc, *Niên giám thống kê*, 1960-86.

Bộ Lao động Mỹ, *Số liệu so sánh GDP thực*, chưa xuất bản.

Nhật Bản	Hàn Quốc	Singapore	Thụy Điển	Thụy Sĩ	Vương quốc Anh	Mỹ
122,1	42,1	2,6	8,4	6,5	56,9	243,8
145.870	38.279	240	173.732	15.943	94.251	3.679.192
837	1.100	10.833	48	408	604	66
\$1.370,6	\$62,8h	\$15,3h	\$140,5	\$114,4	\$628,7	\$3.301,3
7,2%a	7,9%a	8,3%b	3,0%	3,2%	2,5%	3,2%
9,7%	14,1%a	9,7%f	3,3%	2,6%b	2,2%	3,8%
1,1%	2,0%	2,6%	0,5%	0,9%	0,3%	1,3%
1,4%	3,2%c	3,6%e	0,6%b	0,2%e	0,3%	1,7%
11.225	1.528h	5.885h	16.726	17.600	11.049	13.541
6,2%a	5,7%a	6,5%b	2,6%	2,2%	2,2%	1,9%
5,9%a	5,8%c	4,8%e	2,3%b	1,2%e	2,2%	1,4%
17,6%	14,7%g	NA	11,0%	13,7%	7,7%	7,1%
10,7%	39,0%	143,9%	27,9%	35,6%	19,6%	5,6%
6,9%	33,8%	163,3%	25,5%	37,2%	23,0%	9,5%
2,8%	3,1%	4,7%	1,9%	0,8 %	10,5%	6,2%
1,7%	5,0%d	4,1%e	2,1%	0,3%	4,7%	5,7%

**Ghi chú:** Các chỉ số kinh tế vĩ mô được báo cáo bởi rất nhiều tổ chức khác nhau và sử dụng những số liệu được tập hợp từ nhiều nguồn bằng nhiều phương pháp. Các chỉ số trình bày ở đây được dựa trên những nguồn và phương pháp chuẩn để tạo thuận lợi cho việc so sánh quốc tế. Số liệu thể hiện giá cả và tỉ giá hối đoái năm 1980 đã được sử dụng. Mặc dù những sự so sánh sử dụng các năm cơ sở hoặc tỉ giá hối đoái khác nhau đôi khi có sự khác biệt, nhưng vị trí xếp hạng giữa các quốc gia không thay đổi đáng kể ngoại trừ các tiêu chuẩn thuần túy, đặc biệt là GDP theo đầu người. Sử dụng tỉ suất sức mua tương đương khiến cho nước Mỹ trở thành quốc gia dẫn đầu về GDP theo đầu người thuần túy, mặc dù tỉ lệ tăng trưởng GDP theo đầu người của nước này suốt giai đoạn hậu chiến vẫn ở vị trí cuối cùng, cũng như mức tăng trưởng GDP/người có việc làm.

a 1955-87    c 1953-87    e 1970-87    g 1955-85

b 1960-87    d 1961-87    f 1966-86    h 1985

NA = không có

nhieu mô hình thành công trong công nghiệp rất khác nhau và có sự pha trộn khác nhau về chính sách của chính phủ<sup>(50)</sup>. Cụ thể, Hàn Quốc đã cải thiện và duy trì được vị trí cạnh tranh nhanh nhất trong số các nước NICs.

Phần lớn các nghiên cứu về sức cạnh tranh quốc gia tập trung vào chỉ một quốc gia đơn lẻ hoặc dựa vào những so sánh song phương, thường là với Nhật Bản<sup>(51)</sup>. Mặc dù người ta đã biết được nhiều điều từ nghiên cứu này, nhưng một cách tiếp cận như vậy chỉ đưa chúng ta đi xa một quãng đường nhất định, và thậm chí có thể dẫn tới sai lạc. Các kết quả thu được từ những so sánh thường cho thấy thiếu sự chính xác khi đưa thêm quốc gia thứ ba hoặc thứ tư vào nghiên cứu. Ví dụ như, trong các công trình nghiên cứu so sánh Mỹ và Nhật Bản, những dự án nghiên cứu hợp tác của Nhật Bản thường được xác định là nhân tố chủ yếu làm cơ sở cho sự thành công trong cạnh tranh của Nhật Bản. Các công trình nghiên cứu này đã đóng vai trò là cơ sở cho việc đề xuất cho những nơi khác. Tuy nhiên, Đức và Thụy Sĩ, trong số các quốc gia khác, dường như duy trì được lợi thế cạnh tranh ở mọi ngành công nghiệp mà không cần nghiên cứu hợp tác. Ngoài ra, những dự án hợp tác của Nhật Bản, như tôi sẽ đề cập sau này, quan trọng bởi vì những lý do khác, chứ không phải những lý do đã được đưa ra<sup>(52)</sup>. Bằng việc nghiên cứu các quốc gia với những hoàn cảnh khác nhau, tôi hy vọng sẽ tách riêng được các lực lượng cơ bản tạo nên lợi thế cạnh tranh quốc gia từ những trường hợp riêng.

Nghiên cứu này do một nhóm gồm hơn 30 nhà nghiên cứu tiến hành, hầu hết là những người bản địa hoặc sống ở quốc gia mà họ nghiên cứu. Một hệ phương pháp chung được sử dụng tại mỗi quốc gia. Nghiên cứu được tiến hành với sự giúp đỡ và khuyến khích của các tổ chức hợp tác đã được nêu lên trong phần Lời nói đầu. Ngoài ra còn có các cơ quan chính phủ như Bộ Công nghiệp và Thương mại quốc tế Nhật Bản, các thể chế tài chính tư nhân như Ngân hàng Deutsche, các thể chế giáo dục như Viện kinh doanh quốc tế thuộc Đại học kinh tế Stockholm, và tạp chí Nhà kinh tế

50. Nghiên cứu này giới hạn trong những quốc gia tương đối phát triển bởi vì trọng tâm của nó là về cạnh tranh trong những ngành công nghiệp tương đối phức tạp. Mặc dù không xem xét một nước kém phát triển nào, nghiên cứu này cũng khám phá ra những nhân tố quyết định cho thành công trong cạnh tranh ở những nước mà các nước kém phát triển muốn cạnh tranh. Tôi tin rằng nghiên cứu này có nhiều hàm ý cho các doanh nghiệp và các chính phủ ở các nước đang phát triển. Xem Chương 10.

51. Những ví dụ đáng chú ý là Vogel (1985), McCaw (1986) và Prestowitz (1988).

52. Xem Chương 8 và 12.

học. Các tổ chức hợp tác cung cấp cơ sở hạ tầng cần thiết, hỗ trợ việc tiếp cận với các công ty và các thể chế khác trong các nước và đôi khi giúp đỡ nghiên cứu tại địa phương.

#### **XÁC ĐỊNH NHỮNG NGÀNH CÔNG NGHIỆP THÀNH CÔNG TRONG CÁC NỀN KINH TẾ**

Tại mỗi quốc gia, nghiên cứu bao gồm 2 phần. Phần đầu tiên là xác định tất cả (hoặc càng nhiều càng tốt) các ngành công nghiệp trong đó các doanh nghiệp đạt được thành công quốc tế, sử dụng dữ liệu thống kê sẵn có, các nguồn thông tin bổ sung đã xuất bản, và các cuộc phỏng vấn. Chúng tôi quan tâm tới tất cả các loại hình ngành của nền kinh tế, bao gồm nông nghiệp, chế tạo và những ngành công nghiệp dịch vụ. Hầu hết các nghiên cứu trước đây đã loại trừ các ngành dịch vụ, nhưng cạnh tranh quốc tế trong các ngành này ngày càng phổ biến và quan trọng. Mặc dù số liệu về các ngành dịch vụ vẫn còn rất ít và thông tin về vị trí cạnh tranh quốc gia chủ yếu được thu lượm từ những cuộc phỏng vấn và các nguồn tin rời rạc đã xuất bản, nhưng công nghiệp dịch vụ được đưa thêm vào cả trong hồ sơ quốc gia cũng như nhóm các ngành được chọn để nghiên cứu chi tiết.

Đơn vị phân tích cơ bản là một ngành công nghiệp hẹp hoặc một phân đoạn riêng biệt trong ngành. Lợi thế quốc gia đang ngày càng tập trung vào các ngành công nghiệp cụ thể và thậm chí là các phân đoạn công nghiệp, phản ánh lợi thế cạnh tranh cụ thể và riêng biệt của các quốc gia. Trong khuôn khổ của số liệu sẵn có, chúng tôi đã tìm kiếm những định nghĩa ngành công nghiệp hẹp nhất <sup>(53)</sup>.

Chúng tôi đã định nghĩa thành công quốc tế của một ngành công nghiệp ở một quốc gia là *sở hữu được lợi thế cạnh tranh tương đối so với những đối thủ mạnh nhất thế giới*. Do có sự tồn tại của bảo hộ, trợ giá, các tập quán kế toán khác nhau, và sự phổ biến của thương mại biên giới với các nước láng giềng, nhiều tiêu chuẩn đánh giá lợi thế cạnh tranh có thể bị sai lệch. Khả năng sinh lời nội địa, quy mô của ngành công nghiệp hoặc công ty dẫn đầu và sự tồn tại của một vài mặt hàng xuất khẩu đều không phải là những chỉ số đáng tin cậy về lợi thế cạnh tranh. Việc đo lường

53. Hình mẫu thương mại được đo bằng mức độ 5 con số theo Phân loại thương mại quốc tế chuẩn (SITC).

lợi thế cạnh tranh thực bằng thống kê đang là một thách thức.

Chúng tôi lựa chọn những tiêu chuẩn tốt nhất để đánh giá về lợi thế cạnh tranh quốc tế trong nghiên cứu của mình. Những tiêu chuẩn đó là (1) khả năng duy trì một số lượng lớn hàng xuất khẩu tới nhiều quốc gia khác và/hoặc (2) đầu tư nước ngoài đáng kể dựa trên kỹ năng và tài sản được tạo ra ở chính quốc<sup>(54)</sup>. Đầu tư nước ngoài và thương mại đều không thể thiếu đối với các chiến lược toàn cầu và những tiêu chuẩn đánh giá sự thành công quốc tế phải bao gồm cả hai yếu tố trên. Ví dụ như, các công ty dược phẩm của Thụy Sĩ và các nhà sản xuất hàng tiêu dùng đóng gói của Mỹ có sức mạnh quốc tế vượt ra khỏi những đo lường trong số liệu thương mại. Tuy nhiên, trong thực tế, xuất khẩu và đầu tư nước ngoài có xu hướng xuất hiện cùng nhau. Phụ lục A sẽ nêu chi tiết việc chúng tôi đã xác định những ngành công nghiệp có sức cạnh tranh như thế nào<sup>(55)</sup>.

Quốc gia được một doanh nghiệp chọn làm nơi đặt trụ sở nếu đó là một doanh nghiệp bản địa, sở hữu địa phương hoặc là một doanh nghiệp được tự quản lý mặc dù do một công ty hay các nhà đầu tư nước ngoài sở hữu. Một nhà sản xuất giày trượt tuyết đặt trụ sở ở Ý, phát triển và sản xuất gần như tất cả sản phẩm ở Ý, được coi như là một trường hợp về lợi thế cạnh tranh của Ý ngay

54. Hầu hết nghiên cứu thực nghiệm về sức cạnh tranh quốc gia hay hình mẫu thương mại dựa trên các kiểm định thống kê về hình mẫu thương mại tại một thời điểm. Những hạn chế về số liệu làm cho chỉ một nhóm ngành ở một quốc gia được khảo sát. Các ngành được định nghĩa rộng và các biến số giải thích không nhiều. Hầu hết nghiên cứu thống kê đã nghiên cứu thương mại và đầu tư nước ngoài riêng rẽ. Các kết quả về mối quan hệ giữa thương mại và đầu tư nước ngoài là từ không quan hệ với nhau cho tới hỗ trợ cho nhau.

55. Một ngành được coi là cạnh tranh nếu thị phần trong xuất khẩu thế giới của nó vượt mức thị phần bình quân của nước đó trong tổng xuất khẩu thế giới và ngành đó có cán cân thương mại dương, với những điều kiện cụ thể khác được thảo luận trong phụ lục A. Những ngành thỏa mãn điều kiện này thường chiếm tới hai phần ba hay hơn tổng xuất khẩu quốc gia. Chúng tôi thêm vào những ngành công nghiệp dựa trên bằng chứng về đầu tư nước ngoài đáng kể, miễn là đó không phải là đầu tư kiểu thụ động, đầu tư danh mục hay liên quan đến mua lại các công ty nước ngoài quản lý độc lập. Một ví dụ của đầu tư danh mục là đầu tư đáng kể của Nhật vào bất động sản ở Mỹ. Tương tự, vị thế quốc tế của một doanh nghiệp như Thomson CSF (Pháp) trong ngành tivi, bao gồm phần lớn những công ty con mua lại của nước ngoài mà không thể hiện rõ ràng lợi thế cạnh tranh quốc tế của Pháp.

Chúng tôi loại những ngành công nghiệp có bằng chứng xuất khẩu là do các công ty con nước ngoài đặt ở nước đó. Chúng tôi cũng loại những ngành mà thành công quốc tế chủ yếu ở các nước láng giềng, và những ngành trong đó có trợ cấp hoặc thua lỗ mà không có viễn cảnh lợi nhuận tương lai hợp lý. Những ngành này là những ngành mà vị thế quốc tế không phản ánh nên tăng lợi thế cạnh tranh. Trong giai đoạn nghiên cứu sau, trong đó chúng tôi tìm hiểu những nghiên cứu tình huống chi tiết, sự hiện diện của lợi thế cạnh tranh có thể được đánh giá trực tiếp hơn.

cả khi nó đã bị mua lại bởi một công ty nước ngoài. Tuy nhiên, nếu một ngành công nghiệp của một quốc gia bao gồm phần lớn các công ty con của các doanh nghiệp nước ngoài thì quốc gia đó không được cho là có sức cạnh tranh trong ngành đó.

Chúng tôi đã tạo ra một mô tả sơ lược về tất cả các ngành công nghiệp mà mỗi quốc gia có được thành công quốc tế ở ba mốc thời gian: 1971, 1978 và 1985<sup>(56)</sup>. Các quốc gia lớn hơn cho thấy những vị trí quốc tế ở hàng trăm ngành công nghiệp. Hình mẫu của các ngành công nghiệp thành công ở mỗi nền kinh tế không hề sự ngẫu nhiên, và nhiệm vụ của chúng ta là phải giải thích hình mẫu đó và sự thay đổi của nó theo thời gian<sup>(57)</sup>. Chúng tôi đặc biệt quan tâm đến những mối liên hệ giữa các ngành công nghiệp cạnh tranh của một quốc gia. Chúng tôi đã sử dụng một công cụ gọi là biểu đồ tổ hợp để kết nối các ngành công nghiệp thành công trong từng nền kinh tế, được mô tả bắt đầu từ Chương 7<sup>(58)</sup>.

## LỊCH SỬ CỦA CÁC NGÀNH CÔNG NGHIỆP THÀNH CÔNG

Trong phần thứ hai của nghiên cứu, chúng tôi xem xét lịch sử cạnh tranh trong các ngành công nghiệp cụ thể để hiểu được quá trình năng động mà nhờ nó lợi thế cạnh tranh đã được tạo ra. Dựa vào những hồ sơ quốc gia, chúng tôi đã lựa chọn hơn 100 ngành công nghiệp hoặc các nhóm ngành công nghiệp, được đưa ra trong Bảng 1-2, để nghiên cứu chi tiết. Nhiều ngành công nghiệp khác được xem xét ít chi tiết hơn.

Đối với mỗi quốc gia, ngành công nghiệp được chọn làm mẫu sẽ đại diện cho hầu hết các nhóm ngành có tính cạnh tranh

---

56. Những năm này được chọn để có khoảng thời gian dài nhất có thể, do sự thay đổi về Hệ thống phân loại thương mại quốc tế chuẩn (SITC). Sự chú ý của chúng tôi tập trung vào số liệu năm 1978 và 1985, bởi vì chúng tôi có sẵn số liệu phân loại chi tiết hơn (SITC, bản sửa đổi II), được áp dụng năm 1978, có tính đại diện hơn cho các ngành công nghiệp thực tế.

57. Để bổ sung cho các nguồn thống kê, phỏng vấn được sử dụng để xác định và các phân đoạn và các ngành công nghiệp thành công và giúp loại bỏ những ngành mà thành công của nó là do đầu tư nước ngoài hoặc những sự bất thường khác.

58. Chúng tôi cũng tiến hành phỏng vấn ở các nước khác với những quan chức cao cấp chính phủ, ngân hàng, các nhà công nghiệp hàng đầu và các nhà quan sát khác với tầm nhìn rộng về nền kinh tế, bổ sung thêm bằng nghiên cứu trong thư viện. Mục đích của chúng tôi là có được hiểu biết về bối cảnh thể chế mỗi quốc gia, thái độ đối với nền công nghiệp và cấu trúc chính trị, kinh tế, xã hội. Đặc biệt chú ý là những khu vực như chính sách của chính phủ đối với công nghiệp, bản chất của hệ thống y tế, giáo dục và tài chính, cấu trúc tổ chức của nghiên cứu và triển khai, và hình mẫu nhu cầu nội địa với hàng hóa và dịch vụ.

quan trọng trong nền kinh tế. Ví dụ như ở Đan Mạch, chúng tôi đã xem xét ngành sản xuất bơ sữa, một ngành thuộc nhóm các ngành tạo ra sản phẩm nông nghiệp cuối cùng mà Đan Mạch có thể mạnh; phụ gia thực phẩm và máy nông nghiệp, đại diện về nhóm ngành nguyên liệu đầu vào nông nghiệp; và đồ nội thất, một trong hàng loạt các sản phẩm gia đình. Ở Mỹ, thế mạnh của nước này trong ngành dịch vụ kinh doanh được thể hiện qua quảng cáo, xây dựng công trình và quản lý chất thải; các thế mạnh của ngành chế tạo là máy bay thương mại, tủ lạnh và máy điều hòa và thiết bị xây dựng; chiếm ưu thế ở ngành máy tính là sản xuất phần mềm; trong lĩnh vực y tế là thiết bị theo dõi bệnh nhân và bơm kim tiêm; trong ngành sản xuất hàng tiêu dùng đóng gói là chất tẩy; lĩnh vực giải trí là phim ảnh. Hóa chất nông nghiệp đại diện cho ngành hóa chất và được coi là một ví dụ của nguyên liệu đầu vào cho một nhóm lớn các ngành sản xuất nông nghiệp của Mỹ. Các ngành công nghiệp được nghiên cứu chiếm một phần đáng kể trong tổng khối lượng hàng xuất khẩu tại mỗi quốc gia, bao gồm hơn 20% tổng khối lượng hàng xuất khẩu ở Nhật, Đức và Thụy Sĩ và hơn 40% tổng khối lượng hàng xuất khẩu ở Hàn Quốc.

Tất cả các ngành được lựa chọn cho nghiên cứu là những ngành mà quốc gia đó có vị trí đáng kể trên thị trường quốc tế vào năm 1985. Một vài ngành vẫn tiếp tục nâng cao sức mạnh quốc tế trong năm 1985 trong khi số khác giữ nguyên vị trí hoặc giảm sút. Các ngành chúng tôi nghiên cứu bao gồm một số ngành có được thành công quốc tế quan trọng và nổi tiếng nhất (ngành hóa chất và xe hơi hạng sang của Đức, đầu máy video và bán dẫn của Nhật Bản, dược phẩm và ngân hàng của Thụy Sĩ, dệt may và giày dép của Ý, máy bay thương mại và phim ảnh của Mỹ v.v...). Tuy nhiên, mục đích của chúng tôi là trình bày toàn bộ nền kinh tế và tránh khuynh hướng thiên về một ngành công nghiệp nổi tiếng như vẫn có nhiều trong nghiên cứu trước đây. Chúng tôi đã lựa chọn một vài ngành ít tiếng tăm nhưng có tính cạnh tranh cao (như ngành sản xuất đàn piano của Hàn Quốc, giày trượt tuyết của Ý và bánh quy của Anh). Một vài ngành công nghiệp khác cũng được đưa thêm vào vì chúng có vẻ như là những nghịch lí. Ví dụ như, với các loại máy chữ có ký tự phương Tây, thị trường nội địa của Nhật Bản không có nhu cầu nhưng quốc gia này lại có được vị trí vững chắc về xuất khẩu và đầu tư nước ngoài trong ngành này.

Chúng tôi đã tránh các ngành phải dựa nhiều vào tài nguyên thiên nhiên: các ngành này không hình thành nên xương sống của nền kinh tế tiên tiến và khả năng cạnh tranh của các ngành này có thể dễ dàng được giải thích hơn bằng lý thuyết kinh điển. Tuy vậy, chúng tôi đã tính đến một số ngành công nghiệp sử dụng nhiều công nghệ và liên quan tới tài nguyên thiên nhiên như giấy in báo và hóa chất công nghiệp.

Để hiểu được quá trình năng động mà qua đó một ngành công nghiệp giành được lợi thế cạnh tranh thì điều cần thiết là phải nghiên cứu lịch sử của ngành đó. Chúng tôi đã lùi trở lại càng xa càng tốt (ví dụ như, nhiều thế kỷ đối với trường hợp của ngành dụng cụ cắt gọt Đức và sợi của Ý, nhiều thập kỷ đối với ngành phần mềm Mỹ và chế tạo robot của Nhật Bản) để hiểu được vì sao và như thế nào ngành đó bắt đầu tại một quốc gia, nó phát triển ra sao, khi nào và vì sao các doanh nghiệp trong một quốc gia phát triển lợi thế cạnh tranh và quá trình mà qua đó lợi thế cạnh tranh được duy trì hoặc mất đi<sup>(59)</sup>. Kết quả của việc nghiên cứu lịch sử các ngành không đủ mức độ chi tiết nhưng cũng đem lại hiểu biết về sự phát triển của cả ngành đó lẫn nền kinh tế quốc dân.

Mỗi trường hợp nghiên cứu đã tính tới toàn bộ nền công nghiệp toàn cầu, bao gồm cả các quốc gia thành công và các quốc gia thất bại. Chúng tôi đã xem xét hình mẫu lợi thế cạnh tranh trong số các doanh nghiệp đặt trụ sở ở những quốc gia khác nhau và xem chúng đã thay đổi như thế nào theo thời gian. Những đối thủ cạnh tranh quan trọng nhất từ các quốc gia khác đã được xác định, cùng với những phân đoạn mà họ có thể mạnh nhất và là nguồn lợi thế cạnh tranh của họ. Ví dụ như đối với ngành máy in, chúng tôi đã cố gắng xem xét để hiểu được vì sao Đức và Thụy Sĩ đã duy trì được lợi thế cũng như vì sao nước Mỹ đã mất đi lợi thế của mình còn nước Nhật thì đang giành được lợi thế. Trong một vài trường hợp, ngành công nghiệp tương tự cũng được nghiên cứu không chỉ trong khuôn khổ của một quốc gia trong những tình huống mà ngành đó là một nguồn xuất

---

59. Lịch sử ngành công nghiệp dựa trên các nguồn lịch sử, tài liệu của các công ty và phỏng vấn với các thành viên hiện tại và trước đây của ngành, các nhà quan sát công nghiệp và nhân viên các hiệp hội công nghiệp. Các tình huống nghiên cứu được phân phát dưới dạng biểu mẫu cho các thành viên trong ngành để xin ý kiến và bổ sung. Trong một vài trường hợp, các nghiên cứu tình huống cũng được xem lại bởi các chuyên gia từ các doanh nghiệp ở các nước khác.

**Bảng 1-2. Các ngành công nghiệp được nghiên cứu**

<b>DAN MẠCH</b>	Xe nâng	Máy khoan đá
Máy nông nghiệp	Thiết bị liên lạc vệ tinh	Gỗ lát sàn
Dịch vụ bảo trì xây dựng	và vi sóng	Máy rút tiền có điều khiển
Tư vấn công trình	Nhạc cụ	<b>THỤY SĨ</b>
Sản xuất bơ sữa	Dụng cụ quang học	Ngân hàng
Phụ gia thực phẩm	Chế tạo robot	Sản xuất chocolate
Nội thất	Bán dẫn	Bánh kẹo
Enzim công nghiệp	Máy dệt	Thuốc nhuộm
Dược phẩm	Đóng tàu	Thiết bị chống cháy
Đồ điện tử chuyên dụng	Lốp xe tải và xe buýt	Trung chuyển hàng hóa
Thiết bị viễn thông	Máy chữ	Máy trợ thính
Thiết bị xử lý chất thải	Máy quay video	Thiết bị kiểm soát nhiệt
<b>ĐỨC</b>	Đồng hồ	Bảo hiểm
Sản xuất xe hơi	<b>HÀN QUỐC</b>	Động cơ hàng hải
Hóa chất	Đồ trang sức	Máy sản xuất giấy
Dụng cụ cắt gọt	Sản xuất xe hơi	Dược phẩm
Lông kính	Xây dựng	Thiết bị khảo sát
Máy gặt/đập	Giày dép	Máy dệt
Dụng cụ quang học	Sản xuất đàn piano	Buôn bán
Thiết bị đóng gói, đóng chai	Bán dẫn	Đồng hồ
Sản xuất bút máy và bút chì	Đóng tàu	<b>ANH</b>
Máy in	Sắt thép	Đấu giá
Máy sản xuất nhựa, cao su	Hàng hóa du lịch	Sản xuất bánh quy
Dụng cụ chụp X quang	Đầu máy video	Hóa chất
<b>Ý</b>	Tóc giả	Bánh kẹo
Gạch men	<b>SINGAPORE</b>	Thiết bị phát điện
Thiết bị nhà hát và vũ trường	Hàng không	Bảo hiểm
Thiết bị nội thất	Đồ trang sức	Dược phẩm
Công trình/xây dựng	Đồ uống	<b>MỸ</b>
Thiết bị tự động nhà máy	Sửa chữa tàu biển	Quảng cáo
Giày dép	Buôn bán	Hóa chất nông nghiệp
Thiết bị đóng gói, đóng chai	<b>THỤY ĐIỂN</b>	Máy bay thương mại*
Giày trượt tuyết	Tàu chở xe hơi	Tủ lạnh và máy điều hòa
Sợi len	Sản phẩm liên lạc dành	Phần mềm máy tính
<b>NHẬT BẢN</b>	cho người khuyết tật	Thiết bị xây dựng
Máy điều hòa	Dụng cụ kiểm soát môi	Chất tẩy
Thiết bị âm thanh gia đình	trường	Công trình/Xây dựng
Âm thanh xe hơi	Xe tải nặng	Phim ảnh
Sợi carbon	Dụng cụ khai mỏ	Thiết bị theo dõi bệnh nhân
Dệt tổng hợp	Giấy in báo	Bơm kim tiêm
Máy photocopy	Thiết bị đông lạnh tàu	Dịch vụ quản lý chất thải
	biển	

(\*): Nghiên cứu thực hiện bởi M. Yoshino. Xem Yoshino trong Porter (1986).

khẩu quan trọng ở mỗi quốc gia và trong hoàn cảnh các quốc gia đặt trụ sở ở mỗi nước đã có sự thành công quốc tế trong nhiều phân đoạn rất khác nhau. Lấy ví dụ, ngành chế tạo máy đóng gói đã được xem xét như một phần trong nghiên cứu ở cả Đức và Ý. Cũng như vậy, chúng tôi đồng thời nghiên cứu sự thành công trong một số phân đoạn của các doanh nghiệp ở Thụy Sĩ và Thụy Điển cũng như những nguyên nhân dẫn tới vị trí nghèo nàn của Mỹ và các quốc gia khác.

Các ngành công nghiệp được lựa chọn để đại diện cho những ngành mà mỗi quốc gia chúng tôi tiến hành nghiên cứu có thể mạnh hoặc là những trường hợp thành công. Tuy nhiên, bằng việc nghiên cứu các ngành công nghiệp thành công trước đây mà hiện giờ đã giảm sút, cũng như những nguyên nhân dẫn đến các doanh nghiệp thuộc quốc gia đó đang không thành công trong nhiều ngành công nghiệp khác thông qua những nghiên cứu từng trường hợp trên toàn cầu, chúng tôi đã có thể xem xét một bộ phận tiêu biểu của cả những ngành công nghiệp thành công và không thành công trong nền kinh tế của từng quốc gia. Trong phạm vi các quốc gia và ngành công nghiệp được xem xét, nghiên cứu cố gắng chọn mẫu toàn diện hơn so với nghiên cứu trước.

### **KHÁI NIỆM RỘNG HƠN VỀ LỢI THẾ CẠNH TRANH**

Cuốn sách giải thích vì sao các quốc gia thành công trong những ngành công nghiệp cụ thể, và đưa ra những gợi ý cho các doanh nghiệp và các nền kinh tế. Tuy nhiên, những khái niệm và ý tưởng của cuốn sách có thể được áp dụng dễ dàng cho các đơn vị địa lý và chính trị nhỏ hơn một quốc gia. Các doanh nghiệp thành công thường tập trung ở những thành phố hoặc bang cụ thể trong một quốc gia. Lấy ví dụ như ở Mỹ, nhiều doanh nghiệp kinh doanh bất động sản của nước này đều đặt trụ sở tại Dallas, bang Texas; các nhà cung cấp thiết bị dầu khí ở Houston; chuỗi quản lý bệnh viện đặt tại khu vực Trung Nam bao gồm Nashville, bang Tennessee; các nhà sản xuất thảm ở Dalton, bang Georgia; các hãng sản xuất giày thể thao ở bang Oregon; các nhà sản xuất nhà di động ở Elkhart, bang Indiana và các công ty máy tính loại nhỏ ở Boston. Hẳn phải có điều gì đó ở những địa điểm này tạo ra môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp trong những ngành công nghiệp cụ thể. Mặc dù thảo luận của tôi được trình bày dưới dạng các quốc gia, nhưng

sự tập trung về địa lý của các ngành công nghiệp trong các quốc gia cũng rất quan trọng và cần phải lý giải. Chính sách của chính phủ ở cấp bang và cấp địa phương có một vai trò quan trọng trong việc định hình lợi thế quốc gia.

Nhưng các vấn đề nằm phía sau thậm chí còn lớn hơn vai trò của các quốc gia (hoặc địa điểm). Điều mà tôi thực sự khảo sát ở đây là cách mà “môi trường” gần nhất của một doanh nghiệp đã tạo nên sự thành công trong cạnh tranh của công ty này theo thời gian. Hoặc, thậm chí là rộng hơn, vì sao một vài tổ chức thành công và số khác lại thất bại. Một bộ phận trong môi trường của một doanh nghiệp là vị trí địa lý của nó, cùng với tất cả các yếu tố lịch sử, chi phí và nhu cầu. Tuy nhiên, môi trường của một doanh nghiệp còn bao gồm nhiều hơn thế; cũng rất quan trọng như nơi đào tạo các nhà quản lý và người lao động và đặc điểm của những khách hàng đầu tiên và quan trọng nhất của công ty.

Chúng ta đã biết nhiều về lợi thế cạnh tranh là gì và các hoạt động cụ thể tạo ra hay phá hủy nó như thế nào. Chúng ta biết tới ít hơn lý do vì sao một công ty có những lựa chọn tốt chứ không phải lựa chọn tồi khi theo đuổi lợi thế cạnh tranh và vì sao một số doanh nghiệp lại theo đuổi những lựa chọn đó quyết liệt hơn. Nghiên cứu này sẽ làm sáng tỏ một số câu hỏi thú vị và mở rộng này.

Trong khi nghiên cứu sự thành công kinh tế quốc dân, có một xu hướng bị hút về phía những sự giải thích đơn giản và dễ dàng tin vào chúng, bất chấp sự tồn tại của vô số ngoại lệ. Quá trình chuyên môn hóa các ngành càng củng cố thêm quan điểm này. Các nhà nghiên cứu ở nhiều lĩnh vực chỉ vừa mới bắt đầu thừa nhận rằng ranh giới truyền thống giữa các lĩnh vực là một hạn chế. Hoàn toàn có thể cắt xuyên các ngành và nghiên cứu nhiều biến số hơn để hiểu các hệ thống phức tạp và biến đổi hoạt động như thế nào. Để làm điều đó, các mô hình toán giới hạn ở một vài biến số và các kiểm định thống kê thực hiện với dữ liệu sẵn có cần được bổ sung thêm các loại hình nghiên cứu khác.

Tôi đã đưa một phương pháp như vậy vào trong nghiên cứu của mình. Lý thuyết của tôi tìm kiếm sự toàn diện và hợp nhất nhiều biến số thay vì chỉ tập trung vào một vài biến số quan trọng. Việc chọn lọc thông qua các trường hợp nghiên cứu có lịch sử hàng trăm năm rất lộn xộn và không dễ dàng đối với việc phân tích số liệu. Một số người sẽ tiếc những đánh giá tôi đưa ra để lập nên biểu đồ kinh tế quốc dân một cách toàn diện.

Những lựa chọn này phản ánh một niềm tin vững chắc của tôi rằng, để hiểu được một vấn đề quan trọng và phức tạp đòi hỏi ít nhất một vài nghiên cứu có đặc trưng như thế. Mặc dù còn có những sai sót, nhưng tôi chắc chắn rằng tôi đã xác định được nhiều biến số quan trọng hình thành nên lợi thế cạnh tranh của các quốc gia cũng như một vài trong số những cách quan trọng nhất để chúng hoạt động cùng nhau như một hệ thống.

Mục đích của tôi là giúp đỡ các doanh nghiệp và chính phủ, những người phải hành động, lựa chọn các chiến lược tốt hơn và phân bổ tốt hơn các nguồn lực quốc gia. Điều mà tôi nhận thấy đó là các doanh nghiệp rất cực sẽ không thành công nếu họ không dựa vào những chiến lược cải tiến và đổi mới, sự sẵn sàng cạnh tranh và một hiểu biết thực tế về môi trường quốc gia của mình cũng như làm thế nào để cải thiện nó. Quan điểm cho rằng toàn cầu hóa loại bỏ tầm quan trọng của nơi đặt trụ sở đã dựa trên những tiền đề sai lầm, tương tự như chiến lược né tránh cạnh tranh.

Về phần mình, các chính phủ quốc gia phải đặt ra mục tiêu, năng suất phù hợp là nền tảng của sự thịnh vượng kinh tế. Họ phải phấn đấu vì những nhân tố quyết định thực sự, như sự khuyến khích, nỗ lực và cạnh tranh, chứ không phải những lựa chọn hấp dẫn nhưng thường phản tác dụng như trợ cấp và bảo hộ “tạm thời”. Vai trò thích hợp của chính phủ là thúc đẩy và kích thích ngành công nghiệp của mình tiến lên, chứ không phải là “giúp đỡ” để ngành công nghiệp tránh được cạnh tranh. Vào thời điểm này, khi nhiều nơi trên thế giới đang xem xét lại cơ cấu kinh tế của mình, nhu cầu về những sự lựa chọn đúng đắn lớn chưa từng có. Sự thịnh vượng kinh tế quốc dân không nhất thiết phải đánh đổi lợi ích của các quốc gia khác, và nhiều quốc gia có thể cùng thịnh vượng trong một thế giới đổi mới và cạnh tranh mở.

Khi sự toàn cầu hóa trở nên mạnh mẽ, một số người đã bắt đầu cho rằng vai trò của các quốc gia đã giảm. Nhưng thay vì thế, sự quốc tế hóa và việc loại bỏ sự bảo hộ cũng như những sự bóp méo khác khiến cho các quốc gia trở nên quan trọng hơn. Sự khác biệt giữa các quốc gia về đặc điểm và văn hóa, không hề bị đe dọa bởi cạnh tranh toàn cầu, đã chứng tỏ là không thể thiếu cho sự thành công. Việc hiểu được vai trò mới và khác nhau của các quốc gia trong cạnh tranh sẽ là sẽ là nhiệm vụ chính chiếm phần lớn nội dung của những gì được trình bày sau đây.

**dtBOOKS**

**ThuVienOnline**