

Cải thiện cơ cấu xuất khẩu

Việt Nam vẫn đang ở giai đoạn đầu trong quá trình xuất khẩu. Sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là những sản phẩm chế biến công nghệ thấp và thâm dụng lao động như hàng dệt, may, giày dép¹[1], sản phẩm da, hàng mộc, sản phẩm nhựa, thực phẩm chế biến và các sản phẩm khác. Lợi thế về chi phí nhân công thấp của Việt Nam vẫn rất đáng kể ngay cả khi ở những thị trường bất lợi nhất. Vì vậy, vẫn còn nhiều tiềm năng để tiếp tục tăng trưởng xuất khẩu những mặt hàng này trong những thập kỷ tiếp theo.

Nhưng Việt Nam đã có thể bắt đầu khai thác tiềm năng của mình trong việc sản xuất những sản phẩm công nghệ trung bình nhưng chỉ là phần sử dụng nhiều lao động, như cấu kiện của những sản phẩm sẽ được lắp ráp ở đâu đó. Hiện đã bắt đầu có một số ít doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài xuất khẩu sản phẩm như vậy.

Tuy nhiên, các công ty đa quốc gia (MNCs) từ các nước công nghiệp phát triển mới là nhân vật chính trong hoạt động lắp ráp trên thế giới và ở khu vực. Trong khi các MNC của Mỹ chiếm ưu thế trên thế giới ở giai đoạn đầu của sự lan tràn toàn cầu các hoạt động lắp ráp vào những năm 1960, thì sự tham gia của các MNC của Nhật Bản và Tây Âu cũng đã trở nên quan trọng từ cuối những năm 1970. Gần đây, những MNC từ các nước đang phát triển tiên tiến, đáng chú ý là từ những NIC Đông á, cũng đã gia nhập vào quá trình toàn cầu hóa sản xuất này. Phản ứng lại sự tăng lên nhanh chóng của tiền lương trong nước, các hãng trong ngành công nghiệp điện và các ngành sản xuất hàng tiêu dùng lâu bền khác ở các nước mới công nghiệp hóa ở Đông á đã bắt đầu sản xuất các bộ phận và cấu kiện sản phẩm ở các nước láng giềng có chi phí lao động vẫn còn thấp.

Một đặc điểm nổi bật của các công ty đa quốc gia ở Đông á trong hoạt động lắp ráp là sự nổi lên và vai trò ngày càng quan trọng của các tổ hợp sản xuất xuyên biên giới trong khu vực (Dobson và Chia 1997; Petri 1993; Athukorala và Menon 1997). Các chi nhánh trong lĩnh vực công nghệ cao của MNC đặt ở những nước như Hồng Kông, Singapore và Đài Loan, khi phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt bắt nguồn từ việc dỡ bỏ hay hạ thấp các rào cản thương mại, đã bắt đầu di chuyển một số bộ phận trong quá trình sản xuất sang những nước láng giềng. Quá trình này tạo ra một sự phân công lao động mới trong khu vực, dựa trên sự khác biệt về kỹ năng, giá nhân tố sản xuất (đặc biệt là tiền lương) và hạ tầng thông tin. Vì vậy, việc sản xuất được phân tán trong khu vực và làm tăng cường thương mại nội vùng trong bối cảnh của một mạng công nghiệp toàn cầu.

Nếu Việt Nam muốn nhận một phần trong ngành xuất khẩu này thì nó phải làm cho môi trường nội địa, để làm kinh doanh nói chung, trở nên thân thiện và mến khách hơn. Nhưng như các nước như Ấn Độ và Indonesia đang cho thấy, việc kiếm được một phần nhỏ trong xuất khẩu của thế giới về những sản phẩm công nghệ trung bình này là hoàn toàn có thể được - điều này hàm ý rằng xuất khẩu của Việt Nam sẽ tăng lên rất nhiều.
