

KHÁI QUÁT CƠ CẤU CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI CỦA CÁC NỀN KINH TẾ CÔNG NGHIỆP HÓA CHÂU Á

(Thời kỳ tái thiết đất nước)

Cuối thập kỷ 70 Hàn Quốc, Đài Loan, Singapo và Hồng Kông - các nền kinh tế mới công nghiệp hoá (NIE) - bắt đầu thu hút sự chú ý của toàn cầu. Trong khi các nước phát triển gặp khó khăn trong việc giải quyết hậu quả của các cuộc khủng hoảng dầu lửa, nạn lạm phát kinh niên, và sự mất cân đối thương mại đặc trưng cho thời kỳ này thì các NIE châu Á vẫn duy trì được mức tăng trưởng cao của mình dựa vào chính sách xuất khẩu năng động. Do vậy các nền kinh tế mới này đang nhanh chóng đuổi kịp các nước phát triển.

Trong thập kỷ 80, tốc độ tăng trưởng của các nước này tuy có chững lại tí chút song cái gọi là Bốn Con Rồng vẫn tiếp tục tăng trưởng. Thông qua mậu dịch hàng chế biến của mình, các NIE đã tác động mạnh vào các nước phát triển. Với quan hệ kinh tế đang ngày càng chặt chẽ giữa các NIE châu Á và Nhật Bản, ngày càng có nhiều công ty Nhật Bản mở các cửa hiệu ở các nước này. Không chỉ hàng may mặc, sản phẩm nhiệt đới và các hàng công nghiệp nhẹ khác mà cả tivi, máy ghi âm mà các hãng điện tử khác đều tìm được cách thâm nhập ngày càng sâu vào thị trường Nhật Bản. Sự quan tâm của Nhật Bản đến các NIE đang gia tăng nhanh chóng. Trong khi đó, do những mất cân đối thương mại đặt ra cho mình, một số nước phát triển – kể cả Mỹ - đang tỏ ra lo ngại và thậm chí bộc lộ những tâm lý bảo hộ trong quan hệ với các nền kinh tế mới đang tăng trưởng này.

Trong chuyên đề này sẽ phân tích khái quát sự phát triển của các nền kinh tế mới công nghiệp hoá đang có ảnh hưởng ngày càng tăng này ở châu Á, nhấn mạnh đến những cơ cấu công nghiệp và thương mại mà đã tạo ra sự tăng trưởng lâu dài của họ. Những chủ đề này sẽ được đề cập đến thông qua việc so sánh với các nền kinh tế của các nước phát triển chủ yếu.

1. Các nền kinh tế mới công nghiệp hóa châu Á trong thế giới

Việc so sánh thành tựu kinh tế của NIE Châu Á với các nước phát triển chủ chốt trong những năm gần đây cho thấy nhiều chỉ số thú vị. Tốc độ tăng trưởng kinh tế thực tế trung bình hàng năm trong thời kỳ 1980 và 1988 của Hàn Quốc là

8,9%; của Đài Loan là 7,5%; của Singapo là 6,6% và của Hồng Kông là 7,1%. Những chỉ số này vượt xa những chỉ số tương ứng của các nước phát triển chủ chốt, với 4,1% của Nhật Bản; 2,9% của Mỹ và 1,7% của Đức. Tốc độ tăng trưởng (tính trung bình) của tất cả các NIE Châu Á là 8%/năm trong cùng thời kỳ. Sức tăng trưởng cao này được phản ánh ở tỷ lệ thất nghiệp thấp của các NIE Châu Á, ở mức 2,4% trong năm 1987 (tính mức trung bình). Tình trạng thất nghiệp của các NIE không chỉ tốt hơn của các nước phát triển ngoài Châu Á vốn có tỷ lệ thất nghiệp cao kinh niên mà còn tốt hơn cả của Nhật Bản với tỷ lệ thất nghiệp 2,9% năm 1987.

Nhưng tốc độ tăng trong chỉ số giảm phát của GNP (GDP) - một chỉ số lạm phát đại diện của các NIE Châu Á là 4,7% (trong thời kỳ 1980 - 1987), bằng mức của Mỹ, và cao hơn mức 1,5% của Nhật Bản và mức 3,0% của Đức.

Các chỉ số về quy mô kinh tế GNP danh nghĩa (tính bằng USD theo tỷ giá hối đoái bình quân¹ của tất cả các NIE Châu Á năm 1988 là khoảng 350 tỷ USD), thấp hơn nhiều 155 tỷ USD và của Đài Loan là 117 tỷ USD trong năm 1988.

GNP danh nghĩa theo đầu người của các NIE Châu Á là khoảng 5000 USD trong năm 1988, thấp hơn nhiều so với Mỹ, Nhật Bản và Đức. Bởi vì ba nước này ở trong nhóm những nước có GNP theo đầu người cao nhất nên dù với mức tăng trưởng vượt bậc thì các NIE cũng chỉ giảm bớt được một vài sự cách biệt với các nước phát triển về năng lực kinh tế và mức sống mà thôi². Tuy nhiên cần phải lưu ý rằng giữa các NIE cũng tồn tại những khác biệt khá lớn về mức GNP bình quân đầu người. Mức GNP bình quân đầu người của Hồng Kông là 9500 USD, của Singapo 9000 USD - ngang mức của một số nước thành viên OECD như Anh và Tây Ban Nha.

Nhìn chung, quả là còn tồn tại những khoảng cách giữa các NIE Châu Á và các nước phát triển về quy mô kinh tế dựa trên GNP (GDP). Tuy nhiên, các nền kinh tế mới tiếp tục ảnh hưởng đáng kể đến kinh tế thế giới nhờ vào quy mô thương mại rộng lớn của họ. Tổng kim ngạch xuất khẩu của các NIE, trong năm 1988 là 224 tỷ, bằng khoảng 85% xuất khẩu của Nhật Bản trong năm đó (268 tỷ USD). Tổng kim ngạch nhập khẩu của các NIE đạt 209 tỷ, vượt một chút so với của Nhật Bản (187 tỷ USD).

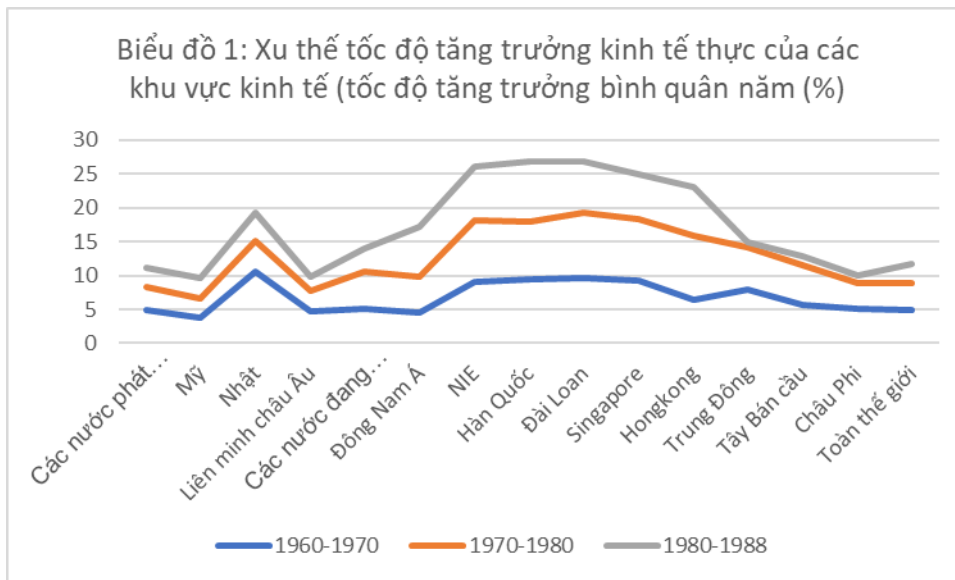
2. Các xu hướng trong tốc độ tăng trưởng kinh tế

Việc xem xét lại một cách lâu dài những thay đổi trong tốc độ tăng trưởng kinh tế của các nước phát triển và các nền kinh tế chủ chốt khác cho thấy một xu hướng tăng trưởng cao liên tục trong các NIE Châu Á từ những năm 1960 (Bảng 1). Trong những năm 1960, khi các điều kiện bên trong và bên ngoài của tăng trưởng kinh tế còn tương đối tốt trong nhiều nước, tốc độ tăng trưởng kinh tế thực tế của nền kinh tế thế giới là 4,9% (4,9% của các nước thành viên OECD và 5% của các nước đang phát triển³). Trong thập kỷ đó, các NIE Châu Á đạt tốc độ tăng trưởng 9% chỉ đứng thứ hai sau Nhật Bản 10,5%. Điều này xảy ra vào giữa giai đoạn tăng trưởng kinh tế cao sau chiến tranh của Nhật Bản.

Trong thập kỷ 70, các cuộc khủng hoảng dầu lửa, những thay đổi lớn trong hệ thống tài chính quốc tế, lạm phát, và suy thoái trên quy mô toàn cầu, đã làm giảm đáng kể tốc độ tăng trưởng của các nước thành viên OECD. (3,4% trong thập kỷ 70 so với 4,9% trong thập kỷ 60). Bất kể hoàn cảnh bất lợi, các NIE châu Á vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng 9,1%, tương đương mức tăng trưởng của họ trong thập kỷ 60. Thật đáng lưu ý rằng các nền kinh tế này có một điểm chung với Nhật Bản và một số nước phát triển khác: họ rất nghèo tài nguyên.

Trong thập kỷ 80, các nước thành viên OECD phải đối mặt với các vấn đề cơ cấu rất khó xử lý: sự thiếu linh hoạt của thị trường lao động, sự mất cân đối cán cân hiện hành, khó khăn tài chính gia tăng, biên giới tiến bộ công nghệ co hẹp và sự già hoá dân số. Hậu quả là tốc độ tăng trưởng còn thấp hơn nữa (2,9% trong thời kỳ 1980 - 1988). Ngược lại, các NIE châu Á vẫn duy trì được mức tăng trưởng kinh tế cao năng động và liên tục của mình (8,0% cho thời kỳ 1980 - 1988).

TTBD ĐBDC



3. Những xu hướng dài hạn trong công nghiệp

Theo Ricardo và học thuyết của Heckdcher - Ohlin, cơ cấu thương mại của một nước so với các mặt hàng thương mại của nó ở nước ngoài do khối lượng tương đối vốn, lao động công nghệ sản xuất sẵn có quyết định. Bởi vì yếu tố này - đầu vào theo nghĩa rộng và đầu ra từ đó tạo ra một cơ cấu công nghiệp khác biệt liên kết các ngành công nghiệp của một quốc gia, nên cơ cấu thương mại của quốc gia đó có xu hướng chủ yếu do cơ cấu công nghiệp của quốc gia đó quyết định. Các NIE châu Á có lãnh thổ nhỏ bé và nghèo tài nguyên. Để phát triển một cách hiệu quả, những nước này không có sự lựa chọn nào khác ngoài cách khuyến khích thương mại thông qua công nghiệp hoá nền kinh tế. Nỗ lực của các NIE sẽ biến thành những tỷ trọng xuất nhập lớn hơn cho quy mô kinh tế của mình. Giữa cơ cấu công nghiệp và thương mại của các nền kinh tế này có mối liên quan chặt chẽ. Những phần sau đây sẽ đưa ra một cách nhìn tổng quát so sánh các NIE châu Á với các nước phát triển mặt hàng của mình về cơ cấu công nghiệp và thương mại. Xem xét theo cách này chúng ta có thể thấy rõ hơn quá trình phát triển kinh tế của các NIE.

Bốn vùng kinh tế này của châu Á được so sánh, trước hết với Mỹ, Nhật Bản và Đức. Việc đánh giá bao gồm GDP danh nghĩa và việc làm trong công nghiệp (sơ cấp, cấp 2, cấp 3) trong khoảng từ năm 1970 đến 1987.

Những khác biệt đáng kể trong cơ cấu công nghiệp không chỉ tồn tại giữa các nước đang phát triển với các nền kinh tế phát triển mà còn giữa bản thân các NIE.

So với tỷ trọng của công nghiệp sơ cấp trong GDP Singapo và Hồng Kông có tỷ lệ rất thấp, bằng hoặc thấp hơn tỷ lệ này của các nước phát triển. Trong khi đó tỷ trọng công nghiệp sơ chế của Hàn Quốc và Đài Loan đang giảm dần song vẫn còn cao hơn mức của các nước phát triển. Có nhiều nguyên nhân tạo ra sự khác biệt đó. Một mặt việc dựa vào cảng trung chuyển cho phép Singapo và Hồng Kông làm ăn phát đạt trong nhiều năm với tư cách là những quốc gia - thành phố hướng vào thương mại, với sự tập trung tối thiểu mang tính truyền thống vào khu vực nông nghiệp. Mặt khác Hàn Quốc và Đài Loan vẫn duy trì truyền thống phát triển nông nghiệp, thậm chí cả khi họ đẩy mạnh công nghiệp hoá hiện tại. Ở Hàn Quốc và Đài Loan tỷ trọng công nghiệp sơ cấp trong cơ cấu GDP thấp hơn nhiều so với tỷ trọng công nhân làm việc trong ngành công nghiệp đó. Tình hình này cũng tương tự như với tình hình của Nhật Bản, có nghĩa là mức năng suất lao động thường thấp trong ngành nông nghiệp của một quốc gia có lãnh thổ chật hẹp.

Về các xu hướng của các ngành cấp hai và cấp ba, một lần nữa lại có sự khác biệt giữa, một bên là Hàn Quốc và Đài Loan và bên kia là Singapo và Hồng Kông. Trong thập kỷ 70, Hàn Quốc và Đài Loan có tỷ trọng các ngành công nghiệp cấp hai thấp hơn so với các ngành công nghiệp cấp ba, trừ trường hợp của Đài Loan xét về mặt GDP. Sau đó, việc công nghiệp hoá nhanh chóng trong hai nước này đã đẩy các ngành công nghiệp cấp hai lên mức bằng hoặc vượt các ngành công nghiệp cấp 3 của họ. Trong khi đó, Singapo và Hồng Kông có tỷ trọng các ngành công nghiệp cấp ba là 2/3 (loại trừ chỉ số việc làm của Hồng Kông) - một tỷ lệ vượt quá xa tỷ trọng các ngành công nghiệp cấp hai của họ. Tỷ trọng lớn các ngành công nghiệp cấp ba của Hồng Kông và Singapo có thể là một phản ánh của nền tảng kinh tế của các quốc gia thành phố từ lâu phụ thuộc vào mậu dịch và thương mại hơn là một biểu hiện của sự phát triển lâu dài của các nền kinh tế hướng vào dịch vụ. Hai nước này gần đây đã phát triển thành những trung tâm tài chính quốc tế lớn. Đó lại là một yếu tố nữa có ý nghĩa quan trọng đối với sự đóng góp của nó vào việc đẩy mạnh công nghiệp cấp ba trong các nước này.

Như tình hình của Mỹ, Nhật và Đức cho thấy, các nước phát triển có khuynh hướng gia tăng tỷ trọng của các ngành công nghiệp cấp ba trên cơ sở hy sinh quyền lợi của các ngành công nghiệp cấp hai. Trong thời kỳ được gọi là tăng trưởng cao, từ năm 1955 đến cuộc khủng hoảng dầu lửa thứ nhất, Nhật Bản giữ

tỷ trọng các ngành công nghiệp cấp hai không đổi và thậm chí đôi khi tăng tỷ trọng này lên theo từng khoảng thời gian nào đó. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng dầu lửa đã đưa nước này vào một thời kỳ tăng trưởng thấp. Từ đó, sự suy giảm các ngành công nghiệp cấp hai và tăng trưởng công nghiệp cấp ba luôn được duy trì.

Thật thú vị nếu xem xét xem Hàn Quốc và Đài Loan - hai nền kinh tế có tỷ trọng công nghiệp cấp hai lớn - từ nay trở đi sẽ đi theo loại xu hướng nào trong cơ cấu công nghiệp. Sự phụ thuộc vào các ngành công nghiệp cấp hai, đặc biệt ngành chế tạo của tăng trưởng kinh tế cao của họ chỉ có thể mang lại cho Hàn Quốc và Đài Loan rất ít cơ hội thành công cả trên thị trường nội địa lẫn quốc tế. Thị trường nội địa của họ vẫn còn hạn chế về quy mô và mâu thuẫn. Thương mại ngày càng tăng với các mặt hàng có lẽ sẽ làm cho hai nền kinh tế này không còn phụ thuộc vào nhu cầu bên ngoài để tạo ra sự tăng trưởng kinh tế cao nữa.

Tăng trưởng cao đã cải thiện được mức sống của cả hai nước Hàn Quốc và Đài Loan. Sự phân phối hàng hoá tiêu dùng trong dân chúng đã trở nên dễ dàng gần giống như ở các nước phát triển với những yếu tố thuận lợi như vậy, ngay từ bây giờ hai nền kinh tế này có thể điều chỉnh lại cơ cấu công nghiệp của mình và xác định vị trí của các ngành công nghiệp cấp ba như là những ngành chủ yếu. Những giải pháp khả thi nhất bao gồm việc gia tăng chi phí dịch vụ và cải thiện thị trường vốn và tài chính địa phương vốn đang quá lạc hậu so với các nước phát triển.

4. Dòng thương mại toàn cầu quanh các NIE Châu Á

Xét theo chỉ số quy mô kinh tế như GDP thì các NIE châu Á vẫn đứng sau các nước phát triển chủ chốt. Nhưng các nước này đang trở thành những tay chơi chính trong dân thương mại quốc tế như đã chỉ ra ở phần một. Phần này sẽ phân tích chi tiết hơn cơ cấu thương mại của các NIE châu Á. Mục tiêu là làm sáng tỏ các đặc trưng tăng trưởng kinh tế dựa vào xuất khẩu của khu vực.

Sơ đồ 3 biểu hiện dòng thương mại giữa các nước phát triển và các khu vực kinh tế chủ chốt, trong đó các NIE châu Á đứng ở vị trí trung tâm. Diện tích của mỗi vòng tròn - ứng với Nhật Bản, Mỹ, các NIE châu Á, Tây Âu - thể hiện giá trị tuyệt đối về khối lượng xuất và nhập khẩu, theo thứ tự xuất trước nhập sau, của các nước và khu vực tương ứng. Các mũi tên nối giữa các nước và khu vực chỉ ra hướng của mỗi dòng thương mại và giá trị tự tương ứng trên đó.

Như có thể thấy trên sơ đồ 3, Tây Âu vượt Nhật Bản, Mỹ và các NIE châu Á rất nhiều về khối lượng thương mại. Đó là vì cái gọi là thương mại nội bộ châu Âu rất tích cực. Đối với 12 nước thành viên EC mà chiếm gần tới 85% thương mại toàn Tây Âu, thương mại với các nước Tây Âu chiếm 70% tất cả các khoản xuất và nhập khẩu của EC. Như đã thấy rõ, Nhật Bản xuất khẩu sang Mỹ nhiều hơn xuất của Mỹ sang Nhật Bản. Trong khoảng thời gian từ 1980 đến 1987, nhập khẩu của Nhật Bản chỉ tăng hàng năm có khoảng 0,9%, trong khi đó xuất khẩu của Mỹ tăng 1,6%/ năm đồng thời nhập khẩu gia tăng không hạn chế. Kết quả là, mất cân bằng thương mại giữa hai nước tăng lên rõ rệt.

Khối lượng thương mại giữa các NIE châu Á trong năm 1987 đạt tới 177,9 tỷ USD xuất khẩu và 156,5 tỷ nhập khẩu (bao gồm cả thương mại nội bộ). Xuất khẩu của các nước này bằng 70% xuất khẩu của Mỹ và xuất khẩu của các nước này bằng 80% xuất khẩu của Nhật Bản. Giá trị nhập khẩu đã vượt quá giá trị nhập khẩu của Nhật Bản.

Xem xét dòng thương mại ta có thể thấy các NIE châu Á tiến hành những giao dịch năng động với các khu vực kinh tế thế giới vốn có các hoạt động giao dịch bên ngoài rất tích cực như Nhật Bản, Mỹ, Tây Âu. Theo khía cạnh này các NIE châu Á khẳng định một cách chắc chắn vị trí của họ như những khu vực chủ chốt trong thương mại quốc tế.

Xét cán cân thương mại song phương giữa các NIE châu Á và mặt hàng của họ, thì có thể thấy một sự mất cân bằng đáng kể. Các NIE duy trì một cán cân tương đối thuận lợi với Tây Âu, tích lũy thặng dư khá lớn với Mỹ và chịu một mức thâm hụt đáng kể với Nhật Bản.

Một so sánh giữa bốn mức NIE về số liệu xuất và nhập khẩu năm 1987 cho thấy rõ đặc trưng liên quan tới thương mại của khu vực. Singapo, nước có quy mô kinh tế nhỏ nhất trong Bốn Con Rồng cũng đồng thời có khối lượng thương mại tương đối nhỏ: Ba nước còn lại có tổng kim ngạch xuất khẩu nhập khẩu vào khoảng 90 tỷ USD, Đài Loan tích lũy được những thặng dư thương mại lớn và Hàn Quốc cũng tiến theo con đường đó, với xu hướng tiến tới một cán cân dương. Hồng Kông đạt được mức cân bằng giữa xuất và nhập. Singapo lại bị thâm hụt thương mại. Với những mô hình thương mại khác hẳn nhau như vậy, nhưng các NIE châu Á vẫn đạt được tỷ lệ gia tăng xuất khẩu cao hơn so với tỷ lệ

gia tăng nhập khẩu trong thập kỷ 1980. Cho đến năm 1987, các NIE hoặc chuyển sang thâm hụt hoặc cải thiện được mức thặng dư của họ.

Thương mại nội bộ của các NIE châu Á chiếm tới 10% tổng kim ngạch của khu vực. Các số liệu trên, tuy còn thấp, song đang trên đà gia tăng. Công cuộc công nghiệp hoá đang tiến hành của các NIE vẫn tiếp tục khuyến khích việc chuyển dịch các phụ tùng và hàng hoá bán thành phẩm trong phạm vi lãnh thổ của họ. Đặc biệt, các giao dịch có quy mô lớn đang được thực hiện giữa Đài Loan và Hồng Kông, giữa Hàn Quốc và Hồng Kông và giữa Singapo với Hồng Kông⁵. Xét về cán cân thương mại nội bộ, Đài Loan và Hàn Quốc đạt được thặng dư xuất khẩu lớn, trong khi đó Hồng Kông và Singapo lại mắc kẹt với những thâm hụt lớn. Điều này phản ánh rõ ràng sự khác biệt trong phong cách kinh doanh của những nước này. Một bên, Đài Loan và Hàn Quốc đang cải thiện các cơ sở công nghiệp của mình và mở rộng các ngành hỗ trợ của mình. Bên kia, Hồng Kông và Singapo, do diện tích hẹp, nên dựa chủ yếu vào hàng hoá bán thành phẩm và linh kiện của các láng giềng đã công nghiệp hoá của họ.

5. Thương mại của các NIE Châu Á xét theo bạn hàng và mặt hàng

Một trong những đặc trưng nổi bật nhất của thương mại NIEs châu Á trong thập kỷ 1970 là sự gia tăng mạnh mẽ xuất khẩu sang Mỹ. Chỉ trong năm 1980, xuất khẩu của 4 nước này sang Mỹ đã đạt, 19 tỷ USD, chiếm khoảng 1/4 tổng xuất khẩu của cả nhóm. Tỷ lệ gia tăng xuất khẩu sang Mỹ đạt mức cao hơn so với xuất khẩu sang bất kỳ một bạn hàng nào khác. Trong năm 1987, tổng xuất khẩu của NIE sang Mỹ đạt 62.4 tỷ USD, chiếm 35% tổng xuất khẩu của nhóm trong năm đó. Xuất khẩu của NIE sang Nhật Bản duy trì ở mức 10% tổng kim ngạch xuất khẩu của họ. Việc lên giá đồng Yên trong những năm qua đã làm tăng mức cạnh tranh tương đối của các NIE châu Á trong thương mại. Đó chính là yếu tố chủ chốt khuyến khích xuất khẩu của NIE sang Nhật Bản (11.5% trong năm 1987).

Xuất khẩu nội bộ trong các NIE ở mức 10% tổng xuất khẩu của cả nhóm trong suốt thập kỷ 1980 (9.6% trong năm 1987). Trong năm 1980, xuất khẩu của NIE sang Tây Âu chiếm 18,7% tổng xuất khẩu của các nền kinh tế này, một tỷ lệ khá cao. Tuy nhiên trong những năm gần đây sự chuyển dịch thương mại về hướng Mỹ đã tạo ra một sự suy giảm nhỏ trong xuất khẩu của NIE sang Tây Âu (16.1% năm 1987).

Xét về nhập khẩu của các NIE châu Á, tỷ trọng của Mỹ giảm (từ 17,6% năm 1980 xuống còn 14,1% năm 1987), trong khi đó tỷ lệ từ Tây Âu tăng (từ 11,8% trong năm 1980 lên 14,1% năm 1987), xu thế này đảo ngược hoàn toàn so với xuất khẩu. Tỷ lệ phần trăm nhập khẩu cao nhất của NIE thuộc về các khoản nhập khẩu từ Nhật Bản, mà với tư cách là một quốc gia đơn lẻ đã cung cấp các linh kiện và các bộ phận công nghiệp khác cho các NIE châu Á nhiều hơn bất kỳ một nước nào khác trên thế giới. Các NIE châu Á càng được công nghiệp hoá, thì họ lại càng phụ thuộc vào việc cung ứng từ bên ngoài, đặc biệt là Nhật Bản. Trong năm 1987, nhập khẩu của NIE từ Nhật Bản chiếm tới 26,4% tổng nhập khẩu của họ. Tương tự, xuất khẩu trong nội bộ nhóm từ các NIE khác cũng tăng, phản ánh sự buôn bán tích cực các linh kiện và hàng hoá thành phẩm trong khu vực (9,5% trong năm 1987).

Bây giờ, thương mại của các NIE châu Á có thể phân tích riêng hay theo cả nhóm theo các loại sản phẩm chính. Việc phân loại theo mặt hàng xuất khẩu và nhập khẩu của các NIE châu Á và các nước phát triển chủ chốt dựa trên chuẩn mực phân loại thương mại quốc tế của Liên hiệp quốc (SITC). Trong xuất khẩu của các nước công nghiệp tiên tiến như Nhật Bản, Mỹ và Đức, máy móc (một khái niệm bao gồm cả máy móc thông dụng, máy móc điện và trang thiết bị vận tải) chiếm phần ưu thế. Nhật Bản trong thập kỷ 1980 đạt mức gia tăng đặc biệt nhanh chóng trong xuất khẩu một số sản phẩm điện tử như máy tính, bán dẫn, và máy ghi hình. Xuất khẩu ô tô chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng xuất khẩu của Nhật Bản, và còn đạt mức cao hơn nếu tính theo đồng đôla cùng thời kỳ đó. Với những điều kiện như vậy, xuất khẩu máy móc của Nhật Bản tiếp tục gia tăng. Trong năm 1988, máy móc chiếm gần 70% xuất khẩu của cả nước.

Xét theo mặt hàng, tất cả các NIE châu Á đều tăng được tỷ trọng xuất khẩu máy móc của mình. **Singapo, một quốc gia thành phố có định hướng công nghệ và kiên quyết khuyến khích các khoản đầu tư công nghệ cao từ nước ngoài, đặc biệt để tăng được tỷ trọng xuất khẩu máy điện (từ 16,2% năm 1980 lên 34,3% năm 1987).** Xuất khẩu máy móc của Singapo đạt mức 48% xuất khẩu của nước này trong năm 1988, ngang với mức của các nước phát triển. Tỷ trọng xuất khẩu máy móc của Hàn Quốc năm 1970 là 7,3%, thấp nhất trong tất cả các NIE châu Á.

Song kể từ năm đó tỷ lệ này đã tăng liên tục, đạt 39% năm 1988. Tăng mạnh nhất trong xuất khẩu của Hàn Quốc là các sản phẩm điện tử như ti vi màu, máy

ghi hình, máy tính cũng như các phương tiện đi lại có động cơ vốn được xuất chủ yếu sang Bắc Mỹ.

Ở Đài Loan, công nghiệp máy tính bắt đầu hoạt động trong thập kỷ 80, đã tạo ra một sự gia tăng xuất khẩu mạnh mẽ trong thời kỳ gần đây các loại sản phẩm liên quan đến máy tính. Xuất khẩu các linh kiện điện tử, các đồ điện gia dụng và phụ tùng ô tô cũng đang gia tăng.

Hồng Kông, nơi các ngành công nghiệp nhẹ như dệt, may mặc vẫn là trụ cột của khu vực công nghiệp, các hàng chế tạo vẫn chiếm 50% trong xuất khẩu. Xét về cơ cấu mặt hàng xuất khẩu, Hồng Kông là nước được công nghiệp hoá ở mức thấp nhất trong các NIE. Gần đây, Hồng Kông đã thành công trong việc khuyến khích xuất khẩu máy móc, trang thiết bị viễn thông và các phụ kiện máy tính. Xu hướng gia tăng tương đối xuất khẩu máy móc của Hồng Kông cũng tương tự như ở các NIE châu Á khác.

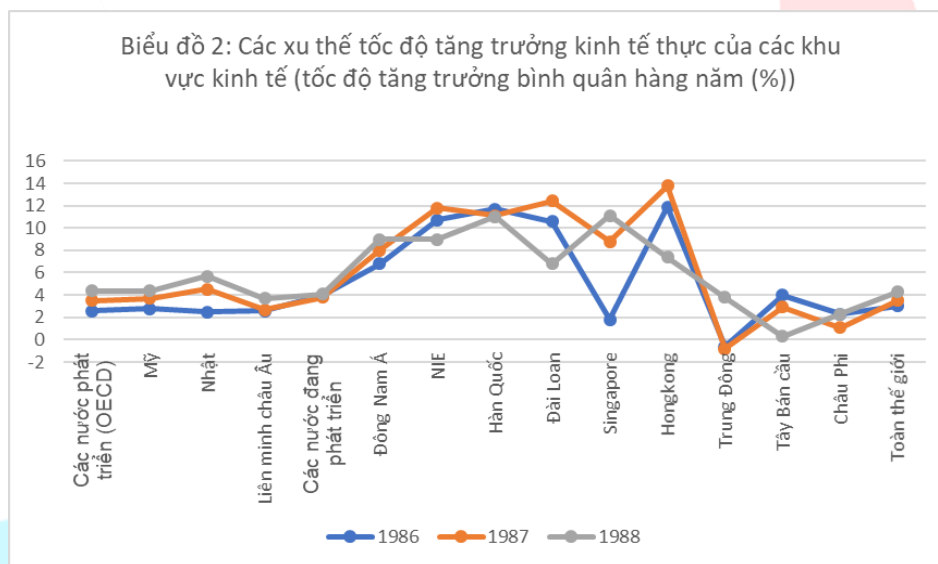
Việc xuất khẩu và nhập khẩu theo tỷ trọng của các mặt hàng sẽ cho thấy rõ một số điểm. Một mặt, phần lớn hàng nhập khẩu vào Nhật là sản phẩm sơ chế như nhiên liệu khoáng, nguyên liệu thô và thực phẩm. Máy móc - sản phẩm xuất khẩu chính của Nhật Bản - chỉ chiếm một tỷ phần nhỏ trong tổng nhập khẩu của nó. Mặt khác, máy móc chiếm tỷ trọng khá cao trong cả danh mục xuất và nhập khẩu của Mỹ cũng như của các NIE châu Á. Mô hình thương mại này hoàn toàn trái ngược với mô hình của Nhật.

Lý do tại sao Nhật Bản là trường hợp độc nhất vô nhị trong cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu chắc chắn là ở chỗ nước này là hiện thân cuối cùng của một nước công nghiệp mà không có tài nguyên thiên nhiên. Nhật Bản không có sự chọn nào khác ngoài tiếp tục nhập khẩu nguyên liệu thô và xuất khẩu thành phẩm hoặc cả thành phẩm đã qua chế biến. Nước Mỹ, mặc dù dồi dào một số loại tài nguyên thiên nhiên, song vẫn thiếu một số loại khác. Tuy vậy một sự suy giảm gần đây trong cơ sở công nghiệp của Mỹ đã làm giảm sức cạnh tranh trong công nghiệp máy móc, chiến trường chính trong thương mại giữa các nước công nghiệp phát triển. Kết quả là nhập khẩu máy móc vào Mỹ đã tăng mạnh. Đứng ở giữa Mỹ và Nhật Bản, xét về thành tích. Người Đức đang mất sức cạnh tranh trong một số sản phẩm song lại xuất khẩu ô tô, máy điện và hoá phẩm với số lượng lớn hơn nhiều so với con số nhập khẩu các mặt hàng tương ứng.

Song, có thể diễn giải thế nào về tỷ trọng máy móc cao trong cả xuất và nhập khẩu của các NIE châu Á. Các nước này chỉ cần 20 năm để công nghiệp hoá và hiện diện trên nền kinh tế thế giới. Như đã đề cập từ trước, chính do quy mô kinh tế và dân số nhỏ bé mà từng NIE riêng lẻ vẫn cách xa đáng kể với các nước phát triển. Do những hạn chế như vậy nên các NIE có xu hướng xem xét quy mô cơ cấu công nghiệp của mình bị hạn chế so với quy mô sản xuất thành phẩm.

Đó lại là một câu chuyện khác hẳn với Nhật Bản. Ở Nhật Bản, các nhà sản xuất thành phẩm được đặt lên trên trong một trật tự hình tháp khổng lồ, linh hoạt được hỗ trợ bởi các nhà thầu khoán, các nhà thầu lại, các nhà chế tạo linh kiện và những thực thể khác sẵn sàng đảm trách mọi nhiệm vụ do công ty mẹ của chúng uỷ thác. Do vậy, quy mô cơ cấu công nghiệp Nhật Bản đã và vẫn rất lớn, về phần mình, các NIE châu Á không có một hệ thống sản xuất theo chiều rộng. Đó có lẽ là lý do chính của sự phụ thuộc của các NIE châu Á vào các nguồn cung cấp linh kiện và bán thành phẩm từ nước ngoài.

Để xác định xem những giả thuyết trên đây có được xem xét kỹ lưỡng hay không xin được đưa ra ví dụ về trường hợp ngành công nghiệp chế tạo các bộ phận máy móc của Hàn Quốc (xem biểu đồ 2)



Công nghiệp máy móc của Hàn Quốc, với sự nhấn mạnh vào máy điện và trang thiết bị vận tải, đã chắc chắn khẳng định vị trí là ngành tiên phong của mình trong cả nước. Ngành này đóng góp rất lớn vào việc gia tăng thặng dư thương mại của Hàn Quốc. Mặc dù vậy, khi mà việc sản xuất linh kiện vẫn được quan tâm thì tất cả các công đoạn của ngành này ngoại trừ trường hợp sản xuất linh kiện điện tử đều có mức thặng dư nhập khẩu đáng kể. Đặc biệt, trong thời

kỳ 1982 - 1986, sản lượng các linh kiện dành cho xuất khẩu tăng 25%/năm. Song sản xuất linh kiện trong nước vẫn không đáp ứng được nhu cầu cả về chất lẫn lượng. Để bù đắp thiếu hụt, nhập khẩu linh kiện đã tăng trung bình 22%/năm. Tỷ lệ nhập khẩu vượt trội so với tổng khối lượng được sản xuất trong nước khoảng hơn 30% năm 1982, rồi sau đó giảm dần cho đến năm 1985. Năm 1986, sự mở rộng kinh doanh làm giảm mức độ sẵn có linh kiện, đã đẩy nhập khẩu linh kiện tăng lên 2 tỷ USD so với năm trước đó. Nhập khẩu vượt trội so với sản xuất linh kiện trong nước được dự báo một lần nữa lại sẽ diễn ra.

6. Cùng tồn tại thịnh vượng với các nước phát triển

Những phân trước đã lưu ý đến cách thức mà các NIE châu Á đã tăng và tích lũy thặng dư thương mại, cũng như những vấn đề đang sau sự tăng trưởng ngoạn mục của họ. Đồng thời người ta cũng chỉ ra rằng thặng dư thương mại đang tăng của các NIE châu Á khác hẳn so với thâm hụt thương mại đang ngày càng phình ra của Mỹ. Một trong những cách tốt nhất để giảm mất cân bằng thương mại giữa các NIE châu Á, Mỹ và Nhật Bản có thể là khẳng định lại nguyên tắc tự trị và lập ra một hệ thống phối hợp chính sách kinh tế nhấn mạnh đến tái điều chỉnh cơ cấu. Thâm hụt thương mại Mỹ đang phình to ra nhanh chóng chủ yếu do công nghiệp Mỹ bị suy yếu dưới tác động của sự bất ổn của đồng đôla trong những năm đầu thời kỳ cầm quyền của Rigan. Công nghiệp Mỹ vẫn chưa hoàn toàn hồi phục sau tác động của đồng đôla bất ổn. Cái mà nước Mỹ phải làm là hiểu thấu đáo tình trạng hiện hành và buộc các công ty nỗ lực không ngừng để đổi mới, phát triển sản phẩm mới và đầu tư vào các giải pháp hợp lý hoá theo quan điểm quản lý dài hạn. Điều này sẽ cho phép công nghiệp Mỹ bắt kịp tại các điểm nó đang tụt lại sau.

Xét về cán cân thương mại thì Đài Loan và Hàn Quốc khác hẳn so với Singapo và Hồng Kông. Đài Loan và Hàn Quốc đã tích lũy được khối lượng thặng dư thương mại đáng kể, trong khi đó Singapo và Hồng Kông vẫn chưa điều chỉnh được xu thế cơ cấu để xoá bỏ những thâm hụt thương mại. Tất nhiên, như đã được chỉ ra mới đây, cả Singapo lẫn Hồng Kông cũng đều có thặng dư thương mại đáng kể với Mỹ. Về nguyên tắc cán cân thương mại có ý nghĩa hơn nhiều và cần được lưu ý hơn khi xem xét dựa trên một cơ sở đa phương hơn là song phương. Theo nghĩa này, Singapo và Hồng Kông không nên bị tách ra và trừng phạt do thặng dư được tích lũy từ thương mại với Mỹ. Tuy nhiên, Hồng Kông và Singapo là những quốc gia thành phố dựa trên thương mại tự do. Thị

trường của họ mở hơn nhiều cho nhập khẩu so với hầu hết các nước phát triển. Trong mối tương quan này, Singapo và Hồng Kông có rất ít vấn đề cần phải giải quyết xét từ cái nhìn trên bình diện quốc tế. Tuy vậy, nhìn từ trong nước, những nền kinh tế này có vẻ có 3 vấn đề cơ cấu chính buộc phải được điều chỉnh trung và dài hạn.

Trước hết, cả Singapo lẫn Hồng Kông đều để cho công nghiệp trong nước của họ phụ thuộc vào Mỹ tới mức 1/4 tổng xuất khẩu của họ. Mặc dù sự phụ thuộc của họ vào thị trường Mỹ về xuất khẩu không nặng nề như Đài Loan và Hàn Quốc, song sự phụ thuộc lệch vào một quốc gia riêng lẻ làm cho Singapo và Hồng Kông dễ bị tổn thương bởi các chu kỳ kinh doanh hoặc những dao động kinh tế khác của bạn hàng thương mại lớn nhất của họ. Càng ít kênh xuất khẩu thì rủi ro của nước xuất khẩu càng lớn. Để tránh đặt quá nhiều trứng vào một rổ, Singapo và Hồng Kông có thể mong muốn đa dạng hoá các địa bàn xuất khẩu. Với sự phụ thuộc vào Mỹ giảm đi, hai nước này có thể cho phép các ngành công nghiệp xuất khẩu tăng trưởng nhanh hơn nữa.

Một vấn đề chung thứ hai đối với Singapo và Hồng Kông là sự thiếu hụt lao động nghiêm trọng trong những năm gần đây. Đặc biệt số lượng tuyệt đối các nhân công có sẵn quá ít so với quy mô của các nền kinh tế này khiến cho sự thiếu hụt lao động có thể trở thành thủ phạm chính ngăn chặn sự mở rộng của các nền kinh tế này năm 1989.

Trên một cơ sở trung và dài hạn, sự khan hiếm lao động có thể không khuyến khích các hãng có chi nhánh nước ngoài đặt đại diện ở những nước này. Những nhà chức trách Singapo và Hồng Kông có lẽ muốn thực hiện những giải pháp mạnh để cung cấp một lực lượng lao động đầy đủ, kể cả nhập khẩu lao động từ nước ngoài. Đồng thời các công ty có thể phải nỗ lực hợp lý hoá các hoạt động của mình và đầu tư vào các giải pháp tiết kiệm lao động hơn. Những hoạt động này cuối cùng sẽ làm tăng tỷ lệ vốn, lao động và sẽ giải quyết dần những rắc rối của việc thiếu hụt lao động trong hai nền kinh tế đó.

Một vấn đề thứ ba mà cả Singapo và Hồng Kông phải đối mặt là tình trạng kém phát triển của các hoạt động chế tạo linh kiện của họ. Vấn đề này nảy sinh từ bản chất cơ cấu kinh tế của hai nước này: đó là một nền kinh tế quốc gia thành phố mà buộc phải hoạt động với khối lượng vốn và lao động ít ỏi mà họ có. Sẽ phải tốn nhiều thời giờ để cải thiện tình trạng này. Một quan điểm trung

hạn sẽ là khuyến khích các nhà chế tạo linh kiện có chi nhánh ở nước ngoài đầu tư vào hai lãnh thổ này. Với việc các ngành công nghiệp hỗ trợ tăng cường theo cách này, Singapo và Hồng Kông có thể nâng cao được hiệu quả sản xuất, ổn định thành tích công nghiệp, tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế và giúp giảm thâm hụt thương mại. Những giải pháp này tạo ra một lợi thế so sánh mà theo đó công nghiệp của hai nước này có thể hoạt động như mong muốn.

Một điểm nổi trội chung cho Hàn Quốc và Đài Loan là sự phụ thuộc của họ vào Mỹ trong xuất khẩu, khoảng 40% tổng xuất khẩu của họ. Đối với hai nước này, thành công trong xuất khẩu vào thị trường Mỹ chứng tỏ tính hợp lý trong chiến lược xuất khẩu của họ vốn coi Mỹ như là mục tiêu chủ chốt. Về phần mình, công nghiệp Mỹ đang trở nên yếu đi khiến cho Mỹ hiện buộc phải phụ thuộc vào các NIE châu Á với một số lượng sản phẩm đáng kể. Rõ ràng, nếu Hàn Quốc và Đài Loan theo đuổi mạnh chính sách xuất khẩu vào Mỹ thì không chỉ sự va chạm về kinh tế mà còn cả về chính trị sẽ tăng cường trên vùng Thái Bình Dương. Giả sử rằng công nghiệp Mỹ sẽ dần hồi phục thì có thể kỳ vọng một sự gia tăng nhỏ nhoi trong xuất khẩu của Hàn Quốc và Đài Loan vào Mỹ.

Trong hoàn cảnh như vậy, Đài Loan và Hàn Quốc có thể mong muốn giảm dần sự phụ thuộc của họ vào Mỹ trong xuất khẩu và tích cực đa dạng hoá các kênh xuất khẩu vào những khu vực khác. Các địa bàn tiêu thụ có thể là Đông Á, kể cả Nhật Bản, các nước thành viên cộng đồng châu Âu, châu Đại Dương và những nước phát triển và đang phát triển khác có tiềm năng thị trường lớn. Năm 1988, xuất khẩu của Đài Loan sang Nhật Bản tăng thậm chí ngang mức tăng trưởng xuất khẩu sang Mỹ. Đó là một bước đi nữa theo hướng đúng đắn xét từ quan điểm dài hạn. Hàn Quốc cũng hạn chế đáng kể xuất khẩu sang thị trường Mỹ, trong khi đó khuyến khích xuất khẩu sang Nhật với tỷ lệ cao hơn cả của Đài Loan. Nỗ lực của Hàn Quốc nhằm đa dạng hoá thị trường xuất khẩu đang bắt đầu nở hoa kết trái, mặc dù không thể hiện rõ như trong trường hợp của Đài Loan.

Hàn Quốc và Đài Loan có thể phải liên tục nỗ lực tự do hoá thị trường nội địa thậm chí cả khi họ đa dạng hoá khả năng xuất khẩu. Thực tế Hàn Quốc và Đài Loan đang mở cửa thị trường của họ rộng hơn bất kỳ lúc nào trước kia.

Mục tiêu khả dĩ đối với hai nền kinh tế này kể từ nay trở đi là rút bớt các loại sản phẩm trong danh mục hạn chế hàng hoá nhập khẩu, giảm thuế quan và đơn

giản hoá thủ tục hải quan. Những giải pháp này sẽ tạo cho hai nền kinh tế hướng vào xuất khẩu này một hệ thống thương mại tự do giúp khuyến khích và bảo vệ vị trí của họ trong cộng đồng quốc tế.

Chính sách tài chính và tiền tệ có thể được soạn thảo và thực hiện theo một cách có thể giảm đến mức tối thiểu các yếu tố gây bất ổn kinh tế như lạm phát và phân phối bất công bằng thu nhập, đồng thời đảm bảo tăng trưởng ổn định cầu trong nước - cơ sở cho tăng trưởng kinh tế. Thị trường ngoại hối cần phải hoạt động sao cho tỷ giá hối đoái phản ánh được điều kiện cung - cầu thực tế trên thị trường càng nhiều càng tốt.

Xét thành tựu kinh tế chung thì các NIE châu Á đã tăng trưởng nhanh chóng trong những năm gần đây và đã nâng cao được khả năng cạnh tranh quốc tế. Tuy nhiên, khu vực chế tạo của họ vẫn chưa đuổi kịp Nhật Bản là nước mà quy mô rộng rãi của các ngành công nghiệp hỗ trợ, hiệu quả sản xuất cao và chuyên môn kỹ thuật được tích lũy của nó đã đạt ngang với tiêu chuẩn cao nhất thế giới.

Trong thập kỷ 80, các điều kiện bên ngoài như tỷ giá hối đoái, đã hoạt động theo hướng tạo thuận lợi ít nhiều cho các NIE châu Á, biến họ thành những nhà cạnh tranh ngang ngửa với Nhật Bản. Hiện nay, với sự chú ý quá nhiều đến việc các NIE sẽ làm gì tiếp theo thì viễn cảnh thịnh vượng tiếp tục của họ có thể không được sáng lạn và đảm bảo như họ đã có trước đây. Các nước này có thể phải đối mặt với những trở ngại bên ngoài đối với hoạt động xuất khẩu của họ.

Để giải quyết tình trạng ngày càng nghiêm trọng nổi lên quanh mình, các NIE châu Á phải có các ngành tiết kiệm năng lượng và lao động cũng như các nỗ lực hợp lý hoá khác, làm quen và sử dụng thiết bị tinh xảo và mở rộng các cơ sở nghiên cứu và triển khai. Tất cả những nỗ lực này sẽ giúp khuyến khích sức mạnh tổng thể của giới kinh doanh. Xét về loại hình sản phẩm, các NIE muốn tăng giá trị và độ tinh xảo cho những sản phẩm mà họ sản xuất từ nay trở đi. Điều này cho phép NIE giữ lại được các khách hàng của mình bằng cách giữ các khách hàng này đứng tách xa ra khỏi những nước đang tiến sát ở đằng sau - các nước ASEAN và những nước đang phát triển khác.

Có một khả năng mà các giải pháp đã ấn định ở trên có thể gây ra một sự va chạm nội bộ trong các NIE châu Á khi chúng được thực hiện. Tuy nhiên vẫn có một thực tế là những nước này đã được lợi lớn từ thương mại và các giao dịch - kể cả dòng vốn chảy vào lẫn chảy ra - với nhiều nước ngoài trước khi đạt được

sự thịnh vượng như ngày nay. Để duy trì được tốc độ tăng trưởng từ nay trở đi, các NIE không thể chỉ duy trì mối quan hệ kinh tế to lớn đóng kín với Mỹ, Nhật Bản và các nước phát triển khác cũng như với các nước đang phát triển láng giềng. Theo nghĩa này, các NIE châu Á có thể thực hiện các giải pháp để tối thiểu hóa những điều bất lợi ngắn hạn bên trong mà sẽ xuất hiện trong quá trình điều chỉnh cơ cấu khó khăn này và theo đuổi những thay đổi phía trước. Một quan điểm nhìn xa trông rộng như vậy - được sự đánh giá cao của quốc tế, và sự đánh giá này sẽ nâng cao hơn nữa vị thế của các NIE châu Á trong cộng đồng quốc tế. Với vị thế được tăng cường, các NIE châu Á có thể có tác dụng như một trung gian có hiệu quả giữa các nước phát triển và đang phát triển mà các lợi ích kinh tế của họ luôn va chạm lẫn nhau.

Ở Đông Á, Nhật Bản vẫn chiếm vị trí nổi bật về quy mô kinh tế, mức sống, sức cạnh tranh công nghiệp và trình độ công nghệ. Với những tiềm năng thành tựu của mình, Nhật Bản đang được kêu gọi đóng góp nhiều hơn nữa cho cộng đồng quốc tế. Trước mắt những mối quan hệ kinh tế tương đối chặt chẽ vẫn còn tồn tại giữa Nhật Bản và các NIE châu Á. Ngày càng có nhiều hãng Nhật Bản mở chi nhánh ở các nước này và chuyển giao công nghệ cho nhân sự địa phương. Xu thế này dự tính sẽ vẫn còn tiếp tục. Nhập khẩu vào Nhật Bản từ các NIE châu Á vẫn gia tăng trong những năm tới. Nhưng do tiềm năng thị trường to lớn nên Nhật Bản vẫn còn nhiều khả năng cho các hàng nhập khẩu. Vì các NIE châu Á đang gặp khó khăn trong việc khuyến khích nhập khẩu sang Mỹ, nên Nhật Bản sẽ đưa ra cho các nước này một thị trường rất hấp dẫn. Một mặt, Nhật Bản phải đưa ra và thực hiện những chính sách tiền tệ và tài chính giúp tăng cầu trong nước với tốc độ ổn định. Mặt khác, Nhật Bản phải dần nhượng lại cho các NIE châu Á phần thị trường mà hàng hoá Nhật đã mất lợi thế cạnh tranh so với sản phẩm của NIEs.

Hiện tại, các nước đang phát triển sẽ nỗ lực đẩy mạnh công nghiệp trong nước thông qua nhiều giải pháp khác nhau. Trường hợp đáng lưu ý về sự nỗ lực đó là hiệp ước tự do thương mại Mỹ - Canada, thị trường chung châu Âu trong tương lai gần. Nhưng khu vực Đông Á đặc biệt là Nhật Bản và các NIE châu Á, có thể phải chịu thua thiệt đáng kể từ việc thành lập các khối kinh tế kiểu như vậy trên nhiều vùng của thế giới. Xu hướng này cuối cùng có thể làm tổn thương đến sự tăng trưởng và ổn định của nền kinh tế toàn cầu. Việc tránh những sự kiện kiểu như vậy đòi hỏi Nhật Bản phải xây dựng và giữ gìn lòng tin của các nước NIE

Đông Á. Với sự ủng hộ từ các nền kinh tế này, Nhật Bản có khả năng tăng được ảnh hưởng của mình trong cộng đồng kinh tế thế giới với tư cách là người đi đầu của vùng kinh tế Đông Á nhằm lập ra một khuôn khổ tự do thương mại toàn cầu.

Tài liệu tham khảo

1. <https://analystprep.com/cfa-level-1-exam/economics/ricardian-heckscher-ohlin-models-trade/>
2. Okura-sho, Zaisei Kinyu Tokei Geppo (Bộ Tài chính, Nguyệt san thống kê tài chính) số 32, 1952.

