

# Sổ tay nghiên cứu chuỗi giá trị

Raphael Kaplinsky và Mike Morris

Chúng tôi xin cảm tạ các đồng nghiệp thuộc hai tổ chức và trong hội thảo Truyền bá lợi ích từ mạng lưới toàn cầu hóa (đặc biệt là những người tham dự hội thảo Bellagio vào tháng 9-2000) đã thảo luận xung quanh nhiều vấn đề bao hàm trong Sổ tay này và cũng xin cảm tạ Stephanie Barrientos, Jayne Smith và Justin Barnes.

## 1 GIỚI THIỆU

Đối với phần lớn dân số thế giới, sự hội nhập ngày càng tăng của nền kinh tế toàn cầu đã mang lại cơ hội tăng trưởng thu nhập và kinh tế đáng kể. Toàn cầu hóa trong thời đại mới bao gồm việc sản xuất các thành phần linh kiện hàng hóa công nghiệp được kết nối và điều phối trên qui mô toàn cầu; sự kiện này mở ra những cơ hội to lớn cho các nước đang phát triển và khu vực. Đối với người dân trong thế giới đang phát triển, toàn cầu hóa bao gồm cam kết gia tăng tỷ lệ và phạm vi tăng trưởng công nghiệp cũng như nâng cấp các hoạt động công nghiệp chế tạo và dịch vụ. Họ hiểu rằng nếu không có tăng trưởng kinh tế bền vững ở đất nước họ, gần như chẳng có hy vọng gì giải quyết tình trạng đói nghèo và bất bình đẳng tràn lan. Do đó, họ xem hội nhập kinh tế toàn cầu ngày càng tăng là cơ hội bước vào một kỷ nguyên tăng trưởng kinh tế và công nghiệp mới, chẳng những phản ánh qua khả năng gặt hái thu nhập cao hơn, mà còn biểu hiện trong sự cải thiện mức độ sẵn có những sản phẩm sau cùng ngày càng khác biệt và chất lượng tốt hơn.

Tuy nhiên, cùng lúc đó, toàn cầu hóa cũng có mặt tối của nó. Ngày càng có xu hướng bất bình đẳng gia tăng trong phạm vi một nước và giữa các nước và tầm ảnh hưởng ngày càng tăng của mức đói nghèo tuyệt đối, không chỉ ở các nước nghèo. Các thuộc tính tích cực và tiêu cực này của toàn cầu hóa đã được trải nghiệm ở một số cấp độ khác nhau – cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp, thành phố, khu vực, ngành, và quốc gia. Diễn biến phân phối đang nổi lên trong những thập niên gần đây của toàn cầu hóa vì thế có tính dị biệt và phức tạp.

Giả như những người bị thiệt hại từ toàn cầu hóa chỉ giới hạn trong phạm vi những người không tham gia mà thôi, thì ý nghĩa chính sách thật rõ ràng: thực hiện mọi biện pháp để trở thành người tham gia tích cực trong sản xuất và thương mại toàn cầu. Tuy nhiên, thử thách thực tế khác nghiệt hơn nhiều, vì những kẻ thiệt thòi còn bao gồm cả những người từng tích cực tham gia vào quá trình hội nhập toàn cầu. Vì thế, cần phải quản lý phương thức gia nhập vào nền kinh tế toàn cầu để bảo đảm rằng thu nhập sẽ không giảm sút và phân cực nhiều hơn.

Có bốn vấn đề trọng tâm phát sinh từ những quan sát này:

- Tại sao việc tham gia vào thị trường sản phẩm toàn cầu và phân tán địa lý các hoạt động kinh tế không dẫn đến sự lan truyền liên tục các lợi ích kinh tế và xã hội đối với những thành phần dân số mới hội nhập? Hay nói cách khác, tại sao có sự phân hóa giữa các mức độ hội nhập kinh tế cao trong thị trường sản phẩm toàn cầu và mức độ mà các nước và dân chúng thật sự hưởng lợi từ toàn cầu hóa?

- Trong chừng mực nào người ta có thể nhận diện được mối quan hệ nhân quả giữa toàn cầu hóa và bất bình đẳng?
- Ta có thể làm gì để ngăn chặn xu hướng bất bình đẳng của toàn cầu hóa?
- Làm thế nào phân tích những yếu tố và quá trình tạo điều kiện thuận lợi cho việc nâng cấp hoạt động công nghiệp chế tạo phân tán toàn cầu nhằm mang lại mức sống cao hơn?

Những câu hỏi có liên quan này có những ý nghĩa phương pháp luận quan trọng – cách tốt nhất để mang lại thông tin cần thiết chứng minh cho các diễn tiến phát triển này trong sản xuất và chiếm hữu là gì? Và làm thế nào nhận diện được các công cụ chính sách giúp ngăn chặn, và có thể đảo ngược phần nào những diễn tiến phát triển này?<sup>1</sup>

Phân tích chuỗi giá trị mang lại những hiểu biết quan trọng trong bốn vấn đề này. Lẽ dĩ nhiên, việc phân tích không cho ta biết toàn bộ câu chuyện, mà muốn hoàn chỉnh đòi hỏi phải giải quyết các vấn đề kinh tế vĩ mô (nhất là dòng vốn và sự biến động của dòng vốn), các vấn đề chính trị (nhất là các yếu tố xác định tỷ lệ và năng suất đầu tư) và các yếu tố xác định nguồn vốn xã hội. Nhưng phân tích chuỗi giá trị, vốn tập trung vào động học về các mối liên kết lẫn nhau trong một ngành sản xuất, đặc biệt là cách thức các công ty và đất nước hội nhập toàn cầu, đưa ta đến với nhiều vấn đề hơn so với các phương thức phân tích kinh tế và xã hội truyền thống.

Phân tích chuỗi giá trị khắc phục một số nhược điểm quan trọng của phân tích ngành truyền thống, vốn có xu hướng mang tính chất tĩnh và khốn khổ vì nhược điểm ràng buộc thông số. Vì bị hạn chế trong phân tích ngành, việc phân tích phải khó nhọc giải quyết các mối liên kết động giữa các hoạt động sản xuất vượt ra ngoài một ngành cụ thể, bất kể các hoạt động đó mang bản chất liên ngành hay giữa các hoạt động ngành chính thức và phi chính thức. Chuỗi giá trị cũng vượt xa phân tích theo từng doanh nghiệp của phần lớn tư liệu nghiên cứu đổi mới. Thông qua sự tập trung vào các mối liên kết qua lại, phân tích chuỗi giá trị cho phép ta dễ dàng khám phá dòng hoạt động kinh tế, tổ chức và cường chế năng động giữa các nhà sản xuất trong các ngành khác nhau thậm chí trên qui mô toàn cầu. Ví dụ, các nhà thu gom kim loại phế liệu phi chính thức ở Nam Phi được kết nối chặt chẽ với hoạt động xuất khẩu toàn cầu. Họ đưa kim loại phế liệu vào những chiếc xe đẩy trực tiếp đến các đại lý vận chuyển; các đại lý này thanh toán cho họ theo giá giao ngay Luân Đôn và chuyển hàng ngay lập tức lên tàu xuất khẩu đến các lò sắt thép trên toàn cầu. Hơn nữa, khái niệm các mối liên kết lẫn nhau về mặt tổ chức làm nền tảng cho phân tích chuỗi giá trị giúp ta dễ dàng phân tích mối quan hệ qua lại giữa công việc chính thức và phi chính thức (với người lao động, đặc biệt là tại các nước đang phát triển, không ngừng thay đổi từ công việc này sang công việc khác) và không xem họ như những lĩnh vực hoạt động tách biệt.

---

<sup>1</sup> Một vấn đề phương pháp luận có liên quan nhưng không được bao hàm trong Sổ tay này là liệu có nên sử dụng các phương pháp nghiên cứu hành động hay không, nghĩa là trực tiếp liên quan đến các thành phần liên đới trong định nghĩa và thực hiện dự án nghiên cứu. Điều này giúp nâng cao chất lượng thông tin thu thập và giúp kết quả nghiên cứu có nhiều khả năng tác động đến chính sách hơn. Tuy nhiên, nghiên cứu hành động không dễ thực hiện và gặp phải vấn đề là các nhà nghiên cứu không đủ khách quan trong phân tích và thu thập số liệu. Tìm đọc một chương trình nghiên cứu dựa vào hành động chuỗi giá trị trong nghiên cứu của Morris (2001).

Hơn nữa, phân tích chuỗi giá trị đặc biệt bổ ích đối với các doanh nghiệp sản xuất mới – bao gồm những nhà sản xuất nghèo và các nước nghèo – đang cố gắng tham gia thị trường toàn cầu theo cách thức sao cho mang lại tăng trưởng thu nhập bền vững. Cuối cùng, phân tích chuỗi giá trị cũng bổ ích như một công cụ phân tích nhằm tìm hiểu môi trường chính sách điều chỉnh việc phân bổ hiệu quả nguồn lực trong nền kinh tế nội địa, cho dù ứng dụng cơ bản của nó là một công cụ phân tích để tìm hiểu cách thức các doanh nghiệp và đất nước tham gia vào nền kinh tế toàn cầu.

Mục đích của quyển Sổ tay này là hỗ trợ các nhà nghiên cứu trong việc định hình và thực hiện nghiên cứu chuỗi giá trị, đặc biệt là với quan niệm xác lập môi trường chính sách nhằm hỗ trợ các nhà sản xuất nghèo và các nước nghèo tham gia hữu hiệu vào nền kinh tế toàn cầu. Ngoài chương giới thiệu này, phần còn lại của quyển Sổ tay này được chia thành ba phần riêng biệt, mỗi phần bao gồm một số chương:

- Phần 1 trình bày tổng quan, định nghĩa các chuỗi giá trị, giới thiệu các khái niệm then chốt và thảo luận sự đóng góp của phân tích chuỗi giá trị như một công cụ phân tích chính sách và chính sách.
- Phần 2 xem xét các công trình nghiên cứu lý thuyết cơ bản trong phân tích chuỗi giá trị.
- Trong phần 3, chúng ta trình bày phương pháp luận để thực hiện nghiên cứu chuỗi giá trị.

Sổ tay này kết thúc bằng chương kết luận, trình bày một số ý nghĩa chính sách của phân tích chuỗi giá trị.

Sổ tay này nhắm mục tiêu vào cả hai cấp độ học thuật và thực hành. Do đó, chúng tôi cố gắng trình bày dưới hình thức dễ tiếp cận. Vì thế, các tài liệu tham khảo nói chung không được lồng vào bài viết chính mà thay vì thế được trình bày (với phần Câu hỏi hướng dẫn) ở một vài chỗ trong bài viết.

Mối quan tâm của chúng tôi là tạo điều kiện thuận lợi cho việc nghiên cứu và hành động chính sách sử dụng phân tích chuỗi giá trị. Độc giả có đề xuất bổ sung hay cải thiện Sổ tay này có thể gửi thư điện tử về:

Raphael Kaplinsky theo địa chỉ: [kaplinsky@ids.ac.uk](mailto:kaplinsky@ids.ac.uk), Viện Nghiên cứu phát triển ở trường Đại học Sussex và Trung tâm nghiên cứu quản lý đổi mới ở trường Đại học Brighton, hay liên hệ với Mike Morris theo địa chỉ: [morrism@nu.ac.za](mailto:morrism@nu.ac.za), Trường Nghiên cứu phát triển Đại học Natal. Và hy vọng những ý kiến này sẽ được dán vào trang web của hai tổ chức chúng tôi: ([www.ids.ac.uk/global](http://www.ids.ac.uk/global), [www.centrim.bus.bton.ac.uk/](http://www.centrim.bus.bton.ac.uk/) và [www.nu.ac.za/csds](http://www.nu.ac.za/csds))

## **PHẦN 1: CÁC ĐỊNH NGHĨA CƠ BẢN VÀ BỐI CẢNH**

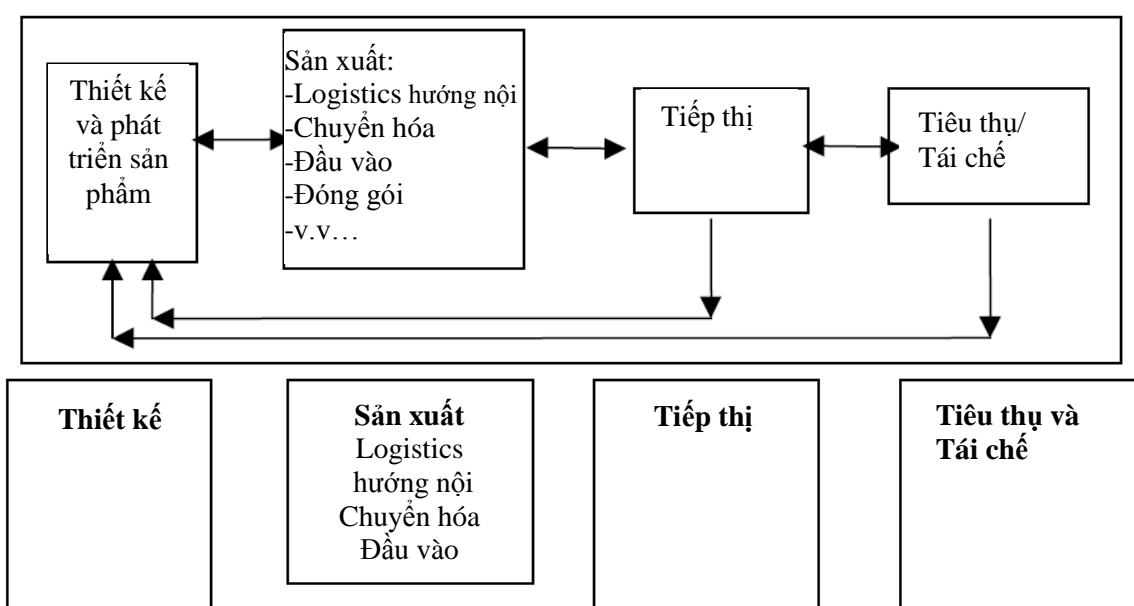
### **2 CHUỖI GIÁ TRỊ LÀ GÌ?**

#### **2.1 Định nghĩa**

##### **2.1.1 Chuỗi giá trị đơn giản**

*Chuỗi giá trị* mô tả toàn bộ những hoạt động cần thiết để đưa một sản phẩm hay dịch vụ từ khái niệm, đi qua các công đoạn sản xuất khác nhau (liên quan đến việc kết hợp giữa chuyển hóa vật chất và đầu vào các dịch vụ sản xuất khác nhau), đưa đến người tiêu dùng sau cùng, và bố trí sau sử dụng. Xem xét dưới dạng tổng quát, chuỗi giá trị có dạng như mô tả trong Hình 1. Như ta thấy từ hình này, *bản thân* hoạt động sản xuất không thôi chỉ là một trong nhiều *mắt xích* giá trị gia tăng. Hơn nữa, có nhiều hoạt động trong từng mắt xích của chuỗi giá trị. Cho dù thường được mô tả như một chuỗi hàng dọc, các mắt xích trong nội bộ chuỗi thường có bản chất hai chiều; ví dụ, các cơ quan thiết kế chuyên ngành không chỉ ảnh hưởng đến bản chất quá trình sản xuất và tiếp thị mà tiếp đến còn chịu ảnh hưởng bởi các điều kiện ràng buộc trong các mối liên kết hạ nguồn này trong chuỗi giá trị.

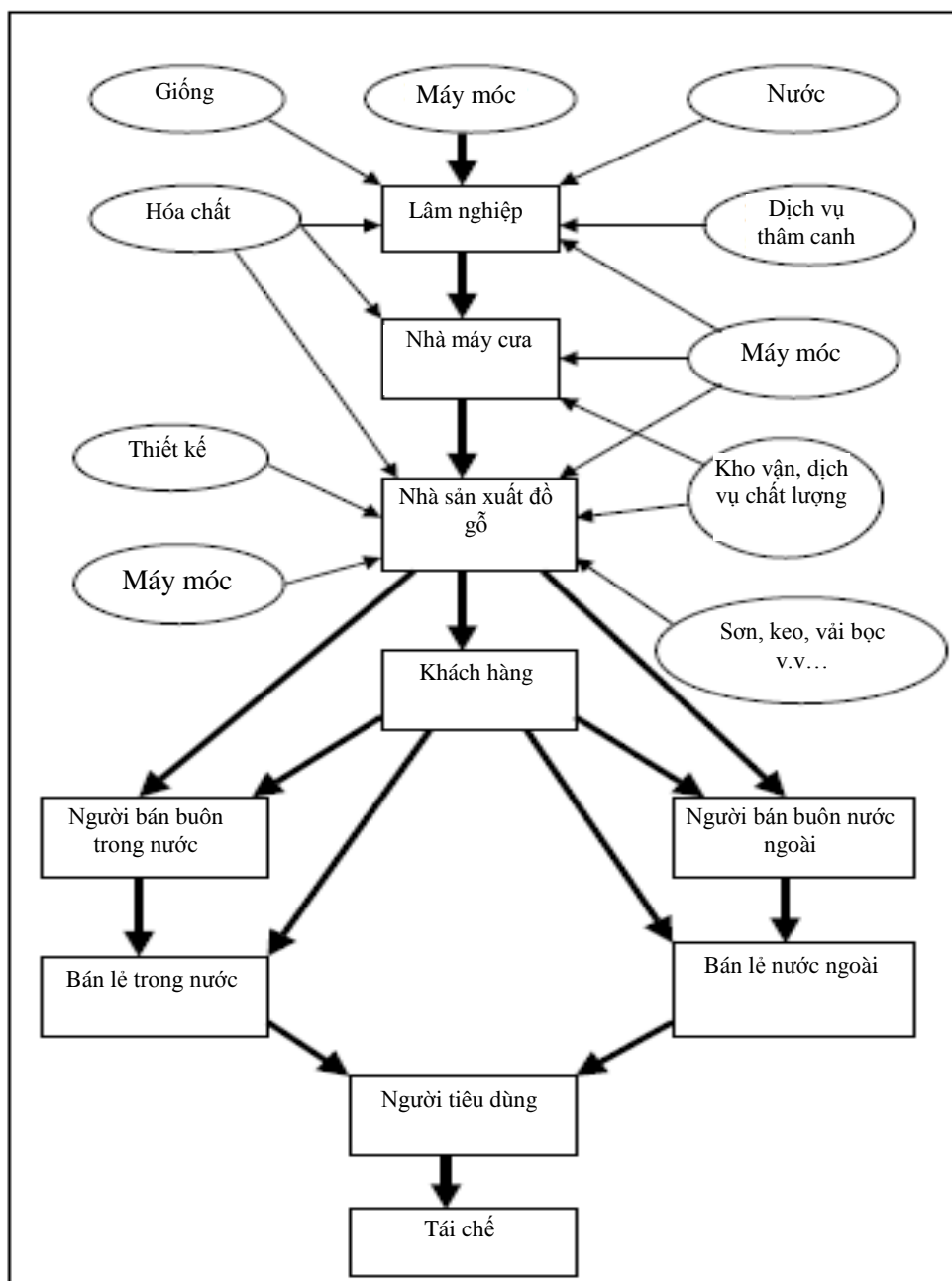
**Hình 1: Bốn mắt xích trong một chuỗi giá trị đơn giản**



**2.1.2 Chuỗi giá trị mở rộng**

Lẽ dĩ nhiên trong đời thực, chuỗi giá trị phức tạp hơn nhiều. Vì một lẽ, trong chuỗi thường có xu hướng có nhiều mắt xích hơn. Ví dụ như trường hợp ngành đồ gỗ nội thất chẳng hạn (hình 2). Chuỗi giá trị này liên quan đến việc cung ứng đầu vào giống cây trồng, hóa chất, thiết bị và nước cho ngành lâm nghiệp. Các súc gỗ đốn được chuyển sang khu vực nhà máy cưa, nơi nhận các đầu vào sơ khai từ ngành máy móc. Từ đó, gỗ xẻ được chuyển đến các nhà sản xuất đồ gỗ; tiếp đến các nhà sản xuất này lại nhận đầu vào từ các ngành máy móc, keo và sơn, và cũng dựa vào các kỹ năng thiết kế và quảng bá thương hiệu từ ngành dịch vụ. Tùy thuộc vào thị trường phục vụ, đồ gỗ được chuyển sang các công đoạn trung gian khác nhau cho đến khi tới tay khách hàng sau cùng; và sau khi sử dụng, họ lại chuyển đồ gỗ đi tái chế.

**Hình 2: Chuỗi giá trị ngành lâm nghiệp, đốn gỗ và đồ gỗ nội thất**

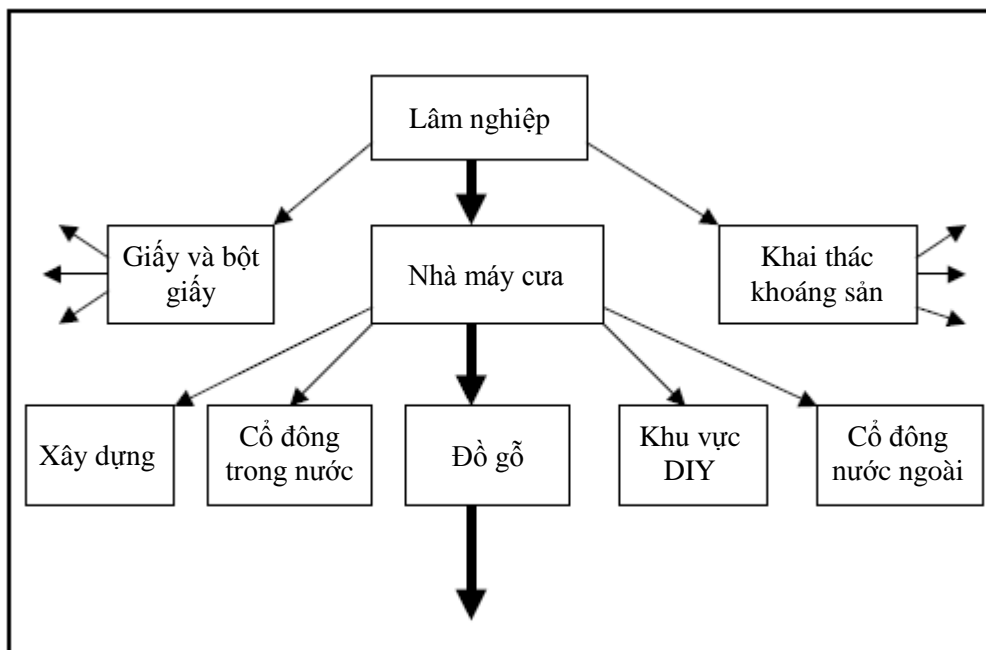


### 2.1.3 Một hay nhiều chuỗi giá trị

Ngoài các mắt xích nhiều mặt trong một chuỗi giá trị, thông thường các nhà sản xuất trung gian trong một chuỗi giá trị có thể tham gia vào một số chuỗi giá trị khác nhau (Hình 3). Trong một số

trường hợp, các chuỗi giá trị khác nhau này có thể chỉ hấp thu một phần nhỏ sản lượng của họ; trong những trường hợp khác, có thể có sự trải đều khách hàng. Nhưng tỷ trọng doanh số vào một thời điểm cụ thể không thể hiện được toàn bộ câu chuyện – động học về một thị trường hay một công nghệ cụ thể có thể có nghĩa là một khách hàng hay nhà cung ứng tương đối nhỏ (hay lớn) có thể trở nên tương đối lớn (hay nhỏ) trong tương lai. Hơn nữa, tỷ trọng doanh số có thể che khuất vai trò then chốt mà một nhà cung ứng cụ thể kiểm soát một công nghệ hay vấn đề cốt lõi (có thể chỉ là một phần tương đối nhỏ trong sản lượng) vẫn đạt được đối với phần còn lại của chuỗi giá trị.

**Hình 3: Một hay nhiều chuỗi giá trị?**



**2.1.4 Một hay nhiều tên gọi?**

Có sự trùng lặp đáng kể giữa khái niệm chuỗi giá trị và những khái niệm tương tự sử dụng trong các bối cảnh khác. Một nguồn lẫn lộn quan trọng – nhất là trong những năm trước khi chuỗi giá trị phác thảo trên đây trở nên phổ biến rộng rãi trong lĩnh vực nghiên cứu và chính sách – là về danh pháp và phát sinh từ nghiên cứu của Michael Porter vào giữa thập niên 80. Porter phân biệt hai yếu tố quan trọng của phân tích chuỗi giá trị hiện đại:

- Các hoạt động khác nhau được thực hiện trong những mắt xích cụ thể trong chuỗi giá trị. Ở đây, ông rút ra sự phân biệt giữa các công đoạn khác nhau trong quá trình cung ứng (logistics hướng nội, hoạt động, logistics hướng ngoại, tiếp thị và bán hàng, và dịch vụ hậu mãi), việc chuyển hóa các đầu vào này thành đầu ra (các quá trình sản xuất, kho vận, chất lượng và cải tiến liên tục), và các dịch vụ hỗ trợ mà doanh nghiệp bố trí để hoàn tất

nhiệm vụ này (lập kế hoạch chiến lược, quản lý nguồn nhân lực, phát triển công nghệ và thu mua).<sup>2</sup> Tầm quan trọng của việc tách biệt các chức năng khác nhau này là, nó lôi kéo sự chú ý ra khỏi việc tập trung duy nhất vào việc chuyển hóa vật chất.<sup>3</sup> Như ta sẽ thấy trong các phần sau của quyển Sổ tay này, các chức năng này không nhất thiết được thực hiện trong một mắt xích duy nhất trong chuỗi, mà có thể được cung ứng bởi các mắt xích khác (ví dụ như thông qua hoạt động khai thác nguồn lực bên ngoài hay gia công ngoài). Một cách rói rắm, Porter gọi các hoạt động nội bộ mắt xích này là chuỗi giá trị.

- Porter bổ sung cho thảo luận về các chức năng nội bộ mắt xích này bằng khái niệm về chuỗi giá trị nhiều mắt xích, mà ông gọi là *hệ thống giá trị*. Về cơ bản, hệ thống giá trị mở rộng ý tưởng của ông về chuỗi giá trị (như mô tả trong đoạn trên) cho các mối liên kết giữa các mắt xích, và là chuỗi giá trị như trình bày trong Hình 1 trên đây.

Do đó, về bản chất, cả hai yếu tố này trong phân tích của Porter đều được gộp chung bằng phân tích chuỗi giá trị hiện đại. Vấn đề cơ bản là vấn đề lẫn lộn danh pháp, và vấn đề này lại càng trầm trọng qua nghiên cứu có ảnh hưởng của Womack và Jones về sản xuất tinh giản. Tương tự, họ sử dụng cụm từ *dòng giá trị* để gọi cái mà hầu hết mọi người (kể cả quyển Sổ tay này) hiện gọi là chuỗi giá trị.

Một khái niệm khác tương tự với chuỗi giá trị trong một vài khía cạnh là khái niệm *filiere* (từ tiếng Pháp có nghĩa là ‘sợi chỉ’).<sup>4</sup> Khái niệm này được sử dụng để mô tả dòng đầu vào vật chất và dịch vụ trong quá trình sản xuất ra một sản phẩm sau cùng (hàng hóa hay dịch vụ) và thực chất không khác gì với hình vẽ trong Hình 1 hay dòng giá trị của Porter cũng như Womack và Jones trên phương diện liên quan đến các mối quan hệ kỹ thuật định lượng. Các học giả người Pháp xây dựng trên các phân tích về quá trình giá trị gia tăng trong nghiên cứu nông nghiệp Hoa Kỳ để phân tích quá trình hội nhập hàng dọc và hợp đồng công nghiệp chế tạo trong nông nghiệp Pháp trong thập niên 60. Các *phân tích filiere* ban đầu chú trọng vào ảnh hưởng cấp số nhân kinh tế địa phương của mối quan hệ đầu vào-đầu ra giữa các công ty và tập trung vào lợi ích hiệu quả đạt được từ lợi thế kinh tế theo qui mô, chi phí giao dịch và giao thông vận chuyển v.v... Sau đó phân tích được áp dụng vào chính sách thuộc địa của Pháp trong lĩnh vực nông nghiệp, và trong thập niên 80 được áp dụng cho chính sách công nghiệp, đặc biệt là trong điện tử và viễn thông. Việc nghiên cứu trong chính sách công nghiệp mang lại cho phiên bản hiện đại của phân tích *filiere* một bình diện kinh tế chính trị khi nó xem xét đến vai trò đóng góp của các thể chế nhà nước vào cái mà thực chất là các mối quan hệ định lượng kỹ thuật, qua đó đưa phân tích này đến gần hơn với phân tích chuỗi giá trị hiện đại về mặt phân tích.<sup>5</sup> Tuy nhiên, phân tích *filiere* có xu

---

<sup>2</sup> Nội dung trong dấu ngoặc đơn trong câu này là các hoạt động liệt kê trong mắt xích Sản xuất trong hình 1.

<sup>3</sup> Từ đây dẫn đến sự thừa nhận rằng giá trị gia tăng lớn nhất thường đạt được trong các dịch vụ hỗ trợ này, và ‘cho dù các hoạt động giá trị là các khối xây dựng lợi thế cạnh tranh, chuỗi giá trị không phải là một tổ hợp các hoạt động độc lập. Các hoạt động giá trị được liên kết bằng các mắt xích trong chuỗi giá trị’ (Porter 1985: 48).

<sup>4</sup> Tìm đọc tổng quát lịch sử khái niệm *filiere* trong nghiên cứu của Raikes, Jensen và Ponte (2000).

<sup>5</sup> Ví dụ, tìm đọc chiến lược công nghiệp IDS/UNDP ở Cộng hòa Dominic (IDS/UNDP 1992) và nghiên cứu của Berstein về ngành bắp ngô Nam Phi (Berstein 1996).

hướng được xem là có tính chất tĩnh, phản ánh các mối quan hệ vào một thời điểm cụ thể. Nó không cho thấy các dòng hàng hóa hay tri thức đang tăng trưởng hay thu hẹp, mà cũng không thể hiện sự thăng trầm của các tác nhân. Cho dù không có lý do gì về mặt khái niệm giải thích tại sao điều này quả đúng như vậy, nói chung phân tích *filiere* được áp dụng cho chuỗi giá trị nội địa, vì thế chỉ dừng lại trong biên giới quốc gia.

### ***Câu hỏi hướng dẫn 1***

- Vẽ một chuỗi giá trị của một hay nhiều ngành, phân biệt giữa các chuỗi giá trị, các mắt xích giá trị, và các hoạt động.
- Sự khác biệt giữa chuỗi giá trị, dòng giá trị, hệ thống giá trị, *filiere* và chuỗi hàng hóa toàn cầu là gì?
- Bao nhiêu tỷ trọng trong tổng sản lượng phải được đưa vào một chuỗi giá trị cụ thể thì một nhà cung ứng trung gian mới được xem là thành viên của chuỗi?
- Vẽ biểu đồ các loại hoạt động khác nhau và các mắt xích trong một chuỗi giá trị, phân biệt giữa những hoạt động nào liên quan đến sự chuyển hóa vật chất, và những hoạt động nào phản ánh đầu vào dịch vụ.

### ***Bài đọc thêm***

Bernstein, H. (1996) “The Political Economy of the Maize *Filiere*”, *Journal of Peasant Studies*, tập 23, số 2/3.  
Gereffi, G. (1994), “The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks”, trong nghiên cứu của Gereffi và Korzeniewicz (chủ biên), *Commodity Chains and Global Capitalism*, London: Praeger.

Kaplinsky R. (2000), “Spreading the gains from globalisation: What can be learned from value chain analysis?”, *Journal of Development Studies*, tập 37, số 2.

Porter M. E (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, N. York: nhà xuất bản The Free.

Raikes P., M. Friis-Jensen và S. Ponte (2000), “Global Commodity Chain Analysis and the French *Filiere* Approach”, *Economy and Society*.

Womack, James P. và Daniel T Jones (1996), *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*, N. York: Simon & Schuster.

Khái niệm thứ ba đã được sử dụng để mô tả chuỗi giá trị là khái niệm *chuỗi hàng hóa toàn cầu*, được giới thiệu trong tư liệu qua nghiên cứu của Gereffi vào giữa thập niên 90. Như chúng ta sẽ thấy dưới đây, đóng góp của Gereffi giúp người ta đạt được những tiến bộ quan trọng trong việc sử dụng khái niệm chuỗi giá trị về mặt phân tích và chuẩn tắc, đặc biệt thông qua chú trọng vào sự kết nối mạnh mẽ thể hiện trong phân tích chuỗi giá trị. Thông qua công khai tập trung vào sự điều phối các hệ thống sản xuất phân tán toàn cầu nhưng liên kết với nhau, Gereffi cho thấy rằng đặc trưng của nhiều chuỗi giá trị là một nhóm chi phối (hay đôi khi nhiều nhóm), nhóm này xác định tính cách chung của chuỗi, và trở thành công ty dẫn đầu (hay các công ty dẫn đầu) chịu trách nhiệm nâng cấp hoạt động trong từng mắt xích và điều phối sự tương tác giữa các mắt xích. Đây là vai trò ‘quản lý’ và ở đây, người ta phân biệt giữa hai loại quản lý: Những trường hợp trong đó sự điều phối được đảm trách bởi khách hàng (‘chuỗi hàng hóa do khách hàng điều



phối’) và những trường hợp trong đó nhà sản xuất đóng vai trò then chốt (‘chuỗi hàng hóa do nhà sản xuất điều phối’).

### 3 TẠI SAO PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ CÓ VAI TRÒ QUAN TRỌNG?

Có ba chòm lý do khiến phân tích chuỗi giá trị là quan trọng trong thời đại toàn cầu hóa nhanh chóng này. Đó là:

- Với sự phân công lao động ngày càng tăng và sự phân tán toàn cầu hoạt động sản xuất các thành phần linh kiện, sức cạnh tranh hệ thống trở nên ngày càng quan trọng.
- Hiệu quả trong sản xuất chỉ là điều kiện cần để thâm nhập thành công vào thị trường toàn cầu.
- Để việc tham gia thị trường toàn cầu mang lại tăng trưởng thu nhập bền vững – nghĩa là trở thành người giỏi nhất trong toàn cầu hóa – thì đòi hỏi phải am hiểu các yếu tố động trong toàn thể chuỗi giá trị.

#### 3.1 Tầm quan trọng ngày càng tăng của sức cạnh tranh hệ thống

Adam Smith nhận thấy rằng sự phân công lao động được xác định bởi tầm vóc của thị trường. Qua đó, ông muốn nói rằng các thị trường qui mô nhỏ gần như không cho phép chuyên môn hóa – nhà kinh doanh chế tạo một lượng ghê ít ỏi sẽ không thuê mướn ai cả và đảm trách mọi nhiệm vụ khác nhau cần thiết để làm ra sản phẩm sau cùng. Nhưng khi thị trường mở rộng, việc kinh doanh sẽ trở nên có lời khi thuê mướn lao động, và cho phép mỗi người chuyên môn hóa. Smith lập luận rằng chuyên môn hóa công việc có nghĩa là người lao động không lãng phí thời gian nhắc lên đặt xuống những việc đang làm dang dở, và cho phép họ tập trung phát triển những kỹ năng chuyên biệt. Hơn nữa, chuyên môn hóa cũng mở đường cho việc du nhập cơ giới hóa vì những công việc đơn giản, lặp đi lặp lại dễ dàng được cơ giới hóa hơn những công việc phức tạp.

Nhìn từ góc độ nhà máy sản xuất, gia tăng qui mô có nghĩa là quá trình làm việc có thể được chia thành một số công đoạn nhiều hơn, và mục tiêu của lý thuyết F. W. Taylors về tổ chức công việc là tăng hiệu quả của từng công đoạn thông qua các qui trình ‘quản lý khoa học’. Phương pháp tổ chức sản xuất này chiếm ưu thế từ những năm 1890 cho đến cuối thập niên 1970. Thậm chí nó còn thâm nhập vào tư duy về những điển hình đầu tiên của quá trình sản xuất tự động bằng điện tử. Thế nhưng càng ngày, phương pháp tổ chức sản xuất nội bộ công ty và nội bộ nhà máy này dịch chuyển sang một trọng tâm hệ thống hơn. Ngay từ đầu, việc áp dụng các nguyên tắc ‘vừa kịp lúc’ cho dòng sản xuất đã cho thấy rõ ràng là sự phấn đấu hướng tới ‘hiệu quả ốc đảo’ thường dẫn đến tình trạng thất cổ chai và phi hiệu quả hệ thống (Hộp 1). Điều này có nghĩa là đôi khi điều quan trọng là chịu đựng tình trạng ‘phi hiệu quả’ ở một điểm cụ thể nào đó trong dây chuyền sản xuất nhằm đạt được hiệu quả nhà máy. Ví dụ, mục tiêu của giảm hàng tồn kho (mà giờ đây chúng ta biết là cốt yếu để đạt được sản xuất cạnh tranh) có nghĩa là từng người lao động chỉ nên tiếp tục làm việc nếu công đoạn tiếp theo trong quá trình sản xuất đòi hỏi phải có nguyên vật liệu; nếu không, họ nên dừng lại và tránh ‘đẩy’ thêm vật liệu dở dang vào công đoạn kế tiếp mà có thể dẫn đến dồn đống những vật liệu dở dang. Trong quá trình, từng người lao

động có thể trở nên kém ‘hiệu suất’, nhưng toàn bộ hệ thống sẽ hoạt động với mức hàng tồn kho thấp nhất, trách nhiệm lớn hơn và trình độ chất lượng cao hơn.

Lý do thứ hai thúc đẩy tư duy hệ thống là, việc sử dụng các công nghệ điện tử tự động trong các công đoạn khác nhau của nhà máy dẫn đến khả năng điều phối các máy móc khác nhau thông qua trao đổi dữ liệu điện tử (EDI). Và cuối cùng, nhu cầu đưa sản phẩm ra thị trường nhanh chóng hơn có nghĩa là sự chia cắt lịch sử giữa phát triển, thiết kế, sản xuất và tiếp thị phải được bắc cầu nối lại. Sự đổi mới sản phẩm nhanh chóng đòi hỏi rằng các chức năng riêng biệt trước kia giờ đây cùng hợp tác với nhau trong một quá trình thiết kế công trình ‘song song/ đồng thời’.

Cách tiếp cận hệ thống hướng tới hiệu quả nội bộ nhà máy và nội bộ doanh nghiệp này bắt đầu lan vào tư duy về các mối liên kết liên ngành trong thập niên 1980. Ở đây, có hai diễn biến phát triển đặc biệt quan trọng. Thứ nhất, từ cuối thập niên 1970, công ty Toyota ở Nhật Bản đã cho thấy rằng sự phát triển các qui trình cải thiện liên tục và quản lý chất lượng đồng bộ, vừa kịp lúc trong phạm vi doanh nghiệp không mang lại sự khác biệt có thể nhận rõ hướng tới sức cạnh tranh riêng trừ khi các lớp nhà cung ứng linh kiện khác nhau – chiếm đến 60-70 phần trăm tổng giá thành sản phẩm – cũng áp dụng các thông lệ thực hành tương tự (hộp 1). Do đó, công ty bố trí các nhà cung ứng linh kiện cấp một của họ để bảo đảm rằng các quá trình tương tự cũng được áp dụng trong toàn bộ chuỗi cung ứng. Ảnh hưởng lớn thứ hai ở đây, với nguồn gốc từ Hoa Kỳ, là sự phát triển tư duy về năng lực cốt lõi. Logic của tư duy này là, các công ty nên tập trung vào những nguồn lực họ có mà tương đối độc đáo, mang lại một dịch vụ giá trị cho khách hàng và khó bắt chước, và họ nên khai thác nguồn lực bên ngoài (hay gia công ngoài) cho những năng lực còn lại từ các doanh nghiệp khác trong chuỗi giá trị. Điều này làm tăng tính phức tạp của sản xuất và tăng nhu cầu bảo đảm sức cạnh tranh hệ thống giữa các doanh nghiệp.

### ***Hộp 1: Sản xuất tinh giản***

- Sản xuất tinh giản (còn gọi là công nghiệp chế tạo đẳng cấp thế giới) bắt nguồn từ ba hệ thống đổi mới tổ chức liên kết được triển khai đầu tiên ở Nhật Bản. Đó là:
- Sản xuất vừa kịp lúc (just in time production, JIT), tập trung vào việc kéo thay vì đẩy hàng tồn kho đi qua doanh nghiệp, cung ứng nguyên liệu và sản phẩm vừa đúng số lượng, vào đúng lúc và đúng nơi.
- Quản lý chất lượng đồng bộ (total quality management, TQM) liên quan đến việc kiểm tra chất lượng trong quá trình sản xuất chứ không phải vào lúc kết thúc quá trình sản xuất.
- Cải tiến liên tục (continuous improvement, CI) liên quan đến toàn bộ lực lượng lao động tham gia vào một chương trình thay đổi dần dần, cộng dồn thành sự thay đổi nhanh chóng và đáng kể theo thời gian.

Thoạt đầu được triển khai để đẩy mạnh hiệu quả trong nhà máy, chẳng bao lâu người ta thấy rõ ràng là tác động của cách tiếp cận này bị hạn chế trừ khi những thay đổi trong nhà máy được hỗ trợ bằng những thay đổi tương đương trong mối quan hệ giữa các mắt xích khác nhau trong chuỗi giá trị.

**Bài đọc thêm**

Các nguyên tắc cơ bản và ứng dụng tại các nước đang phát triển được mô tả trong nghiên cứu của Kaplinsky, R. (1994), *Easternisation: The Spread of Japanese Management Techniques to Developing Countries*, London: Frank Cass.

Các kỹ thuật sử dụng để đạt được các mục đích này được thảo luận trong nghiên cứu của Bessant John (1991), *Managing Advanced Manufacturing Technology*, London, Basil Blackwell. Schonberger, R J, (1986) *World Class Manufacturing: The Lessons of Simplicity Applied*, New York: Nhà xuất bản The Free.

Cấu phần hệ thống của những thay đổi này được thảo luận với các tình huống nghiên cứu trong nghiên cứu của Womack, James P. và Daniel T Jones (1996), *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*, N. York: Simon & Schuster.

Năng lực cốt lõi được thảo luận trong nghiên cứu của Hamel G. và C.K. Prahalad (1994), *Competing for the Future*, Cambridge Mass, Nhà xuất bản trường Kinh doanh Harvard Business.

Phân tích chuỗi giá trị đóng vai trò then chốt trong việc tìm hiểu nhu cầu và phạm vi sức cạnh tranh hệ thống. Việc phân tích và xác định các năng lực cốt lõi sẽ đưa doanh nghiệp đến chỗ khai thác từ bên ngoài (hay gia công ngoài) những chức năng mà doanh nghiệp không có năng lực ưu việt. Vẽ bản đồ dòng lưu chuyển đầu vào – hàng hóa và dịch vụ – trong chuỗi sản xuất cho phép mỗi doanh nghiệp xác định hành vi của những doanh nghiệp khác đóng vai trò quan trọng trong thành công của mình. Như vậy, trong những trường hợp mà doanh nghiệp không nội tác hóa được phần lớn hay hầu hết chuỗi giá trị trong hoạt động riêng của họ, nỗ lực riêng của doanh nghiệp để nâng cấp và đạt hiệu quả sẽ ít có ảnh hưởng. Thử thách này cũng đúng với quản lý kinh tế khu vực và quốc gia – việc nâng cấp kết quả của từng công ty riêng lẻ trong một ngành không chắc có tác dụng nếu họ đang bị nhấn chìm trong một đại dương phi hiệu quả.

### 3.2 Sản xuất hiệu quả liệu đã đủ chưa?

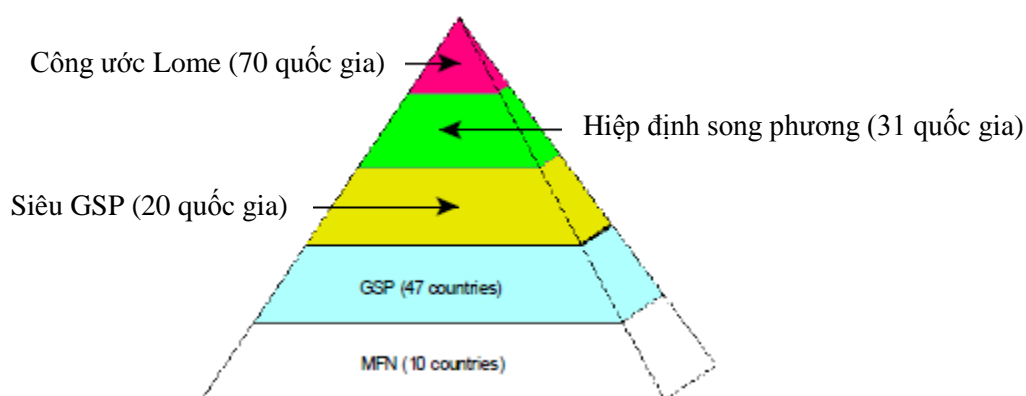
Lý do thứ hai khiến phân tích chuỗi giá trị quan trọng là, nó giúp ta tìm hiểu các ưu và nhược điểm của những công ty và đất nước chuyên môn hóa trong sản xuất thay vì dịch vụ, và tìm hiểu tại sao cách thức kết nối của các nhà sản xuất với thị trường sau cùng có thể ảnh hưởng đến khả năng hưởng lợi từ việc tham gia vào thị trường toàn cầu.

Khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp và khu vực cải thiện năng lực trong thời hậu chiến, nhất là trong hai thập niên cuối cùng của thế kỷ hai mươi, các nguồn cung chi phí thấp cũng gia tăng đối với những khách hàng thu mua trên phạm vi toàn cầu. Ở một số nước – cụ thể như Mexico, Brazil, Hong Kong, Malaysia, Singapore và Thái Lan – hoạt động sản xuất ngày càng được đảm nhận bởi các chi nhánh của các công ty đa quốc gia sở hữu nước ngoài. Trong những trường hợp khác, hoạt động sản xuất xảy ra hoặc thông qua giấy phép nước ngoài hoặc bởi những doanh nghiệp đã xoay sở xây dựng được trình độ năng lực công nghệ và thiết kế địa phương. Phần lớn những nhà sản xuất này có thể đáp ứng được tiêu chuẩn chất lượng và mức giá toàn cầu, và có thể cung ứng với khối lượng thỏa đáng. Vấn đề là hoạt động sản xuất của ai sẽ được sử dụng?

Chính sách thương mại trên các thị trường sau cùng đóng vai trò chi phối ở đây. Bất chấp nhiều thập niên tự do hóa thương mại sau chiến tranh, trở ngại đối với dòng lưu thông hàng hóa tự do vẫn còn tồn tại, ngay cả ở những nước giàu (Hộp 2). Đôi khi đó là những trở ngại dựa vào thuế

quan, nhưng trong những trường hợp khác, trở ngại phản ánh diễn biến tiếp cận hạn ngạch phức tạp. Các hàng rào thương mại này thường tùy theo vùng – ví dụ, EU dành cho các nước ACP (châu Phi, Caribe và Thái Bình Dương) sự tiếp cận thị trường ưu đãi theo Công ước Lome. Nhưng trong những trường hợp khác, đáng kể như hàng dệt may, hoạt động thương mại được điều tiết nghiêm ngặt theo Hiệp định Dệt may quốc tế (trước đây là Hiệp định Đa sợi). EU cũng đặc biệt nổi bật do cơ chế bảo hộ chống lại nông sản nhập khẩu.

### Hộp 2: Số quốc gia vẫn được tiếp cận ưu đãi với thị trường EU



Nguồn: Stevens, C và J. Kennan, (2001), “Food Aid and Trade”, trong sách của S. Deveraux và S. Maxwell (chủ biên), Food Security in Sub Saharan Africa, London: Nhà xuất bản ITDG Publishing.

Nhưng việc tham gia vào thị trường toàn cầu không chỉ được điều chỉnh bởi chính sách thương mại ở quốc gia thị trường sau cùng. Nó còn phản ánh quyết định chiến lược của các công ty dẫn đầu trong chuỗi giá trị. Họ có thể có một quyết định chiến lược về việc chọn lựa địa điểm hoạt động tại một quốc gia hay khu vực cụ thể, có thể để cân đối các hệ quả của sự biến động tỷ giá hối đoái hay các quan hệ văn hóa và dân tộc. Ví dụ, trước khi ban hành đồng euro, các công ty ô tô lớn đã cố gắng cân đối việc mua linh kiện và ô tô sau cùng trên các thị trường lớn của châu Âu, sao cho nếu tỷ giá hối đoái biến động, thì những biến động này sẽ cân bằng lẫn nhau. Việc nước Anh không tham gia đồng euro đang tác động đến các nhà sản xuất Anh chính xác vì lý do này, nghĩa là không phải do chi phí sản xuất cao, mà vì các công ty dẫn đầu cảnh giác tránh xa sự bất ổn tỷ giá hối đoái.

Nhưng hiện tượng sự kết nối với các thị trường toàn cầu phản ánh quyết định chiến lược của các công ty dẫn đầu không chỉ giới hạn ở châu Âu. Ngành linh kiện ô tô Nam Phi được tác động chính xác theo cách này. Nói khái quát, các công ty lắp ráp ô tô thuộc sở hữu của Đức – BMW, Mercedes và Volkswagen – đã có quyết định chiến lược là sử dụng Nam Phi làm cơ sở sản xuất nhằm đáp ứng một số yêu cầu toàn cầu của họ. Điều này có nghĩa là các nhà cung ứng linh kiện cho các công ty Đức này có một thị trường xuất khẩu mở rộng. Trái lại, các công ty lắp ráp của Nhật Bản, Pháp và Hoa Kỳ không đối xử với các chi nhánh Nam Phi của họ theo cách thức tương tự, có nghĩa là các nhà cung ứng linh kiện của họ, dù hiệu quả đến mức nào, cũng được

tiếp cận thị trường toàn cầu ít hơn so với những nhà cung ứng phục vụ các nhà máy lắp ráp của Đức. Một yếu tố thú vị của câu chuyện này – phản ánh phổ biến trong các môi trường khác – là chính sách bất chước một cách mù quáng của các công ty đa quốc gia khác nhau (thường từ cùng một đất nước) trên các thị trường độc quyền nhóm. Như vậy, quyết định của Mercedes Benz chọn địa điểm sản xuất ở Nam Phi đã khiến các đối thủ cạnh tranh Đức khác phản ứng bằng những dự án đầu tư tương tự.

Phân tích chuỗi giá trị đóng vai trò quan trọng ở đây. Điều nhà phân tích làm là bảo đảm phân tích xem xét toàn bộ chu trình sản xuất, bao gồm chu trình điều chỉnh quan hệ với thị trường sau cùng. Điều này buộc nhà phân tích phải xem xét không chỉ hiệu quả của mắt xích sản xuất trong chuỗi giá trị, mà cả những yếu tố xác định sự tham gia của các nhóm nhà sản xuất cụ thể trên các thị trường sau cùng. Nghiên cứu gần đây của Gereffi về cái mà ông gọi là ‘tam giác công nghiệp chế tạo’ trong chuỗi may mặc là một ví dụ điển hình về việc sử dụng phân tích chuỗi giá trị trên phương diện này. Ông cho thấy rằng thoát đầu ngành may mặc Hong Kong sản xuất trực tiếp cho thị trường Hoa Kỳ. Khi nơi này đóng cửa (vì hạn ngạch đã được thực hiện hết), các nhà kinh doanh này thay đổi chức năng trong chuỗi giá trị, điều phối hoạt động sản xuất quần áo ở các nước thứ ba – thoát đầu là Trung Quốc và trong khu vực, rồi tiếp đến ở các nước khác như Mauritius – rồi giao hàng sang khách hàng ở các thị trường sau cùng. Gần đây hơn, họ bắt đầu gắn thương hiệu của chính họ cho các sản phẩm, trong một số trường hợp thông qua mua lại các điểm bán lẻ ở châu Âu và Bắc Mỹ (như hàng may mặc để chơi gôn Pringle và Tommy Hilfiger) và trong những trường hợp khác thông qua phần đầu xây dựng thương hiệu riêng. Thông thường, các mắt xích dân tộc đóng vai trò quan trọng, khiến các khách hàng cốt lõi chọn các công ty sản xuất cụ thể và các nước cụ thể từ nhiều phương án tiềm năng. Ví dụ, Renault và Peugeot Citroen cố ý chọn địa điểm phần lớn cơ sở cung ứng của họ xung quanh các vùng nói tiếng Pháp.

Phân tích của Schmitz về chuỗi giá trị giày da, tập trung vào các nhà sản xuất ở Brazil và Trung Quốc và khách hàng ở Hoa Kỳ cũng cho thấy rằng các hình thức kết nối cụ thể sẽ ảnh hưởng đến mức độ nâng cấp của các công ty. Trong trường hợp Brazil, các khách hàng Mỹ mua khối lượng lớn khá hài lòng với những công ty phát triển chiều sâu giá trị gia tăng trong sản xuất; thật vậy, họ khuyến khích và thúc đẩy điều này. Tuy nhiên, họ hết sức phản đối các nhà sản xuất phát triển năng lực thiết kế và tiếp thị giày, mà họ xem là nguồn gốc lợi thế cạnh tranh và đặc lợi của họ trong chuỗi giá trị.

### ***Câu hỏi hướng dẫn 2***

Khi các hàng rào thương mại hạ xuống, những yếu tố gì quyết định sự tiếp cận thị trường sản phẩm sau cùng?

Các mắt xích dân tộc quan trọng như thế nào trong việc kết nối các nhà sản xuất với thị trường sau cùng?

Cách thức các nhà sản xuất kết nối với thị trường sau cùng ảnh hưởng như thế nào đến năng lực thay đổi tổ hợp hoạt động của họ, hay những mắt xích mà họ thực hiện trong chuỗi giá trị?

Việc chọn vị thế cạnh tranh của các công ty đa quốc gia ảnh hưởng đến năng lực của các nhà

sản xuất gốc địa phương tham gia vào thị trường toàn cầu đến mức độ nào?

### **Bài đọc thêm**

Tìm đọc thảo luận về các hàng rào thương mại thay đổi, đặc biệt là liên quan đến EU trong nghiên cứu của Stevens, C. và J. Kennan (2001), "Post-Lome WTO-Compatible Trading Arrangements", Economic Paper No 45, London: Commonwealth Secretariat.

Việc định vị cạnh tranh độc quyền nhóm của các công ty đa quốc gia là một quá trình tiếp diễn với nguồn gốc lịch sử vững chắc: Hymer S (1975), "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development" trong nghiên cứu của H Radice (chủ biên), *International Firms and Modern Imperialism*, London, Penguin.

Ví dụ về nguồn gốc khác nhau của sở hữu công ty đa quốc gia có thể ảnh hưởng đến sự kết nối với thị trường toàn cầu có thể thấy trong kinh nghiệm gần đây của ngành ô tô Nam Phi trong nghiên cứu của Barnes J. và Kaplinsky R (2000), "Globalisation and the death of the local firm? The automobile components sector in South Africa", *Regional Studies*, tập 34, số 9, 2000, trang 797-812., 2000.

Vai trò của tính dân tộc trong khai thác chuỗi giá trị toàn cầu được mô tả trong nghiên cứu của Saxenian, A (1996), *Regional Advantage*, Cambridge, Mass: Nhà xuất bản Đại học Harvard.

Vai trò của tam giác công nghiệp chế tạo trong chuỗi giá trị may mặc được mô tả trong nghiên cứu của Gereffi, G (1999), "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics*, tập 48, số 1, trang 37-70.

### **3.2.1 Trở thành người giỏi nhất trong toàn cầu hóa**

Lý do thứ ba khiến phân tích chuỗi giá trị quan trọng là nó giúp giải thích sự phân phối lợi ích, cụ thể là thu nhập, cho những người tham gia vào nền kinh tế toàn cầu. Phân tích giúp ta nhận diện dễ dàng hơn những chính sách có thể được thực hiện để giúp các nhà sản xuất và các nước gia tăng phần mình trong những lợi ích này. Đây là một chủ đề đặc biệt lúc bước vào thiên niên kỷ mới và đã thu hút sự chú ý của nhiều bên. Cuộc tranh luận không tránh khỏi phân cực giữa hai quan điểm – toàn cầu hóa là tốt cho người nghèo hay toàn cầu hóa có hại cho người nghèo. Thế nhưng đây là một góc nhìn quá đơn giản hóa, vì vấn đề không phải là toàn cầu hóa là tốt hay xấu, mà vấn đề là các nhà sản xuất và các nước tự hòa nhập vào nền kinh tế toàn cầu *như thế nào*. Muốn tìm hiểu lý do tại sao như vậy, và tìm hiểu xem phân tích chuỗi giá trị có thể giúp ta am hiểu động học (phân tích thực chứng) và hoạch định phản ứng chính sách thích hợp (phân tích chuẩn tắc) như thế nào, ta cần phải đi vòng qua cuộc thảo luận, nhận diện những mối nguy hiểm phát sinh từ một phương thức có hại để hòa nhập vào nền kinh tế toàn cầu.

### **3.2.2 Sự tiến triển của toàn cầu hóa**

Toàn cầu hóa được định nghĩa là sự hạ thấp các hàng rào cản trở dòng lưu thông toàn cầu của thông tin, ý tưởng, yếu tố sản xuất (nhất là vốn và lao động có kỹ năng), công nghệ và hàng hóa. Toàn cầu hóa cũng phức tạp, vì các hàng rào ngăn cản sự trao đổi toàn cầu trong các môi trường tương tác con người khác nhau cũng thay đổi với nhịp độ biến thiên, và thường có các bình diện khu vực (ví dụ, hội nhập trong phạm vi châu Âu hiện đang diễn ra với nhịp độ nhanh chóng hơn hội nhập giữa châu Âu và châu Phi). Một chỉ báo quan trọng của toàn cầu hóa – người ta thường đã quen không bao hàm các chỉ báo khác – là về sự hội nhập quốc tế thông qua thương mại. Như ta có thể thấy trong hình 4, tỷ số kim ngạch xuất khẩu toàn cầu trên GDP toàn cầu tăng đều và

đáng kể từ đầu thế kỷ 19, cho dù (và đây là một cảnh báo quan trọng), xu hướng lao xuống thật sâu vào thập niên 1930 mà sau đó phải mất ba thập niên mới đạt được những mức trước đó).

### ***Hộp 3: Quốc tế hóa và toàn cầu hóa***

Toàn cầu hóa có thể được định nghĩa là sự hạ thấp các hàng rào cản trở dòng lưu thông toàn cầu của thông tin, ý tưởng, các yếu tố sản xuất (đặc biệt là vốn và lao động có kỹ năng), công nghệ và hàng hóa.

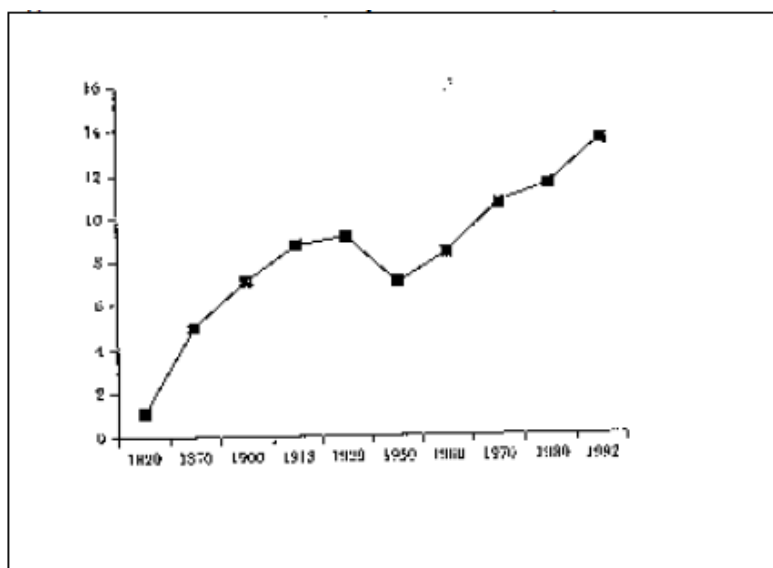
Quốc tế hóa vào cuối thế kỷ 19 có xu hướng diễn ra trong hàng hóa hay các sản phẩm sau cùng. Toàn cầu hóa vào cuối thế kỷ 20 ngày càng diễn ra trong các thành phần linh kiện và dịch vụ.

#### ***Bài đọc thêm***

Tìm đọc thảo luận về sự tiến hóa của nền kinh tế toàn cầu và sự hội nhập ngày càng tăng trong nghiên cứu của Bairoch Paul và Richard Kozul-Wright (1996), "Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy", UNCTAD Discussion Papers No 13 March, Geneva. Dicken P (1998) Global Shift: Transforming the World Economy, Paul Chapman, London. Maddison, A., (1995), Monitoring the World Economy 1820-1992, Paris: OECD

Tìm đọc phân tích về sự phân khúc ngày càng tăng của thương mại toàn cầu trong nghiên cứu của Feenstra R. C. (1998), 'Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy', Journal of Economic Perspectives, tập 12, số 4, trang 31–50. Hummels D., Jun Ishii và Kei-Mu Yi (1999), "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", Staff Reports Number 72, New York: Federal Reserve Bank New York.

**Hình 4: Tỷ số kim ngạch xuất khẩu thế giới trên GDP thế giới (theo USD không đổi năm 1990)**



Nguồn: Maddison 1995.

Mức độ hội nhập các nền kinh tế khác nhau vào thị trường sản phẩm toàn cầu thì khác nhau và chịu ảnh hưởng của một số yếu tố (đáng kể nhất là quy mô của nền kinh tế). Điều đặc biệt ấn tượng và có tầm quan trọng ngày càng tăng đối với các doanh nghiệp xuất khẩu ở các nước đang phát triển như ta sẽ thấy dưới đây, là sự tăng trưởng của tỷ số kim ngạch xuất khẩu trên GDP của các nước thu nhập thấp trong những thập niên gần đây, nhất là Trung Quốc và Ấn Độ (bảng 1).<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Đây là những sự kiện được ghi nhận phổ biến theo thời gian. Nhưng tìm đọc nghiên cứu của Baldwin và Martin (1999) xem xét tổng quan gây đây về bằng chứng này và sự so sánh bổ ích với các mức độ hội nhập vào cuối thế kỷ 19.



**Bảng 1: Thương mại tính theo tỷ lệ trong GDP**

<b>Nhập khẩu + Xuất khẩu (% GDP)</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1985</b>	<b>1995</b>
<u>Theo mức thu nhập:</u>				
Thu nhập cao	23.7	27.1	37.3	39.8
Thu nhập trung bình				55.9
Thu nhập trung bình cao	34.3	36.4	41.8	51.4
Thu nhập trung bình thấp				58.7
<u>Theo vùng:</u>				
Đông Á và Thái Bình Dương	20.1	18.6	35.7	58.3
Châu Mỹ Latin và vùng Caribe	25.8	23.4	30.8	35.6
Châu Phi cận Sahara	47.4	44.3	51.0	56.1
Thu nhập thấp, không kể Trung Quốc và Ấn Độ		34.6	41.8	60.5
Trung Quốc	9.3	5.2	24.0	40.4
Ấn Độ	12.5	8.2	15.0	27.7
Thế giới	24.5	27.1	37.1	42.5

Nguồn: Các chỉ báo kinh tế thế giới, 1998.

### 3.2.3 Người được và kẻ mất từ toàn cầu hóa

#### *Nhiều người đã được lợi từ toàn cầu hóa...*

Nhiều người trên thế giới đã được lợi từ sự mở cửa ngày càng tăng trên các thị trường yếu tố sản xuất và sản phẩm, trong truyền thông, giao lưu văn hóa và du lịch. Nhiều thành phần dân số thế giới trải qua những cải thiện đáng kể về mức sống trong những năm gần đây. Năm 1998 đã có thêm 670 triệu người sống trên mức 'đói nghèo tuyệt đối' so với năm 1990. (Nghĩa là thu nhập của họ, đo lường theo các tiêu chuẩn tiêu dùng ngang bằng sức mua năm 1985 mà có xem xét đến chi phí sinh hoạt tại các nước khác nhau, cao hơn 1 USD một ngày). Điều này tiêu biểu cho sự tiến bộ lớn trong phúc lợi con người, và một nhịp độ và mức độ cải thiện chưa từng có trong lịch sử. Đông Á là một nước hưởng lợi chính, đặc biệt là sau thập niên 1960, cũng như Trung Quốc và Ấn Độ sau năm 1980. Ví dụ, nền kinh tế Trung Quốc tăng trưởng với tỷ lệ hàng năm 10.2 phần trăm trong thập niên 1980 và 12.8 phần trăm trong suốt nửa đầu thập niên 1990. Phần lớn lợi ích của sự tăng trưởng này đã thấm qua đông đảo dân chúng. Hơn 80 triệu người Trung Quốc được kéo ra khỏi đói nghèo tuyệt đối từ năm 1987 đến 1998.

#### *Nhưng không phải ai cũng được lợi...*

Áp lực tiếp tục thôi thúc mở cửa là bằng chứng cho tầm vóc của những lợi ích này và cho sức mạnh kinh tế và chính trị của những người hưởng lợi. Thế nhưng, đồng thời cũng có đông đảo những 'kẻ thương vong':

- Những người bị loại ra khỏi toàn cầu hóa
- Những người khốn khổ vì toàn cầu hóa

- Những người được lợi nhưng vẫn mãi nghèo

Đây không phải là một hiện tượng ‘bắc đẩu với nam’ như một số người thích mô tả như thế, vì ta có thể tìm thấy những nhóm người này ở cả những nước công nghiệp tiên tiến lẫn những nền kinh tế đang phát triển. Tác động của toàn cầu hóa đối với bất bình đẳng cực kỳ phức tạp. Để bóc tách sự phức tạp này, thử thách cốt lõi là phân biệt về mặt phân tích và thực nghiệm một số bình diện khác nhau ảnh hưởng đến sự phân bố lợi ích từ toàn cầu hóa. Đó là:<sup>7</sup>

- Số người sống trong mức đói nghèo tuyệt đối vẫn ổn định vào khoảng 1,2 tỷ người từ năm 1987 đến 1998.
- Phân phối thu nhập giữa các nước đã trở nên không đồng đều hơn một cách rõ rệt. Điều này đặc biệt đúng khi phân phối thu nhập toàn cầu được đo lường theo số người (xem xét đến tình trạng bất bình đẳng trong nước xấu đi) chứ không phải đo lường theo thu nhập trên đầu người giữa các nước. Phân phối thu nhập giữa các nước cũng thể hiện diễn biến ‘hai hướng’, với một số nước đuổi kịp Hoa Kỳ, và những nước khác tụt lại phía sau.
- Phân phối thu nhập nội bộ từng nước trở nên xấu đi ở phần lớn thế giới. Ngoại lệ chính của xu hướng này nằm ở Tây Âu. Ở đây, chuyển giao chính phủ có xu hướng đền bù cho tình trạng bất bình đẳng thu nhập gia tăng sao cho bất bình đẳng tiêu dùng không tăng đáng kể.
- Bất bình đẳng giữa lao động phổ thông và lao động có kỹ năng gia tăng ở nhiều nơi trên thế giới, cho dù ở một số nước giàu tỷ lệ bất bình đẳng hóa chậm dần trong suốt nửa sau thập niên 1990.

### ***Câu hỏi hướng dẫn 3***

- Ai là người hưởng lợi chính của toàn cầu hóa vào cuối thế kỷ 20?
- Ai là người thua thiệt chính của toàn cầu hóa vào cuối thế kỷ 20?
- Nếu ta phân biệt hai cấu phần của đói nghèo – mức sống tương đối và mức sống tuyệt đối – điều này làm thay đổi phán đoán của chúng ta về mức độ người được và kẻ mất từ toàn cầu hóa như thế nào?

### ***Bài đọc thêm***

Tìm đọc số liệu về sự phân bố lợi ích từ toàn cầu hóa trong nghiên cứu của:

Förster, M. và M. Pearson (2000), “Income Distribution in OECD Countries”, tài liệu chuẩn bị cho hội thảo Trung tâm phát triển OECD về đói nghèo và bất bình đẳng thu nhập tại các nước đang phát triển: A Policy Dialogue on the Effects of Globalisation, Paris

UNDP (2000), Human development Report, N. York, United Nations

Wade, R. (2001), “Is globalisation making world income distribution more equal?”, LSE DSI Working Paper

<sup>7</sup> Tìm đọc chi tiết về sự dàn trải bất bình đẳng và tính phức tạp của nó trên trang web [www.ids.ac.uk/global](http://www.ids.ac.uk/global).

Series, Số 01-01. London: LSE Development Studies Institute.

[www.ids.ac.uk/global](http://www.ids.ac.uk/global)

World Bank - [www.worldbank.org/html/extdr/pb/globalization/papers1](http://www.worldbank.org/html/extdr/pb/globalization/papers1)

### 3.2.4 Trở thành người giỏi nhất của toàn cầu hóa

Các diễn biến phát triển khác nhau này đặt ra các vấn đề nghiêm trọng cho quản lý kinh tế, không chỉ trong phạm vi chính phủ các nước, mà cả trong phạm vi doanh nghiệp và các tổ chức khác. Vấn đề ở đây là vấn đề củ cà rốt và cây gậy. ‘Củ cà rốt’ là làm thế nào tranh thủ được lợi ích phát sinh từ việc hạ thấp các hàng rào toàn cầu cho phép nhiều công ty và đất nước chuyên môn hóa để tăng trưởng và hưởng lợi từ toàn cầu hóa. ‘Cây gậy’ là áp lực hình thành từ các tổ chức đa phương (như WTO, IMF và Ngân hàng Thế giới) và hầu hết các nhà viện trợ song phương khác (chính phủ các nước) đang buộc những nước chống đối tự hòa nhập sâu sắc hơn vào nền kinh tế toàn cầu.

*Như vậy, vấn đề chính sách then chốt không phải là tham gia vào thị trường toàn cầu hay không, mà là làm điều đó như thế nào để mang lại tăng trưởng thu nhập bền vững. Điều này, như chúng ta đã thấy, là một vấn đề cụ thể đối với các nhà sản xuất nghèo và các nước nghèo mà xem ra đã trải qua nhiều ảnh hưởng sa sút hơn là ảnh hưởng nâng cao của toàn cầu hóa trong hai thập niên vừa qua.*

### 3.2.5 Trở thành người dở nhất của toàn cầu hóa

Làm thế nào lại xảy ra chuyện các nhà sản xuất dần sâu vào thị trường toàn cầu, nhưng đi đến chỗ trở nên sa sút hơn so với trước khi bắt đầu? Vấn đề mà các công ty, khu vực và đất nước gặp phải là nếu họ tiếp tục chuyên môn hóa trên những thị trường hết sức cạnh tranh, thì họ sẽ ngày càng gánh chịu sự bào mòn sinh lợi do tỷ số giá ngoại thương giảm sút. Đây là bóng ma từ lâu vẫn ám ảnh những doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm chuẩn hóa và nông sản, nhưng ngày càng được nhận thấy trong xuất khẩu hàng công nghiệp chế tạo.

Các công ty cũng có thể trở nên sa sút. Ví dụ, ta hãy xem trường hợp một công ty ‘sản xuất công nghiệp’ quần bò trong một khu chế xuất ở Cộng hòa Dominic vào đầu thập niên 1990 (bảng 2). Công ty nhận định năng lực cốt lõi của họ là nằm trong việc may gia công nguyên liệu nhập khẩu từ Hoa Kỳ, được thiết kế ở Hoa Kỳ và được cắt ở Hoa Kỳ, rồi bán ra dưới thương hiệu của một công ty quốc tế lớn. Ngay cả hoạt động kho vận của công việc kinh doanh này cũng được kiểm soát bởi đơn vị ủy thác Hoa Kỳ. Công ty địa phương, làm việc theo hợp đồng gia công, bắt đầu bằng cách kiếm 2,18 USD cho mỗi chiếc quần bò họ may được. Sau đó, khi các nước láng giềng phá giá (làm giảm chi phí lao động của họ tính bằng USD), công ty Cộng hòa Dominic buộc phải giảm giá gia công của họ một cách hệ thống; nhưng thậm chí việc giảm giá gia công cũng không đủ và công việc cuối cùng được chuyển sang gia công ở nước khác. Do đó, tính chất dễ bị tổn thương của công ty là công ty đã chuyên môn hóa trong một chức năng hạn hẹp (may) trong một mắt xích cụ thể (sản xuất) của chuỗi giá trị. Giá trị gia tăng của mắt xích đó quá thấp

không cho phép công ty nâng cao hiệu quả, và phần lớn giá trị đều được chiếm hữu trong các mắt xích thiết kế và thương hiệu của chuỗi giá trị.

**Bảng 2: Đơn giá giảm và bất ổn đầu tư: Trường hợp công nghiệp chế tạo quần bò ở Cộng hòa Dominic**

	<b>Khối lượng (mỗi tuần)</b>	<b>Đơn giá (USD)</b>
Tháng 1-1990	9000	2.18
Tháng 10-1990	5.000	2.05
Tháng 12-1990	3.000	1.87
Tháng 2-1991	Kết thúc hợp đồng và việc lắp ráp được chuyển sang Honduras	
Tổng đầu tư vào trang thiết bị của công ty Cộng hòa Dominic là 150.000 USD		

Nguồn: Kaplinsky (1993).

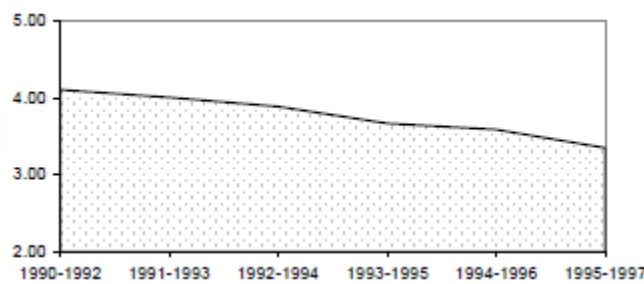
Không phải chỉ có các công ty hòa nhập một cách không thích hợp vào chuỗi giá trị toàn cầu. Điều này cũng có thể áp dụng cho toàn thể ngành và khu vực. Ví dụ, ta hãy xem kinh nghiệm của ngành đồ gỗ Nam Phi (hộp 4) hay một cụm công nghiệp chế tạo giày ở thung lũng Sinos, Brazil. Trong hai thập niên, các doanh nghiệp sản xuất giày này phát triển thành một công ty lớn cung ứng giày phụ nữ, đặc biệt là cho thị trường Hoa Kỳ, chiếm khoảng 12 phần trăm tổng xuất khẩu toàn cầu. Thoạt đầu doanh số và xuất khẩu tăng trưởng nhanh trong thập niên 1970, và cho dù tiền công thực không tăng trưởng đáng kể, chắc chắn cũng không giảm. ‘Sự kết nối’ với thị trường Hoa Kỳ được hình thành bởi một số ít khách hàng qui mô lớn, chuyên cung cấp hàng cho các chuỗi cửa hàng rất lớn ở Mỹ. Nhưng sau khi những khách hàng này xây dựng được những nhà cung ứng chất lượng, đáng tin cậy ở Brazil, kể đến họ chuyển năng lực quản lý chuỗi cung của họ sang Trung Quốc, xây dựng năng lực cạnh tranh và cắt giảm chính những nhà sản xuất Brazil mà họ đã từng giúp nâng cấp trong thập niên 70! Hậu quả là giảm 40 phần trăm mức lương trong ngành giày dép ở thung lũng Sinos trong những năm 80. Ở đây, vấn đề mà ngành sản xuất giày dép và khu vực trên bình diện tổng thể gặp phải cũng hết sức tương tự như những trải nghiệm của một công ty Cộng hòa Dominic đơn lẻ, đáng kể là họ đã chuyên môn hóa trong những mắt xích cụ thể này của chuỗi giá trị (sản xuất giày da) vốn chịu sự cạnh tranh khốc liệt. Các mắt xích thiết kế và thương hiệu vẫn nằm ở Hoa Kỳ.

**Hộp 4: Giảm giá toàn cầu trong ngành đồ gỗ cực kỳ nguy hiểm khi các doanh nghiệp sản xuất không thể nâng cấp**

Cạnh tranh gia tăng trong ngành đồ gỗ có một tác động to lớn đối với ngành này. Ở cấp độ tổng thể, giá toàn cầu đang giảm, như có thể thấy qua trường hợp của hàng nhập khẩu EU trong thập niên 90.

**Đơn giá của đồ gỗ phòng ăn nhập khẩu vào EU**

*Giá trên một tấn*

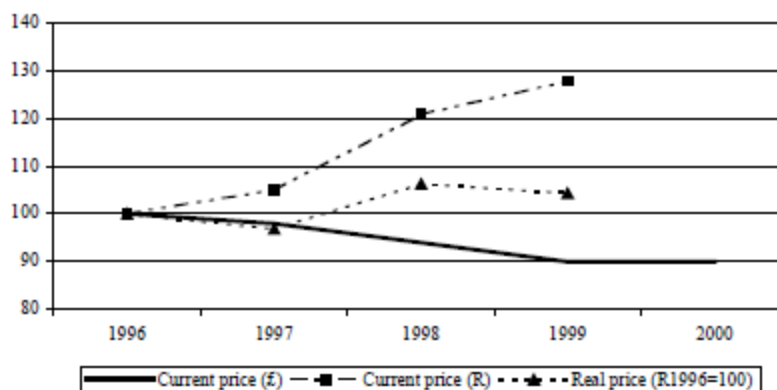


*Giá bình quân di động ba năm*

Đối với một số doanh nghiệp xuất khẩu ở các nước đang phát triển bị khóa chặt vào phân đoạn hàng hóa của thị trường này (nội thất phòng ăn bằng gỗ thông), mức giảm giá có thể rất đáng kể. Ví dụ, giá bằng bảng Anh của giường đôi và đồ gỗ nhà bếp mà hai công ty Nam Phi xuất khẩu cửa nhà bếp nhận được giảm mạnh, hơn 20 phần trăm trong bốn năm. Như ta thấy, yếu tố duy nhất cứu nhà sản xuất cửa gỗ này là tỷ giá hối đoái giảm, vốn đã được phá giá nhiều hơn so với tỷ lệ lạm phát trong khu vực này. Cho dù điều này có thể cứu doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ, kết quả cuối cùng đối với tổng thể nền kinh tế là giảm sức mua quốc tế của giá trị gia tăng nội địa.

**Giá nhận được bởi nhà sản xuất công nghiệp: cửa gỗ**

*Chỉ số của giá*



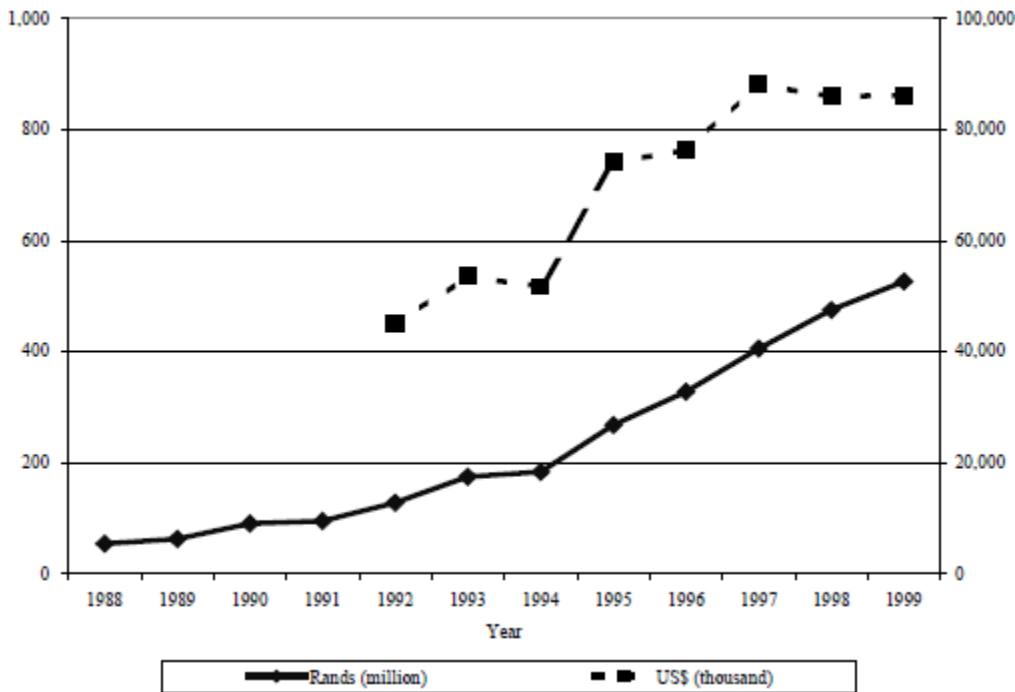
Nhưng tác động này không giới hạn trong các nhà sản xuất riêng lẻ. Ngành đồ gỗ Nam Phi

trên bình diện tổng thể cũng chứng kiến sự mở rộng khối lượng xuất khẩu và gia tăng kim ngạch nhập khẩu bằng nội tệ. Nhưng đơn giá giảm (từ hơn 16 USD/tấn vào năm 1991 còn 6 USD/tấn vào năm 1999) khi qui đổi thành USD, nên sức mua quốc tế của kim ngạch xuất khẩu mở rộng này thực sự giảm sút.

**Kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ Nam Phi: 1988 đến 1999**

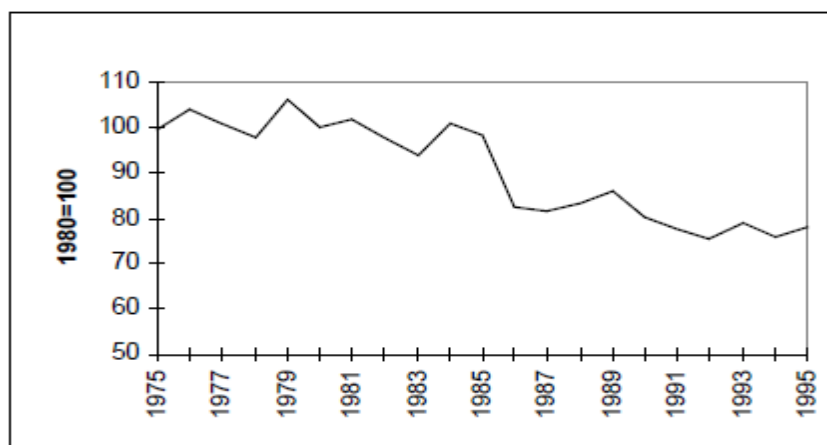
Triệu Rands

Nghìn USD



Cuối cùng, toàn thể các nhóm nước cũng có thể hòa nhập vào thị trường toàn cầu một cách không phù hợp. Về mặt lịch sử, những nước chuyên môn hóa trong những hàng hóa sơ khai (khoáng sản và nông nghiệp) nhận thấy tỷ số giá ngoại thương của họ giảm sút so với công nghiệp chế tạo, và đây là một trong những lý do cơ bản làm nền tảng cho nỗ lực hướng tới công nghiệp hóa. Tuy nhiên, như ta thấy từ Hình 5, và nhất là từ khi Trung Quốc tham gia thị trường toàn cầu vào giữa thập niên 80, ta đã bắt đầu chứng kiến sự giảm sút đáng kể trong lịch sử về tỷ số giá ngoại thương của xuất khẩu công nghiệp chế tạo từ các nước đang phát triển. Vì thế, thậm chí công nghiệp chế tạo cũng không còn là lĩnh vực được bảo vệ - những nước chuyên môn hóa trong hàng công nghiệp chế tạo xuất khẩu thâm dụng lao động cũng dễ bị tổn thương hết như vậy khi hòa nhập không phù hợp vào thị trường toàn cầu.

**Hình 5: Giá hàng công nghiệp chế tạo xuất khẩu của các nước kém phát triển so với giá hàng công nghiệp chế tạo xuất khẩu máy móc, thiết bị giao thông và dịch vụ của các nước công nghiệp tiên tiến**



Nguồn: Wood 1997.

Hệ lụy của việc các doanh nghiệp riêng lẻ, các nhóm doanh nghiệp và các nền kinh tế quốc gia không thể hòa nhập thích hợp vào nền kinh tế toàn cầu là: bóng ma ‘*tăng trưởng bản cùng hóa*’ hiện ra lơ lửng (hộp 5). Hộp này mô tả tình huống trong đó có sự gia tăng hoạt động kinh tế (nhiều sản lượng và việc làm hơn) nhưng sinh lợi kinh tế giảm sút.

**Hộp 5: Tăng trưởng bản cùng hóa**

Tăng trưởng bản cùng hóa được định nghĩa là một kết quả xảy ra khi hoạt động kinh tế chung gia tăng, nhưng sinh lợi từ hoạt động kinh tế này giảm sút. Ví dụ:

- Nếu giá xuất khẩu giảm nhanh hơn so với mức tăng số lượng xuất khẩu, công ty hay đất nước có thể trở nên sa sút hơn cho dù hoạt động kinh tế gia tăng. Điều này đã xảy ra với năm nước xuất khẩu đồ gỗ vào EU trong suốt thập niên 1987-1996.
- Xuất khẩu gia tăng chỉ có thể được trả bằng tiền lương thấp hơn; trong ngành xuất khẩu giày dép Brazil từ năm 1970 đến 1980, tiền lương bình quân theo giá trị thực không tăng, và trong thập niên 90, tiền lương bình quân giảm xấp xỉ 40 phần trăm theo giá trị thực.

**Bài đọc thêm**

Kaplinsky, R. và J. Readman (2000), “Globalisation and Upgrading: What can (and cannot) be Learnt from International Trade Statistics in the Wood Furniture Sector?”, bản in mimeo, Brighton, Trung tâm Nghiên cứu và Quản lý đổi mới, Đại học Brighton và Viện Nghiên cứu phát triển, Đại học Sussex.

Schmitz, Hubert (1995), "Small Shoemakers and Fordist Giants: Tales of a Supercluster", World Development, tập 23 số 1, trang 9-28.

### 3.2.6 Phân tích chuỗi giá trị thâm nhuần trong cuộc tranh luận về toàn cầu hóa như thế nào?

Vấn đề then chốt là *làm thế nào* các nhà sản xuất – bất kể là doanh nghiệp, vùng, hay quốc gia – tham gia vào nền kinh tế toàn cầu, chứ vấn đề không phải là họ có nên tham gia hay không. Nếu họ làm điều đó không phù hợp, họ có thể bước vào một ‘cuộc đua tới tận đáy’, nghĩa là bước vào hành trình tăng trưởng bần cùng hóa trong đó họ bị khóa chặt vào sự cạnh tranh tàn khốc hơn bao giờ hết và thu nhập giảm sút.

Phân tích chuỗi giá trị mang lại điểm khởi đầu then chốt cho phân tích này, cũng như cho ý nghĩa chính sách được đặt ra:

- Phân tích chuỗi giá trị giúp tìm hiểu bản chất và các yếu tố xác định sức cạnh tranh, và đóng góp cụ thể vào việc nâng cao tầm nhìn từ từng công ty riêng lẻ đến nhóm các công ty kết nối lẫn nhau.
- Thông qua tập trung vào tất cả các mắt xích trong chuỗi giá trị (chứ không chỉ mắt xích sản xuất) và vào tất cả các hoạt động trong từng mắt xích (ví dụ như sự chuyển hóa vật chất của nguyên vật liệu trong mắt xích sản xuất), nó giúp nhận diện những hoạt động nào có sinh lợi tăng dần, và những hoạt động nào có sinh lợi giảm dần.
- Như một hệ quả của khả năng phân biệt bản chất của sinh lợi trong các mắt xích khác nhau của chuỗi giá trị, các nhà hoạch định chính sách được hỗ trợ định hình các chính sách thích hợp và đưa ra những chọn lựa cần thiết. Điều này có thể là bảo vệ những mắt xích bị đe dọa (ví dụ như những người nghèo hoạt động trong khu vực phi chính thức) và (hoặc) tạo điều kiện thuận lợi cho việc nâng cấp những mắt xích khác nhằm tạo ra sinh lợi lớn hơn.
- Phân tích chuỗi giá trị cho thấy rằng cho dù sức cạnh tranh có thể đạt được, phương thức kết nối vào nền kinh tế toàn cầu có thể đòi hỏi phải tập trung vào các chính sách vĩ mô và các mối liên kết thể chế, và điều này đòi hỏi một tập hợp phản ứng chính sách khác nhau đối với những mối liên kết giúp mang lại sức cạnh tranh cấp doanh nghiệp.
- Tham gia vào thị trường toàn cầu, bất kể cạnh tranh đến mức nào vào một thời điểm cụ thể, không chắc mang lại tăng trưởng thu nhập bền vững theo thời gian. Thông qua tập trung vào quỹ đạo tiến hóa của sự tham gia vào thị trường toàn cầu, phân tích chuỗi giá trị giúp ta am hiểu các yếu tố động học xác định phân phối thu nhập.
- Phân tích chuỗi giá trị không nhất thiết hạn chế trong việc đánh giá mức độ mà việc tham gia vào thị trường toàn cầu xác định sự phân bố lợi ích từ toàn cầu hóa như thế nào. Phân tích chuỗi giá trị cũng có thể được sử dụng để tìm hiểu động học phân phối thu nhập trong nội bộ đất nước, nhất là ở các nền kinh tế lớn.



**Câu hỏi hướng dẫn 4**

- Việc tham gia vào thị trường toàn cầu có bảo đảm sự gia tăng bền vững mức sống?
- Nếu câu trả lời là không, bằng cách nào các nhà sản xuất tham gia thành công vào thị trường toàn cầu rồi lại trở nên sa sút hơn so với trước kia?
- Nếu một số công ty không tham gia hữu hiệu vào thị trường toàn cầu, phải chăng điều đó có nghĩa là ngành hay đất nước trên bình diện tổng thể nhất thiết sẽ trở nên sa sút hơn?
- Bằng cách nào người ta có thể đo lường sự tăng trưởng bản cùng hóa từ số liệu tăng trưởng sản lượng xuất khẩu, tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu và đơn giá?
- Phân tích chuỗi giá trị có thể giúp giải thích cách thức các công ty riêng lẻ hay các nhóm công ty tham gia hữu hiệu hơn vào thị trường toàn cầu như thế nào?
- Có phải hiệu quả sản xuất – ngay cả hiệu quả sản xuất liên quan đến sự hợp tác chặt chẽ giữa các công ty trong chuỗi giá trị – là đủ để duy trì tăng trưởng thu nhập trong nền kinh tế toàn cầu?



## PHẦN 2: CÁC KHÁI NIỆM PHÂN TÍCH THEN CHỐT

### 5 CHUỖI GIÁ TRỊ, ĐỔI MỚI VÀ NÂNG CẤP

Trong Phần 1, ta đã phân biệt hai lộ trình hòa nhập vào nền kinh tế toàn cầu. Lộ trình thấp là lộ trình tăng trưởng bần cùng hóa, một quỹ đạo mà trong đó các nhà sản xuất đứng trước sự cạnh tranh khốc liệt và tham gia vào một ‘cuộc đua đến tận đáy’. Trái lại, những người đặt chân lên lộ trình cao, và thể hiện khả năng tham gia vào một chu kỳ tốt đẹp của sự hòa quyện vào nền kinh tế toàn cầu, sẽ đạt được tăng trưởng thu nhập bền vững. Điều gì giải thích cho sự khác biệt giữa hai lộ trình? Khả năng then chốt là khả năng *đổi mới*, và bảo đảm liên tục cải thiện phát triển sản phẩm và quá trình. Nếu đạt được điều này, thì việc chú trọng vào sản xuất cần được thay thế bằng khả năng học hỏi, và điều này có ý nghĩa không chỉ đối với ngành sản xuất mà cả đối với tổng thể Hệ thống đổi mới quốc gia (Lundvall 1992; Nelson và Winter 1993).

Nhưng đổi mới không thôi không đủ. Nếu tốc độ đổi mới thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh, điều này có thể dẫn đến giảm sút giá trị gia tăng và thị phần; trong trường hợp cực đoan, nó cũng có thể liên quan đến tăng trưởng bần cùng hóa. Vì thế, đổi mới phải được đặt vào bối cảnh tương đối – nhanh đến mức nào so với đối thủ cạnh tranh – và đây là một quá trình có thể được gọi là *nâng cấp*. Khái niệm nâng cấp (phân biệt với đổi mới) chính thức công nhận nguồn lực tương đối sẵn có, và vì thế thừa nhận sự tồn tại của đặc lợi.

#### Các loại nâng cấp khác nhau

Nhưng làm thế nào ta biết liệu công ty có thể xoay xở để nâng cấp hoạt động của họ hay không? Có hai trường phái tìm hiểu vấn đề này trong những năm gần đây. Trường phái thứ nhất tập trung vào năng lực cốt lõi (Hamel và Prahalad 1994). Mạch tư duy ở đây là, các công ty cần xem xét năng lực của họ để xác định những năng lực nào có đặc điểm là:

- Mang lại giá trị cho khách hàng sau cùng
- Tương đối độc đáo theo ý nghĩa là gần như không đối thủ cạnh tranh nào có được
- Khó bắt chước, nghĩa là có hàng rào cản trở sự tham gia hoạt động.

Do đó, công suất đổi mới phát sinh từ sự tập trung vào những năng lực này và khai thác nguồn lực bên ngoài (gia công ngoài) đối với những chức năng không đáp ứng được ba tiêu chí này. Bổ sung hữu ích cho mạch tư duy này là, trong một thế giới động học, năng lực cốt lõi có thể dễ dàng trở thành sự cứng nhắc cốt lõi (Leonard Barton 1995) và một phần nhiệm vụ nâng cấp là từ bỏ những lĩnh vực tài năng chuyên môn quá khứ.

Quan hệ mật thiết với trường phái này là trường phái tập trung vào năng lực động (Teece và Pisano 1994). Tư liệu nghiên cứu này chính thức xây dựng trên khái niệm đặc lợi của Schumpeter thảo luận trước đây. Họ lập luận rằng lợi nhuận công ty trong dài hạn không thể duy trì bền vững thông qua kiểm soát thị trường (ví dụ, thông qua sử dụng thông lệ thực hành gần như độc quyền), mà thông qua sự phát triển các năng lực động phát sinh từ:

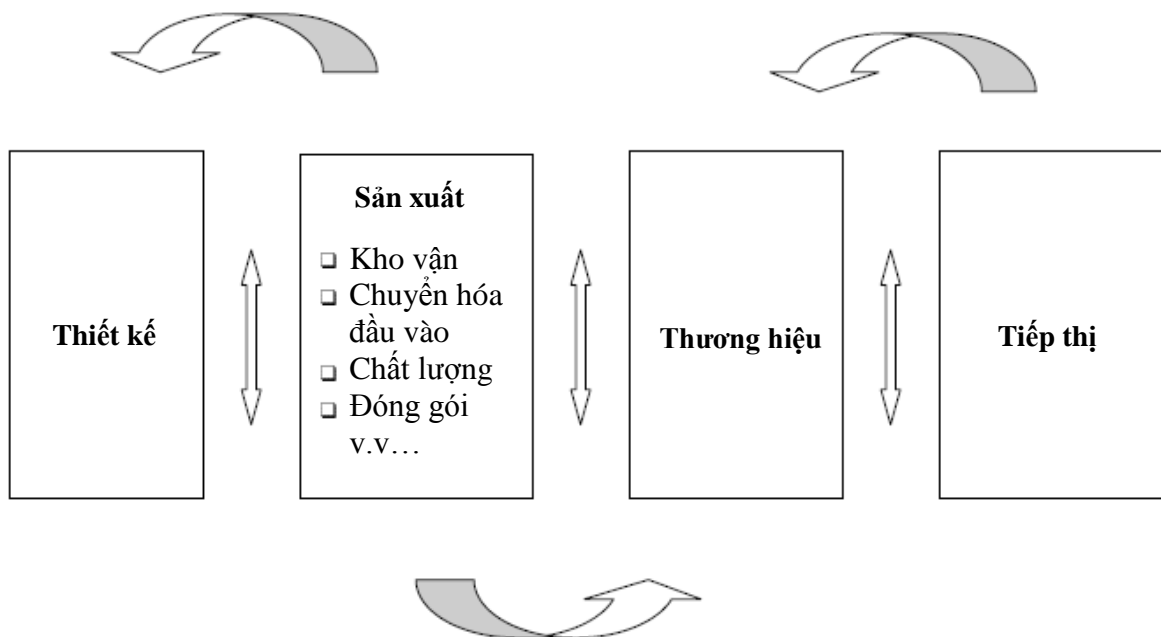
- *Các quá trình* nội bộ tạo điều kiện thuận lợi cho việc học hỏi, bao gồm khả năng định hình lại những gì công ty từng làm trong quá khứ.
- *Vị thế* của công ty, nghĩa là sự tiếp cận với các năng lực cụ thể, hoặc trong phạm vi các hoạt động riêng của công ty, hoặc những năng lực được rút ra từ hệ thống đổi mới khu vực hay quốc gia
- *Lộ trình*, nghĩa là quỹ đạo của công ty, vì thay đổi luôn luôn phụ thuộc vào lộ trình.

Cả hai khái niệm có liên quan này đều mang lại nền tảng để tìm hiểu hiện tượng nâng cấp. Các khái niệm này đặc biệt hữu ích trong việc tìm hiểu các yếu tố dẫn dắt và tạo điều kiện thuận lợi cho sự cải thiện sản phẩm và qui trình phát sinh từ các hoạt động của chính công ty. Nhưng các khái niệm này cũng yếu ớt vì chỉ dừng lại ở cấp độ doanh nghiệp, và không nắm bắt được các quá trình nâng cấp vốn có bản chất hệ thống và liên quan đến các nhóm doanh nghiệp móc xích với nhau trong chuỗi giá trị. Điều này đặc biệt có hại đối với cách tiếp cận năng lực cốt lõi, vốn chính thức bỏ qua chuỗi giá trị thông qua kết luận mang tính chuẩn tắc rằng nâng cấp luôn luôn liên quan đến khai thác nguồn lực bên ngoài.

Vì lẽ đó, ta cần nhìn nhận thử thách nâng cấp dưới một góc độ rộng lớn hơn, nắm bắt ý tưởng trọng tâm rằng nâng cấp có thể liên quan đến những thay đổi về bản chất và tổ hợp hoạt động, cả trong từng mắt xích của chuỗi giá trị và trong sự phân phối hoạt động nội bộ chuỗi. Điều này liên quan đến thành tựu phát triển sản phẩm và qui trình mới, cũng như liên quan đến việc xác lập lại chức năng ai làm gì trong toàn thể chuỗi giá trị. Vì thế, ta có thể nhận diện bốn quỹ đạo mà doanh nghiệp có thể áp dụng để theo đuổi mục tiêu nâng cấp, ấy là:

- **Nâng cấp qui trình:** Nâng cao hiệu quả của các qui trình nội bộ sao cho các qui trình này trở nên tốt hơn đáng kể so với các đối thủ cạnh tranh, cả trong từng mắt xích của chuỗi (ví dụ như tăng vòng quay hàng tồn kho, giảm phế liệu) và giữa các mắt xích của chuỗi (ví dụ, giao hàng thường xuyên hơn, khối lượng ít hơn và kịp thời hơn).
- **Nâng cấp sản phẩm:** Giới thiệu sản phẩm mới hay cải tiến sản phẩm cũ nhanh hơn các đối thủ cạnh tranh. Điều này liên quan đến việc thay đổi quá trình phát triển sản phẩm mới cả trong từng mắt xích của chuỗi giá trị cũng như trong mối quan hệ giữa các mắt xích khác nhau của chuỗi.
- **Nâng cấp chức năng:** Nâng cao giá trị gia tăng thông qua thay đổi tổ hợp hoạt động được thực hiện trong phạm vi doanh nghiệp (ví dụ, đảm nhận trách nhiệm đối với các chức năng kho vận và chất lượng, hay là gia công ngoài hai chức năng này), hoặc thông qua dịch chuyển quỹ tích hoạt động sang các mắt xích khác nhau trong chuỗi giá trị (ví dụ từ công nghiệp chế tạo sang thiết kế) (hình 10).
- **Nâng cấp chuỗi giá trị:** Chuyển sang một chuỗi giá trị mới (ví dụ, các công ty Đài Loan chuyển từ công nghiệp chế tạo radio bán dẫn sang máy tính tay, sang ti vi, màn hình máy tính, máy tính xách tay và hiện nay là điện thoại WAP).

**Hình 10: Nâng cấp chức năng trong chuỗi giá trị**



*Nâng cấp chức năng là thay đổi tổ hợp hoạt động trong mắt xích và giữa các mắt xích*

Ta có thể xác định trình tự thứ bậc của nâng cấp hay không? Nghĩa là, kinh nghiệm quốc tế có cho thấy rằng những công ty tham gia vào lộ trình nâng cấp nên tiến hành dọc theo một trình tự đã có nhiều người đi theo? Quả thật phần lớn tư liệu nghiên cứu đã vạch ra một quỹ đạo như vậy (Gereffi 1999, Lee và Chen 2000). Đó là lộ trình bắt đầu bằng nâng cấp qui trình, rồi chuyển sang nâng cấp sản phẩm, sang nâng cấp chức năng và cuối cùng là nâng cấp chuỗi giá trị (Hình 11). Điều này phù hợp với khẳng định chung rằng các công ty Đông Á đã thực hiện sự chuyển đổi từ sản xuất lắp ráp thiết bị nguyên gốc (original equipment assembling, OEA, nghĩa là hoạt động lắp ráp có giá trị gia tăng ít theo hợp đồng gia công với một khách hàng toàn cầu) chuyển sang sản xuất thiết kế riêng (own design manufacturer, ODM) rồi đến sản xuất thương hiệu riêng (own brand manufacturing, OBM). Tất nhiên, đây là một quỹ đạo liên quan đến hàm lượng các hoạt động mới lạ tăng lên không ngừng.

**Hình 11. Có chăng một trình tự thứ bậc của hoạt động nâng cấp?**

	Quy trình	Sản phẩm	Chức năng	Chuỗi giá trị
Quy đạo				
Ví dụ	Lắp ráp thiết bị nguyên gốc (OEA) ↓ Chế tạo thiết bị nguyên gốc (OEM)	Sản xuất thiết kế nguyên gốc	Sản xuất thương hiệu nguyên gốc	Thay đổi chuỗi – Ví dụ, đi từ vỏ tivi trắng đen sang màn hình máy tính
Mức độ hoạt động mới lạ				

**Câu hỏi hướng dẫn 6**

- Làm thế nào phân biệt giữa đổi mới và nâng cấp?
- Các hình thức nâng cấp cơ bản trong các chuỗi giá trị là gì, và ta có thể phân biệt như thế nào so với nâng cấp trong từng công ty?
- Có hay không một trình tự thứ bậc của hoạt động nâng cấp, và nếu có, liệu công ty có thể nhảy vượt cấp trình tự đó hay không?
- Liệu công ty có thể duy trì sự nâng cấp mà không cần phải di chuyển qua trình tự thứ bậc này hay không?
- Việc chú trọng vào năng lực cốt lõi và khai thác nguồn lực bên ngoài có phải là điều kiện cần để nâng cấp bền vững hay không?

**Bài đọc thêm**

Humphrey, J. và H. Schmitz, (2001), “Governance in Global Value Chains”, trong tác phẩm của G. Gereffi và R. Kaplinsky (chủ biên), IDS Bulletin, tập 32, số 3.

Gereffi, G (1999), “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”, Journal of International Economics, Tập 48, Số 1, trang 37-70.

Lee, J. và J. Chen (2000), “Dynamic Synergy Creation with Multiple Business Activities: Toward a Competence-based Growth Model for Contract Manufacturers”, trong tác phẩm của R. Sanchez và A. Heene (chủ biên), Research in Competence-based Research, Advances in Applied Business Strategy Series, Tập C, nhà xuất bản JAI.



### PHẦN 3: PHƯƠNG PHÁP LUẬN ĐỂ TIẾN HÀNH NGHIÊN CỨU CHUỖI GIÁ TRỊ

#### 14. NÂNG CẤP TRONG CÁC CHUỖI GIÁ TRỊ

Quá trình nâng cấp trong chuỗi giá trị không thể dễ dàng tách rời với khái niệm đặc lợi, hàng rào tham gia và phân phối sẽ được trình bày trong phần tiếp theo của thảo luận phương pháp luận này. Điều này là do, như ta đã thấy theo định nghĩa, nâng cấp có một cấu phần cạnh tranh, và theo ý nghĩa này mà nâng cấp khác với đổi mới. Tuy nhiên, tạm thời trong thảo luận phương pháp luận này, ta sẽ xem xét nâng cấp tách biệt với kinh nghiệm của các công ty khác trong phạm vi chuỗi giá trị và của các chuỗi giá trị khác.

Khi theo đuổi thảo luận này, chúng ta dựa vào bốn hình thức nâng cấp đã thảo luận trên đây. Như ta thấy, thông qua mở rộng quan hệ giữa các công ty, cũng như nhận diện vấn đề nâng cấp chức năng, phân tích chuỗi giá trị đưa cuộc thảo luận nâng cấp vượt ra ngoài góc độ tiêu chuẩn về năng lực cốt lõi và năng lực động. Bốn hình thức nâng cấp liên quan đến:

- Cải tiến qui trình, hoặc trong phạm vi doanh nghiệp, hoặc như một hệ quả của một loạt các hành động móc xích với nhau trong mối quan hệ giữa các doanh nghiệp
- Cải tiến sản phẩm, hoặc trong phạm vi doanh nghiệp, hoặc như một hệ quả của một loạt các hành động móc xích với nhau trong mối quan hệ giữa các doanh nghiệp
- Thay đổi vị thế chức năng, thông qua điều chỉnh những hoạt động đảm nhận trong một mắt xích cụ thể, hay chuyển sang những hoạt động diễn ra ở các mắt xích khác
- Chuyển ra khỏi chuỗi giá trị, bước vào một chuỗi giá trị mới.

Các hình thức nâng cấp khác nhau này được nghiên cứu như thế nào? Để thực hiện việc nghiên cứu này, điều quan trọng là duy trì sự phân biệt trong thảo luận về mốc so sánh, nghĩa là cần phải phân tích và so sánh cả *thực hành* nâng cấp và *kết quả* của việc thực hành này. Hình 30 trình bày một tập hợp hoạt động thực hành và kết quả tương ứng có thể được dẫn chứng. (Hầu hết các chỉ báo kết quả này đã được công nhận rộng rãi và dễ hiểu. Ngoại lệ là vấn đề đơn giá tương đối gia tăng và sự liên hệ với thị phần – tìm đọc giải thích về điều này trong nghiên cứu của Kaplinsky và Readman 2000).

**Hình 30: Ví dụ về các chỉ báo đổi mới và nâng cấp: Thực hành và kết quả**

<b>Loại nâng cấp</b>	<b>Thực hành</b>	<b>Kết quả</b>
<p><b>Cải tiến hiệu quả qui trình</b></p> <p><b>Trong phạm vi mắt xích</b></p> <p><b>Giữa các mắt xích</b></p>	<p>Nghiên cứu và phát triển; thay đổi trong cách thực hành logistics và chất lượng; du nhập máy móc mới</p> <p>Nghiên cứu và phát triển; các qui trình quản lý chuỗi cung ứng; năng lực kinh doanh điện tử; tạo điều kiện thuận lợi cho nhận thức học hỏi chuỗi cung</p>	<p>Chi phí thấp hơn; chất lượng và kết quả giao hàng nâng cao; thời gian ra thị trường rút ngắn hơn; lợi nhuận cải thiện; hoạt động phát minh nâng cao.</p> <p>Giá thành sản phẩm sau cùng thấp hơn; chất lượng thành phẩm cao hơn và thời gian ra thị trường rút ngắn hơn; lợi nhuận cải thiện trong khắp chuỗi giá trị; hoạt động phát minh nâng cao.</p>
<p><b>Giới thiệu sản phẩm mới hay cải tiến sản phẩm hiện hữu</b></p> <p><b>Trong phạm vi mắt xích</b></p> <p><b>Giữa các mắt xích</b></p>	<p>Mở rộng các bộ phận thiết kế và tiếp thị; thiết lập hay củng cố phát triển sản phẩm mới giữa các đội ngũ chức năng</p> <p>Hợp tác với các nhà cung ứng và khách hàng trong phát triển sản phẩm mới: thiết kế đồng thời.</p>	<p>Phần trăm doanh số đạt được từ sản phẩm mới (ví dụ những sản phẩm được giới thiệu trong năm qua, hai năm qua và ba năm qua)</p> <p>Phần trăm doanh số đạt được từ những mặt hàng đã có thương hiệu.</p> <p>Số thương hiệu có bản quyền</p> <p>Tăng đơn giá tương đối mà không hy sinh thị phần.</p>
<p><b>Thay đổi tổ hợp hoạt động</b></p> <p><b>Trong phạm vi mắt xích</b></p> <p><b>Giữa các mắt xích</b></p>	<p>Những chức năng riêng của chuỗi có giá trị gia tăng mới cao hơn được hấp thu từ các mắt xích khác trong chuỗi và (hoặc) những hoạt động có giá trị gia tăng thấp được đưa ra gia công ngoài.</p> <p>Chuyển sang các mắt xích mới trong chuỗi và (hoặc) bỏ rơi những mắt xích hiện có.</p>	<p>Phân công lao động trong chuỗi</p> <p>Các chức năng then chốt được đảm nhận trong từng mắt xích của chuỗi</p> <p>Lợi nhuận cao hơn; tăng kỹ năng và tiền lương</p>
<p><b>Chuyển sang một chuỗi giá trị mới</b></p>	<p>Bỏ rơi hoạt động sản xuất trong một chuỗi và chuyển sang một chuỗi mới; hoạt động tăng thêm trong một chuỗi giá trị mới</p>	<p>Lợi nhuận cao hơn; tỷ lệ doanh số đạt được từ lĩnh vực sản phẩm mới và sản phẩm khác</p>

Suy nghĩ về những nỗ lực tiến hành để nâng cấp sản xuất, và đo lường kết quả của những nỗ lực này chỉ là một phần của câu chuyện nâng cấp. Điều quan trọng là xác định người đại diện, nghĩa là nhận diện những bên chịu trách nhiệm nâng cấp những hoạt động này. Thảo luận ở đây liên quan đến những vấn đề trình bày trên đây về sự quản lý, vì nâng cấp không chỉ phản ánh năng lực đáp ứng các qui tắc của tổ chức chuỗi, mà còn phản ánh tính năng động trong việc xác định

qui tắc. Ở một cấp độ, tính năng động này có thể phản ánh qua năng lực xác định những qui tắc mà những người khác buộc phải tuân theo (nghĩa là năng lực lãnh đạo chuỗi). Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh có thể là một cách khác để thay đổi hệ thống qui tắc thông qua bao hàm những phẩm chất quyết định thành công, nghĩa là năng lực thực hiện theo những tiêu chuẩn mà đưa người quản lý chuỗi đến chỗ ấn định các qui tắc khắt khe hơn buộc các đối thủ cạnh tranh phải tuân theo (xem thảo luận trên đây về những phẩm chất quyết định thành công, so với những phẩm chất quyết định tư cách tham gia). Ở đây, một mắt xích cụ thể trong chuỗi có thể đạt được trình độ kết quả (ví dụ như chất lượng tốt hơn với chi phí giảm) hay giới thiệu một phẩm chất công nghệ mới thông qua giới thiệu các công nghệ thông tin và truyền thông liên công ty mà thực chất loại trừ các đối thủ cạnh tranh ra khỏi chuỗi. Như một sự lựa chọn, khả năng đạt kết quả nâng cấp qui trình này có thể giúp công ty thực hiện một bước nhảy vọt lên một chuỗi, thông qua giành được những hợp đồng đòi hỏi khắt khe hơn về kết quả mà thường được ủy thác cho một công ty khác, qua đó loại trừ công ty đó ra khỏi chuỗi. Điều quan trọng cũng cần lưu ý là một trong những chỉ báo về sức mạnh trong chuỗi giá trị phản ánh qua năng lực của các công ty riêng lẻ có thể làm ngơ trước hệ thống ấn định qui tắc của những người khác, nghĩa là vượt qua các ràng buộc và sức ép đối với hoạt động nâng cấp của họ.

Ở đây cũng cần phân biệt giữa những yếu tố cản trở và những yếu tố hỗ trợ các hoạt động nâng cấp. Thật ra ta không thể theo đuổi phân tích này nếu không hình thành sự phán đoán về các lĩnh vực đặc lợi trong chuỗi, và các hàng rào tồn tại cản trở những người mới tham gia, cả hai đều sẽ được thảo luận trong phần tiếp theo. Tuy nhiên, điều quan trọng là tập trung vào những yếu tố cản trở và hỗ trợ nội sinh trong công ty, và những yếu tố vốn là kết quả của hành động của những người khác. Hình 31 trình bày một vài ví dụ về những yếu tố cản trở và hỗ trợ này, nhưng thật khó mà xây dựng một cấu trúc kiểu mẫu để xem xét những hiện tượng vốn có bản chất phát sinh ngẫu nhiên này.



**Hình 31: Ví dụ về các yếu tố cản trở và hỗ trợ nâng cấp**

	<b>Những yếu tố cản trở</b>	<b>Những yếu tố hỗ trợ</b>
<b>Nội bộ công ty</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sự chống đối của giới quản lý bậc trung trước những cách thực hành công việc mới;</li> <li>• Giới quản lý cấp cao không cam kết dành nguồn lực cho việc phát triển sản phẩm mới;</li> <li>• Thiếu những kỹ năng thỏa đáng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Giám đốc điều hành cam kết nâng cấp;</li> <li>• Quản lý nghiên cứu và phát triển hữu hiệu;</li> <li>• Các qui trình cơ cấu để cải tiến liên tục</li> </ul>
<b>Bên ngoài công ty</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Khách hàng cản trở nhà cung ứng sử dụng thiết kế riêng;</li> <li>• Quyền sở hữu trí tuệ</li> <li>• Thiếu kỹ năng trong nền kinh tế</li> <li>• Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin yếu kém</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Người quản lý chuỗi thúc đẩy và hỗ trợ sự nâng cấp của các thành viên chuỗi</li> <li>• Các nhà cung ứng dịch vụ kinh doanh năng động và kỳ cựu liên minh với các chương trình hỗ trợ của chính phủ</li> <li>• Luật pháp mới buộc các doanh nghiệp phải nâng cấp</li> <li>• Giá tăng đối với đầu vào và (hoặc) cạnh tranh gia tăng</li> </ul>

## 14.1 CÁC VẤN ĐỀ PHÂN PHỐI

Một trong những đặc điểm phân biệt của nghiên cứu chuỗi giá trị trong các nghiên cứu phát triển là mối bận tâm về những vấn đề phân phối. Theo ý nghĩa này, việc thảo luận, lĩnh vực nghiên cứu và phương pháp luận sử dụng ở đây khác biệt đáng kể so với trong phân tích chuỗi giá trị trong các nghiên cứu kinh doanh, vốn chỉ tập trung vào sức cạnh tranh mà thôi. Điều này không phải phủ nhận sự trùng lặp giữa hai dòng nghiên cứu, mà đúng hơn là làm rõ sự kiện là các mối quan tâm của nghiên cứu phát triển đặc biệt và bao quát hơn so với trong các ngành khác, vì chương trình xã hội của lĩnh vực này và cũng vì trọng tâm liên ngành của nó (cho dù ở mức độ ít hơn).

Phân phối có cả hai cấu phần thể lực và thu nhập. Cấu phần thể lực liên quan đến sự cân bằng đòn bẩy mà các bên khác nhau có được trong việc phân công ai làm gì trong chuỗi giá trị và sinh lợi mang về cho các bên khác nhau. Vì thảo luận trên đây về quản lý và nâng cấp đã tập trung vào các vấn đề thể chế và quản lý, trong thảo luận tiếp theo, nhìn chung chúng ta sẽ quan tâm đến sự phân phối thu nhập. Khi theo đuổi chương trình nghiên cứu thu nhập này, điều cần thiết là làm việc thông qua các cấu phần sau đây trong phân tích chuỗi giá trị:

- Các hình thức khác nhau của đặc lợi và hàng rào gia nhập vốn là yếu tố cơ bản xác định sự phân phối sinh lợi từ chuỗi sản xuất toàn cầu là gì?
- Đơn vị hạch toán, hay đồng tiền nào được sử dụng để đo lường thu nhập?
- Trong những tình huống nào thì số liệu giá trị gia tăng và doanh thu minh họa cho phân tích?
- Làm thế nào đo lường lợi nhuận, và lợi nhuận có phải là số đo thích hợp của kết quả phân phối?
- Các bình diện vị trí địa điểm của phân phối chuỗi giá trị: toàn cầu, quốc gia và địa phương
- Phân tích thành phần dòng thu nhập: tầng lớp, nhóm thu nhập, giới tính và dân tộc
- Làm thế nào đưa vào phân tích một trọng tâm tri thức, tìm hiểu sự phân phối thu nhập giữa các kỹ năng?
- Các doanh nghiệp vừa và nhỏ hài hòa trong chuỗi giá trị toàn cầu như thế nào?

## 14.2 Đặc lợi và hàng rào gia nhập

Trong phần 2 trên đây, chúng ta đã phác thảo lý thuyết đặc lợi, trong đó ta lập luận rằng tăng trưởng thu nhập bền vững đòi hỏi phải có năng lực tự bảo vệ trước sự cạnh tranh, nghĩa là tranh thủ lợi thế của các hàng rào tham gia thị trường hay dựng lên các hàng rào đó. Ta cũng nhận diện một số loại đặc lợi, như đặc lợi dựa vào hành động cấp công ty (công nghệ, đào tạo, tổ chức và tiếp thị tốt hơn), đặc lợi dựa vào hành động cấp chuỗi (sự liên kết tốt hơn giữa các công ty), đặc lợi dựa vào nguồn lực (tiếp cận nguyên vật liệu chất lượng tốt hơn) và đặc lợi mang lại bởi các bên nằm ngoài chuỗi (chính sách hữu hiệu của chính phủ, cơ sở hạ tầng, trung gian tài chính).

Khi theo đuổi phân tích này, điều quan trọng cần lưu ý là đặc lợi chỉ có ý nghĩa theo giá trị so sánh – tiếp cận những năng lực mà những người khác không có – và vì thế phương pháp luận và phân tích cần phản ánh tính khan hiếm và hàng rào gia nhập. Hơn nữa, trong hầu hết các trường hợp, đặc lợi có tính động, vì không có hàng rào gia nhập nào là tuyệt đối. Cuối cùng, các điểm thảo luận dưới đây và trong hình 32 chỉ có tính chất minh họa; đây là bộ cục nghiên cứu rộng lớn, thường liên quan đến việc tìm hiểu chuyên sâu và chi tiết.

- Về *đặc lợi công nghệ*, người ta thường sử dụng cả số liệu đầu vào (tỷ lệ phần trăm của doanh số dành để chi tiêu cho R&D) và số liệu đầu ra (số bằng phát minh đăng ký); không số liệu nào là một chỉ báo hoàn hảo, nhưng hợp lại có thể kể cho ta nghe một câu chuyện. Cả hai bộ số liệu đều đòi hỏi sự kết hợp khảo sát cấp độ doanh nghiệp và tiếp cận nguồn số liệu công, trong đó Văn phòng phát minh Hoa Kỳ (một nguồn số liệu đặc biệt phong phú về bằng phát minh) và số liệu điều tra dân số quốc gia và OECD (số liệu về nghiên cứu phát triển (R&D)).
- *Phẩm chất nguồn nhân lực* nói chung phản ánh qua đào tạo, nhưng cũng liên quan đến thực hành công việc. Các bộ số liệu so sánh không mạnh (cho dù ILO và niên giám thống kê của UNESCO cũng có phần nào), vì thế phân tích cấp doanh nghiệp là nguồn số liệu quan trọng nhất ở đây.

- *Các kỹ năng tổ chức* trong công ty, ngày nay chủ yếu gắn liền với sản xuất tinh giản, phản ánh qua kết quả hoạt động về hàng tồn kho, chất lượng, phát triển sản phẩm mới và thời gian từ lúc bắt đầu đến lúc hoàn thành một quá trình sản phẩm mới. Tương tự, đặc lợi quan hệ trong chuỗi cũng phản ánh trong các chỉ báo kết quả này, nhưng ở cấp độ chuỗi chứ không phải cấp độ công ty. Các số liệu này được thu thập tốt nhất ở cấp độ công ty, vì số liệu công bố và số liệu có sẵn trong các báo cáo tư vấn có xu hướng quá khái quát.
- *Đặc lợi tiếp thị* phản ánh rõ rệt nhất qua sự hiện diện của thương hiệu, tiếp đến nói chung được tiếp sức bằng quảng cáo. Tuy nhiên, các sản phẩm trung gian nói riêng có xu hướng không gắn liền với thương hiệu đặc thù này, nhưng cũng có thể đòi hỏi phải được tiếp thị. Vì thế, số liệu cấp công ty về chi tiêu tiếp thị là một nguồn số liệu quan trọng.
- *Đặc lợi tài nguyên* phát sinh từ trữ lượng khoáng sản năng suất cao và đất đai, và số liệu này sẵn có ở cấp công ty hay trang trại và trong các nghiên cứu ngành được thực hiện bởi các cơ quan quốc tế và các công ty tư vấn. Tham vấn cấp công ty hiển nhiên cũng là một nguồn số liệu quan trọng.
- *Đặc lợi chính sách* phản ánh cả việc thiết kế chính sách và hiệu lực thực hiện, và được nghiên cứu tốt nhất ở cấp công ty.
- *Đặc lợi cơ sở hạ tầng* phản ánh hiệu lực tương đối của sự truyền thông, nhất là trong thế kỷ 21, liên quan đến viễn thông và internet. Văn phòng viễn thông quốc tế (ITO) và Ngân hàng Thế giới cung cấp nguồn số liệu tốt về năng lực phẩm chất cấp độ quốc gia, nhưng phân tích cấp độ công ty cũng quan trọng.
- *Đặc lợi tài chính* phản ánh sự kết hợp mức độ quan liêu thấp, lãi suất thấp, tiếp cận nguồn vốn mạo hiểm và qui định về an toàn. Số liệu này được thu thập tốt nhất ở cấp độ công ty.

**Bảng 32: Ví dụ về các chỉ báo đặc lợi và nguồn số liệu phù hợp**

<b>Loại đặc lợi</b>	<b>Các chỉ báo đặc lợi và hàng rào gia nhập</b>	<b>Nguồn số liệu</b>
<b>Đặc lợi do doanh nghiệp xây dựng</b> Công nghệ  Nguồn nhân lực  Tổ chức  Tiếp thị	Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển  Thống kê bằng phát minh Hồ sơ kỹ năng, đào tạo  Các chương trình cải tiến liên tục, kết quả hàng tồn kho và chất lượng, thời gian từ lúc bắt đầu đến lúc hoàn thành quá trình sản xuất mới  Chi tiêu quảng cáo, kết quả thương hiệu	Hồ sơ công ty; Financial Times và Business Week (có trang web); số liệu quốc gia của OECD <a href="http://www.uspto.gov/web/menu/search.html">www.uspto.gov/web/menu/search.html</a> Hồ sơ công ty; niên giám của ILO và UNESCO Hồ sơ công ty; tư liệu xuất bản và báo cáo tư vấn  Hồ sơ công ty; <a href="http://www.advertisingadage.com">www.advertisingadage.com</a>
<b>Đặc lợi do chuỗi xây dựng</b> Đặc lợi quan hệ	Các chương trình cải tiến liên tục, kết quả hàng tồn kho và chất lượng, thời gian từ lúc bắt đầu đến lúc hoàn thành quá trình sản xuất mới cho chuỗi	Hồ sơ công ty, đặc biệt là công ty ở đỉnh của chuỗi
<b>Đặc lợi tài nguyên</b>	Hiệu suất quặng khoáng sản và đất đai	Hồ sơ công ty; UNIDO, FAO và các nghiên cứu ngành của Ngân hàng Thế giới; hồ sơ công ty
<b>Đặc lợi đạt được từ hành động bên ngoài chuỗi</b> Đặc lợi chính sách  Đặc lợi cơ sở hạ tầng  Đặc lợi tài chính	Hiệu lực hỗ trợ của chính phủ; các biện pháp khuyến khích  Viễn thông và đường sá  Lãi suất; các chính sách về chứng khoán	Phân tích so sánh công ty và phân tích chính sách  ITO, các nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới Phân tích so sánh công ty

### 14.3 Đơn vị hạch toán, nghĩa là đồng tiền nào được sử dụng để đo lường thu nhập

Các chuỗi giá trị toàn cầu mô tả và phân tích sự kết hợp các nhà sản xuất trên thị trường sản phẩm toàn cầu; các chuỗi giá trị nói chung cũng liên quan đến các thị trường yếu tố sản xuất toàn cầu, vì không chỉ hàng hóa và dịch vụ lưu thông giữa các nước mà cả kỹ năng nhân lực, tài chính và công nghệ cũng thế. Điều này dẫn đến những vấn đề lớn trong việc so sánh chi phí yếu tố sản xuất, và sinh lợi của nguồn lực đầu tư vào sản xuất. Có một số khó khăn phát sinh ở đây. Một là tỷ lệ lạm phát khác nhau trên thế giới, và tỷ giá không luôn luôn bắt kịp một cách dễ dàng và nhanh chóng sự biến thiên này. Vấn đề thứ hai là tỷ giá hối đoái ngày càng chịu ảnh hưởng của dòng vốn đầu cơ. Ví dụ, trong giai đoạn 1999-2001, gần như ai cũng xác nhận rằng đồng euro đã được định giá quá thấp so với USD, và trong những năm 1997-99, đồng tiền các nước Đông Á đã bị định giá quá thấp một cách nghiêm trọng sau cuộc khủng hoảng khu vực. Và thứ ba, 1 USD ở một nước này hiếm khi mua được những gì người ta có thể mua được ở một nước khác, và trong một số trường hợp, tình trạng không ngang bằng sức mua này có thể rất đáng kể.

Về cơ bản có hai cách để cung cấp đơn vị hạch toán, cho phép đo lường chính xác chi phí và thu nhập giữa các nước:

- Tỷ giá hối đoái thực
- Tỷ giá hối đoái điều chỉnh ngang bằng sức mua

Tỷ giá hối đoái thực giúp ta có thể tính đến những thay đổi trong tỷ giá giữa các nước phát sinh từ tỷ lệ lạm phát khác nhau và đặc biệt hữu ích trong việc so sánh diễn tiến thay đổi chi phí theo thời gian. Thực chất, tỷ giá này được tính bằng tỷ số:

$$\frac{\text{Tỷ giá hối đoái danh nghĩa nhân cho chỉ số giá thế giới}}{\text{Chỉ số giá trong nước}}$$

Vấn đề với tỷ giá hối đoái thực nằm ở chỗ tính toán các chỉ số giá. Nhìn từ góc độ trong nước, hiện có một số chỉ báo (ví dụ như niên giám thống kê của IMF), nhưng có lẽ tốt nhất là sử dụng hệ số giảm phát GDP (một chỉ báo mức giá chung) hoặc sử dụng chỉ số giá bán buôn hay giá sản xuất (một chỉ báo giá sản xuất). Các chỉ số này sẵn có đối với hầu hết các nước. Vấn đề lớn hơn nằm ở chỗ sử dụng cái gì để đo lường ‘giá thế giới’. Thông thường, hệ số giảm phát GDP Hoa Kỳ được sử dụng, nhưng điều này chỉ có ý nghĩa nếu đất nước xuất khẩu có toàn bộ hoạt động giao thương với Hoa Kỳ, mà điều này chẳng bao giờ đúng. Do đó, để có ích, tỷ giá hối đoái thực phải được lấy trọng số thông qua sử dụng các chỉ số giá của tất cả các đối tác thương mại chính (cả nhập khẩu và xuất khẩu) tỷ lệ với tỷ trọng của họ trong kim ngạch xuất khẩu và nhập khẩu. Do đó, trên thực tế, cho dù có những phương pháp luận rõ ràng để sử dụng tỷ giá hối đoái thực, nhưng làm điều đó quá mất thời gian đối với hầu hết các phân tích chuỗi giá trị và do đó tốt hơn người ta sử dụng giá ngang bằng sức mua như một phương thức điều chỉnh tính không chính xác của tỷ giá hối đoái danh nghĩa.

**Hình 33: Cảnh báo và nguồn số liệu để tính tỷ giá hối đoái thực**

	<b>Cảnh báo</b>	<b>Nguồn số liệu</b>
Tỷ giá hối đoái danh nghĩa	Phải nhất quán và sử dụng số liệu giữa năm hay cuối năm	Niên giám IMF
Chỉ số giá trong nước	Phụ thuộc vào chỉ số nào có sẵn; nếu có thể chọn lựa, sử dụng hệ số giảm phát GDP hay chỉ số giá sản xuất hay giá bán buôn	Niên giám IMF, Các chỉ báo phát triển của Ngân hàng Thế giới, thống kê tài khoản quốc gia mỗi nước
Chỉ số 'giá thế giới'	Không sử dụng chỉ số giá Hoa Kỳ, mà sử dụng chỉ số giá trọng số	Niên giám IMF, Các chỉ báo phát triển của Ngân hàng Thế giới, thống kê tài khoản quốc gia mỗi nước  Thống kê thương mại từ số liệu thương mại mỗi nước hay từ cơ sở dữ liệu UN COMTRADE

Tỷ giá hối đoái ngang bằng sức mua (PPP) được thiết kế để phản ánh sức mua thực của các đồng tiền. Tỷ giá này chẳng những dễ sử dụng hơn tỷ giá hối đoái thực, mà còn liên quan trực tiếp hơn đến sức tiêu dùng của thu nhập, và vì trọng tâm phân tích trong phần này là về các kết quả phân phối đối với mạng lưới sản xuất toàn cầu, nên đây là một số đo phù hợp hơn. Chỉ số được tính thông qua so sánh chi phí thu mua một giỏ hàng hóa như nhau tại các nước khác nhau. Bảng 5 trình bày tình trạng chênh lệch và những hiểu lầm có thể phát sinh khi so sánh số liệu theo tỷ giá hối đoái hiện hành và khi xem xét đến sức mua của đồng tiền. Đối với các nước này, hai trường hợp cực đoan nhất là Ấn Độ (có thu nhập trên đầu người theo giá thị trường hầu như không thay đổi từ năm 1990 đến 1997, cho dù thu nhập theo PPP tăng hơn 50 phần trăm), và Nhật Bản (có thu nhập theo giá thị trường tăng thêm 45 phần trăm trong khi theo PPP chỉ tăng 30 phần trăm). Một cách lý tưởng, các nghiên cứu về phân phối thu nhập giữa các nước nên sử dụng tỷ giá PPP, dễ dàng thu được từ bộ số liệu các chỉ báo của Ngân hàng Thế giới hoặc từ

<http://cansim.epas.utoronto.ca:5680/pwt>.

Các tỷ giá PPP này có thể được so sánh như một tỷ số trên tỷ giá hối đoái chính thức và được sử dụng để 'chuẩn hóa' tất cả các giá trị đo lường thành một dạng số liệu tương thích toàn cầu. Tỷ giá PPP cũng chẳng phải là không có vấn đề, đáng kể nhất là việc chọn lựa giỏ hàng hóa dùng để so sánh giá, nhưng xem xét hết mọi thứ, có lẽ đây là tỷ giá dùng cho phân tích chuỗi giá trị tốt hơn so với tỷ giá hối đoái thực; một lý do không kém phần quan trọng là tỷ giá này dễ dàng đo lường. Nhưng không có số đo nào hoàn hảo, và nhà phân tích cần phải xem xét đến những điểm không hoàn hảo này khi lý giải số liệu.

**Bảng 5: Chênh lệch giữa GNP trên đầu người theo tỷ giá thị trường và tỷ giá PPP, USD hiện hành**

	1990	1997
Bangladesh		
Giá thị trường	280	360
Giá PPP	750	1,090
Brazil		
Giá thị trường	2,670	4,790
Giá PPP	4,880	6,350
Trung Quốc		
Giá thị trường	420	860
Giá PPP	1,390	3,070
Ấn Độ		
Giá thị trường	350	370
Giá PPP	1,100	1,660
Pháp		
Giá thị trường	19,750	26,300
Giá PPP	17,810	22,210
Nhật Bản		
Giá thị trường	26,400	38,160
Giá PPP	18,830	24,400

Ngân hàng Thế giới (1999), Các chỉ báo phát triển thế giới.

#### 14.4 Trong những tình huống nào số liệu doanh thu và giá trị gia tăng minh họa cho phân tích

Bước đầu tiên trong phân tích chuỗi giá trị như chúng ta đã thấy trong thảo luận trên đây mô tả chuỗi giá trị, là xây dựng một *cây* giá đầu ra gộp, bắt đầu bằng nguồn nguyên vật liệu và kết thúc với thành phẩm bán cho khách hàng. Đây là một công việc khá đơn giản, nhưng chỉ có giá trị hạn chế để giúp phân tích các diễn biến phân phối. Trong phân tích phân phối, điều quan trọng hơn là thu thập số liệu về giá trị gia tăng trong mỗi công đoạn sản xuất ra một hàng hóa hay dịch vụ. Giá trị gia tăng này có thể diễn ra:

- Trong các bộ phận cụ thể của các hoạt động sản xuất của một nhà máy hay công ty hay nông trại
- Trong một nhà máy, công ty hay nông trại cụ thể
- Trong một mắt xích của chuỗi giá trị (ví dụ như trong thiết kế hay tiếp thị hay sản xuất, mà không luôn luôn đồng nghĩa với các hoạt động của các công ty riêng lẻ trong từng mắt xích này)
- Trong các cấp địa phương và ở cấp độ quốc gia.

Trước khi thảo luận các phương pháp và nguồn có thể sử dụng để thu thập số liệu này, cần ghi nhớ một trong những bài học quan trọng về các nguyên tắc sản xuất tinh giản (Beesant 1991), là có sự khác biệt giữa chi phí và giá trị trong sản xuất. Có thể hiểu và đo lường chi phí một cách dễ dàng; giá trị thì phức tạp hơn và liên quan đến giá trị của một sản phẩm đối với khách hàng sau cùng. Với hệ thống sản xuất ‘hiệu quả hoàn hảo’, hai khái niệm này có thể cho ta cùng một câu trả lời. Nhưng nếu có bất kỳ sự lãng phí nào trong hệ thống, và sự lãng phí này có thể phát sinh từ những thứ hữu hình như chi phí vốn lưu động cần thiết để tài trợ cho những chuỗi có hàng tồn kho cao, hay phế phẩm phế liệu quá nhiều – thì chi phí sẽ không song hành với giá trị. Khái niệm giá trị này khó ước lượng hơn nhiều so với chi phí, vì thế gần như luôn luôn người ta dễ bị cám dỗ mà đánh đồng hai khái niệm.

Khi đánh giá giá trị gia tăng, nguyên tắc trọng tâm là lấy chi phí đầu ra gộp – bao gồm chi phí nguyên liệu, chi phí khấu hao thiết bị, chi phí lao động, chi phí tiện ích và lợi nhuận - rồi trừ tổng chi phí đầu vào (nguyên liệu, linh kiện và dịch vụ mua vào). Quy trình này sẽ được áp dụng cho tất cả các cấp phân tích, thậm chí phân tích các vấn đề cụ thể theo cấp độ phân tích như sau:

- Phân tích sự bồi đắp hay gia tăng dần của giá trị *trong phạm vi từng bộ phận của công ty hay nông trại* thường không phải là một nhiệm vụ đơn giản, nhất là trong các doanh nghiệp lớn và đa dạng hóa. Điều này là do theo truyền thống, chi phí được tính trên cơ sở chức năng trong mọi sản phẩm – ví dụ, chi phí tiền lương, chi phí đầu tư cố định, chi phí tiện ích – trong khi mục tiêu nghiên cứu là theo dõi diễn biến chi phí của một cấu phần cụ thể hay một sản phẩm cụ thể đi qua một nhà máy hay công ty hay nông trại sản xuất ra nhiều sản phẩm đa dạng. Trong những năm gần đây, việc hạch toán chi phí dựa vào hoạt động đã được triển khai để giúp doanh nghiệp đánh giá chính xác hơn chi phí sản xuất của các cấu phần cụ thể hay sản phẩm cụ thể (Johnson và Kaplan 1987) nhưng xem ra hiếm có doanh nghiệp nào tại các nước đang phát triển sử dụng hệ thống này. Trong những trường hợp này, nhà phân tích sẽ phải thu thập số liệu trong quá trình thảo luận với bộ phận tài chính của doanh nghiệp.
- Tính toán giá trị gia tăng ở *cấp độ nhà máy, công ty và nông trại* thì dễ dàng hơn nhiều. Việc thu thập tổng chi phí xuất xưởng/công ty/trang trại là vấn đề tương đối đơn giản cũng như chi phí mua nguyên liệu và linh kiện. Tất cả các bộ số liệu này sẽ có sẵn từ bộ phận chức năng tài chính của nhà máy hay công ty.
- Số liệu về giá trị gia tăng *trong các mắt xích cụ thể* trong chuỗi nói chung cũng không khó thu thập. Giá được thu thập vào điểm cuối của mỗi mắt xích có thể được sử dụng để tính toán một giá trị thô về sự bồi đắp giá trị dọc theo chuỗi, như trong trường hợp hoa quả đóng hộp xuất khẩu từ Nam Phi trong bảng 3 trên đây.
- Việc đo lường giá trị gia tăng trong một *tiểu vùng* cụ thể của một đất nước thì khó khăn hơn nhiều, vì gần như không tồn tại các hệ thống hạch toán theo vùng. Nói chung, chỉ có thể có những phép tính gần đúng thô sơ, có thể dựa vào phân tích các công ty then chốt và (hoặc) thông qua xây dựng một tổ hợp đầu vào-đầu ra đơn giản cho các yếu tố đầu vào. Các hệ thống chính trị liên bang (ví dụ như Ấn Độ và Đức) có xu hướng có cơ sở dữ liệu theo vùng tốt hơn so với các hệ thống chính trị thống nhất (ví dụ như Jamaica và Kenya).



- Chỉ hơi đỡ khó khăn hơn một chút là việc tính toán giá trị gia tăng ở *cấp độ quốc gia*. Ở đây có thể có hai vấn đề. Vấn đề thứ nhất phát sinh khi các đầu vào và đầu ra không có giao dịch ngoại thương, và đây là một vấn đề tương đối đơn giản vì nó phản ánh trong giá bán sau cùng của sản phẩm. Nhưng chỉ trong rất ít trường hợp thì hàng hóa và dịch vụ và *các yếu tố đầu vào của chúng* mới hoàn toàn được khai thác trong nước. Vì thế, vấn đề thứ hai phát sinh khi ta cố gắng ước lượng tỷ trọng của đầu vào trong nước (và đầu vào của chúng) trong giá trị gia tăng. Trên nguyên tắc, ta có thể làm được điều này thông qua lấy kim ngạch xuất khẩu trừ đi nhập khẩu, nhưng ở đây lại có vướng mắc phát sinh vì xem ra khó mà nhận diện tất cả cấu phần và dịch vụ nhập khẩu trong sản xuất, và (quan trọng hơn) vì ảnh hưởng vòng thứ hai và thứ ba. Nghĩa là, những hàng hóa ‘thu mua tại địa phương’ thật ra bản thân chúng đã có thành phần nhập khẩu cao rồi, hay đầu vào của chúng có thành phần nhập khẩu cao. Một vấn đề phụ phát sinh là, hai hệ thống sẵn có để ghi nhận đầu ra (phân loại ISIC) và ngoại thương (Hệ thống hài hòa HS và phân loại SITC) không tương ứng chặt chẽ với nhau; số liệu đầu ra của đất nước nói chung sẽ khó hòa hợp với thống kê thương mại.

**Hình 34: Các bối cảnh khác nhau của giá trị gia tăng và nguồn số liệu**

<b>Giá trị gia tăng trong</b>	<b>Điều tìm kiếm</b>	<b>Nguồn số liệu</b>
Hoạt động trong phạm vi nhà máy/ nông trại	Đo lường vai trò của từng công đoạn cụ thể	Sử dụng các kỹ thuật hạch toán chi phí dựa vào hoạt động trong quá trình thảo luận với bộ phận tài chính của công ty
<b>Nhà máy/ nông trại</b>	Chi phí đầu ra (bao gồm lợi nhuận) trừ đi chi phí nguyên liệu đầu vào và dịch vụ; phân tích thành phần chức năng của chi phí (lao động, khấu hao, nguyên vật liệu, tiện ích) nói chung cũng giúp ích	Bộ phận chức năng tài chính của nhà máy
<b>Doanh nghiệp</b>	Chi phí đầu ra (bao gồm lợi nhuận) trừ đi chi phí nguyên liệu đầu vào và dịch vụ; phân tích thành phần chức năng của chi phí (lao động, khấu hao, nguyên vật liệu, tiện ích) nói chung cũng giúp ích	Bộ phận chức năng tài chính của công ty
<b>Mất xích trong chuỗi</b>	Chênh lệch giữa chi phí đầu vào và đầu ra cho từng mắt xích trong chuỗi	Bộ phận chức năng bán hàng trong công ty ở đỉnh của từng mắt xích
<b>Địa phương</b>	Sau khi xác định vùng, chênh lệch giữa chi phí đầu ra sau cùng và nguyên vật liệu và dịch vụ nhập khẩu vào trong vùng	Bộ số liệu nói chung rất nghèo nàn, vì thế sẽ phải thực hiện phép tính gần đúng, mô phỏng các mối quan hệ đầu vào-đầu ra địa

		phương (thường liên quan đến nghiên cứu cơ bản)
<b>Đất nước</b>	Đóng góp vào GNP  Thu nhập ngoại hối ròng	Giá trị của doanh số sau cùng trừ chi phí đầu vào  Trong một số trường hợp mà chỉ liên quan đến việc khai thác nguồn lực nội địa, từ kim ngạch xuất khẩu. Nhưng trong những trường hợp khác, kim ngạch xuất khẩu trừ kim ngạch nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ tương ứng khi có thể nhận diện được và lợi nhuận chuyển về nước

### 14.5 Làm thế nào đo lường lợi nhuận, và lợi nhuận có phải là số đo thích hợp của kết quả phân phối?

Việc chú trọng vào doanh nghiệp và vào vai trò của đặc lợi được xây dựng (hay đặc lợi ‘Schumpeter’) khi xác định diễn tiến phân phối thu nhập thường lôi cuốn sự chú ý vào lợi nhuận, và lợi nhuận thường được cho là yếu tố then chốt để tìm hiểu kết quả phân phối của hệ thống sản xuất toàn cầu. Ví dụ, Liên minh nhà nông quốc gia của Canada đã thực hiện việc phân tích chuỗi giá trị kinh doanh nông nghiệp (bảng 6). Mục đích cơ bản của Liên minh nhà nông trong việc thu thập số liệu này là để chứng minh rằng sinh lợi từ nông nghiệp (0.7 phần trăm trên vốn sở hữu trong thời gian năm năm) là thấp hơn nhiều so với sinh lợi trong các mắt xích khác của chuỗi (nói chung hơn 17 phần trăm).

Nhưng có những vấn đề với số đo lợi nhuận này. Xem xét kỹ hơn số liệu trong bảng 6 cho thấy rằng gần như không có liên hệ gì giữa tỷ số lợi nhuận-trên-doanh số và sinh lợi trên vốn sở hữu. Ví dụ, IBP (đóng gói thịt bò và thịt lợn) và McDonalds (nhà hàng) có mức doanh số và sinh lợi trên vốn sở hữu tương tự nhau, nhưng có mức lợi nhuận tuyệt đối hết sức khác nhau (lần lượt là 279 triệu và 2279 triệu dollars Canada). Điểm bất thường này rõ ràng phát sinh do cơ sở vốn sở hữu của IBP nhỏ hơn nhiều so với McDonalds. Điều này làm lộ rõ vấn đề sử dụng ‘vốn sở hữu’ trong mẫu số trong công thức tính lợi nhuận, vì các công nghiệp khác nhau (và quả thật là các hệ thống tài chính quốc gia khác nhau) sẽ có những chính sách khác nhau đối với việc tài trợ nhu cầu đầu tư. Trong một số trường hợp, nhu cầu đầu tư nói chung được tài trợ bằng vốn sở hữu, trong những trường hợp khác (ví dụ như trong các công ty công nghệ cao được tài trợ bằng vốn mạo hiểm), hầu hết nguồn lực đến dưới hình thức vốn vay. Hơn nữa, đối với những công ty kỳ cựu lâu đời, lợi nhuận tái đầu tư có thể là nguồn tài sản quan trọng, và sẽ không nhất thiết được phản ánh trong cơ sở vốn sở hữu.

Do đó, thay vì sử dụng sinh lợi trên vốn sở hữu, tốt hơn nên sử dụng sinh lợi trên *tài sản ròng*. Tài sản ròng được tính bằng cách lấy tất cả tài sản gộp của công ty, bao gồm vốn sở hữu, lợi

nhuận tái đầu tư, và các khoản thanh toán nợ đang lưu hành đến hạn từ con nợ, rồi trừ đi tất cả nghĩa vụ nợ mà công ty có, bao gồm nợ ngắn hạn và vốn vay dài hạn và tiền nợ các chủ nợ. Nhưng sinh lợi trên tài sản ròng có tính đến sinh lợi từ những tài sản vô hình như quảng cáo, thiết kế và thương hiệu đến mức độ nào? Thực chất, những khoản mục này được bao gồm trong dòng chi phí như chi tiêu hàng năm cho các hoạt động dịch vụ này. Sinh lợi của những hoạt động này cũng được bao gồm trong dòng doanh thu liên quan đến chênh lệch giá nhận được trên doanh số bán hàng. Như vậy, trên phương diện sinh lợi trên đầu tư của công ty, đó là một chỉ báo bỏ ích của sinh lợi từ tài sản vô hình. Nhưng nó kém hữu ích hơn khi xem xét sinh lợi của nhà đầu tư vốn sở hữu từ thị trường cổ phiếu, trong đó giá vốn sở hữu là sự phản ánh ảnh hưởng danh tiếng lâu đời. Ví dụ, thương hiệu Coca Cola phản ánh trong giá vốn sở hữu có thể chỉ tương ứng một cách lỏng lẻo với sinh lợi từ đầu tư của công ty.

Một chỉ báo 'lợi nhuận' khác cũng thường được sử dụng nhưng kém thỏa mãn là chênh lệch giữa giá bán và chi phí giá thành (markup). Đôi khi người ta lập luận rằng chênh lệch này càng cao, 'lợi nhuận' trong một phân đoạn của chuỗi càng lớn. Tuy nhiên, đây là một số đo khiêm khuyết, vì 'giá trị' của chênh lệch giá bán-chi phí giá thành này phụ thuộc vào lượng bán. Ví dụ, các siêu thị có thể có mức chênh lệch này thấp, nhưng vẫn rất có lời ứng với qui mô vòng quay hàng hóa của họ. Mặt khác, một nhà sản xuất thời trang cao cấp có thể có khối lượng hàng bán thấp, nhưng độ lớn của chênh lệch giá bán-chi phí giá thành làm cho họ hết sức có lời. Do đó, tóm lại, độ lớn của chênh lệch giá bán-chi phí giá thành tự nó không cho ta biết nhiều về tỷ lệ lợi nhuận của doanh nghiệp.

Cuối cùng, nếu có sẵn số liệu (điều không chắc xảy ra trong hầu hết các chuỗi giá trị), người ta có thể tính tổng lợi nhuận tạo ra xuyên suốt chuỗi, rồi phân bổ lợi nhuận này cho các mắt xích khác nhau trong chuỗi, tính tỷ trọng của họ trong tổng lợi nhuận. Điều này mang lại sự phản ánh tỷ trọng lợi nhuận của các mắt xích khác nhau trong chuỗi chứ không phải tỷ lệ lợi nhuận. (Chênh lệch phát sinh do tổng đầu tư khác nhau cần thiết để tạo ra lợi nhuận trong từng mắt xích của chuỗi). Nhưng, tùy thuộc vào lăng kính phân phối cụ thể sử dụng trong phân tích, nếu ta có thể tính được tỷ trọng lợi nhuận, thì việc điều chỉnh tỷ trọng này theo sức mua, thông qua điều chỉnh giá trị PPP của lợi nhuận này, cũng sẽ có ích.

**Bảng 6: Lợi nhuận trong chuỗi giá trị kinh doanh nông nghiệp Canada**

Mắt xích trong chuỗi giá trị	Công ty được chọn <sup>a</sup>	Doanh thu (triệu CAD) (1998)	Lợi nhuận (triệu CAD) (1998)	% sinh lợi trên vốn sở hữu (1998)	% sinh lợi trên vốn sở hữu 5 năm	
↓	Dầu khí	Imperial Oil	7,995	554	12.9	12.3
	Phân bón	Agrium Inc	2,654	117	18.7	37.1
	Hóa chất và hạt giống	Monsanto	12,718	368	-5.0	7.4
	Máy móc	Deere	20,326	1,501	25.0	23.5
	Ngân hàng	Ngân hàng Montreal	17,239	1,350	15.2	15.8
	Trang trại	276,548 tr.trại	29,648	367	0.3	0.7
	Chế biến ngũ cốc	United Grain Growers	1,887	16	8.7	3.9
	Đường sắt	Canadian Pacific	10,247	801	10.3	7.0
	Chế biến thực phẩm	Nestle	76,457	4,572	19.7	21.5
	Đóng gói thịt bò và thịt lợn	IBP	18,896	279	13.6	17.6
	Rượu bia và nước giải khát	Coca Cola	27,666	5,195	42.0	51.9
	Bột ngũ cốc	Kellogg	9,944	739	53.0	41.6
	Nhà hàng	McDonalds	18,266	2,279	16.0	17.5

<sup>a</sup> Nguồn nguyên thủy cung cấp số liệu về một số công ty trong từng mắt xích của chuỗi.

Nguồn: Chọn lọc từ Liên minh nhà nông quốc gia Canada (2000).

**Hình 36: Các chỉ báo lợi nhuận khác nhau, ưu và nhược điểm**

Các chỉ báo lợi nhuận	Ưu và nhược điểm	Nguồn số liệu
<b>Các chỉ báo yếu kém về lợi nhuận</b>		
1. Sinh lợi trên vốn sở hữu	Bỏ qua sự tài trợ thông qua sử dụng vốn vay hay lịch thanh toán với các chủ nợ và con nợ	Bảng cân đối kế toán
2. Lợi nhuận trên doanh số	Lợi nhuận trên doanh số nói chung nghèo nàn nhất khi giá trị gia tăng mỏng nhất, nhưng điều này không chắc có liên quan đến sinh lợi trên tài sản ròng	Phòng vấn bộ phận tài chính trong công ty; bảng cân đối kế toán
3. Tỷ trọng trong tổng lợi nhuận của chuỗi giá trị	Các doanh nghiệp thường tham gia vào một số chuỗi giá trị; không xem xét đến đầu tư	Bảng cân đối kế toán và phòng vấn bộ phận tài chính trong công ty
<b>Chỉ báo tốt hơn về lợi nhuận</b>		
Sinh lợi trên tài sản ròng	Xem xét đến vốn sở hữu và vốn vay và lịch thanh toán với các chủ nợ và con nợ	Bảng cân đối kế toán

Tuy nhiên, thậm chí nếu các số đo lợi nhuận phù hợp đã được xác định, những số đo này sẽ đo lường phân phối giá trị tốt đến mức nào? Câu trả lời là chỉ có bản chất hạn chế, vì vốn (được đền đáp bằng lợi nhuận) chỉ là một yếu tố sản xuất. Nói cách khác, công ty không phải là một đơn vị hạch toán tốt khi xem xét phân phối *thu nhập* vì chính các yếu tố sản xuất (chứ không phải tổ chức) là người thụ hưởng thu nhập. Ví dụ, hãy xem trường hợp trong đó các hàng rào ngăn cản sự tham gia thị trường của các nhà sản xuất mới là thấp xuyên suốt chuỗi giá trị, như trường hợp các thị trường cạnh tranh tương đối hoàn hảo như chè và cà phê. Ở đây, rất ít người tham gia trong chuỗi kiếm được lợi nhuận, vì thế ta gần như không thể học hỏi gì về diễn tiến phân phối thu nhập toàn cầu từ việc phân tích lợi nhuận.

Thế nhưng, đồng thời người ta cũng không thể phủ nhận rằng những người làm việc trong các chuỗi siêu thị tại các nước giàu và trong các cơ quan quảng cáo có thu nhập cao hơn nhiều so với những người hái chè ở Ấn Độ và Kenya, thậm chí khi đã tính đến sự ngang bằng sức mua của các thu nhập này. Lý do khiến điều này xảy ra là do có những hàng rào cản trở sự lưu thông lao động phổ thông (thông qua các biện pháp kiểm soát xuất nhập cảnh) giúp bảo đảm rằng người lao động ở siêu thị các nước giàu không bị sức ép giảm tiền lương; và có những hàng rào kỹ năng khiến người ta không thể tham gia vào các cơ quan quảng cáo giúp bảo vệ mức lương ở đó. Tiền lương trả cho những bộ phận này trong chuỗi giá trị phản ánh năng suất chung của nền kinh

tế tổng thể, mà xác định tỷ lệ tuyển dụng kỹ năng sử dụng trong hai hoạt động này trong chuỗi giá trị, chứ không phải động học của bản thân chuỗi giá trị. Thế nhưng, đồng thời, vì nhiều công ty ở nước giàu tham gia vào ngành bán lẻ và quảng cáo, tỷ lệ lợi nhuận trong hai mảng hoạt động này cũng có thể thấp.

Vì lý do này, thay vì sử dụng lợi nhuận, hay có lẽ ngoài việc tập trung vào tỷ lệ lợi nhuận trên tài sản ròng hay trên vốn chủ sở hữu, sẽ bổ ích hơn nếu ta tập trung vào thu nhập duy trì trong các phần khác nhau của chuỗi giá trị (hình 37). Đối với lao động, điều này xem xét đến cả việc làm chính thức và phi chính thức, toàn thời gian và bán thời gian, thường xuyên và không thường xuyên, cũng như giới tính (và có thể cả dân tộc) và nên được tính trên cơ sở hàng giờ (để phản ánh sự khác nhau về ngày làm việc/tuần/năm). Thêm vào đó, vì việc gia công ngoài đã trở thành một hiện tượng ngày càng quan trọng, có thể cũng cần thực hiện cùng bài tập này trong số các nhà cung ứng chính và lấy bình quân các kết quả chung cho một số mắt xích trong chuỗi (tùy thuộc vào trọng tâm của phân tích chuỗi giá trị cụ thể).

Ở những nơi mà đặc lợi tài nguyên là quan trọng, cũng nên thực hiện việc đánh giá sinh lợi của người giữ những tài sản này. Điều này có thể phản ánh qua lợi nhuận (trong những trường hợp sở hữu tư nhân, ví dụ như các công ty dầu vào những thời kỳ giá dầu tăng) hay phản ánh qua tiền thuê mỏ trả cho chính phủ (trong những trường hợp nhà nước cũng là người hưởng đặc lợi tài nguyên, như trường hợp thuế xuất khẩu đối với chuỗi của Costa Rica).

Điều mà phương pháp này không làm là bóc tách phân phối thu nhập trong phạm vi công ty – bình quân thu nhập duy trì có thể là một số liệu gây hiểu lầm của thu nhập trung vị. Chúng ta sẽ xem xét vấn đề này dưới đây.

### Hình 37: Tính toán sinh lợi của tất cả các yếu tố sản xuất trong chuỗi giá trị

Yếu tố sản xuất	Chỉ báo phân phối	Phương pháp tính	Nguồn số liệu
<b>Lao động</b>	Thu nhập duy trì	Tổng tiền công và tiền lương chung chia cho số giờ lao động; bao gồm người lao động tạm thời và bán thời gian	Bảng cân đối kế toán và bộ phận tài chính và nhân sự trong doanh nghiệp
<b>Vốn</b>	Tỷ lệ lợi nhuận (trên tài sản ròng hay vốn cổ đông)	Đọc ra từ bảng cân đối kế toán	Bảng cân đối kế toán và bộ phận tài chính và nhân sự trong doanh nghiệp
<b>Tài nguyên thiên nhiên</b>	Tỷ lệ lợi nhuận (trên tài sản ròng hay vốn cổ đông)  Tiền thuê mỏ	Đọc ra từ bảng cân đối kế toán  Đọc ra từ chứng từ	Bảng cân đối kế toán và bộ phận tài chính trong doanh nghiệp  Ấn bản của chính

		chính thức	phủ; bộ phận tài chính của công ty
--	--	------------	------------------------------------

### 14.6 Bình diện địa điểm của phân phối thu nhập

Điểm bắt đầu đối với phần lớn phân tích chuỗi giá trị là về phân phối sinh lợi giữa các nước và điều này như ta đã thấy, có thể phản ánh tốt nhất qua giá trị gia tăng và thu nhập duy trì (điều chỉnh thích hợp sự biến dạng tỷ giá hối đoái bằng tỷ giá PPP hay tỷ giá hối đoái thực). Tuy nhiên, đất nước không phải là đơn vị hạch toán địa lý duy nhất. Các đơn vị hạch toán khác bao gồm:

- Một khu vực bao trùm nhiều nước – ví dụ, NAFTA hay EU
- Vùng địa phương nằm trong một quốc gia – ví dụ, tỉnh Central ở Kenya
- Quận huyện bên dưới cấp tỉnh – ví dụ, quận Kiambu thuộc tỉnh Central ở Kenya
- Thị xã và vùng ngoại vi nằm trong quận huyện (thị xã Limuru nằm trong quận Kiambu thuộc Kenya)

Mỗi địa phương này đều là một đơn vị địa lý quan trọng, nhưng không phải dễ dàng nghiên cứu như nhau (hình 38). Các nhà nước và một số khu vực bao trùm nhiều nước thường có cơ sở dữ liệu toàn diện có thể thực hiện việc phân tích. Tùy thuộc vào mức độ liên bang hóa, qui mô đất nước và trình độ thu nhập trên đầu người, cũng có thể có một số dữ liệu cấp tỉnh hay cấp tiểu bang và cấp quận huyện. Cấp thị xã hiếm khi có dữ liệu toàn diện hay bổ ích để phân tích vùng sâu xa hơn, ngoại trừ ở những nước giàu.

**Hình 38: Nguồn số liệu để xem xét phân phối sinh lợi theo vùng địa lý**

	<b>Sự sẵn có số liệu</b>	<b>Nguồn số liệu</b>
<b>Khu vực bao trùm nhiều quốc gia</b>	Vừa phải	Các tổ chức đại diện (ví dụ như EU); các tổ chức quốc tế (ví dụ như WTO về thương mại, UNIDO về công nghiệp, FAO về nông nghiệp, ITO về viễn thông)
<b>Quốc gia</b>	Tốt	Các ấn bản của Tổng cục thống kê
<b>Vùng địa phương thuộc một quốc gia</b>	Vừa phải, tốt hơn trong các hệ thống chính trị liên bang, ở những nước lớn và những nước giàu hơn	Các ấn bản của Tổng cục thống kê; ấn bản của tiểu bang/ tỉnh
<b>Quận huyện</b>	Nghèo nàn	Các ấn bản của Tổng cục thống kê; ấn bản của tiểu bang, tỉnh
<b>Thị xã</b>	Hiếm khi có sẵn, nhưng tốt hơn ở những nước giàu hơn	Các ấn bản của chính quyền địa phương

## 14.7 Phân tích thành phần dòng thu nhập – tầng lớp, giới tính, dân tộc, và các nhóm thu nhập

Nếu thu nhập duy trì bình quân có ưu điểm là sinh lợi tổ chức cho tất cả các yếu tố sản xuất, chứ không phải chỉ là sinh lợi của vốn, thì chúng có nhược điểm là che dấu tình trạng bất bình đẳng giữa các nhóm khác nhau được hưởng sinh lợi từ sản xuất. Trọng tâm phân phối của phân tích chuỗi giá trị sẽ đặc biệt nhấn mạnh vào việc phân tích thành phần thu nhập này. Việc sử dụng hình thức phân tích thành phần nào tùy thuộc vào lăng kính phân phối sử dụng. Nhưng một vài trọng tâm chính là:

- Phân phối thu nhập theo chức năng, tách biệt giữa sinh lợi của vốn (lợi nhuận) và lao động (tiền lương), lưu ý tầm quan trọng của việc công nhận các nhà sản xuất kinh tế phi chính thức sử dụng nguồn vốn có hạn của họ cũng như lao động phi chính thức gia công ngoài.
- Phân phối theo giới tính, tìm hiểu thu nhập của phụ nữ
- Phân phối theo dân tộc và đẳng cấp, ví dụ như đối với tầng lớp ‘không thể chạm đến’ ở Ấn Độ, người da màu ở Nam Phi và người dân tộc Mã Lai ở Malaysia hay người Fiji ở Fiji.

Nói chung, số liệu duy nhất có thể có sẵn là số liệu phản ánh phân phối thu nhập theo chức năng trong nền kinh tế chính thức. Các chủng loại khác – nền kinh tế phi chính thức, giới tính và dân tộc – gần như luôn luôn đòi hỏi phải thực hiện nghiên cứu cơ bản, và trong một số trường hợp có thể liên quan đến việc thu thập những số liệu đặc biệt nhạy cảm vì sự phân chia này luôn luôn phản ánh mối quan hệ quyền lực ở nơi làm việc, và người nắm giữ những thông tin then chốt có thể miễn cưỡng cung cấp số liệu. Trong những trường hợp khác, vấn đề xem ra không phải là giữ lại thông tin, mà đúng hơn là không ai thu thập những số liệu này.

**Bảng 39: Phân tích thành phần thu nhập; phân tích vòng thứ nhất trong doanh nghiệp**

Nhóm thu nhập	Số liệu yêu cầu	Nguồn số liệu
<i>Nhóm:</i> Vốn <sup>a</sup> Lao động	Lợi nhuận hàng năm Tổng tiền lương và tiền công hàng năm	Bảng cân đối kế toán; bộ phận tài chính Tiền lương và tiền công từ bộ phận tài chính, số lao động từ bộ phận nhân sự
<i>Nhà sản xuất phi chính thức<sup>b</sup></i> <i>Lao động gia công ngoài</i>	Thu nhập, Chi tiêu, thu nhập	Tìm hiểu chi tiết với nhà sản xuất Tìm hiểu chi tiết với người lao động và đại diện gia công, từ bộ phận tài chính và nhân sự công ty
<i>Giới tính</i>	Thu nhập trên giờ	Tìm hiểu chi tiết với bộ phận tài chính và nhân sự
<i>Dân tộc và đẳng cấp</i>	Thu nhập trên giờ	Tìm hiểu chi tiết với bộ phận tài chính



		và nhân sự
--	--	------------

<sup>a</sup> Trong trường hợp chủ sở hữu cũng là giám đốc, số liệu lợi nhuận cũng sẽ bao gồm chênh lệch giữa tiền lương thực tế chủ sở hữu nhận được và tiền lương mà họ lẽ ra phải thanh toán cho giám đốc hưởng lương chuyên nghiệp.

<sup>b</sup> Thu nhập của nhà sản xuất/ kinh doanh phi chính thức từ hoạt động sản xuất kinh doanh của họ biến động mạnh, vì thế, có thể phải thu thập số liệu trong một khoảng thời gian – ví dụ thu nhập và chi tiêu cho tuần này, ba tuần trước, ba tháng trước. Hơn nữa, vì họ hiếm khi phân biệt giữa chi tiêu cho tiêu dùng cá nhân và chi phí đầu vào, nhà nghiên cứu phải sáng tạo trong việc thu thập và phân loại thông tin về thu nhập và chi tiêu phù hợp.

Việc tìm hiểu cấp doanh nghiệp về phân phối thu nhập thì không mới. Nhưng phân tích chuỗi giá trị có tiềm năng đem đến sự am hiểu mới mẻ và hiệu lực trong phân tích phân phối thu nhập theo thành phần này, nhất là về vấn đề giới tính. Theo hiểu biết tốt nhất của chúng ta, cách tiếp cận phân phối này cho đến giờ vẫn chưa được áp dụng. Phương pháp luận sẽ giúp mô tả phân phối thu nhập (theo giới tính) xuyên suốt chuỗi giá trị (hình 40):

**Hình 40: Phương pháp đề xuất để tìm hiểu phân phối thu nhập theo giới tính trong chuỗi giá trị quần áo sợi bông**

	<b>Mắt xích</b>	<b>Phương pháp tính toán</b>	<b>Nguồn số liệu</b>
↓	Công ty giống cây trồng	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Phân bón, thuốc trừ sâu	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Dụng cụ, máy móc	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Cày bừa (nông trại nhỏ)	Tỷ trọng giới tính trong thu nhập hộ nhân cho tỷ trọng của sợi bông trong thu nhập hộ	Nghiên cứu cơ bản
	Trồng trọt, chăm bón (nông trại nhỏ)	Tỷ trọng giới tính trong thu nhập hộ nhân cho tỷ trọng của sợi bông trong thu nhập hộ	Nghiên cứu cơ bản
	Thu hoạch (nông trại nhỏ)	Tỷ trọng giới tính trong thu nhập hộ nhân cho tỷ trọng của sợi bông trong thu nhập hộ	Nghiên cứu cơ bản
	Xe sợi	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Dệt vải	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Hoàn tất, nhuộm	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Công nghiệp may quần áo	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Vận chuyển, xử lý	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Thiết kế	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Tiếp thị và quảng cáo	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Mua	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Nghiên cứu cơ bản
	Bán lẻ	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính
	Cửa hàng vòng hai, cửa hàng từ thiện	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Nghiên cứu cơ bản
Tái chế	Tiền lương/tiền công bình quân của nam giới và phụ nữ	Bộ phận tài chính	

Cho dù hình 39 và 40 cho ta những phương thức bổ ích để bắt đầu phân tích thành phần thu nhập trong chuỗi giá trị, các phương thức này có nhược điểm là chỉ tập trung vào ảnh hưởng vòng đầu tiên. Sự chú trọng toàn diện hơn vào phân phối đòi hỏi nhà phân tích phải đào sâu hơn, và đánh giá hệ quả phân phối của chi tiêu theo các nhóm người lao động khác nhau. Đôi khi, các kết quả phân tích loại này có thể mang lại những kết quả bất ngờ. Ví dụ, một cách tương đồng, một nỗ lực trong thập niên 70 (Berry 1977) mô phỏng tác động của tái phân phối thu nhập đối với việc làm ở Ấn Độ, dự kiến sẽ tìm thấy rằng phương thức phân phối đồng đều hơn sẽ tạo ra nhiều việc làm hơn và vì thế sẽ củng cố kết quả phân phối đồng đều hơn nữa. Thay vì thế, những gì Berry tìm thấy là thu nhập *biên* của người giàu được chi tiêu cho các dịch vụ (thâm dụng lao động), trong khi thu nhập *biên* của người nghèo được chi tiêu cho các sản phẩm công nghiệp (thâm dụng vốn). Tương tự, trừ khi chúng ta biết thu nhập của các nhóm khác nhau trong chuỗi giá trị được chi tiêu như thế nào – và trên lý thuyết, ta phải biết thu nhập được chi tiêu như thế nào trong các đợt chi tiêu thứ 3 và thứ 4 – ta sẽ không thể đo lường đầy đủ kết quả phân phối của các hoạt động chuỗi giá trị.

Phân tích sau này đặc biệt quan trọng nếu trọng tâm phân phối là về các nhóm thu nhập – ví dụ như những người ‘rất nghèo’. Không chắc rằng những người này, chủ yếu trình độ giáo dục rất thấp, sẽ được trực tiếp tuyển dụng vào những chuỗi giá trị cung cấp cho thị trường toàn cầu (Wood 1994). Thế nhưng, các chuỗi giá trị toàn cầu vẫn có thể ảnh hưởng đến đời sống của họ, có lẽ thông qua thu nhập mà một vùng nhỏ có thể tạo ra như một hệ quả của các hoạt động của các trang trại hay doanh nghiệp địa phương.<sup>8</sup> Hoặc, như một ví dụ không dễ chịu khác, những cô gái mại dâm phục vụ các tài xế xe tải đường dài chờ hàng ra cảng xuất khẩu ở Đông Phi (và trở thành những người mang mầm bệnh lan truyền HIV/AIDS) thường được rút ra từ những nhóm thu nhập nghèo nhất.

## 15 ĐƯA TRỌNG TÂM TRI THỨC VÀO PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ

Trong các phần trên đây, ta đã chứng minh rằng trong gần như mọi sản phẩm, hàm lượng kỹ năng trong sản xuất đã gia tăng. Nếu ta liên hệ lại chuỗi giá trị quần áo sợi bông trong hình 40 trên đây chẳng hạn, ngay lập tức ta thấy rõ ràng là trong gần như mọi mắt xích của chuỗi, hàm lượng tri thức đã gia tăng. Thử xem một vài mắt xích ngẫu nhiên:

- Trong thiết kế giống cây trồng, tiến bộ về công nghệ sinh học đã dẫn đến sự phát triển GMO (sinh vật biến đổi gen), mang lại tiềm năng to lớn gia tăng năng suất và đề kháng sâu bệnh, nhưng liên quan đến sự đầu tư to lớn vào nghiên cứu và phát triển (R&D).
- Trong sản xuất công cụ và máy móc, các hệ thống sản xuất linh hoạt và thiết kế bằng máy tính, tiêu biểu cho sự đầu tư đáng kể vào R&D và đòi hỏi những người lao động kỹ năng

---

<sup>8</sup> Nghiên cứu đang được Neil McCulloch thực hiện ở IDS, sử dụng một mô hình đầu vào-đầu ra theo vùng ở Kenya, được thiết kế để tìm hiểu ảnh hưởng vòng thứ hai và thứ 3 của các nhà sản xuất hoa quả tươi cung cấp cho các chuỗi giá trị toàn cầu.

cao, đã thay thế cho việc phác thảo và thiết kế thủ công và các công cụ máy móc truyền thống.

- Trong hoàn thiện và nhuộm, các nguyên liệu mới đã được du nhập để xử lý bông, hầu hết tiêu biểu cho một hàm lượng khoa học đáng kể; thêm vào đó, thiết bị kiểm soát bằng điện tử (sử dụng những người lao động trình độ cao) đã được đưa vào khâu hoàn thiện để kiểm soát sự phân tán màu.
- Tiếp thị và quảng cáo, nói chung tuyển dụng những người có trình độ, đang ngày càng quan trọng trong việc quảng bá hàng hóa và chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong chi phí chuỗi giá trị.

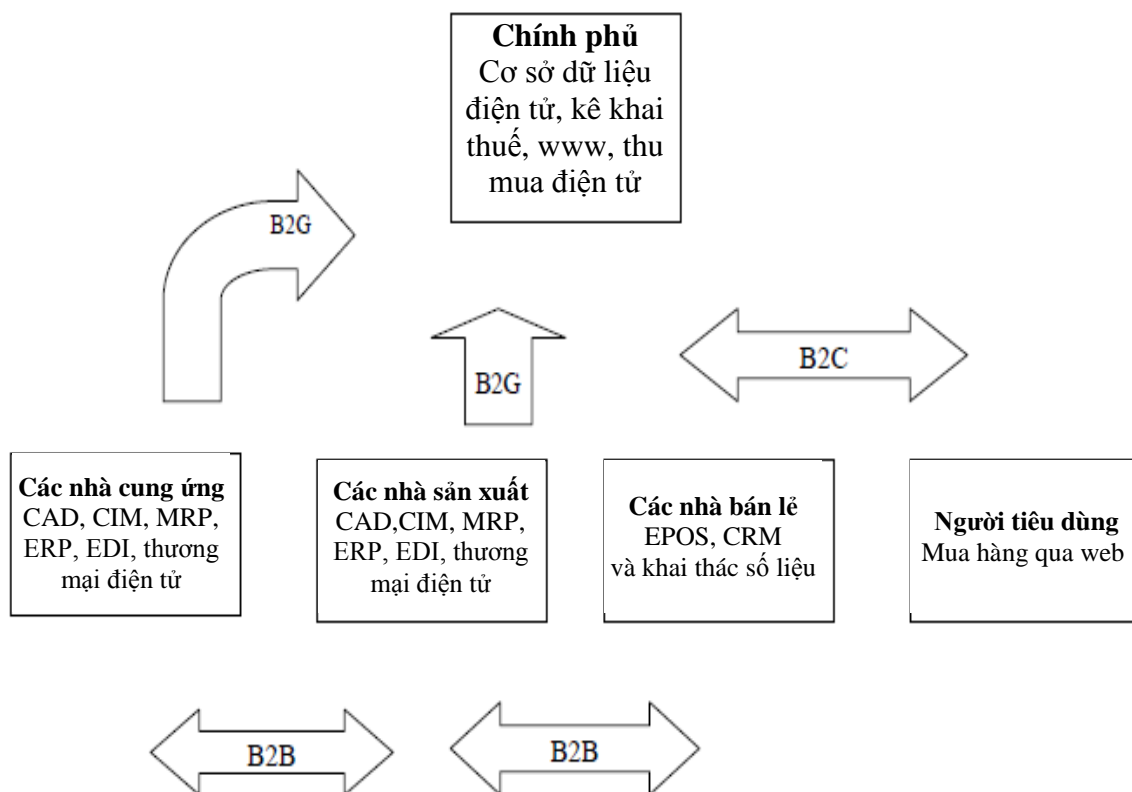
Làm việc trên nguyên tắc phân tích thành phần thu nhập trong một chuỗi giá trị, nhà phân tích cũng có thể chú trọng vào phân phối thu nhập cho các kỹ năng khác nhau. Phân tích thành phần thu nhập chuỗi giá trị theo những người lao động có kỹ năng và lao động phổ thông có thể đóng vai trò quan trọng trong việc lập biểu đồ mô tả diễn biến kỹ năng đang thay đổi này, và đòi hỏi những hình thức phân tích và thu thập số liệu tương tự như trong việc tìm hiểu phân phối thu nhập theo giới tính và dân tộc. Nhưng thêm vào đó còn có hai yếu tố thâm dụng tri thức khác có thể đưa vào phân tích chuỗi giá trị một cách bổ ích:

- Các kỹ năng đang ngày càng lưu thông quốc tế nhiều hơn, một phần như một hệ quả của tiến bộ trong giao thông hàng không và một phần như một hệ quả của internet và thư điện tử. Điều này giúp cho người lao động từ những nước giàu có các bí quyết khan hiếm về thiết kế, công trình, sản xuất và tiếp thị có thể cùng vận hành sản xuất với những người lao động kém kỹ năng hơn tại các nước nghèo thông qua những chuyến đi thường xuyên và ngắn bằng đường hàng không, cũng như thông qua sử dụng viễn thông một cách kinh tế. Ví dụ, như Schmitz cho thấy, khả năng của các doanh nghiệp xuất khẩu giày ở thung lũng Sinos, Brazil tham gia vào các chuỗi giá trị trở nên khả thi nhờ khách hàng đã liên hệ chặt chẽ với họ, cung cấp các kỹ năng thiết kế và hành động như các kênh dẫn đến thị trường sau cùng (Schmitz 1995, 2000). Thật vậy, những công ty như NIKE và GAP có hoạt động sản xuất riêng rất ít, nhưng gia tăng giá trị thông qua các kỹ năng thiết kế và tiếp thị bằng cách làm trung gian giữa các nhà sản xuất tại các nước đang phát triển và thị trường sau cùng.
- Công nghệ thông tin (IT) đóng vai trò ngày càng quan trọng trong hệ thống sản xuất toàn cầu (hình 41). Có một số cấu phần trong hệ thống này, bao gồm việc sử dụng IT trong từng chuỗi và giữa các chuỗi mắt xích, trong đó ngày càng có nhiều ứng dụng như CAD (thiết kế bằng máy tính), MRP (lập kế hoạch yêu cầu nguyên liệu cho dòng nguyên liệu), ERP (lập kế hoạch nguồn lực doanh nghiệp cho hệ thống dữ liệu tích hợp), CIM (hệ thống công nghiệp chế tạo tích hợp máy tính), EDI (trao đổi dữ liệu điện tử giữa các doanh nghiệp), EPOS (điểm bán hàng điện tử), CRM (quản lý quan hệ khách hàng) thông qua khai thác số liệu (phân tích phức hợp các cơ sở dữ liệu rất lớn về hồ sơ khách hàng) và sử dụng web (thư điện tử và thương mại điện tử) giữa các doanh nghiệp cũng như trong nhà. Người ta có thể phân loại các hệ thống và công nghệ thương mại điện tử khác nhau thành các loại như sau:
  - B2B – Doanh nghiệp với doanh nghiệp đối với các mắt xích chuỗi cung

- B2C – Doanh nghiệp với khách hàng đối với hoạt động bán lẻ có trọng tâm
- B2G – Doanh nghiệp với chính phủ chosự kết nối của doanh nghiệp với chính phủ.

Tất cả các hiện tượng này có thể được đưa vào một phân tích chuỗi giá trị để làm rõ hàm lượng tri thức trong sản xuất (hình 42). Điều này sẽ mang lại sự hiểu biết quan trọng về đặc lợi động học tiêu biểu cho các chuỗi giá trị toàn cầu, và về việc xác định các vấn đề lý thuyết như liệu ta có thể nhận diện các dạng khác nhau của chuỗi giá trị hay không (chuỗi do khách hàng điều phối hay chuỗi do nhà sản xuất điều phối) hay liệu ta có đang chứng kiến sự dịch chuyển phổ biến sang những quá trình thâm dụng tri thức mới lạ trong khắp các chuỗi giá trị (phần II trên đây). Một phần số liệu sẵn có thông qua phân tích nguồn số liệu công, các nghiên cứu về hoạt động của các cổng chuyên ngành trên internet (ví dụ như COVISINT, đang được sử dụng cho các giao dịch B2B trong ngành ô tô, và các cổng riêng theo ngành khác dành cho các mối liên kết hướng về phía trước từ nhà sản xuất đến khách hàng, chẳng hạn như trong nghề làm vườn và tiếp thị hải sản).<sup>9</sup>

**Hình 41: Công nghệ thông tin trong hệ thống sản xuất**



<sup>9</sup> Hiện tượng sau về các cổng chuyên ngành này là đề tài của một dự án nghiên cứu liên kết IDS/LSE đang được thực hiện bởi John Humphrey, Robin Mansell và Hubert Schmitz. Vai trò của thương mại điện tử B2B trong các chuỗi giá trị khác nhau là trọng tâm của một dự án nghiên cứu được thực hiện bởi Sagren Moodley và Mike Morris ở trường Nghiên cứu phát triển, Đại học Natal (Moodley 2001a,b).

**Hình 42: Phân tích thâm dụng tri thức trong chuỗi giá trị**

<b>Lĩnh vực trọng tâm tri thức</b>	<b>Đối tượng phân tích</b>	<b>Nguồn số liệu</b>
<i>Lao động có kỹ năng và lao động phổ thông</i>	Số lượng, phân công lao động và phần thưởng đền đáp cho các kỹ năng lao động khác nhau trong từng mắt xích của chuỗi	Các bộ phận tài chính và nguồn nhân lực trong doanh nghiệp
<i>Khả năng lưu chuyển quốc tế của kỹ năng và tri thức</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Khả năng lưu chuyển nhân sự có kỹ năng (số lượng và bản chất các chuyên đi)</li> <li>• Phân công lao động quanh các kỹ năng trong chuỗi giá trị</li> <li>• Sử dụng thư điện tử và internet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nguồn số liệu công về lữ hành</li> <li>• Phỏng vấn với các bộ phận chức năng trong các doanh nghiệp xuyên suốt chuỗi</li> <li>• Sử dụng www</li> </ul>
<i>Sử dụng công nghệ thông tin trong các chuỗi giá trị</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kiểm kê và phân tích việc sử dụng công nghệ thông tin trong từng mắt xích của chuỗi</li> <li>• Các mắt xích B2B</li> <li>• B2C</li> <li>• B2G</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Phỏng vấn bộ phận IT và kiểm soát sản xuất trong các doanh nghiệp</li> <li>• Các bộ phận chức năng bán hàng và mua hàng; phân tích các cổng web chuyên ngành</li> <li>• Bộ phận chức năng bán hàng; phân tích các cổng web chuyên ngành</li> <li>• Bộ phận tài chính</li> </ul>

**16 CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ HÒA NHẬP VÀO CÁC CHUỖI GIÁ TRỊ TOÀN CẦU NHƯ THẾ NÀO?**

Một trong những mối quan ngại thường được bày tỏ trong chính sách phát triển là cách thức hòa nhập các doanh nghiệp nhỏ vào các chuỗi giá trị toàn cầu. Thỉnh thoảng, các doanh nghiệp qui mô vừa và nhỏ (SME) là trọng tâm chú ý vì ưu điểm riêng của họ - ví dụ, vì họ được xem là cội nguồn của đổi mới, hay là hiện thân của sự nhanh nhẹn. Nhưng thông thường hơn, sự chú ý vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ là một phương thức tìm hiểu một vài vấn đề phân phối đặt ra trong thảo luận trên đây, vì nói chung họ gắn liền với người nghèo (đặc biệt là khi liên quan đến các doanh nghiệp siêu nhỏ), các vùng nghèo và các nhóm dân tộc nghèo (ví dụ như phát triển kinh doanh người da màu ở Nam Phi). Vì thế, ở những nơi có sự chú ý vào các vấn đề phân phối, có thể có những phương thức tốt hơn để tìm hiểu các yếu tố xác định phân phối thu nhập thông qua tập trung trực tiếp hơn vào những người hưởng thu nhập hơn là vào các SME. Mặt khác, vì các

cá nhân thường nhận thu nhập thông qua tham gia vào các tổ chức (nhất là các doanh nghiệp sản xuất), phát triển SME có thể là một phương tiện quan trọng để thực hiện chính sách.

Khi phân tích vai trò của các SME trong các chuỗi giá trị toàn cầu, qui trình sau đây có thể có hiệu lực (ta không tìm hiểu những vấn đề cụ thể mà các doanh nghiệp siêu nhỏ phải đương đầu trong thảo luận này). Nhiều SME có xu hướng không được đưa vào các chuỗi giá trị toàn cầu, và trong chừng mực có được xem xét đến, họ được xử lý một cách chi tiết hơn trong Hướng dẫn thực hành của McCormick và Schmitz (2001).

- Các SME sẽ được định nghĩa như thế nào? Có một qui ước lỏng lẻo rằng các doanh nghiệp siêu nhỏ liên quan đến việc tuyển dụng dưới 5 người (và đôi khi 10 người), các doanh nghiệp nhỏ có hơn 20 người đến dưới 50 người (đôi khi 100) và các doanh nghiệp qui mô vừa nói chung tuyển dụng hơn 50 người (đôi khi 100) đến dưới 500 người (đôi khi 1000). Nhưng chẳng những việc xếp hạng theo số người lao động này mỗi nước mỗi khác, mà thông thường, số người lao động có thể chỉ là sự phản ánh yếu ớt về qui mô. Điều này đặc biệt đúng trong lĩnh vực công nghệ cao, trong đó hoạt động công nghiệp chế tạo được gia công ngoài, và các công ty thiết kế tuyển dụng ít người, nhưng có mức giá trị gia tăng rất cao. Ở một số nước như Ấn Độ, người ta đã thừa nhận điều này thông qua bao gồm giá trị đầu tư trong định nghĩa ‘qui mô nhỏ’, nhưng cho dù điều này có thể giúp ích trong một số bối cảnh, trong những ngành thâm dụng tri thức, chính nguồn vốn nhân lực chứ không phải vốn cố định tiêu biểu cho phần đầu tư chính. Do đó, về mặt phương pháp luận, trong mỗi nghiên cứu chuỗi giá trị, điều quan trọng cần lưu ý là:
  - Qui mô là một khái niệm tương đối, và có thể được hiểu tốt nhất trong mối quan hệ với bản chất của từng chuỗi giá trị.
  - Qui mô có thể phản ánh qua số người lao động, doanh thu, hay giá trị vốn cố định hay kết hợp các yếu tố này.
- Sau khi quyết định điều tạo thành ‘tính chất nhỏ’ trong bối cảnh một chuỗi giá trị cụ thể, hay một mắt xích cụ thể trong chuỗi giá trị, bước kế tiếp là vẽ bản đồ sự phân phối qui mô của các công ty tham gia. Hầu hết điều tra thống kê ngành của các nước đều có số liệu này liên quan đến số lượng lao động (nhưng hiếm khi liên quan đến qui mô vốn hay doanh thu), nhưng các bộ dữ liệu này có thể lỗi thời hay có độ bao trùm nghèo nàn, trong trường hợp đó có thể phải thực hiện việc nghiên cứu cơ bản. Các bộ dữ liệu này nói chung cũng áp dụng cho qui mô nhà máy hơn là qui mô doanh nghiệp. Như một phần của bài tập vẽ bản đồ phân phối này, có thể tính tỷ trọng của các SME thông qua sử dụng các tỷ lệ qui tụ 2, 5 hay 10 công ty hay các biểu đồ pareto (xem thảo luận về các kỹ thuật này trong phần trước về đánh giá thị trường sau cùng), sử dụng bất kể chỉ báo nào về qui mô được xem là phù hợp nhất.
- Bước kế tiếp là so sánh ưu và nhược điểm của các SME. Sử dụng phương pháp đề xuất và mô tả trong thảo luận trong các phần trên, có thể so sánh các SME lẫn nhau (tìm hiểu về sự phân bố tính hiệu quả trong nhóm doanh nghiệp này) hay so sánh các SME này với các doanh nghiệp lớn hơn. Một cách lý tưởng, việc so sánh cũng nên bao gồm công suất của các SME này và thấu hiểu các thị trường của họ một cách hữu hiệu (chương 11 trên đây).

- Một ưu điểm then chốt của phân tích chuỗi giá trị là nó làm rõ sự kết nối lẫn nhau mang tính hệ thống của các doanh nghiệp riêng lẻ và các mắt xích trong chuỗi. Các SME có thể được kết nối với nhau theo hai cách chính, hoặc là hàng ngang (với các SME khác, sản xuất các sản phẩm tương tự) hoặc hàng dọc trong chuỗi giá trị (hình 43). Nhà phân tích cần lập biểu đồ phương thức hòa nhập SME vào chuỗi giá trị và biểu thị bản chất sự kết nối này, đặc biệt là kết nối hàng ngang. Sự phân biệt kép tự khám phá của Schmitz giữa những mắt xích vốn là doanh nghiệp-với-doanh nghiệp và những mắt xích vốn là doanh nghiệp-với-nhiều doanh nghiệp, và các mắt xích hàng dọc (lên và xuống trong chuỗi) và các mắt xích hàng ngang, là một cách thức bổ ích để phân loại các mắt xích chuỗi giá trị hệ thống này.

**Hình 43: Bộ cục suy nghĩ về các mối liên kết giữa các doanh nghiệp vừa và nhỏ**

	Song phương	Đa phương
<b>Mắt xích hàng ngang</b>		
<b>Mắt xích hàng dọc</b>		

Nguồn: Schmitz (1998).

- Bổ trợ cho phân tích tỷ trọng các SME trong sản xuất, nhà phân tích cũng nhắm đến vấn đề phân phối. Như trong thảo luận trên đây, điều này sẽ tập trung vào lợi nhuận và thu nhập duy trì bởi các SME như một nhóm (so với nhóm doanh nghiệp trung bình và lớn), nhưng cũng chú trọng vào phân phối nội bộ doanh nghiệp.
- Như ta đã thấy trong phân tích trên đây, một ưu điểm then chốt của phân tích chuỗi giá trị là nó soi rọi cách thức các nhà sản xuất kết nối với các thị trường toàn cầu. Điều này đặc biệt là vấn đề đối với các SME, vì theo qui mô, họ buộc phải bán hàng qua các trung gian. (Trái lại, các công ty lớn có thể bán trực tiếp cho các nhà bán lẻ, và chi nhánh các công ty đa quốc gia cung cấp cho các hệ thống sản xuất toàn cầu). Mạng lưới mua hàng này thường rất phức tạp, đôi khi liên quan đến một số bên – ví dụ, khách hàng địa phương, các nhà bán buôn nhập khẩu, hay các công ty đa quốc gia (trong nhiều năm, Hindustan Lever ở Ấn Độ đã xuất khẩu sản phẩm được sản xuất bởi các SME). Các trung gian này chẳng những hút hết phần lớn lợi nhuận trong một chuỗi giá trị, mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ hay cản trở năng lực nâng cấp của các SME.
- Kinh nghiệm quốc tế cho thấy rằng yếu tố then chốt làm nền tảng cho khả năng của các SME hòa nhập hữu hiệu vào các chuỗi giá trị toàn cầu là khi họ kết hợp tham gia vào các hình thức hành động liên kết khác nhau. Có nhiều dạng hành động liên kết bao gồm:
  - Vận động chính phủ hỗ trợ
  - Đảm trách các hoạt động liên kết, như kiểm tra chất lượng (ví dụ như trong trường hợp công cụ phẫu thuật ở Pakistan – Nadvi 1999), thương hiệu (như trong trường hợp nhiều công ty quần áo và giày dép nhỏ của Ý – Best 1990), và đặc biệt là về các mạng lưới học hỏi (Barnes 1999; Bessant và Tsekouras 2001; Morris 2001).
- Như ta đã thấy trong các phần trên, việc tham gia thị trường toàn cầu ngày càng được quản lý bởi một loạt ‘các qui tắc’ được ấn định bởi các bên tư nhân, chứ không phải chính phủ thông qua chính sách thương mại. Các qui tắc tư nhân này bao gồm các tiêu



chuẩn chất lượng và môi trường, và cũng ngày càng bao gồm các tiêu chuẩn lao động. Trong mỗi trường hợp, các qui trình mới chi tiết đã được triển khai, đòi hỏi các công ty phải dẫn chứng bằng hồ sơ chứng từ các hoạt động của họ một cách chi tiết. Điều này xem ra là một vấn đề đối với các SME, ngay cả tại các nước thu nhập cao. Kết quả của diễn tiến phát triển này là các SME sẽ thấy ngày càng khó tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu, vì trong hầu hết các trường hợp, các chuỗi giá trị này có các công ty lớn trên đỉnh; các công ty này đòi hỏi họ phải đáp ứng các tiêu chuẩn do áp lực công chúng (ví dụ, các tiêu chuẩn môi trường và lao động), và cũng thường nhận thấy rằng các tiêu chuẩn này giúp nâng cao tính hiệu quả của họ (ví dụ, các tiêu chuẩn chất lượng). Tìm hiểu tác động của vấn đề quan trọng này đối với các SME chẳng những đòi hỏi phải điều tra khảo sát các SME (Họ có nhận thấy các áp lực này đang nổi lên hay không? Họ đã làm gì trước việc này?), mà còn điều tra khảo sát khách hàng (Họ có lo lắng rằng các SME sẽ có thể đáp ứng các tiêu chuẩn này? Điều này có làm giảm mong muốn sử dụng các nhà cung ứng SME? Họ có đang thực hiện các biện pháp nhằm nâng cấp các nhà cung ứng nhỏ của họ?)

- Các SME tại các nước đang phát triển thường chịu sự ràng buộc gấp đôi thông qua tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu. Việc quản lý toàn cầu đã mang lại một quá trình *đồng nhất tiêu chuẩn* (nghĩa là áp dụng các qui tắc toàn cầu đồng nhất và các yêu cầu thống nhất tiêu chuẩn về những vấn đề như đo lường chất lượng, cấp độ nguyên liệu cụ thể, các tiêu chuẩn môi trường, ban hành và áp dụng các hệ thống công nghệ thông tin và viễn thông v.v...) điều chỉnh sự hội nhập của các SME vào các chuỗi giá trị. Tuy nhiên, các SME, nhất là ở các nước đang phát triển, khôn khéo vì thiếu thốn công nghệ thực tế theo nghĩa rộng. Vì thế, cho dù toàn cầu hóa các chuỗi giá trị mang lại triển vọng thực tế kết nối với nhiều thị trường xuất khẩu có lời hơn và mở ra tiềm năng nâng cấp hệ trọng, các SME ở các nước đang phát triển thường không được tiếp cận với các nguồn lực cần thiết, thiết bị, nguyên liệu và các kỹ năng quản lý chuyên môn để đáp ứng các yêu cầu thống nhất này, đòi hỏi họ phải hoạt động ở cấp độ vượt ra ngoài môi trường địa phương. Ví dụ, chi phí để được công nhận chất lượng ISO nói chung không đổi theo qui mô doanh nghiệp, và vì thế có xu hướng gây bất lợi cho các SME.
- Vì thế, tác động của toàn cầu hóa đối với các SME tại các nước đang phát triển có tính mơ hồ. Một mặt, toàn cầu hóa mở ra cơ hội cho các SME tại các nước đang phát triển hưởng lợi từ sự hội nhập vào các chuỗi giá trị toàn cầu. Mặt khác, toàn cầu hóa cũng đồng thời dựng lên hàng rào cản trở sự tham gia vào các chuỗi giá trị toàn cầu này, nhất là ở giai đoạn khởi sự. Các chuỗi giá trị toàn cầu được xác lập theo tiêu chuẩn của các nền kinh tế phát triển và thậm chí những SME không xuất khẩu mà cung ứng hàng cho các doanh nghiệp đang xuất khẩu (và vì thế là một phần nội tại của các chuỗi giá trị toàn cầu) nhận thấy họ cũng được đưa vào khuôn phép của các giao thức bên ngoài. Tác động chung của quá trình này là buộc dẫn đến sự phân đôi trong thế giới đang phát triển cũng như trong phạm vi nền kinh tế đang phát triển. Phản ứng dây chuyền của những doanh nghiệp có thể thực hiện việc chuyển đổi là sự nâng cấp chung các tiêu chuẩn và qui trình xuyên suốt thế giới đang phát triển hay ngành, trong khi những doanh nghiệp không thể đáp ứng được các tiêu chuẩn thống nhất này nhận thấy mình bị tụt lại phía sau và không nhận được thu nhập to lớn tiếp theo cũng như tác động phân phối. Một hệ quả phương

pháp luận của quá trình này đối với phân tích chuỗi giá trị là nhu cầu phân tích vòng đời của sự hòa nhập SME ở các nước đang phát triển vào các chuỗi giá trị toàn cầu cụ thể, đo lường sự tham gia của các công ty địa phương theo thời gian không chỉ về số lượng và tỷ lệ tham gia, mà còn theo vị trí cụ thể của họ trong chuỗi giá trị đang xem xét.

**Hình 44: Một qui trình xem xét vai trò của các SME trong các chuỗi giá trị toàn cầu**

<b>Tiến trình tìm hiểu</b>	<b>Vấn đề sẽ nhắm đến</b>	<b>Nguồn số liệu</b>
Định nghĩa ‘nhỏ’ trong mỗi chuỗi giá trị	Số lượng người lao động Doanh thu Vốn cố định	Số liệu điều tra ngành và quốc gia; điều tra khảo sát các doanh nghiệp
Phân phối qui mô	Tỷ trọng sản lượng/việc làm Tỷ lệ qui tụ Phân tích Pareto	Số liệu điều tra ngành và quốc gia; điều tra khảo sát các doanh nghiệp
So sánh	Thông lệ thực hành và kết quả Khả năng am hiểu thị trường	Phân tích cấp doanh nghiệp của cả các SME và các doanh nghiệp trung bình/lớn; phỏng vấn khách hàng
Bản chất sự kết nối	Các mắt xích hàng dọc và hàng ngang Các mắt xích song phương và đa phương	Phỏng vấn các SME và các công ty khách hàng
Các vấn đề phân phối	Tỷ trọng SME trong sinh lợi chuỗi giá trị Phân phối trong phạm vi các SME	Phỏng vấn chuỗi giá trị - xem thảo luận trên về phân phối
Kết nối với thị trường	Điểm đến của hàng bán của các SME, thông qua các lớp trung gian khác nhau	Phỏng vấn chuỗi giá trị cũng như phỏng vấn các SME
Hiệu quả tập thể	Mức độ và bản chất các mắt xích với các SME khác	Phỏng vấn các SME khác và với các viên chức các hiệp hội kinh doanh và chính phủ
Khả năng của các SME đối phó với các quy tắc mới để tham gia vào các thị trường toàn cầu	Các tiêu chuẩn ISO; các tiêu chuẩn khác tùy theo ngành (ví dụ như HACCP trong ngành thực phẩm); các tiêu chuẩn lao động v.v...	Phỏng vấn các SME, với các nhà cung ứng dịch vụ hỗ trợ các SME, và với khách hàng dọc theo chuỗi giá trị
Vòng đời của sự hội nhập của các SME	Số công ty theo thời gian, tỷ lệ thay đổi, di chuyển lên hay xuống trong chuỗi giá trị	Phỏng vấn với các công ty/ đại diện khai thác nguồn lực dẫn đầu, các SME và các nhà cung ứng khác.

## 17. KẾT LUẬN VÀ Ý NGHĨA CHÍNH SÁCH

Phần lớn những gì vừa được trình bày trong các trang trước là đều thấm đẫm các ý nghĩa chính sách. Do đó, khi cùng nhau rút ra các kết luận chính sách chính, chúng ta sẽ không chỉ đơn thuần liệt kê lại nhiều điểm phù hợp chính sách đã được đưa ra xuyên suốt quyển Sổ tay này. Hơn nữa, phân tích chính sách luôn luôn phụ thuộc vào địa điểm và thời gian. Vì thế, trong phần sau cùng này, chúng ta sẽ cùng nhau rút ra một số mạch chính sách bằng một phần kết luận và đưa độc giả đến những vấn đề chính sách then chốt có thể được xem như kết quả của phân tích chuỗi giá trị.

Một trong những vấn đề cơ bản của sự hội nhập toàn cầu mới là sức ép thâm dụng tri thức và sử dụng thông tin trong hoạt động kinh tế. Trong gần như mọi hoạt động sản xuất, tầm quan trọng của các hoạt động vô hình và các yếu tố trong chuỗi giá trị đã gia tăng và đã có sự chuyển dịch tầm quan trọng từ các khía cạnh hữu hình của sản xuất sang các khía cạnh vô hình hơn. Điều này thể hiện qua sự chuyển dịch chi phí và dịch vụ từ quá trình chuyển hóa hàng hóa hữu hình sang hàng hóa vô hình; chính sự chuyển hóa hàng hóa vô hình này tạo ra hàng rào chuyên biệt cản trở sự gia nhập. Vì thế mà người ta gọi tên thời đại kinh tế mới này là ‘nền kinh tế thông tin mới’ (bởi các tác giả có nhiều ảnh hưởng như Castells) (Castells, 2000 tập 1 và 3).

Điều này lộ rõ trong các chuỗi giá trị toàn cầu qua việc nói lỏng kiểm soát, địa điểm và chức năng trách nhiệm đối với các hoạt động hữu hình và vô hình. Đã có sự dịch chuyển rõ ràng từ các hoạt động hòa nhập hàng dọc to lớn, nội tác hóa tất cả các chức năng và hoạt động (hữu hình cũng như vô hình) vào trong một công ty, trở thành ngoại tác hóa sự sở hữu các hoạt động/ tác nhân/ chức năng và được phân tán cho các công ty nhỏ hơn hoạt động ở xa và rộng khắp toàn cầu. Khi điều này xảy ra nhanh chóng trong thập niên vừa qua, cũng có sự nói lỏng về trách nhiệm điều phối, quản lý và nâng cấp, được dịch chuyển ra xa các công ty dẫn đầu. Như một hệ quả, điều này cũng đã ngoại tác hóa vai trò quản lý chuỗi giá trị và học hỏi chuỗi giá trị, đặt một phần trách nhiệm lên vai các tác nhân khác (bao gồm chính phủ các nước đang phát triển) trong chuỗi giá trị.

Một trong các ý nghĩa của hoạt động công nghiệp trở nên phân tán toàn cầu là sự dịch chuyển phạm vi năng lực của một số nền kinh tế đang phát triển. Một hệ quả của điều này là xuất hiện sự phân chia lại thế giới một cách cơ bản tùy thuộc vào khả năng của các nền kinh tế quốc gia hòa nhập các hoạt động thâm dụng tri thức và hoạt động hữu hiệu trong phạm vi các thông số thông tin mới. Đã có sự dịch chuyển quốc tế trong phân công lao động xã hội và kinh tế giữa các nước công nghiệp phát triển, các nước công nghiệp hóa thu nhập trung bình, và các nước nghèo đang phát triển. Các hoạt động/ chức năng vô hình chẳng hạn như trong các dịch vụ thiết kế, R&D, xúc tiến thương hiệu, tiếp thị, kho vận, tài chính v.v... đã trở nên tập trung tại các nước công nghiệp phát triển. Mặt khác, quá trình sản xuất (nghĩa là các hoạt động hữu hình liên quan đến sự chuyển hóa hàng hóa) ngày càng trở nên được gia công ngoài tại các nước đang phát triển thu nhập trung bình (Trung Quốc, Ấn Độ, Mexico, Hàn Quốc, Singapore v.v...) thể hiện quá trình phát triển cao độ khả năng sản xuất công nghiệp cũng như nhiều nước có thể sản xuất các thành phần linh kiện rẻ trên cơ sở tiền lương thấp. Sự phân công mới vì thế đã xảy ra trong thế giới đang phát triển dựa vào khả năng một số nước trở nên tinh thông hơn và thành công trong việc

hòa nhập các công ty và các hình thức hoạt động sản xuất khác vào chuỗi giá trị toàn cầu; trong khi những nước khác phụ thuộc vào việc giảm chi phí liên tục để làm cơ sở đạt được lợi thế cạnh tranh toàn cầu.

Vì thế, trong thế giới đang phát triển đã có sự định hình lại thứ bậc của các nước khác nhau. Ở một số nước thu nhập trung bình trên đỉnh của thế giới đang phát triển, một số công ty và các bộ phận khu vực đã có thể dịch chuyển chức năng ra xa những khía cạnh hữu hình hơn của sản xuất và dành lấy sự kiểm soát lợi ích đối với các chức năng thương hiệu và tiếp thị nhiều lợi nhuận hơn (chuyển sang công nghiệp chế tạo thương hiệu riêng); hay thông qua sản xuất theo hợp đồng để phục vụ chức năng điều phối kho vận và gặt hái thành quả của việc kiểm soát hàng rào tham gia vào các chuỗi giá trị nhất định. Những nước khác có thể tập trung vào công nghiệp chế tạo nội địa, nhưng, như một hệ quả của việc hấp thu các kỹ năng quá trình thâm dụng tri thức phát triển cao, ở lại trong những bộ phận của chuỗi giá trị toàn cầu mà lợi thế cạnh tranh dựa vào các yếu tố sản xuất chứ không phải giá cả (ví dụ như chất lượng, thời gian từ lúc bắt đầu đến lúc hoàn thành quá trình sản xuất mới, độ tin cậy giao hàng v.v...). Tranh thủ sự nhấn mạnh của các công ty dẫn đầu về chuẩn hóa sản phẩm và qui cách qui trình và khái quát hóa việc thực thi thông số này xuyên suốt chuỗi giá trị, các nước này đã chứng tỏ họ có khả năng đảm trách các hoạt động sản xuất ở mức độ gần bằng hay bằng với các nước công nghiệp. Khi nhu cầu và sự phổ biến hoạt động quản lý của công ty dẫn đầu đối với việc nâng cấp giảm xuống, và trách nhiệm bảo đảm năng lực trong kỹ năng qui trình sản xuất được chuyển sang các đại diện và bộ phận chức năng nội địa – nghĩa là các hệ thống đối mới quốc gia, các nhà tư vấn địa phương, các trung gian bên ngoài, các hiệp hội kinh doanh – nhóm nước thu nhập trung bình này có thể nội tác hóa sự nâng cấp năng lực ở cấp độ công ty, ngành và quốc gia. Tiếp đến, họ có thể tranh thủ lợi thế các quá trình toàn cầu này. Thông qua tích cực nâng cấp các chức năng trong nước, họ đảm bảo rằng họ càng ít phụ thuộc vào tiền lương thấp để có được lợi thế so sánh càng tốt, vì thế tránh được sự tăng trưởng công nghiệp bần cùng hóa. Như một hệ quả, các nước này đã chứng kiến sự gia tăng mức thu nhập và giảm đói nghèo tuyệt đối và tương đối.

Một nhóm các nền kinh tế đang phát triển khác (như Bangladesh và Cộng hòa Dominic) có thể hội nhập vào chuỗi giá trị toàn cầu chủ yếu thông qua tập trung vào phần khía cạnh hữu hình của hoạt động sản xuất, tham gia vào các mối quan hệ hợp đồng gia công trong các chuỗi giá trị khác nhau. Tuy nhiên, chủ yếu họ làm thế trên cơ sở cạnh tranh giá, phụ thuộc vào nguồn cung lao động rẻ làm việc với mức lương thấp toàn cầu. Bị khóa chặt vào lộ trình tăng trưởng bần cùng hóa, vấn đề còn phải bàn là liệu họ có hưởng lợi từ quá trình hội nhập toàn cầu hay không. Người ta hoàn toàn không rõ liệu lợi ích của toàn cầu hóa có trải rộng qua biên giới nước họ hay không. Thế nhưng bất chấp điều này, họ vẫn được xem là khấm khá hơn nhiều nước có số phận bị loại trừ khỏi quá trình hội nhập toàn cầu. Những nước (như Afghanistan hay Somalia) không thể hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu chút nào, hay (như Zimbabwe) dường như đã từng chứng tỏ điều ngược lại thế mà bây giờ xem ra bị khóa chặt vào vòng xoắn loại trừ sa sút và tuyệt vọng.

Phân tích chính sách chuỗi giá trị không ngừng nhận thức mối nguy hiểm của việc rơi vào hai nhóm sau trong các nước đang phát triển. Kết luận chính sách mà điều này dẫn đến là củng cố giả định cơ bản làm nền tảng cho quyển Sổ tay này: Nếu vấn đề không phải là *liệu có* tham gia

vào toàn cầu hay không mà là sẽ tham gia *như thế nào*, thì người ta nên đặt trọng tâm chính sách vào đâu để bảo đảm rằng cách thức người ta tham gia sẽ làm lan rộng lợi ích từ toàn cầu hóa?

Về cơ bản trong trật tự mới này, khả năng một nước tạo ra những phẩm chất kỹ năng cao và nhân sự có trình độ kỹ năng trở thành tài sản to lớn nhất để có thể tích cực hội nhập vào các chuỗi giá trị toàn cầu, giành lấy sự kiểm soát các phẩm chất mới và dịch chuyển các chức năng và địa điểm trong một chuỗi giá trị, tạo ra các hàng rào tham gia, và cuối cùng, bảo đảm sự phân phối thu nhập hướng lên thông qua tham gia thành công vào các chuỗi giá trị như vậy. Điều này ngụ ý rằng sự phân phối lợi nhuận và thu nhập theo không gian và hàng dọc trong một chuỗi giá trị sẽ được xem là chỉ báo cho hàng rào gia nhập và tiếp quản các tài sản chứ không phải là sự trao đổi bất bình đẳng (nghĩa là bất công) hay sự chiếm hữu lợi nhuận bất công của các công ty dẫn đầu. Đối với những nơi mà các nước đang phát triển, các nền kinh tế, các công ty và khu vực này đang tọa lạc, sự khác biệt hóa toàn cầu mới này làm nên sự khác biệt to lớn cho nhiều người dân thường. Nói vắn tắt, tọa lạc ở các phân đoạn giá trị gia tăng cao có nghĩa là đặc lợi cao hơn được chiếm hữu nhờ vào vị trí này, và được phân phối rộng rãi thông qua thu nhập cao cho những người làm việc trong các công ty và khu vực này.

Nhìn từ góc độ chính sách chuỗi giá trị, điều này đòi hỏi tư duy theo hai mặt. Thứ nhất là thông qua tìm cách suy ra những chính sách thực chứng từ phân tích sự liên quan của đất nước hay khu vực vào một chuỗi giá trị cụ thể nhằm theo đuổi các triển vọng nâng cấp ở tầm vĩ mô, trung gian và vi mô. Nhưng thứ hai, và đồng thời, điều này cũng đòi hỏi phải định hình những chiến lược chính sách phòng thủ nhằm bảo đảm một số biện pháp bảo vệ dành cho người nghèo trước các tác động tiêu cực của toàn cầu hóa.

Vì thế, phân tích chuỗi giá trị nhấn mạnh vào các phương thức khác nhau để nâng cấp. Nhìn từ góc độ chính sách, nhắc lại một số bài học từ các trang trước, nâng cấp có thể diễn ra theo một vài cách và được tạo điều kiện thuận lợi thông qua một số biện pháp can thiệp. Các doanh nghiệp có thể được hỗ trợ tiếp thu các phẩm chất năng lực mới và đảm nhận các hoạt động hay chức năng gắn liền với những nơi khác trong chuỗi giá trị (mà có thể có hoặc có thể không có nghĩa là tiếp nhận sự kiểm soát các hoạt động vô hình mới). Chính phủ có thể tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp (hoặc một cách riêng lẻ hoặc thông qua chia sẻ tập thể trong quá trình) để nâng cấp các năng lực qui trình thâm dụng tri thức của họ. Các doanh nghiệp có thể dịch chuyển vào các ngành hay các chuỗi giá trị khác như một hệ quả của việc tiếp thu các năng lực phẩm chất mới. Nâng cấp có thể là kết quả của việc truyền bá các kỹ năng quản lý hay kỹ năng của người lao động có trình độ khi họ di chuyển từ những công ty tọa lạc trong những ngành/ chuỗi giá trị có quá trình nhận thức chuỗi cung đã trở nên vững mạnh chuyển đến những công việc ở các ngành/ chuỗi giá trị khác. Điều này sẽ đưa quá trình nâng cấp thâm dụng tri thức vào doanh nghiệp mới của họ một cách thực tế. Chính phủ có thể đẩy mạnh phát triển nguồn lực và mở rộng chính sách của hệ thống đổi mới quốc gia nhằm xây dựng môi trường thâm dụng tri thức chung để các doanh nghiệp rút ra nguồn lực từ đó và hoạt động trong đó.

Cho dù các biện pháp hỗ trợ nâng cấp là kết luận chính sách chính của quyển Sổ tay này, cũng cần lưu ý rằng ý nghĩa chính sách có thể phát huy tác dụng theo các chiều hướng khác nhau.

Phân tích chuỗi giá trị không hề ngụ ý rằng các công ty, các nước và dân chúng đang đi trên một con đường nâng cấp một chiều. Có những ý nghĩa chính sách tiêu cực cũng như tích cực, và việc định hình lại trật tự toàn cầu trong thế giới đang phát triển này bản thân nó phụ thuộc vào các quá trình thay đổi. Thay vì nâng cấp, sự giáng cấp cũng có thể diễn ra như một hệ lụy của những doanh nghiệp bị khóa chặt vào những chuỗi giá trị toàn cầu cản trở việc tiếp thu các năng lực phẩm chất vô hình. Chính phủ có thể đơn thuần làm ngơ trước nhu cầu thúc đẩy các kỹ năng và hoạt động thâm dụng tri thức, hoặc họ cũng có thể dứt khoát không thể làm điều đó như hậu quả của việc thiếu năng lực hoàn toàn. Hoặc là, bất chấp mọi dự định tốt nhất trên thế giới, những yếu tố khác như tội phạm gia tăng, nạn dịch AIDS và bất ổn xã hội, nằm ngoài phạm vi của chính sách công nghiệp có thể can thiệp, khiến cho nguồn nhân lực có kỹ năng cần thiết cho việc dịch chuyển lên lộ trình nâng cấp xuất cảnh sang các nước khác và không thể thay thế, qua đó tàn phá nguồn năng lực phẩm chất cần thiết của đất nước.

Cuối cùng, lăng kính chính sách trong quyển Sổ tay này là về các thước đo được thiết kế để trực tiếp hỗ trợ việc nâng cấp khu vực sản xuất. Nhưng đây không phải là lãnh địa duy nhất mà chính sách ảnh hưởng đến việc nâng cấp. Quản lý kinh tế vĩ mô chung cũng đóng một vai trò nhất định – ví dụ, không có đồng tiền ổn định và thực tế, xem ra không có động cơ để khu vực sản xuất nâng cao công suất. Tương tự, khu vực sản xuất sẽ đòi hỏi phải tiếp cận với lực lượng lao động có trình độ và có kỹ năng, chính sách thực tế để khuyến khích đầu tư, các luật công ty và tài sản được xác lập thỏa đáng v.v... Như vậy, thành tựu tăng trưởng thu nhập bền vững là một kết quả được xác định bởi nhiều biện pháp can thiệp chính sách, được yểm trợ bằng một thỏa thuận xã hội và chính trị thuận lợi cho sự tích lũy ổn định và bền vững.