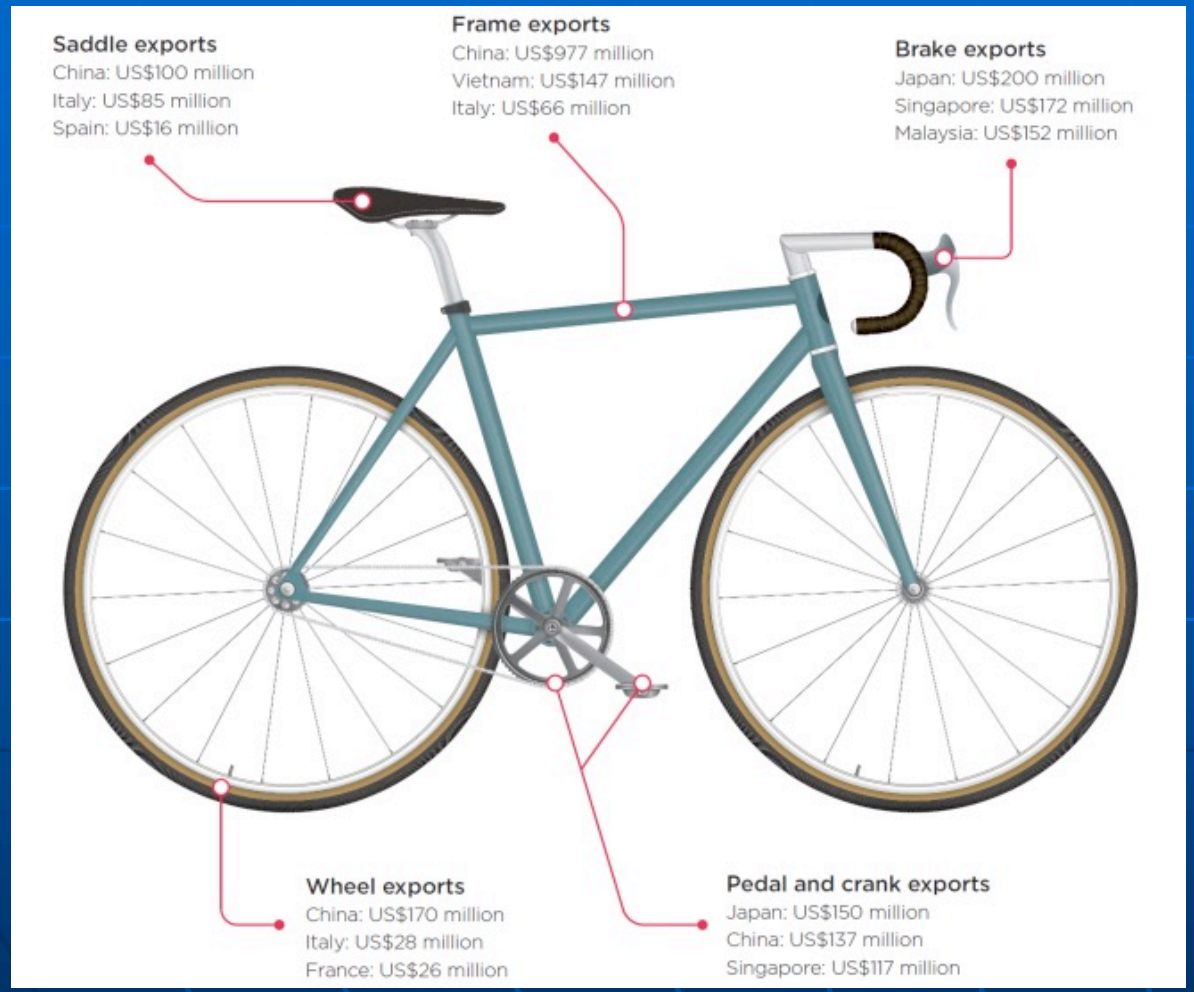
CHUỖI GIÁ TRỊ
& NÂNG CẤP CÔNG NGHIỆP

Vũ Thành Tự Anh
Trường Chính sách công và Quản lý Fulbright

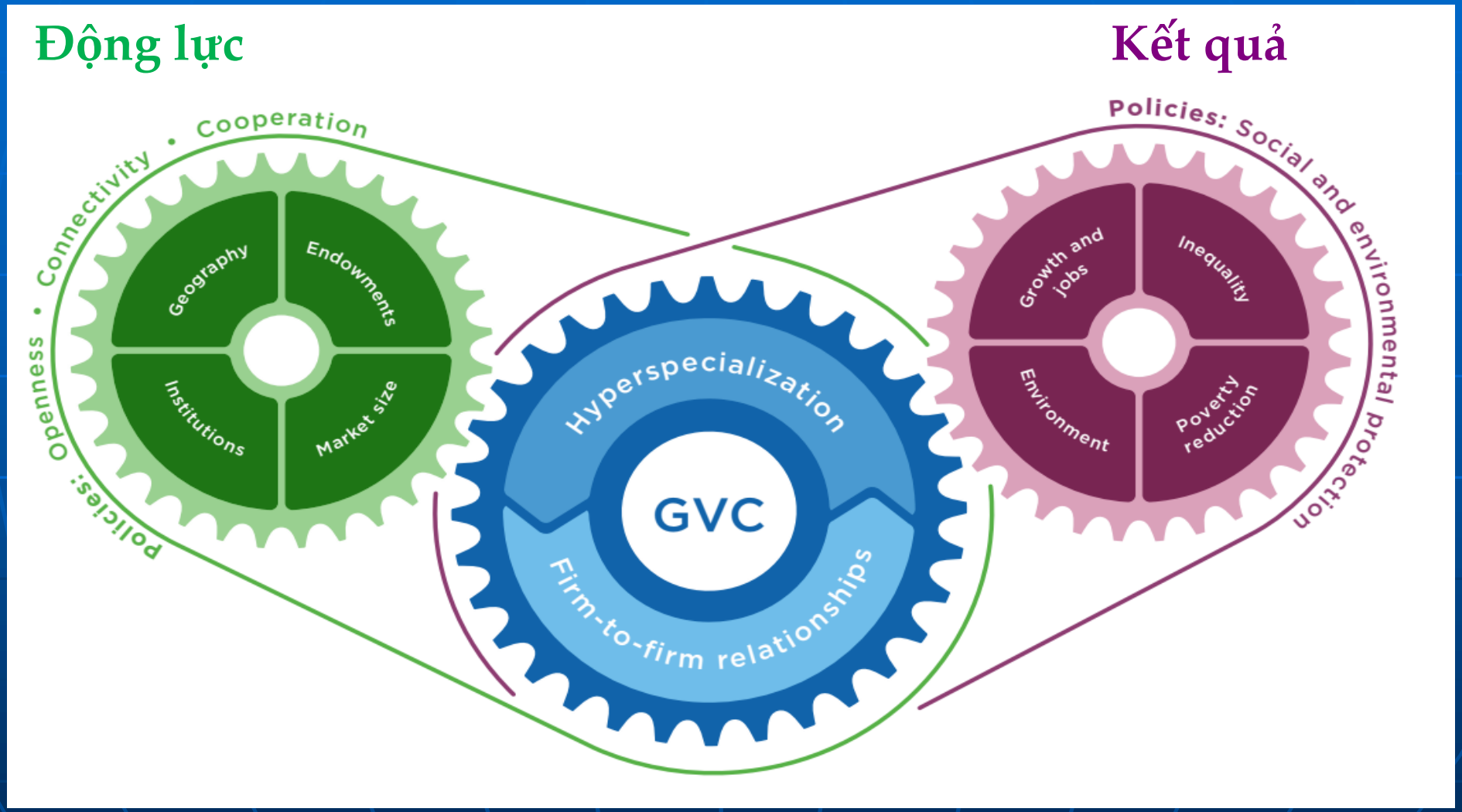
Sự phân rã và chuyên môn hóa của hoạt động sản xuất



Nguồn: WDR 2020, tr. 16

- Phân rã sản xuất (từ 1990s)
  - Chiến tranh lạnh kết thúc
  - Tự do hóa thương mại
  - Công nghệ vận tải (container)
  - Công nghệ thông tin
- Chuyên môn hóa sản xuất
  - Theo từng công đoạn SX
  - Bắt đầu từ CN chế tạo thâm dụng lao động (dệt may, điện tử)
  - Dần chuyển sang cả nông nghiệp và dịch vụ

Động lực, cơ chế dẫn truyền, kết quả của GVCs



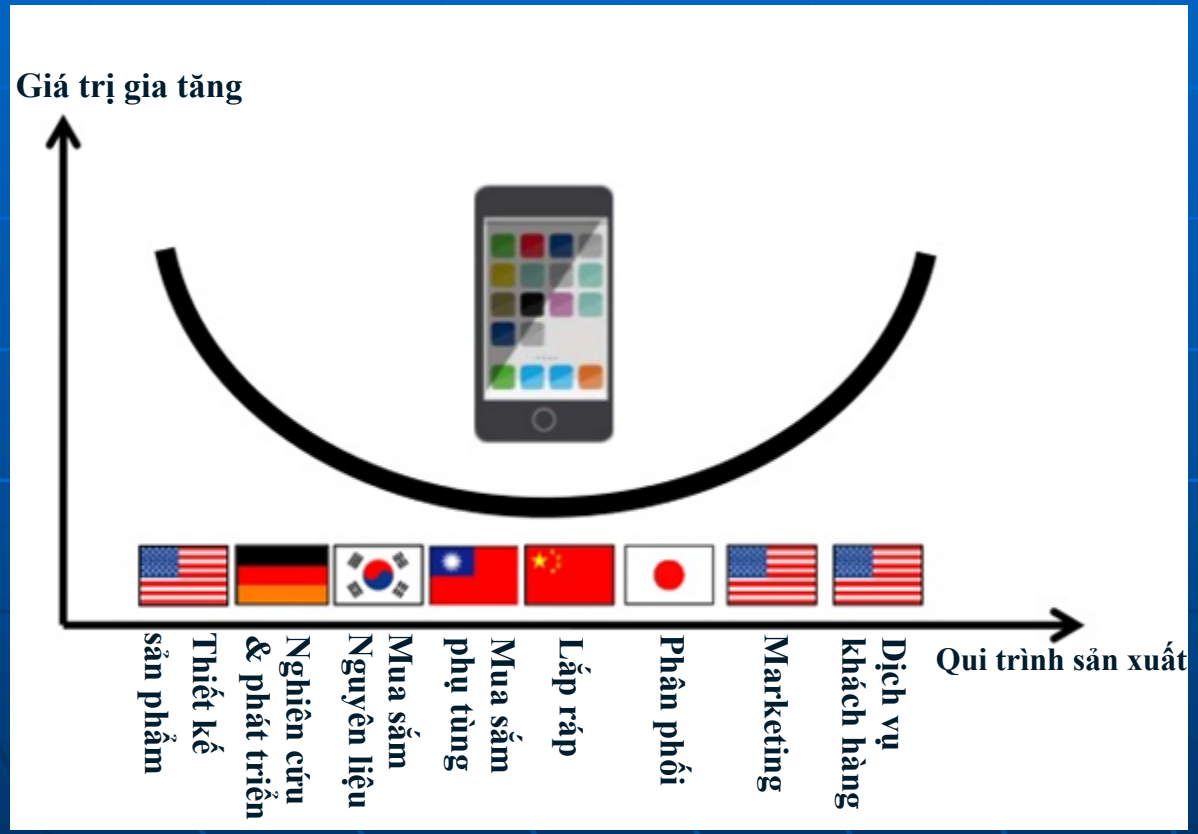
Nguồn: WDR 2020

Khái niệm về chuỗi giá trị toàn cầu

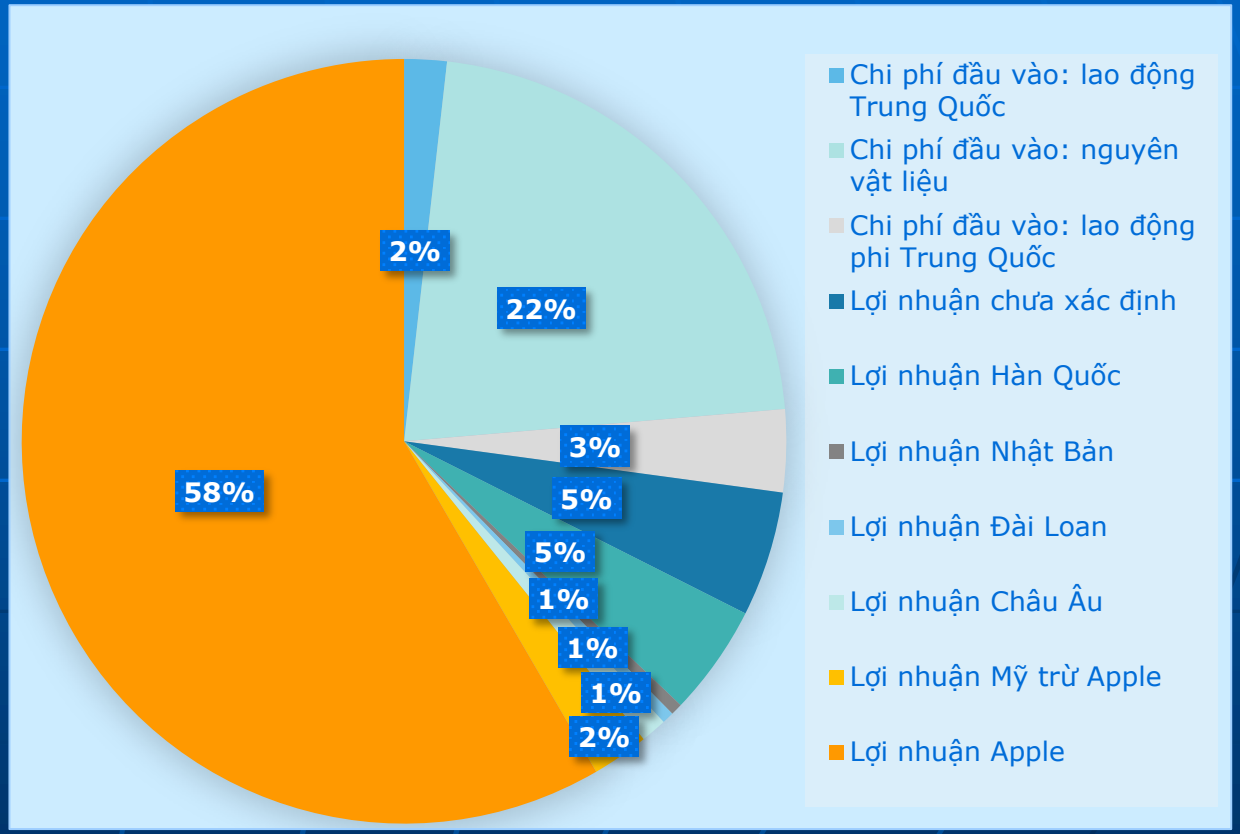
- Chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) miêu tả toàn bộ các hoạt động do các hãng/người lao động trên khắp toàn cầu thực hiện để đưa sản phẩm từ khi hình thành khái niệm đến người sử dụng cuối cùng.
- Cùng với phân rã sản xuất và chuyên môn hóa, các nước đang phát triển lần đầu tiên có cơ hội tham gia mạng lưới SX toàn cầu.
- Tuy nhiên, giá trị tạo ra và do vậy phân phối lợi nhuận ở các khâu trong chuỗi giá trị toàn cầu rất khác nhau – "đường cong nụ cười"

Đường cong nụ cười và phân phối giá trị của iphone

"Đường cong nụ cười"



Phân phối giá trị



Nguồn: American Enterprise Institute

Quản trị GVC

- Quản trị GVC: Phân phối quyền lực giữa các tác nhân trong GVC tác động tới phân chia lợi nhuận và rủi ro trong chuỗi như thế nào

Các tiêu chí	Chuỗi do người bán chi phối	Chuỗi do người mua chi phối
Hoạt động chi phối	Sản xuất công nghiệp	Thương mại
Năng lực cốt lõi	Nghiên cứu và phát triển, sản xuất	Thiết kế, Marketing
Ngành hàng	Hàng tiêu dùng lâu bền, sản phẩm cấp trung, máy móc thiết bị sản xuất	Hàng tiêu dùng không lâu bền
Các ngành điển hình	Điện thoại, máy tính, máy bay	Hàng may mặc, giày dép, đồ chơi
Chủ thể hữu các công ty sản xuất	Các công ty xuyên quốc gia	Các công ty nội địa, chủ yếu ở các nước đang phát triển
Những liên kết hệ thống chính	Đầu tư	Thương mại
Kết cấu hệ thống	Theo chiều dọc	Theo chiều ngang

Nguồn: G. Gereffi, A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries, 1999

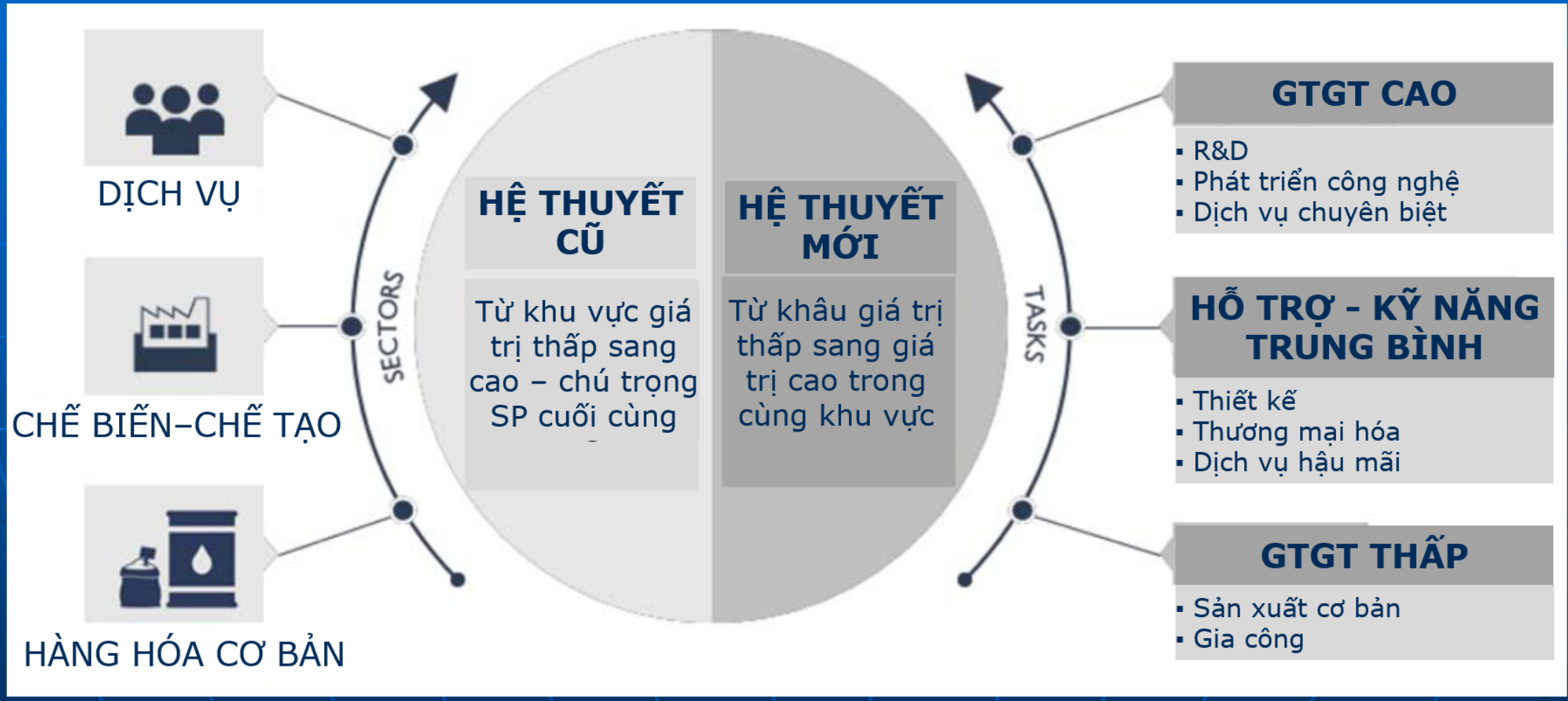
Nâng cấp trong GVC

LOẠI NÂNG CẤP	MÔ TẢ
Nâng cấp quy trình	Cải thiện hiệu quả sản xuất giúp tăng năng suất so với các đối thủ cạnh tranh (tăng tốc độ quay vòng vốn, giảm tỷ lệ phế phẩm, "just-in-time")
Nâng cấp sản phẩm	Sản phẩm mới hay cải thiện các sản phẩm cũ có giá trị gia tăng cao hơn
Nâng cấp chức năng	Chuyển dịch sang các khâu có giá trị cao hơn (từ chế tạo sang thiết kế)
Nâng cấp chuỗi	Sử dụng năng lực phát triển trong chuỗi hiện tại để chuyển sang chuỗi giá trị hoàn toàn mới (Đài Loan chuyển từ SX máy thu thanh bán dẫn sang máy tính bỏ túi, tivi, màn hình máy vi tính, máy tính xách tay).
Nâng cấp TT cuối cùng	Xâm nhập thị trường mới (lọc dầu sang hóa dầu, nội địa sang quốc tế)
Nâng cấp công nghệ	Chuyển sang, thậm chí đón đầu công nghệ mới (analog sang digital)

Sự trỗi dậy của GVC và hàm ý đối với phát triển

- Trước 1990: Công nghiệp hóa = xây dựng nền công nghiệp hoàn chỉnh
- Sau 1990: Công nghiệp hóa = thâm nhập một số khâu trong GVC, mục tiêu là nâng cấp công nghiệp để chuyển sang nấc thang giá trị cao hơn
- Phát triển năng lực dọc theo chuỗi giá trị của một GVC cụ thể
  - Gia công may mặc sang dệt/nhuộm, chế tạo máy may, máy dệt …
- Chuyển từ sản xuất sang dịch vụ trong một ngành công nghiệp cụ thể
  - Từ gia công sang phân phối, thiết kế, marketing, thương hiệu, bán lẻ, hậu mãi …
- Năng lực phát triển cho một ngành có thể chuyển giao sang ngành khác
  - Từ sản xuất một sản phẩm này sang một sản phẩm mới tinh vi và có giá trị cao hơn
- Mở ra cơ hội phát triển công nghệ một cách "phi tuyến"
  - Việt Nam tham gia GVC bán dẫn, Philippines tham gia GVC hàng không …

Sự trỗi dậy của GVC
Hệ thuyết phát triển cũ sv. mới



Nguồn: Penny Bamber, Lukas Brun, Stacey Frederick and Gary Gereffi (2017).
"Global Value Chains and Economic Development"

Xu thế của GVC

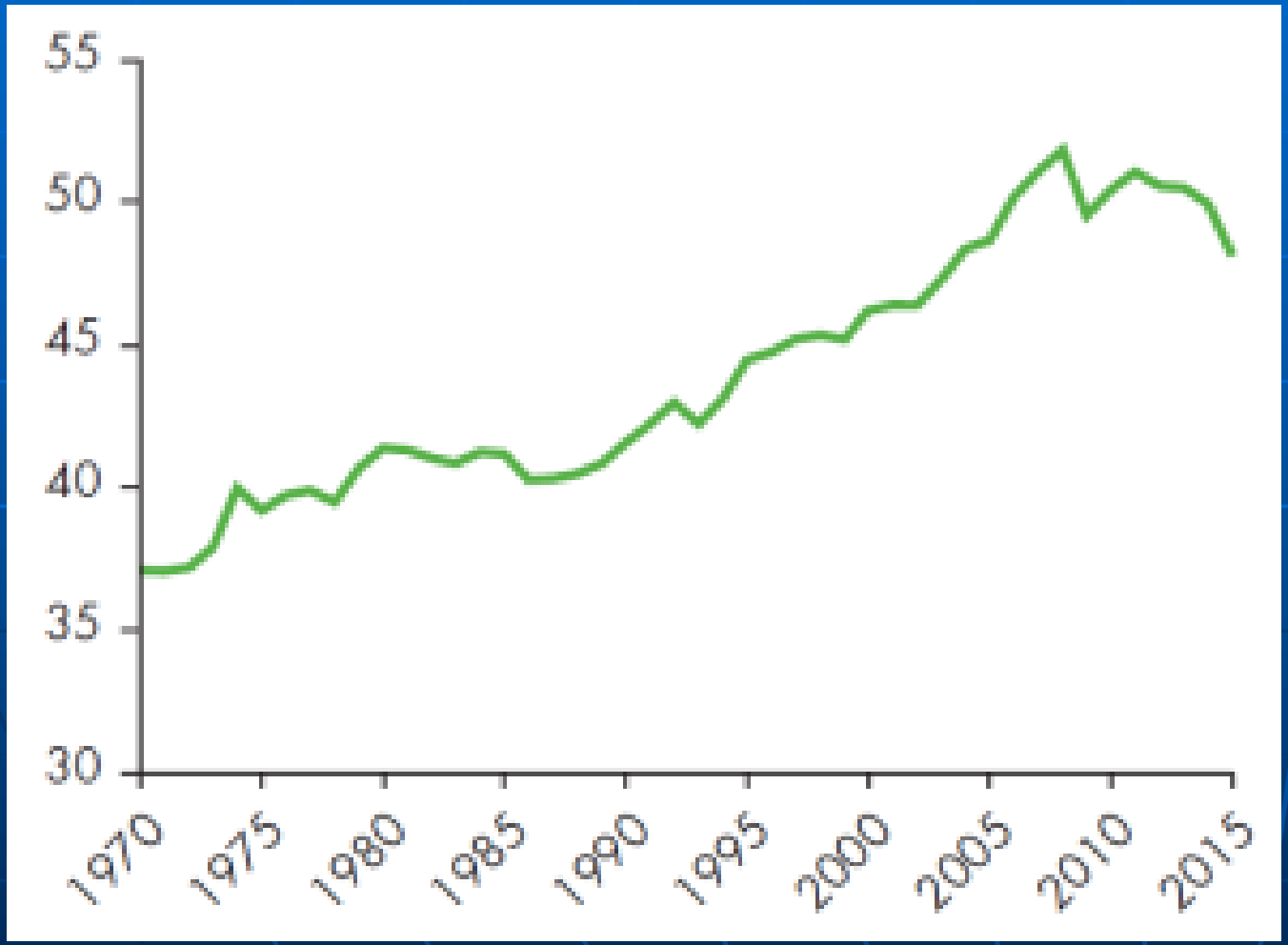
- Tăng trưởng kinh tế toàn cầu
- Dịch chuyển nhu cầu toàn cầu
- Chính sách đầu tư – thương mại (toàn cầu và quốc gia)
- Tiến bộ khoa học – công nghệ

- Vai trò của GVC chững lại từ sau khủng hoảng tài chính 2007-2008
- Công ty chi phối GVC chọn lọc các nhà cung ứng trong chuỗi kỹ lưỡng hơn
- Sự dịch chuyển và phân bổ lại các chuỗi cung ứng về châu Á
- Công nghệ đột biến làm thay đổi cấu trúc và phân phối quyền lực của GVC
- Vai trò của dịch vụ trong GVC ngày càng được tăng cường

Xu thế của GVC

Vai trò của GVC trong thương mại toàn cầu suy giảm

Tỷ trọng GVC trong thương mại toàn cầu



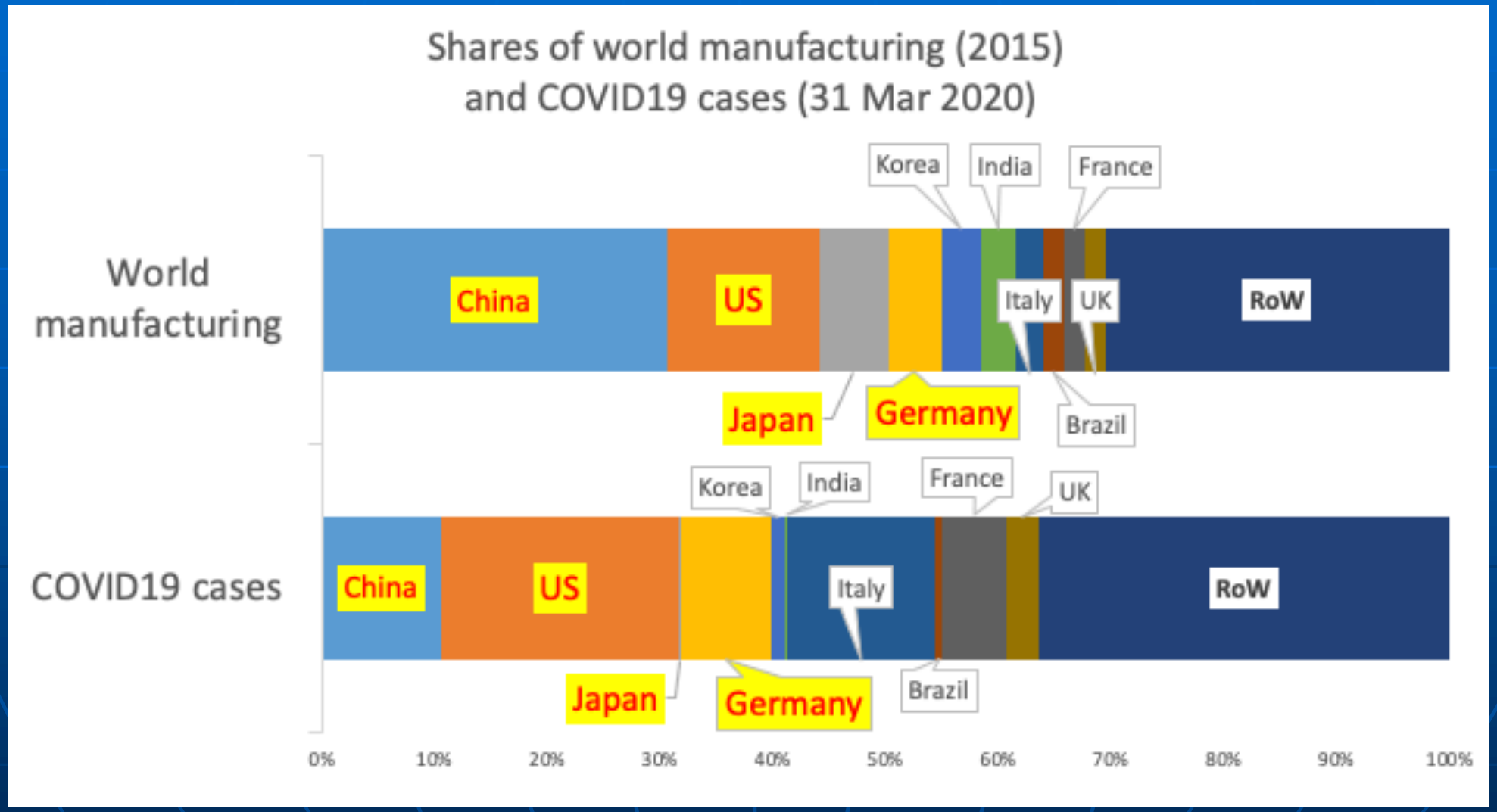
Tại sao vai trò GVC suy giảm?

- Suy giảm tốc độ tăng trưởng ở các nền kinh tế chiếm tỷ trọng lớn về GDP và thương mại toàn cầu (EU, Trung Quốc)
- Độ co giãn của thương mại quốc tế so với thu nhập suy giảm
- Một phần hoạt động thương mại được đưa trở về chính quốc (Hoa Kỳ, Trung Quốc)
- Tự động hóa, rô-bốt hóa làm giảm nhu cầu thuê ngoài ở hải ngoại

Tác động tiềm năng đối với sự tham gia GVCs

- Trong một thời gian dài, chiến lược của nhiều nước đang phát triển là thu hút một số phân khúc của GVCs nhờ tận dụng lợi thế so sánh về chi phí lao động
  - Chính sách lao động lỏng lẻo, cơ sở hạ tầng (đường xá và năng lượng) hiệu quả, hàng rào thuế nhập khẩu thấp v.v.
- Những xu thế hiện nay làm thay đổi phân phối giá trị, cấu trúc quản trị và phân bố địa lý của GVCs:
  - Công nghệ đột phá, sự gia tăng vai trò của dịch vụ, tự động hóa và rô-bốt hóa – tất cả cùng nhau làm suy giảm vai trò của gia công và lao động giản đơn.
  - Một số nhà chế tạo lớn và giàu năng lực công nghệ (ví dụ Foxconn, Li & Fung), chủ nhân của các nền tảng công nghệ toàn cầu (ví dụ Google, Amazon, Uber) sẽ chiếm được vai trò chi phối trong chuỗi giá trị toàn cầu.
  - Các quốc gia đang phát triển đứng trước nguy cơ tụt hậu hơn nữa về công nghệ, nhất là khi việc gia nhập các GVCs chế biến – chế tạo quy mô lớn ngày càng phụ thuộc vào khoảng cách với thị trường và mức độ tự động hóa của công nghệ sản xuất.

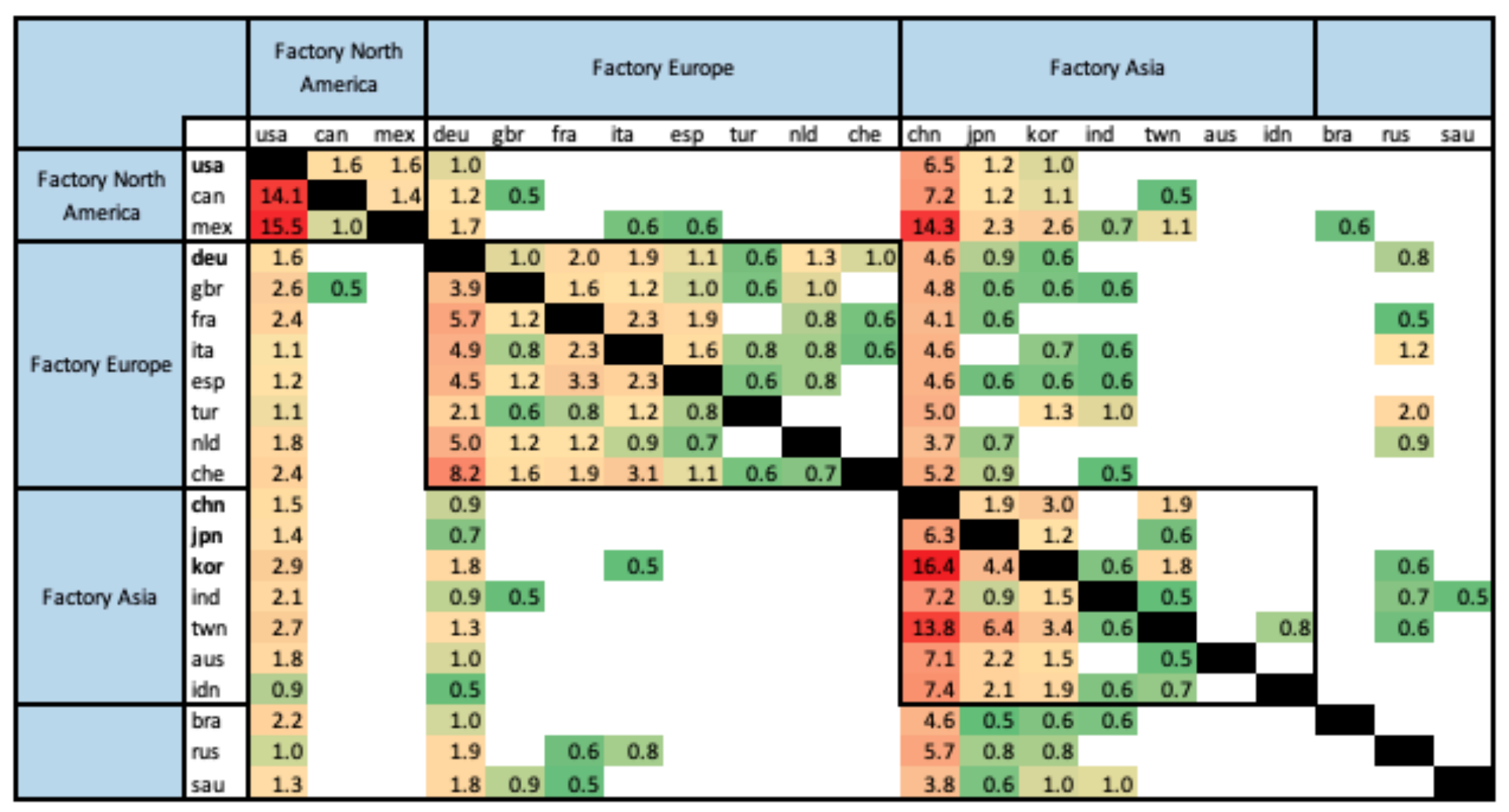
Tác động của Covid-19 tới chuỗi giá trị toàn cầu



Tác động của Covid-19 tới chuỗi giá trị toàn cầu

	Protective garments	Protective spectacles and visors	Gloves	Mouth-nose-protection equipment	Face shields
Kyrgyzstan	85%	47%	87%	49%	65%
Sudan	71	89	44	55	46
Cambodia	61	70	58	68	39
Togo	89	79	31	77	19
Ethiopia	98	20	45	54	63
Myanmar	65	71	55	47	30
Mauritania	65	85	56	6	44
Malaysia	51	68	27	55	49
Pakistan	55	54	24	64	49
Paraguay	60	83	39	30	29

Ảnh hưởng của các nước (hàng ngang) đối với công nghiệp chế tạo của các nước (cột dọc)



		Factory North America			Factory Europe								Factory Asia									
		usa	can	mex	deu	gbr	fra	ita	esp	tur	nld	che	chn	jpn	kor	ind	twn	aus	idn	bra	rus	sau
Factory North America	**usa**		1.6	1.6	1.0								6.5	1.2	1.0							
	can	14.1		1.4	1.2	0.5							7.2	1.2	1.1		0.5					
	mex	15.5	1.0		1.7			0.6	0.6				14.3	2.3	2.6	0.7	1.1			0.6		
Factory Europe	**deu**	1.6				1.0	2.0	1.9	1.1	0.6	1.3	1.0	4.6	0.9	0.6						0.8	
	gbr	2.6	0.5		3.9		1.6	1.2	1.0	0.6	1.0		4.8	0.6	0.6	0.6						
	fra	2.4			5.7	1.2		2.3	1.9		0.8	0.6	4.1	0.6							0.5	
	ita	1.1			4.9	0.8	2.3		1.6	0.8	0.8	0.6	4.6		0.7	0.6					1.2	
	esp	1.2			4.5	1.2	3.3	2.3		0.6	0.8		4.6	0.6	0.6	0.6						
	tur	1.1			2.1	0.6	0.8	1.2	0.8				5.0		1.3	1.0					2.0	
	nld	1.8			5.0	1.2	1.2	0.9	0.7				3.7	0.7							0.9	
	che	2.4			8.2	1.6	1.9	3.1	1.1	0.6	0.7		5.2	0.9		0.5						
Factory Asia	**chn**	1.5			0.9									1.9	3.0		1.9					
	jpn	1.4			0.7								6.3		1.2		0.6					
	kor	2.9			1.8			0.5					16.4	4.4		0.6	1.8				0.6	
	ind	2.1			0.9	0.5							7.2	0.9	1.5		0.5				0.7	0.5
	twn	2.7			1.3								13.8	6.4	3.4	0.6			0.8		0.6	
	aus	1.8			1.0								7.1	2.2	1.5		0.5					
	idn	0.9			0.5								7.4	2.1	1.9	0.6	0.7					
	bra	2.2			1.0								4.6	0.5	0.6	0.6						
	rus	1.0			1.9		0.6	0.8					5.7	0.8	0.8							
	sau	1.3			1.8	0.9	0.5						3.8	0.6	1.0	1.0						

Nguồn: https://voxeu.org/article/covid-concussion-and-supply-chain-contagion-waves

Khung khổ chính sách có tính chiến lược (1)

Lĩnh vực trọng tâm	Mục tiêu	Câu hỏi chiến lược	Lựa chọn chính sách
Gia nhập GVCs	Thu hút nhà đầu tư nước ngoài và tạo điều kiện cho doanh nghiệp nội địa tham gia GVCs	**Nhiệm vụ nào?** - Hình thức tham gia GVC? - Xác định nhiệm vụ? - Rủi ro? **Hình thức quản trị nào?** - Hình thức quản trị giữa hãng dẫn đầu và nhà cung cấp? - Chuỗi giá trị do người mua/ người bán chi phối? - Quan hệ quyền lực trong GVCs?	**Tạo dựng các liên kết GVC tầm cỡ thế giới** - Bắt đầu tham gia GVC thông qua các KCX, KCN. - Thu hút những nhà đầu tư nước ngoài "đúng đắn". - Giúp các hãng nội địa tìm đối tác thương mại và công nghệ nước ngoài "đúng đắn". - Cải thiện kết nối với thị trường quốc tế. **Tạo dựng môi trường tầm cỡ thế giới cho tài sản hữu hình và vô hình nước ngoài** - Bảo đảm khả năng cạnh tranh. - Cải thiện các động lực của phát triển và bảo vệ tài sản nước ngoài. - Cải thiện chuỗi giá trị nội địa và chất lượng CSHT và dịch vụ.

Nguồn: Taglioni, Daria and Deborah Winkler. (2016). *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington, D.C.: World Bank.

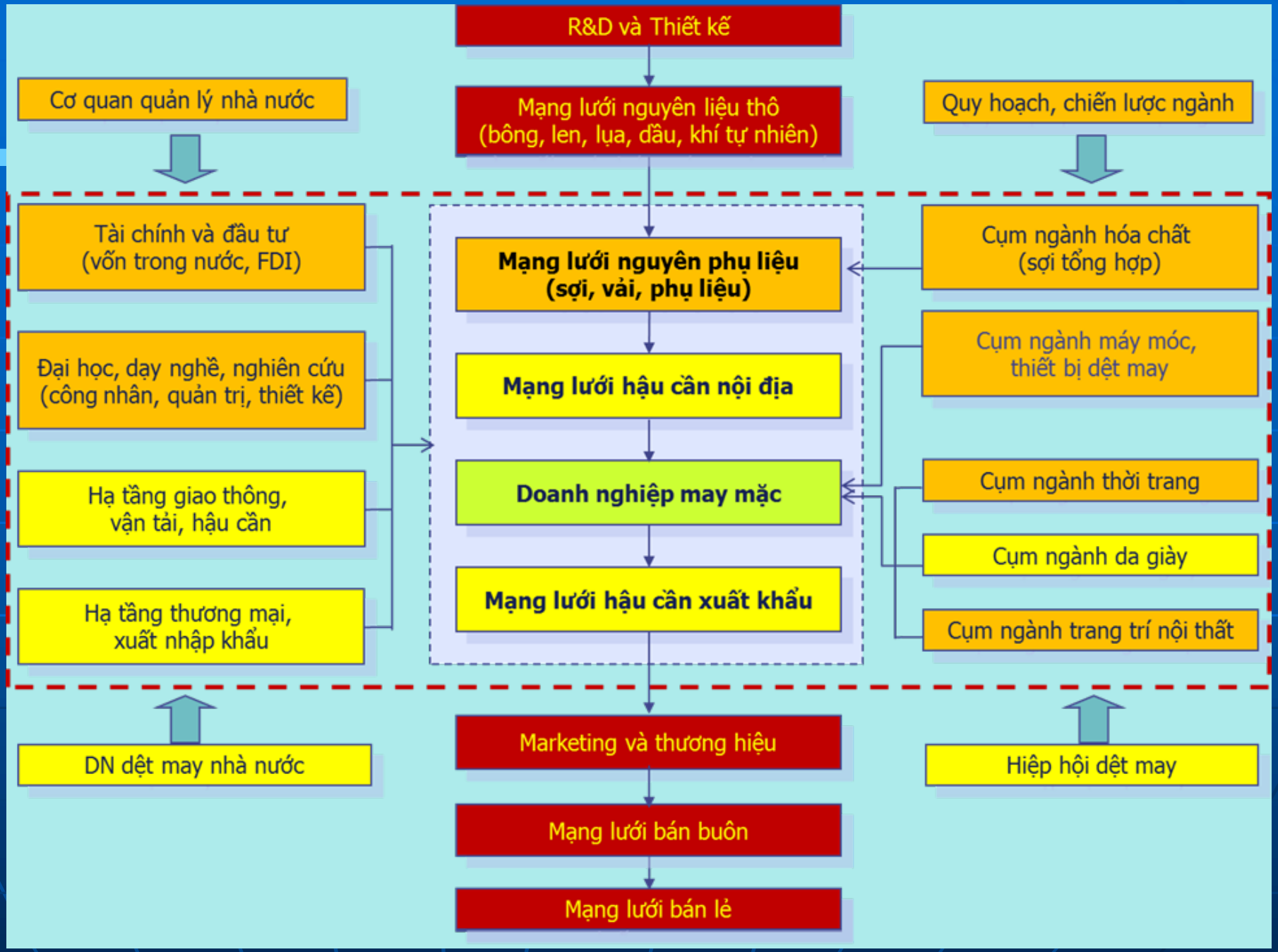
Khung khổ chính sách có tính chiến lược (2)

Mục tiêu chính sách và chỉ báo thực hiện

Lĩnh vực trọng tâm	Lựa chọn chính sách	Các chỉ báo thực hiện được lựa chọn
Gia nhập GVCs	Cải thiện kết nối đối với thị trường quốc tế	LPI (quốc tế), hiệu quả của thuế nhập khẩu (WDI)
	Đảm bảo tính cạnh tranh về chi phí	Đơn giá nhân công
	Cải thiện các động lực đầu tư	Chỉ số thuận lợi kinh doanh (WDI)
	Bảo vệ tài sản	Chỉ số thuận lợi kinh doanh - bảo vệ nhà đầu tư (WDI)
	Cải thiện GVCs nội địa và chất lượng cơ sở hạ tầng và dịch vụ	LPI (nội địa) - chất lượng cơ sở hạ tầng, chất lượng và năng lực cung cấp dịch vụ (WDI)
Mở rộng và tăng cường sự tham gia vào GVC	Thúc đẩy đổi mới và xây dựng năng lực	Cường độ nghiên cứu và phát triển (R & D)
	Tuân thủ quy trình và các tiêu chuẩn sản phẩm	Phổ biến các tiêu chuẩn tự nguyện và chứng nhận ISO (WDI, thống kê quốc gia); các khảo sát/đánh giá ở quốc gia.
Chuyển sự tham gia vào GVC thành phát triển bền vững	Phát triển các kỹ năng	Thống kê giáo dục
	Thúc đẩy nâng cấp xã hội	Thống kê tiền lương, việc làm, tiêu chuẩn lao động
	Phân phối công bằng những cơ hội và kết quả	Các chỉ số về tiếp cận thông tin; luật và quyền chống phân biệt đối xử; bảo hiểm và hỗ trợ xã hội.

Ghi chú: GCVs = chuỗi giá trị toàn cầu; ISO = Tổ chức quốc tế về tiêu chuẩn hóa; LPI = Chỉ số hiệu quả hậu cần; WDI = Các chỉ báo phát triển thế giới.

Chuyển sang những hình thức tham gia vào chuỗi GVC phức tạp hơn: Một số ví dụ về chính sách quốc gia

	Xuất khẩu hàng hóa đến gia công cơ bản	Gia công cơ bản đến gia công và dịch vụ phức tạp	Gia công và dịch vụ phức tạp đến hoạt động sáng tạo
Yếu tố cơ bản	Các ưu tiên chính sách		
Ưu thế tự nhiên	**Đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI):** ban hành chính sách khuyến khích đầu tư và cải thiện môi trường kinh doanh		
	Tài chính: cải thiện tiếp cận vốn từ ngân hàng	**Tài chính:** cải thiện tiếp cận vốn từ thị trường cổ phiếu	
	Chi phí lao động: tránh những quy định lao động cứng nhắc và sai lầm trong điều chỉnh tỷ giá hối đoái	**Kỹ năng quản lý và chuyên môn kỹ thuật:** đào tạo, huấn luyện và mở cửa cho những kỹ năng ngoại quốc	**Kỹ năng cao cấp:** giáo dục đào tạo phát huy tính sáng tạo và mở cửa cho những tài năng ngoại quốc
Quy mô thị trường	**Tiếp cận nguyên liệu:** giảm thuế quan và biện pháp phi thuế quan; cải cách dịch vụ	**Chuẩn hóa:** hài hóa hoặc công nhận tiêu chuẩn song phương	
	Tiếp cận thị trường: theo đuổi những hiệp định thương mại	**Tiếp cận thị trường:** đẩy mạnh hiệp định thương mại để đưa vào nội dung về đầu tư và dịch vụ	
Vị trí địa lý	**Cơ sở hạ tầng cho thương mại:** cải cách thủ tục hải quan; tự do hóa dịch vụ vận tải; đầu tư vào cảng biển và đường xá	**Dịch vụ logistics cao cấp:** đầu tư vào cơ sở hạ tầng giao thông đa phương tiện	
	Kết nối ICT cơ bản: mở cửa dịch vụ ICT; đầu tư vào cơ sở hạ tầng ICT		**Dịch vụ ICT cao cấp:** mở rộng băng thông tốc độ cao
Thể chế	**Quản trị:** tăng ổn định xã hội	**Quản trị:** cải thiện khả năng dự đoán của chính sách; theo đuổi những hiệp định thương mại sâu sắc	
	Tiêu chuẩn cấp bằng sáng chế: thiết lập hệ thống đánh giá tuân thủ tiêu chuẩn thế giới	**Hợp đồng:** tăng cường thực thi	**Quyền sở hữu trí tuệ:** tăng cường bảo vệ

Phối hợp khung phân tích cụm ngành và chuỗi giá trị