XẾP HẠNG KHẢ NĂNG CẠNH TRANH TOÀN CẦU NĂM 2007-2008

LỜI NÓI ĐẦU

Các nghiên cứu về khả năng cạnh tranh cho thấy các yếu tố quyết định của cạnh tranh rất nhiều và phức tạp. Nhiều nhà kinh tế nổi tiếng nhất trong 200 năm qua cũng đã cố gắng trả lời câu hỏi điều gì quyết định sự thịnh vượng của một quốc gia. Adam Smith cho rằng chuyên môn hóa và phân công lao động sẽ cải thiện đáng kể về năng suất. Các nhà kinh tế tân cổ điển ở thế kỷ 20 nhấn mạnh vào đầu tư cơ sở vật chất và hạ tầng kỹ thuật. Nhiều nhà kinh tế tìm kiếm các cơ chế khác như: giáo dục và đào tạo (hay như các nhà kinh tế hiện đại gọi là vốn nhân lực), tiến bộ công nghệ (được tạo ra trong nước, hay tiếp nhận từ các nền kinh tế hàng đầu), sự ổn định kinh tế vĩ mô, quản trị tốt, thực thi pháp luật, minh bạch và các thể chế vận hành tốt, không có tham nhũng, định hướng thị trường, sự lãng phí của Chính phủ, quy mô thị trường, v.v..

Diễn đàn Kinh tế Thế giới đã nghiên cứu khả năng cạnh tranh của các quốc gia từ gần 3 thập kỷ qua, từ năm 1979 và hàng năm tiến hành đánh giá khả năng cạnh tranh toàn cầu của các quốc gia, trong đó có xét đến các yếu tố cho phép các nền kinh tế quốc gia đạt được sự tăng trưởng kinh tế chắc chắn và triển vọng về lâu dài. Trong những năm qua, Báo cáo xếp hạng này đã được các nhà lãnh đạo và hoạch định chính sách sử dụng làm công cụ cơ sở để xác định những lực cản trở cho sự cạnh tranh, nhằm đề ra những giải pháp chiến lược để khắc phục những lực cản đó.

Để giúp độc giả có được cái nhìn tổng thể về khả năng cạnh tranh của các quốc gia trên thế giới và hiểu rõ hơn về bản chất khả năng cạnh tranh của một quốc gia, các yếu tố chi phối sự phồn thịnh của một quốc gia, Trung tâm Thông tin Khoa học và Công nghệ Quốc gia biên soạn Tổng quan: "**XẾP HẠNG KHẢ NĂNG CẠNH TRANH TOÀN CẦU NĂM 2007-2008**" và xin được giới thiệu cùng bạn đọc.

TRUNG TÂM THÔNG TIN KH&CN QUỐC GIA

PHẦN I.
KHẢ NĂNG CẠNH TRANH VÀ CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA MỘT NỀN KINH TẾ

1.1. Khái niệm về khả năng cạnh tranh

Khả năng cạnh tranh của một quốc gia được định nghĩa là một tập hợp của các thể chế, chính sách, và các yếu tố xác định mức năng suất của một nước. Trong đó, mức năng suất đặt ra một mức độ thịnh vượng chắc chắc mà một nền kinh tế có thể nhận được. Nói cách khác, các nền kinh tế cạnh tranh hơn có xu hướng có thể tạo ra mức thu nhập cao hơn cho người dân của mình. Mức năng suất cũng xác định tỷ suất lợi nhuận của đầu tư trong một nền kinh tế. Do tỷ suất lợi nhuận là nhân tố xác định nền tảng của tốc độ tăng trưởng của một nền kinh tế, nên nền kinh tế có tính cạnh tranh hơn sẽ tăng trưởng nhanh hơn trong trung hạn và dài hạn.

Khái niệm cạnh tranh bao gồm cả những thành phần động và tĩnh: mặc dù năng suất của một nước rõ ràng xác định khả năng duy trì mức thu nhập cao, nhưng đồng thời nó cũng là một trong yếu tố quyết định chính đảm bảo lợi nhuận đầu tư, một trong những nhân tố chính giải thích tiềm năng tăng trưởng của một nền kinh tế.

Khả năng cạnh tranh là mối quan tâm trọng tâm của cả các nước tiên tiến lẫn các nước đang phát triển trong một nền kinh tế thế giới đang ngày càng trở nên mở cửa và hội nhập. Đó là bởi vì khả năng cạnh tranh chính là nền tảng cơ sở của sự thịnh vượng. Trong khi những chuyển hướng kinh tế vĩ mô, những phát triển chính trị, biến đổi về giá tài nguyên và sự gia tăng đầu tư nước ngoài có thể làm thay đổi GDP bình quân đầu người, nhưng cơ sở đáng tin cậy duy nhất của nền thịnh vượng thực sự chính là tiềm năng sản xuất của nền kinh tế quốc dân. Khả năng cạnh tranh cũng là điều cốt yếu để cho phép các chính sách vĩ mô có thể đứng vững được. Trong khi việc quản lý kinh tế vĩ mô ngắn hạn đóng vai trò quan trọng, thì sự tập trung trọng tâm của chính sách công vẫn cần phải nhằm vào khả năng cạnh tranh.

Khả năng cạnh tranh là gì?

Khả năng cạnh tranh luôn là một khái niệm không được hiểu rõ ràng, mặc dù có một sự chấp nhận rộng rãi về tầm quan trọng của nó. Theo định nghĩa mang tính trực giác nhất, thì khả năng cạnh tranh là thị phần mà một nước chiếm lĩnh được trên thị trường sản phẩm thế giới. Điều này làm cho khả năng cạnh tranh là một trò chơi có tổng bằng không (Zero-Sum Game), bởi vì lợi nhuận của một nước đạt được là do sự tiêu hao của các nước khác. Quan điểm về khả năng cạnh tranh này được sử dụng để bào chữa cho những can thiệp nhằm bóp méo những tác động thị trường, hay thiên vị cho một quốc gia nào đó (cái gọi là chính sách công nghiệp chiến lược), trong đó bao gồm các biện pháp trợ cấp, sự kiềm chế một cách giả tạo mức lương địa phương và sự can thiệp để làm giảm giá tiền tệ của một quốc gia.

Trên thực tế, người ta thường nói rằng mức lương thấp hơn và sự mất giá tiền tệ "làm cho một quốc gia trở nên có khả năng cạnh tranh hơn". Quan điểm như vậy về khả năng cạnh tranh phiến diện một cách sâu sắc. Sự cần thiết phải duy trì các mức lương thấp biểu lộ sự thiếu khả năng cạnh tranh và làm giảm sút sự thịnh vượng của các công dân. Việc trợ cấp sẽ gây tiêu hao thu nhập quốc dân và làm thiên lệch những thứ tự lựa chọn ưu tiên trong việc sử dụng một cách có hiệu quả nhất nguồn tài nguyên quốc gia. Việc phải phá giá tiền tệ sẽ dẫn đến sự cắt giảm khả năng thanh toán chung của quốc gia bởi phải giảm giá các sản phẩm và dịch vụ được bán ra trên các thị trường thế giới, trong khi chi phí mua hàng hóa và dịch vụ của nước ngoài lại tăng lên. Xuất khẩu dựa trên cơ sở mức lương thấp, hay đồng tiền rẻ sẽ không thể hỗ trợ cho một mức sống hấp dẫn.

Sự phồn thịnh được quyết định bởi năng suất của một nền kinh tế, yếu tố này được đo bằng giá trị hàng hóa và dịch vụ được sản xuất ra từ mỗi đơn vị nguồn lực con người, vốn và tài nguyên của một quốc gia. Năng suất phụ thuộc vào giá trị các sản phẩm và dịch vụ của một quốc gia, được đo bằng giá cả, mà họ có thể điều chỉnh trên các thị trường mở và còn phụ thuộc vào cả hiệu suất mà hàng hóa và dịch vụ được sản xuất ra. Như vậy, khả năng cạnh tranh thực sự được đo bằng năng suất. Năng suất duy trì cho mức lương cao, một đồng tiền mạnh và mức thu nhập hấp dẫn từ vốn và cùng với nó là một mức sống cao. Như vậy, năng suất chính là mục tiêu, chứ không phải là bản thân xuất khẩu, hay việc các công ty hoạt động trong nước là thuộc sở hữu nội địa, hay nước ngoài. Cuối cùng, năng suất của các ngành công nghiệp địa phương (như dịch vụ công cộng địa phương, bán lẻ quần áo, và các dịch vụ y tế địa phương) cũng có ý nghĩa quan trọng đối với khả năng cạnh tranh, nhưng không phải là năng suất của khu vực mậu dịch, bởi vì điều này gây ảnh hưởng đến mức lương ở một bộ phận lớn của nền kinh tế và có tác động chủ yếu đến chi phí sinh hoạt và chi phí thực hiện kinh doanh ở một đất nước.

Nền kinh tế thế giới không phải là một trò chơi có tổng bằng không. Nhiều quốc gia có thể cải thiện được sự phồn thịnh của mình nếu họ có thể nâng cao được năng suất. Sự nâng cao năng suất sẽ làm tăng giá trị của hàng hóa được sản xuất ra và cải thiện được thu nhập của địa phương, mở rộng khả năng đáp ứng nhu cầu toàn cầu. Toàn cầu hóa đang làm tăng thu nhập từ năng suất bằng cách mở cửa các thị trường lớn và mới cho các nước có khả năng cạnh tranh. Nhưng toàn cầu hóa cũng làm tăng các chi phí do năng suất thấp, làm giảm khả năng bảo vệ thị trường trong nước để có thể duy trì các công ty có năng suất thấp, hay cung cấp việc làm được trả công cao cho nhân lực không có kỹ năng. Thách thức trọng tâm ở đây chính là việc tạo ra các điều kiện, trong đó các công ty và người lao động trên khắp nền kinh tế có thể nâng cao được năng suất lao động của mình.

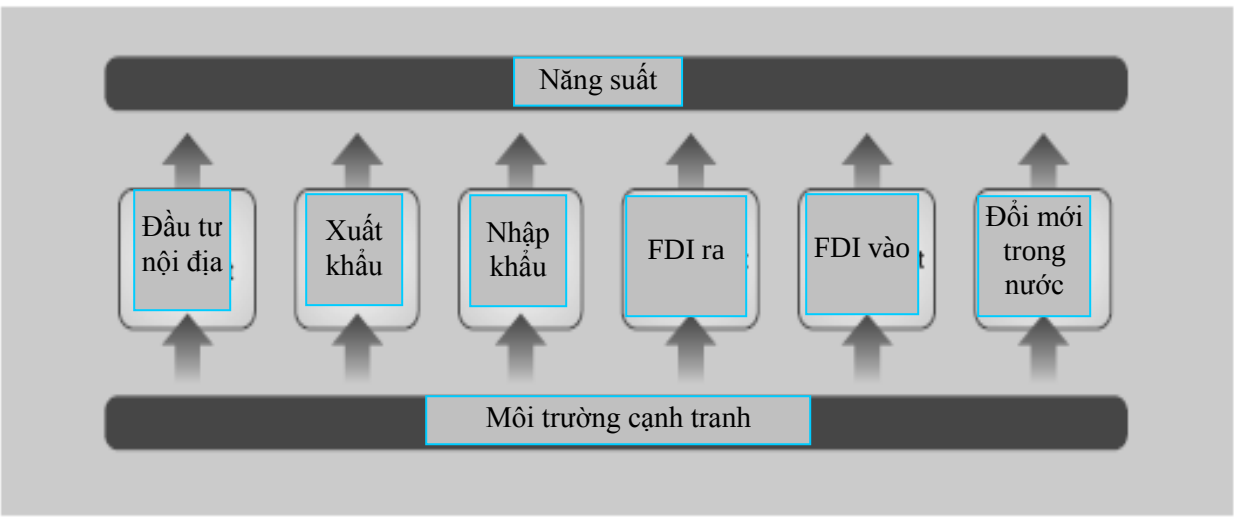
Năng suất của một nền kinh tế có thể tách ra làm hai thành phần: yếu tố cơ bản nhất đó là năng suất lao động của những người đang làm việc. Tuy nhiên, năng suất còn bị tác động bởi tỷ lệ lao động có việc làm trong lực lượng lao động sẵn có. Nhiều nước châu Âu đã đạt

được mức năng suất lao động cao đối với mỗi nhân lực và số giờ làm việc, nhưng lại không thể huy động được lực lượng lao động của mình do thất nghiệp, thời gian nghỉ ốm, hay về hưu sớm. Điều này làm giảm năng suất lao động tổng thể và cùng với nó là nền kinh tế thịnh vượng. Các nước với các thị trường lao động thiếu hiệu quả có thể thông báo đạt được năng suất cao đối với lực lượng lao động đang hoạt động của mình, nhưng nhiều nhân lực tiềm tàng lại không tham gia vào việc tạo ra giá trị trong nền kinh tế.

Các yếu tố cho phép và chỉ tiêu về khả năng cạnh tranh

Đó là một quá trình, trong đó sự phát triển của một nền kinh tế và sự tăng năng suất lao động có thể đạt được thông qua một loạt các yếu tố cho phép và các yếu tố này còn được coi như là những chỉ tiêu về khả năng cạnh tranh. Xuất khẩu cho phép một đất nước gia tăng hầu hết các hoạt động sản xuất của mình vượt ra ngoài ranh giới nhu cầu trên thị trường địa phương. Nhập khẩu cho phép một đất nước có thể tiếp cận đến hàng hóa mà nước đó không thể sản xuất theo cách sinh lợi, mang lại cơ hội tiếp cận đến công nghệ nước ngoài được đưa vào trong tư liệu sản xuất và làm tăng mức độ ganh đua trên các thị trường trong nước. Đầu tư nội địa mang tính quyết định đối với việc cải thiện năng suất của các công ty và nâng cấp cơ sở hạ tầng. FDI đổ vào mang lại nguồn vốn gia tăng cũng như công nghệ, kỹ năng, quản lý, cơ hội tiếp cận thị trường và áp lực cạnh tranh. FDI đổ ra tiếp nhiên liệu cho tăng trưởng quốc tế sâu hơn của các công ty địa phương. Sản lượng đầu ra mang tính đổi mới có tác dụng kích thích tăng năng suất lao động.

Hình 1: Các yếu tố cho phép và chỉ tiêu về khả năng cạnh tranh



Mỗi một yếu tố cho phép trên đến lượt mình lại phụ thuộc vào khả năng cạnh tranh cơ bản. Các nhà đầu tư sẽ không đầu tư, nếu không có một gợi ý hấp dẫn về giá trị, trong khi đó xuất khẩu sẽ không thể tăng trưởng, nếu các sản phẩm không có chất lượng cao và được sản xuất một cách có hiệu quả. Xuất khẩu, đầu tư hay tỷ lệ sáng

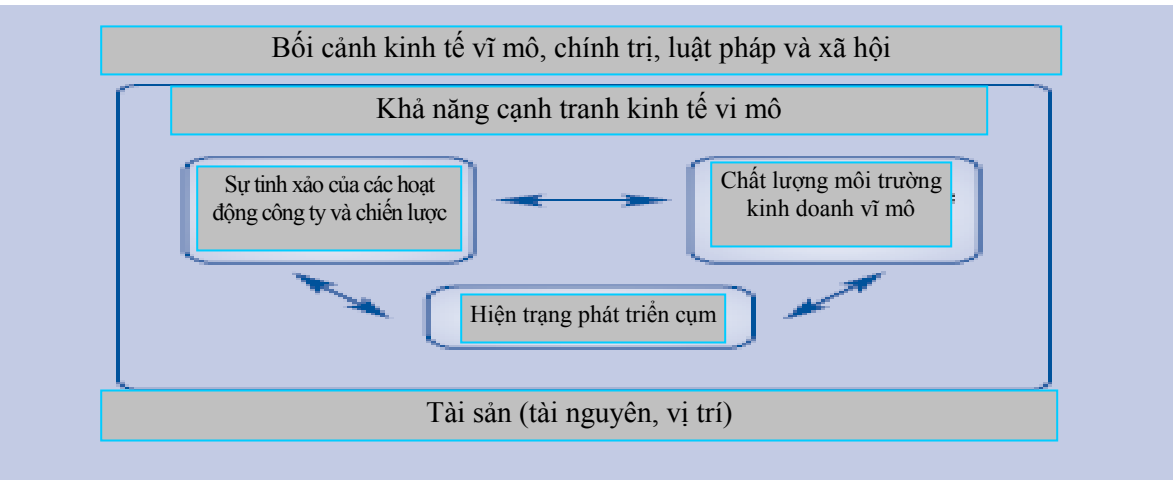
chế, tự bản thân chúng sẽ không quan trọng, nếu như chúng không có sự đóng góp vào năng suất lao động. Xuất khẩu hay đầu tư, là kết quả của trợ cấp, sẽ không có tác dụng nhiều đối với tăng năng suất và trên thực tế có thể làm xói mòn nó.

1.2. Các yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh của một nền kinh tế

Của cải được tạo ra trong một nền kinh tế, trên thực tế, đều ở tầm vi mô, tức là khả năng của các công ty tạo ra hàng hóa và dịch vụ có giá trị, sử dụng các phương pháp hiệu quả cao. Chỉ có các công ty mới có thể tạo ra của cải, không phải chính quyền hay các tổ chức xã hội khác.

Cơ sở kinh tế vi mô của năng suất lao động dựa trên ba lĩnh vực có quan hệ với nhau: (1) Sự tinh xảo và năng lực mà các công ty nội địa hay các chi nhánh công ty nước ngoài sử dụng để cạnh tranh, (2) Chất lượng của môi trường kinh doanh kinh tế vi mô trong đó có các công ty hoạt động, và (3) Hiện trạng phát triển các cụm nhóm có thể mang lại lợi ích thông qua sự cận kề của các công ty và tổ chức liên quan.

Hình 2: Các yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh

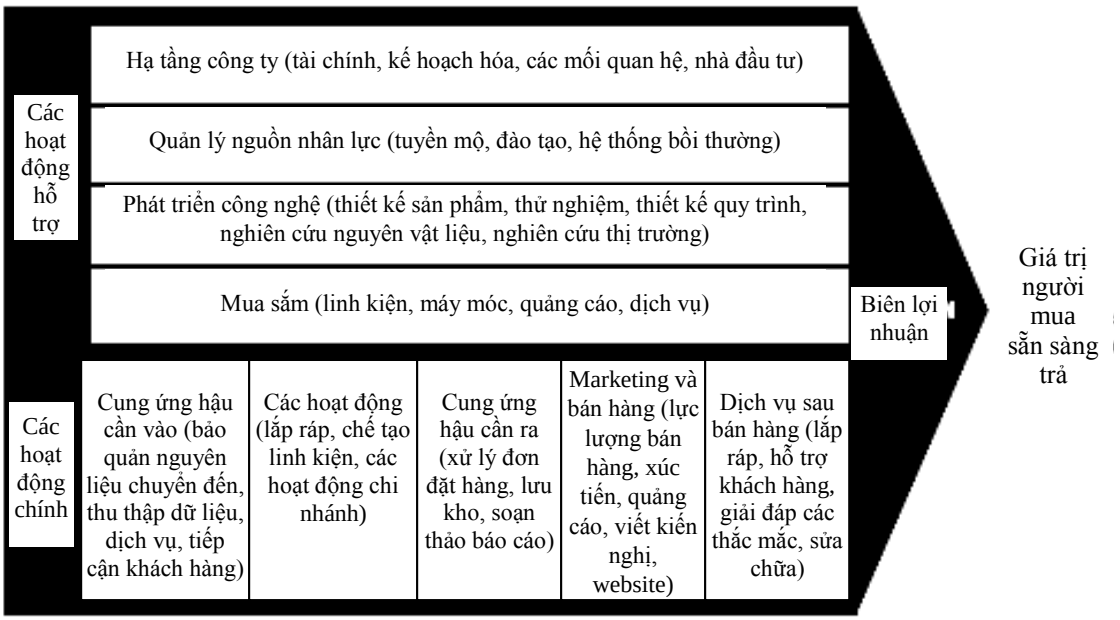


Các điều kiện kinh tế vi mô biến các cơ hội, được tạo nên bởi bối cảnh kinh tế vĩ mô, chính trị, luật pháp, xã hội, nguồn tài nguyên thiên nhiên và vị trí địa lý thành sự phồn vinh.

Sự tinh xảo công ty

Năng suất lao động của một đất nước về cơ bản được thiết lập nên bằng năng suất của các công ty thuộc đất nước đó. Một nền kinh tế không thể cạnh tranh, nếu các công ty đang hoạt động không có khả năng cạnh tranh, bất kể đó là công ty trong nước hay các chi nhánh công ty nước ngoài. Năng suất lao động của các công ty phụ thuộc vào sự tinh xảo của các công ty trong cạnh tranh. Chuỗi giá trị (Hình 3) cung cấp khái niệm khung để phân tích thực tiễn và chiến lược hoạt động của các công ty.

Hình 3: Chuỗi giá trị



Năng suất lao động tăng lên, khi một công ty cải thiện được hiệu suất vận hành các hoạt động của mình và tiến gần hơn đến các kinh nghiệm tốt nhất trên toàn cầu. Cùng lúc, năng suất lao động được củng cố hơn nữa bằng năng lực của các công ty khi theo đuổi các chiến lược riêng biệt, trong đó bao hàm vị trí nổi bật riêng của công ty, phương tiện sản xuất và cách thức cung cấp dịch vụ đổi mới. Ngược lại, sự cạnh tranh dựa vào các chi phí yếu tố đầu vào thấp, với năng suất lao động thấp, có tác dụng rất ít trong việc đóng góp cho sự thịnh vượng bền vững.

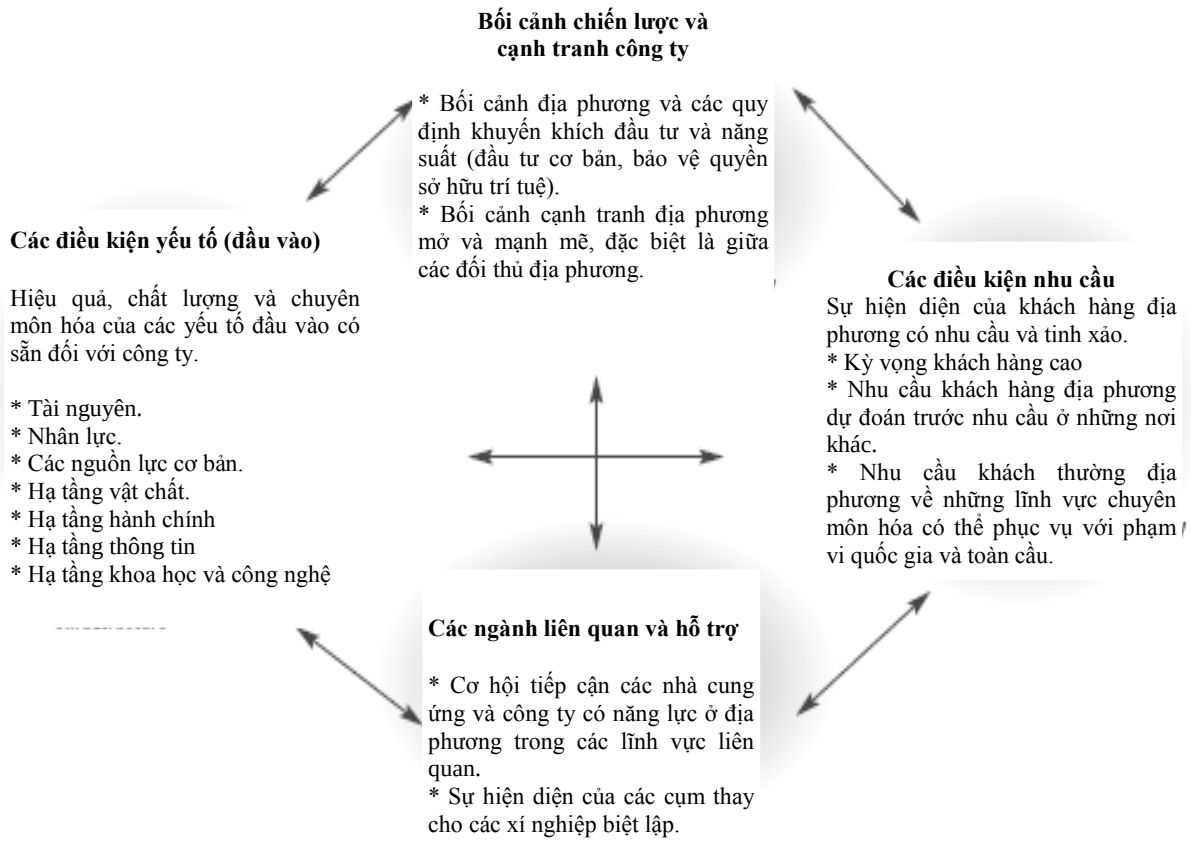
Năng suất lao động của các công ty bị tác động bởi cơ cấu điều hành doanh nghiệp của họ. Sự tồn tại của các tập đoàn kinh doanh lớn, có tính đa dạng hóa cao, là điều phổ biến ở các nước đang phát triển, có thể làm chậm sự tăng năng suất do sự độc quyền, thiên vị của Chính phủ và thiếu trọng tâm. Nếu các tập đoàn kinh doanh là các công cụ thế lực thị trường hay cơ hội chính trị ưu đãi, họ có thể tạo ra khả năng sinh lãi cá nhân nhưng lại làm chậm sự phồn thịnh công cộng. Chỉ có các nhóm doanh nghiệp, trong đó các hoạt động kinh doanh liên quan hỗ trợ cho năng suất và đổi mới, thì mới có thể củng cố được năng suất lao động và qua đó là sự thịnh vượng quốc gia.

Chất lượng môi trường kinh doanh

Những lựa chọn nội bộ và năng lực bên trong các công ty của một quốc gia đóng vai trò trọng tâm đối với khả năng cạnh tranh. Nhưng năng suất của các công ty cũng gắn bó một cách chặt chẽ với môi trường bên ngoài mà ở đó có các công ty hoạt động. Các chiến lược công ty và thực tiễn hoạt động có hiệu quả hơn càng yêu cầu nguồn nhân lực có kỹ năng cao hơn, thông tin tốt hơn, các quy trình điều hành hiệu quả hơn, cơ sở hạ tầng cải tiến, các nhà cung ứng tốt hơn, các tổ chức nghiên cứu tiên tiến hơn, và áp lực cạnh tranh cũng mãnh liệt hơn, v.v... Một môi trường kinh doanh chất lượng

cao và sự hiện diện của một cụm các nhóm có mức độ liên kết cao có tác động rất lớn đến năng lực mà một công ty có thể xây dựng và những lựa chọn cạnh tranh mà công ty đó có thể thực hiện và cả sản lượng đầu ra mà nó có thể tạo ra từ các tài sản nội tại của mình.

Hình 4: Môi trường kinh doanh kinh tế vi mô



Việc tiến tới các cách thức cạnh tranh tinh vi hơn phụ thuộc vào những cải tiến song song trong môi trường kinh doanh kinh tế vi mô. Môi trường kinh doanh có thể được hiểu dưới dạng bốn lĩnh vực liên quan với nhau: chất lượng của các điều kiện yếu tố (đầu vào), bối cảnh chiến lược và sự ganh đua công ty, chất lượng của các điều kiện nhu cầu địa phương và sự hiện diện của ngành liên quan và hỗ trợ. Bốn lĩnh vực này được miêu tả có liên quan đến nhau trong một cấu trúc hình viên kim cương (Hình 4). Như mô hình cho thấy hầu như mọi thứ đều có ý nghĩa quan trọng đối với khả năng cạnh tranh. Đó là các yếu tố như các trường đại học, đường xá, các thị trường tài chính, sự tinh xảo trong nhu cầu của khách hàng... Nhiều trong số các yếu tố trên bám rễ trong các tổ chức, công chúng và nền văn hóa của một quốc gia. Việc nâng cao khả năng cạnh tranh là một thách thức đặc biệt, bởi vì không có một chính sách hay một bước tiến lớn đơn lẻ nào có thể tạo nên khả năng cạnh tranh.

Điều cơ bản là tất cả các khía cạnh của môi trường kinh doanh đều cần được cải thiện. Tuy nhiên, tại một nước nào đó vào một thời điểm đặc biệt, có thể xuất hiện một vài thành phần tiêu biểu cho những trở ngại gây áp lực nhất, ngăn cản các công ty đạt được mức năng suất lao động cao hơn. Những trở ngại này chỉ có thể xác định được bằng cách hiểu biết hoàn cảnh cụ thể ở một nước hay khu vực. Những cải tiến ở một số lĩnh vực thuộc môi trường kinh doanh sẽ có tác động nhỏ, hoặc thậm chí là bất lợi, trừ khi những ngáng trở đối với năng suất được gỡ bỏ. Điều này chỉ ra sai lầm của các chiến lược khả năng cạnh tranh dựa trên cơ sở hệ tư tưởng chính trị, phái "hữu" luôn đấu tranh cho việc giảm thuế và tư nhân hoá hơn nữa, trong khi cánh "tả" lại thường có lập luận thiên về đầu tư nhiều hơn cho kỹ năng và cơ sở hạ tầng.

Mức độ phức tạp về địa lý trong một đất nước có tác động đến chất lượng môi trường kinh doanh. Ở đây có những khác biệt rõ rệt về thành tích kinh tế ngay bên trong các nước, chứ chưa nói đến giữa các nước. Đó là do sự lựa chọn chính sách ở cấp dưới quốc gia (subnational) gây ảnh hưởng tới các khía cạnh quan trọng của môi trường kinh doanh, ví dụ như cơ sở hạ tầng giao thông địa phương hay các chương trình giáo dục đại học. Mỗi một bang và khu vực cần cải thiện các khía cạnh môi trường kinh doanh do địa phương quản lý hoặc ảnh hưởng. Sự cần thiết của phi tập trung hoá như vậy trong chính sách và thực hiện chính sách là một trong những định hướng quan trọng mới trong tư duy và thực hành về khả năng cạnh tranh.

Ngoài ra, năng suất lao động quốc gia có thể được củng cố hoặc bị làm cho xói mòn bởi hoàn cảnh của các nước láng giềng, hay còn gọi là một liên hệ láng giềng. Sự hợp tác và phối hợp kinh tế giữa các nước láng giềng là một công cụ quan trọng để cải thiện môi trường kinh doanh cũng như để mở rộng mậu dịch và đầu tư. Trong khi sự hợp tác ở tầm cỡ các địa phận lớn về địa lý (như EU, hay APEC) hay ở phạm vi nền kinh tế thế giới (như Tổ chức Thương mại Thế giới – WTO) có thể hữu ích đối với việc làm tăng khả năng cạnh tranh, đặc biệt là về các khía cạnh luật pháp và các quy định tác động đến thương mại và đầu tư, ảnh hưởng lớn nhất thường có xu hướng nổi lên ở giữa các nước láng giếng cận kề.

Hiện trạng phát triển cụm nhóm

Cụm nhóm là sự tụ tập về mặt địa lý của các công ty, các nhà cung ứng, các nhà cung cấp dịch vụ và các tổ chức liên quan trong một lĩnh vực cụ thể, liên kết với nhau bởi các ảnh hưởng ngoại lai và bổ sung với các dạng khác nhau. Các cụm, như điện tử tiêu dùng ở Nhật Bản, hay xe hơi tính năng cao ở Đức, thường tập trung ở một khu vực cụ thể trong một quốc gia lớn, và đôi khi ở một thành phố đơn lẻ. Cụm nhóm là sự biểu lộ tự nhiên của vai trò chuyên môn hoá về kiến thức, kỹ năng, cơ sở hạ tầng và các ngành hỗ trợ để nhằm nâng cao năng suất lao động.

Việc có vị trí bên trong một cụm có thể tạo điều kiện cho các công ty trở nên chuyên môn hoá hơn, có khả năng sinh lợi hơn và mang tính đổi mới hơn. Sự hiện diện của một cụm còn có xu hướng hạ thấp được các trở ngại đối với việc tham gia vào các ngành riêng biệt trong một lĩnh vực, làm tăng cường độ cạnh tranh địa phương. Các cụm cũng làm tăng giá trị mà các công ty có thể khai thác từ các điều kiện môi trường kinh doanh tổng thể. Các ảnh hưởng từ bên ngoài của cụm có thể áp dụng hầu

như đối với mọi bộ phận của một nền kinh tế, không chỉ đối với các ngành mang hàm lượng tri thức cao như các khoa học về sự sống hay công nghệ thông tin như đôi khi nó được quan niệm. Một ví dụ điển hình là ngành du lịch: ở Cụm du lịch Cairns thuộc Tây Bắc Ôxtrâylia, ở đây có những điều kiện hấp dẫn tự nhiên như sự cận kề với Great Barrier Reef và một khu rừng rậm nhiệt đới, nhưng năng suất (và khối lượng khách du lịch mỗi ngày) cũng lớn hơn nhiều, đó là bởi vì ở đây có những khách sạn chất lượng cao, các nhà hàng, hướng dẫn du lịch và nhiều hoạt động hỗ trợ khác đóng vai trò quan trọng đối với việc cung cấp một kinh nghiệm tổng thể tuyệt vời cho du khách.

Cơ cấu cụm nhóm còn cho thấy những hiệu ứng lan toả ảnh hưởng đến thành tích kinh tế ở ba cấp độ: bên trong cụm, giữa các cụm liên quan bởi công nghệ, kỹ năng hay các mối liên kết khác; và giữa các cụm phổ biến tại các khu vực láng giềng. Sự gia tăng các ngành kinh tế kiểu tổ hợp, tập đoàn (Economies of Agglomeration) sẽ phát huy tác dụng khi chúng ta nhận thức được các kênh này, vốn có ý nghĩa quan trọng nhất ở cấp khu vực. Các nền kinh tế quốc gia thường có xu hướng tập trung vào một bộ phận các cụm, trong đó họ phát triển một môi trường kinh doanh đặc biệt thuận lợi. Những cụm như vậy thường chiếm một tỷ trọng thiếu cân đối về sản lượng đầu ra được giao dịch của một quốc gia. Sự chuyên môn hoá như vậy của các nền kinh tế thậm chí còn hiển nhiên hơn ở các khu vực dưới quốc gia. Trái lại, mức độ chuyên môn hoá khu vực thấp hơn thường có xu hướng liên quan với mức độ thịnh vượng thấp hơn. Cấu trúc cụm yếu hơn ở châu Âu, kết quả của lịch sử khu vực này với những rào cản thương mại và đầu tư đã khuyến khích sự dàn trải và hạn chế sự chuyên môn hoá cụm giữa các nước, ví dụ đó có thể là một yếu tố quan trọng trong việc giải thích cho khoảng cách về thịnh vượng so với Mỹ.

Bản chất và độ sâu của các cụm khác biệt phụ thuộc vào hiện trạng phát triển của nền kinh tế. Tại các nước đang phát triển, các cụm thường ít phát triển hơn và các công ty cũng thực hiện các hoạt động tương đối kém tiên tiến hơn trong cụm. Tại các cụm thường thiếu nhiều doanh nghiệp và tổ chức hỗ trợ. Các công ty cạnh tranh chủ yếu dựa vào lao động rẻ hoặc nguồn tài nguyên thiên nhiên địa phương, và họ phụ thuộc nặng vào các linh kiện nhập khẩu, máy móc và công nghệ. Cơ sở hạ tầng chuyên môn hoá địa phương và các thể chế như các chương trình giáo dục và các hiệp hội ngành nghề thường thiếu hoặc kém hiệu quả.

Tại các nền kinh tế tiên tiến hơn, các cụm thường được tổ chức sâu sắc hơn, bao gồm cả các nhà cung ứng các yếu tố đầu vào, các linh kiện, máy móc, dịch vụ có tính chuyên môn hoá cao; cơ sở hạ tầng chuyên môn hoá nổi lên từ đầu tư nhà nước và tư nhân; và các thể chế nổi lên cung cấp các dịch vụ đào tạo chuyên ngành, giáo dục, thông tin, nghiên cứu và hỗ trợ kỹ thuật.

Khi xét về một lĩnh vực nào đó, hiếm khi chỉ có một cụm duy nhất tồn tại trong nền kinh tế thế giới, mà thay vào đó là cả một quần thể các cụm đặt ở các vị trí khác nhau với các mức độ khác nhau về sự tinh xảo, chuyên môn hoá và độ sâu. Thường là chỉ có một số lượng nhỏ các cụm có xu hướng trở thành những trung tâm thực sự đổi mới, ví dụ như Thung lũng Silicon và Nhật Bản trong lĩnh vực bán dẫn và hiện nay là Hàn Quốc. Những trung tâm đổi mới này đôi khi tập trung vào những bộ phận thị trường cụ

thể, như cụm Thung lũng Silicon có ưu thế mạnh về các bộ vi xử lý, trong khi thế mạnh của Hàn Quốc gần như độc quyền về vi mạch bộ nhớ. Các địa điểm cụm khác về một ngành có thể đóng vai trò là các trung tâm chế tạo, trong khi một số khác trở thành những trung tâm lắp ráp và dịch vụ.

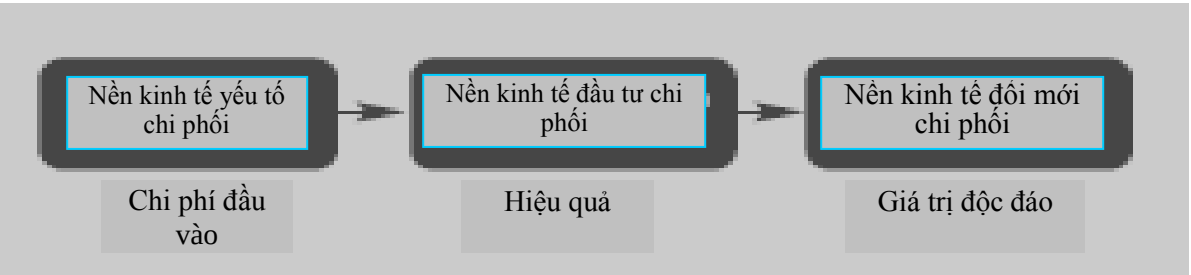
Các công ty có trụ sở tại các cụm tiên tiến nhất thường làm hạt giống hay có tác dụng củng cố các cụm ở vị trí khác do các công ty này phân tán một số hoạt động trong dây chuyền giá trị để làm giảm rủi ro, tiếp cận đến các yếu tố đầu vào rẻ hơn hoặc để phục vụ tốt hơn cho các thị trường khu vực cụ thể. Ví dụ như hãng Intel đã chuyển một số bộ phận lắp ráp và thử nghiệm, cũng như chế tạo wafer (miếng xốp) đến một số nơi không nằm trên nước Mỹ. Nhiều trong số các bộ phận đó sau này đã phát triển thành các cụm điện tử khu vực bằng thực lực của mình. Những phát triển tương tự cũng có thể quan sát thấy trong các lĩnh vực khác, ví dụ như việc chuyển ra nước ngoài (Offshoring) các dịch vụ kinh doanh (như các dịch vụ công nghệ thông tin được chuyển sang Bangalore) và các hoạt động chế tạo (như lắp ráp ôtô chuyển sang Thái Lan) đến các địa điểm có chi phí lao động thấp hơn. Tuy nhiên, thay bằng mở rộng các hoạt động này theo phương diện địa lý, các công ty đa quốc gia lại tìm thấy lợi thế khi cùng định cư ở các cụm mới nổi. Một ví dụ điển hình, đó là ngành dệt ở Timisoara, Rumania, là nơi có nhiều công ty lép vốn trực thuộc sở hữu của các công ty Italy. Do cạnh tranh ngày càng trở nên mang tính toàn cầu, các công ty có được sự tự do hơn khi lựa chọn địa điểm cho các hoạt động của mình, dựa trên cơ sở hiệu quả kinh tế, chứ không phải cơ hội tiếp cận thị trường. Có lẽ đây là một nghịch lý, điều này làm tăng tầm quan trọng của các cụm, bởi vì những lợi thế về năng suất của chúng ngày càng trở nên quan trọng hơn. Các cụm có tính cạnh tranh thực sự có thể có tác dụng đòn bẩy đối với vị trí và tăng trưởng của họ, các cụm kết nối nông tồn tại đằng sau những rào cản mậu dịch đang giảm xuống và các cụm mới nổi lên tại các khu vực đang tạo ra các điều kiện môi trường hấp dẫn. Do sự phân chia lao động quốc tế đã tăng lên, các vị trí cụm cá thể dường như đang trở nên chuyên môn hoá hơn trong từng phân ngành cụ thể hay trong các bộ phận nào đó của dây chuyền giá trị. Sự cạnh tranh đã tiến đến các mức độ cao hơn về độ tinh xảo và năng suất lao động, điều này đẩy các cụm hướng tới mức độ chuyên môn hoá cao hơn. Để đạt được sự phát triển kinh tế, thách thức đặt ra đối với một đất nước đó là cần chuyển hướng từ chỗ các công ty cô lập phụ thuộc vào lao động kỹ năng thấp và phổ thông, với các yếu tố đầu vào mang tính kế thừa sang các vị trí trong một chuỗi các cụm. Đối với một nền kinh tế để phát triển, sự tinh xảo của các cụm cần được tăng lên để hỗ trợ cho các hoạt động tiên tiến hơn (các cụm và các bộ phận cụm) trong một quốc gia.

Các giai đoạn phát triển cạnh tranh

Sự phát triển kinh tế thành công là một quá trình của những nâng cấp kế tiếp nhau, trong đó môi trường kinh doanh của một quốc gia tiến hoá để hỗ trợ và khuyến khích cho các phương thức cạnh tranh ngày càng tinh xảo và sinh lợi hơn của các công ty (và các chi nhánh công ty đa quốc gia) đặt ở quốc gia đó. Các quốc gia ở các cấp độ phát triển khác nhau đối mặt một cách riêng biệt với những thách thức về khả năng cạnh tranh khác nhau.

Do các quốc gia phát triển, những lợi thế và các phương thức cạnh tranh của họ biến đổi qua các giai đoạn đặc trưng, mặc dù tốc độ tiến hoá và đường đi cụ thể sẽ khác nhau giữa các nước.

Hình 5: Các giai đoạn phát triển cạnh tranh



Trong giai đoạn *yếu tố chi phối* (Factor-Driven Stage), các điều kiện yếu tố cơ bản như lao động chi phí thấp và các nguồn tài nguyên chưa chế biến là cơ sở trội nhất của lợi thế cạnh tranh và xuất khẩu. Các công ty sản xuất ra hàng hoá hay các sản phẩm tương đối đơn giản được thiết kế ở các nước khác, tiên tiến hơn. Công nghệ được đồng hoá thông qua nhập khẩu, các hợp đồng cung ứng, đầu tư nước ngoài trực tiếp và bắt chước. Trong giai đoạn này, các công ty cạnh tranh dựa vào giá cả và thường thiếu cơ hội tiếp cận trực tiếp với người tiêu dùng nước ngoài. Các công ty có vai trò hạn chế trong dây chuyền giá trị, chú trọng vào lắp ráp, chế tạo với cường độ lao động cao và bòn rút tài nguyên. Các nền kinh tế yếu tố chi phối có tính nhạy cảm cao trước các chu kỳ kinh tế thế giới, giá cả hàng hoá và những biến động về tỷ giá hối đoái; tính nhạy cảm này chỉ có thể giảm nhẹ ở các nước rất lớn, như Trung Quốc chẳng hạn, là nơi có các thị trường nội địa rộng lớn có thể thu hút đầu tư mà không phụ thuộc vào tiềm năng xuất khẩu.

Trong giai đoạn *đầu tư chi phối* (Investment-Driven Stage), lợi thế của một nước bắt nguồn từ việc sản xuất các sản phẩm và dịch vụ tiên tiến hơn, với hiệu quả cao. Đầu tư mạnh vào cơ sở hạ tầng có hiệu quả, quản lý hành chính thuận lợi cho kinh doanh, các biện pháp khuyến khích đầu tư mạnh mẽ, kỹ năng được cải thiện và cơ hội tiếp cận tốt hơn đến nguồn vốn đầu tư sẽ cho phép có những nâng cao rõ rệt về năng suất lao động. Các sản phẩm và dịch vụ được sản xuất ra không có tính khác biệt trên toàn cầu, nhưng công nghệ và thiết kế chủ yếu vẫn có nguồn gốc nước ngoài. Công nghệ có thể tiếp cận thông qua chuyển nhượng giấy phép, liên doanh, đầu tư nước ngoài trực tiếp và bắt chước. Các quốc gia trong giai đoạn này thường đồng hoá công nghệ nước ngoài nhưng cũng bắt đầu phát triển năng lực để cải tiến công nghệ của riêng mình. Các công ty phát triển năng lực rộng hơn trong dây chuyền giá trị và phục vụ một khối lượng khách hàng rộng hơn với các khách hàng là các nhà chế tạo và người sử dụng cuối cùng. Một nền kinh tế do đầu tư chi phối tập trung vào chế tạo công nghiệp hoá và xuất khẩu dịch vụ gia công. Nó vẫn dễ bị tổn thương trước các khủng hoảng tài chính và những cú sốc nhu cầu cụ thể ngành, nhưng khả năng cạnh

tranh đã ổn định hơn so với các nước phụ thuộc vào các chu kỳ hàng hoá và yếu tố giá cả.

Trong giai đoạn *đổi mới chi phối* (Innovation-Driven Stage), khả năng sản xuất các sản phẩm và dịch vụ đổi mới ở giới hạn công nghệ toàn cầu, sử dụng các phương pháp tiên tiến nhất đã trở thành nguồn gốc trội nhất của lợi thế cạnh tranh. Môi trường kinh doanh quốc gia được đặc trưng bởi các thế mạnh trong mọi lĩnh vực, bao gồm các điều kiện nhu cầu tinh xảo và các ngành công nghiệp hỗ trợ sâu. Khả năng cạnh tranh nổi lên trong một chuỗi các cụm, là nơi mà tri thức, các ngành hỗ trợ và các yếu tố đầu vào chuyên môn hoá đều cùng hiện diện. Các thể chế và các biện pháp khuyến khích để tạo điều kiện cho đổi mới được phát triển lành mạnh. Các công ty cạnh tranh với các chiến lược độc đáo và thường có phạm vi toàn cầu. Một nền kinh tế do đổi mới chi phối được đặc trưng bởi các nhà sản xuất đặc biệt và một tỷ trọng ngành dịch vụ cao trong nền kinh tế và có khả năng phục hồi cao trước các cú sốc từ bên ngoài.

Cuối cùng, các công ty trong một quốc gia cần nâng cấp các phương thức và năng lực cạnh tranh của mình để sự phát triển kinh tế thành công có thể diễn ra. Nói một cách rộng hơn, các công ty cần chuyển hướng từ cạnh tranh dựa trên đầu vào nguồn tài nguyên kế thừa (những lợi thế cạnh tranh) chuyển sang những lợi thế cạnh tranh nổi lên từ các sản phẩm và quy trình có hiệu quả và khác biệt. Những chuyển biến đó trong các chiến lược doanh nghiệp và thực tiễn hoạt động là điều cần thiết đối với sự phát triển kinh tế thành công.

Quá trình tiếp theo bao gồm xây dựng năng lực kinh tế vi mô phụ thuộc lẫn nhau, cải tiến các biện pháp khuyến khích, làm tiến triển các chiến lược công ty và làm tăng sự ganh đua tạo nên những cái bẫy quan trọng trong chính sách kinh tế. Tác động của một bộ phận trong môi trường kinh doanh phụ thuộc vào hiện trạng của các bộ phận khác. Việc thiếu sự cải thiện trong bất kỳ một lĩnh vực quan trọng nào có thể dẫn đến một giai đoạn không thay đổi trong tăng trưởng năng suất và kìm hãm phát triển. Tồi tệ hơn, sự yếu kém then chốt trong môi trường kinh doanh vi mô có thể làm xói mòn toàn bộ quá trình cải cách kinh tế. Ví dụ như khi những người tốt nghiệp đại học được đào tạo tốt nhưng không thể tìm được việc làm bởi vì các công ty vẫn còn cạnh tranh dựa vào lao động rẻ, một sự kéo giật trở lại đối với công việc kinh doanh được tạo nên.

1.3. Chính sách cạnh tranh: sự tác động đến quá trình phát triển kinh tế

Quan điểm truyền thống cho rằng Chính phủ cần giới hạn bản thân mình trong bối cảnh cạnh tranh, còn các công ty cần thì chú trọng vào cạnh tranh, sẽ chưa đầy đủ để chỉ đạo chính sách kinh tế. Chính phủ đóng một vai trò không thể né tránh trong cạnh tranh bởi vì họ tác động tới nhiều khía cạnh của môi trường kinh doanh. Ví dụ như, sự tinh xảo của nhu cầu trong nước bị ảnh hưởng bởi các tiêu chuẩn luật pháp, các bộ luật bảo vệ người tiêu dùng, các thực tiễn mua sắm chính phủ và sự mở cửa cho nhập khẩu. Nhiều bộ và các cơ quan trong Chính phủ tác động tới khả năng cạnh tranh, cũng như các cơ quan chính quyền tại các cấp tỉnh, bang và thành phố.

Câu hỏi đặt ra không phải là Chính phủ có vai trò hay không, mà là vai trò đó sẽ như thế nào và điều phối các chính sách giữa các bộ phận của Chính phủ như thế nào. Nhiều nước

theo đuổi cách giới hạn các vai trò không thích hợp của Chính phủ trong khi bỏ qua các vai trò tích cực của nó. Trong giai đoạn ngắn, việc loại bỏ các thể chế và các hoạt động không có hiệu quả của Chính phủ dễ dàng hơn nhiều so với việc sáng tạo các thể chế, hoạt động có hiệu quả hơn. Nhưng trải qua thời gian, cách tiếp cận như vậy là không đầy đủ: Chính phủ đóng một vai trò không thể chối bỏ trong việc thiếp lập các quy định và các biện pháp đúng đắn, và trong việc giám sát đầu tư công cộng cần thiết đối với một nền kinh tế hiệu quả. Chính phủ cần học cách để sáng tạo các năng lực cần thiết để nâng cao khả năng cạnh tranh chứ không phải tránh không trở thành một rào cản.

Mặc dù Chính phủ đóng vai trò quan trọng đối với khả năng cạnh tranh, tuy nhiên chỉ riêng Chính phủ không thôi thì không đủ khả năng để xây dựng một nền kinh tế cạnh tranh do tính tinh vi và sự chuyên môn hoá của cạnh tranh đang tăng lên. Tác động của các trường đại học và các viện trường đang tăng lên do kiến thức, kỹ năng và công nghệ đang ngày càng trở nên cần thiết hơn đối với cạnh tranh. Các trường đại học cần phải, không chỉ cải tiến năng lực giảng dạy và nghiên cứu của mình, mà còn cần liên kết chặt chẽ hơn với khu vực tư nhân.

Bản thân khu vực tư nhân đã đóng một vai trò có tính quyết định trong việc cải thiện khả năng cạnh tranh và trong việc thiết lập chính sách kinh tế, chứ không phải là một người đứng ngoài cuộc thụ động. Khu vực tư nhân không chỉ phụ thuộc vào môi trường kinh doanh, mà còn cần phải đóng một vai trò trong việc tạo ra nó. Các công ty, thông qua các bước như tài trợ cho các chương trình giáo dục, tuyển mộ các bộ phận nhà cung ứng nước ngoài hoặc xác định các tiêu chuẩn sản phẩm, không chỉ mang lại lợi ích cho bản thân mình mà còn cải thiện được môi trường tổng thể cho cạnh tranh. Việc lôi cuốn khu vực tư nhân tham gia vào sự phát triển kinh tế cũng là điều quan trọng nhằm tạo ra tính liên tục cần thiết để duy trì sự tiến bộ thông qua những thay đổi của Chính phủ và để đối phó với những giai đoạn gây chú ý tương đối ngắn của các nhà lãnh đạo chính trị.

Cuối cùng, một loại các tổ chức khác, được gọi với thuật ngữ "Các tổ chức hợp tác" (Institutions for Collaboration – IFC), đóng một vai trò quan trọng trong khả năng cạnh tranh, mặc dù họ thường bị bỏ qua trong tư duy về phát triển kinh tế. Các tổ chức này là các hiệp hội thương mại, các mạng lưới doanh nghiệp, các cơ quan thiết lập tiêu chuẩn, các trung tâm chất lượng, các mạng lưới công nghệ và nhiều tổ chức khác không phải là các cơ quan Chính phủ, các tổ chức giáo dục hay các công ty tư nhân. Số các tổ chức này rất đông và đặc biệt phổ biến ở các nền kinh tế tiên tiến. Tuy nhiên, họ cũng có vai trò quyết định ở các nước đang phát triển, là nơi họ thường bổ sung cho sự yếu kém trong Chính phủ. Các tổ chức IFC đóng một vai trò thiết yếu trong việc liên kết các bộ phận của hệ thống và thúc đẩy các hoạt động tập thể có hiệu quả ở cả các nước tiên tiến và đang phát triển. Ví dụ, các tổ chức công nghiệp tập thể, như các hiệp hội thương mại và các phòng thương mại có một vai trò thiết yếu trong việc cải tiến cơ sở hạ tầng, tổ chức đào tạo, chứng nhận chất lượng và mở cửa các thị trường xuất khẩu vốn hay bị giám sát.

Thách thức cơ bản mà nhiều nước phải đối mặt đó là làm thế nào để động viên nỗ lực khả năng cạnh tranh đối với một liên minh rộng các bên tham gia. Khả năng để làm điều đó rất khác nhau giữa các nước. Phần Lan đã được huy động bởi một cuộc khủng hoảng kinh tế sâu. Singapo được hưởng lợi từ một nhận thức rằng họ nhất thiết phải "Re-Earn"(giành

lại) sự thịnh vượng của mình. Aixơlen và Costa Rica là những nước có dân số nhỏ, trong đó hành động chung có thể đạt được dễ dàng hơn. Đan Mạch đã khởi xướng một Hội đồng Toàn cầu hoá nhằm tạo nên nhận thức quốc gia xung quanh sự cần thiết phải nâng cao khả năng cạnh tranh và xác định một chiến lược để tiến lên phía trước. Mỗi một nước và khu vực cần phải tìm ra giải pháp riêng đối với vấn đề làm thế nào để tạo nên một hành động tập thể về khả năng cạnh tranh. Khả năng để tìm ra một giải pháp như vậy sẽ là một yếu tố quyết định quan trọng đối với sự thành công kinh tế tương lai.

Sự cần thiết về một chiến lược kinh tế quốc gia

Toàn cầu hoá đã làm tăng tầm quan trọng của các điều kiện địa phương trong khả năng cạnh tranh của các công ty và các nước, chứ không phải là làm xói mòn đi như đôi khi được quan niệm. Toàn cầu hoá đòi hỏi mỗi nước phải cạnh tranh dựa trên cơ sở năng suất lao động của mình, như một nền móng kinh doanh đối với một phạm vi rộng các hoạt động và nó đang chi phối sự cải tiến nhanh chóng các môi trường kinh doanh của nhiều nước hơn. Nhiều nước đang theo đuổi một cách tích cực những kinh nghiệm tốt nhất liên quan đến môi trường luật pháp, cơ sở hạ tầng, tài sản trường đại học và các điều kiện quý giá khác. Ở đây có nhiều lĩnh vực chính sách cần giải quyết và khó có thể đạt được sự tiến bộ một cách đồng thời trên mọi khía cạnh của khả năng cạnh tranh. Toàn cầu hoá và tính phức tạp của chính sách hướng tới khả năng cạnh tranh dẫn đến sự cần thiết về một chiến lược kinh tế quốc gia thực sự. Mỗi một nước cần theo đuổi những kinh nghiệm tốt nhất trong lựa chọn chính sách và phát triển cơ sở hạ tầng ở mọi khía cạnh của môi trường kinh doanh. Nhưng câu hỏi thực ở đây là một đất nước sẽ trở nên khác biệt như thế nào? Làm thế nào để một nước có thể đạt được giá trị như một địa điểm cho kinh doanh so với mức lương và các yếu tố chi phí khác? Con đường cụ thể một nước nên đi theo sẽ như thế nào? Những khía cạnh nào của môi trường kinh doanh có thể mang lại lợi thế hơn so với các địa điểm khác? Các cụm nào đang hiện diện hoặc mới nổi có thể dựa vào? Các nước cần cung cấp các lợi thế như những địa điểm kinh doanh, chứ không phải là tối thiểu hoá sự yếu kém. Một con đường phát triển riêng đối với mỗi nước là điều cần thiết, nó phản ánh ở ngồn tài nguyên thiên nhiên, vị trí, các si sản lịch sử và nền văn hoá độc đáo và hiện trạng lợi thế cạnh tranh trong một phạm vi rộng các lĩnh vực.

1.4. 12 trụ cột của khả năng cạnh tranh

Bảng xếp hạng Chỉ số Cạnh tranh Toàn cầu đã áp dụng mức trung bình của nhiều thành tố khác nhau, mỗi thành tố phản ánh một khía cạnh thực tế tổng thể được gọi là tính cạnh tranh. Tất cả các thành tố này được nhóm vào 12 trụ cột khác nhau được gọi là 12 trụ cột của khả năng cạnh tranh. Chúng bao gồm:

Trụ cột thứ nhất: Thể chế

Môi trường thể chế hình thành nên một khuôn khổ, trong đó chính phủ, các công ty và các cá nhân tương tác với nhau để tạo ra thu nhập và của cải trong nền kinh tế. Khung thể chế có ảnh hưởng rất lớn đến tính cạnh tranh và tăng trưởng. Nó giữ vai trò trung tâm trong các cách thức xã hội phân chia những lợi ích và chịu các chi phí của các chiến lược và chính sách phát triển, và nó ảnh hưởng đến các quyết định đầu tư và tổ chức sản xuất. Những người nắm giữ đất đai, cổ phần công ty và thậm chí cả tài sản

trí tuệ đều không muốn đầu tư tài sản của họ vào một nơi mà những quyền lợi của họ không được đảm bảo. Quan trọng tương tự, nếu tài sản không được mua và bán với sự tin tưởng rằng chính quyền sẽ chứng thực giao dịch, bản thân thị trường không thể tạo ra sự tăng trưởng năng động.

Tầm quan trọng của thể chế không chỉ hạn chế trong khuôn khổ pháp lý. Các quan điểm của chính phủ về thị trường và tự do và hiệu quả hoạt động của chúng cũng rất quan trọng: quan liêu và cấm đoán quá mức, tham nhũng, thiếu trung thực trong các hợp đồng công, thiếu minh bạch và sự tin tưởng, hay sự phụ thuộc chính trị của hệ thống luật pháp sẽ đặt ra những chi phí kinh tế to lớn cho các hoạt động kinh doanh và làm chậm lại quá trình phát triển kinh tế.

Tuy các nghiên cứu kinh tế tập trung chủ yếu vào các thể chế công, nhưng các thể chế tư nhân cũng là những thành phần quan trọng trong quá trình tạo ra của cải vật chất. Những vụ bê bối ở các tập đoàn lớn xảy ra trong những năm qua đã cho thấy tầm quan trọng của các tiêu chuẩn báo cáo và kế toán để chống gian dối và quản lý sai trái, và duy trì niềm tin của các nhà đầu tư và người tiêu dùng. Trong một nền kinh tế được cống hiến bởi các doanh nghiệp hoạt động trung thực, thì các nhà quản lý phải có trách nhiệm đạo đức cao nhất trong các hoạt động với chính phủ, các hãng khác và với công chúng. Minh bạch trong khu vực tư nhân là tuyệt đối cần cho kinh doanh, và có thể giám sát thông qua sử dụng các công tác kế toán và kiểm toán đảm bảo việc tiếp cận thông tin kịp thời.

Trụ cột thứ hai: Hạ tầng

Sự tồn tại của hạ tầng chất lượng cao là yếu tố then chốt đảm bảo vận hành nền kinh tế hiệu quả, bởi đây là yếu tố xác định vị trí của hoạt động kinh tế và các loại hoạt động hay các ngành có thể phát triển trong nền kinh tế. Hạ tầng chất lượng cao sẽ giảm được ảnh hưởng của khoảng cách giữa các vùng, kết quả là tích hợp được nền kinh tế quốc gia và liên kết được với các thị trường ở các nước và khu vực khác.

Hạ tầng chất luợng cao và quy mô rộng lớn là động lực chủ yếu cho sức cạnh tranh, có tác động rất lớn tới tăng trưởng kinh tế và giảm bất bình đẳng thu nhập và nghèo đói theo nhiều cách khác nhau. Trong phạm vi này, mạng lưới hạ tầng giao thông và liên lạc phát triển là điều kiện tiên quyết để đảm bảo hiệu quả chức năng của thị trường cho tăng trưởng xuất khẩu, cũng như cho phép các cộng đồng nghèo tiếp cận được với các hoạt động kinh tế cốt yếu và giáo dục.

Các phương thức hiệu quả để vận chuyển hàng hóa, hành khách và các dịch vụ - như vận tải đường bộ, đường sắt, cảng và hàng không – cho phép doanh nghiệp đưa hàng hóa của họ ra thị trường một cách an toàn và kịp thời, và hỗ trợ sự luân chuyển của lao động trên toàn quốc để nhận được những công việc phù hợp nhất.

Nền kinh tế cũng phụ thuộc vào việc cung cấp điện đầy đủ và liên tục, đảm bảo rằng các doanh nghiệp và nhà máy có thể hoạt động không bị gián đoạn. Cuối cùng, một mạng lưới viễn thông ổn định và rộng khắp cho phép thông tin trao đổi tự do và nhanh chóng sẽ làm tăng hiệu quả tổng thể của nền kinh tế nhờ đảm bảo rằng các quyết định của các nhà lãnh đạo kinh tế được dựa trên đầy đủ các thông tin liên quan.

Trụ cột thứ ba: Kinh tế vĩ mô

Sự ổn định của môi trường kinh tế vĩ mô rất quan trọng cho kinh doanh, và do vậy, cũng quan trọng đối với sức cạnh tranh tổng thể của quốc gia. Mặc dù chỉ riêng sự ổn định kinh tế vĩ mô không thôi thì không thể làm tăng năng suất của quốc gia, nhưng chắc chắn rằng sự chệch hướng của kinh tế vĩ mô sẽ gây tổn hại cho nền kinh tế. Các công ty không thể ra các quyết định với đầy đủ thông tin nếu tốc độ lạm phát hàng trăm phần trăm (trường hợp tài chính công vượt ra khỏi tầm kiểm soát). Ngành tài chính không thể thực thi tốt chức năng nếu ngân sách chính phủ bị thâm hụt nặng nề (trường hợp chính phủ gây áp lực lên các ngân hàng buộc họ phải cho vay ở mức lãi suất thấp hơn mức thị trường). Chính phủ không thể cung cấp các dịch vụ hiệu quả nếu họ phải chi trả những khoản lãi khổng lồ do những món nợ trước đó. Tóm lại, nền kinh tế sẽ không thể tăng trưởng nếu thiếu môi trường vĩ mô ổn định và lành mạnh.

Trụ cột thứ tư: Sức khỏe và giáo dục cơ bản

Một lực lượng lao động khỏe mạnh có ý nghĩa sống còn đối với khả năng cạnh tranh và năng suất của quốc gia. Những công nhân ốm yếu không thể phát huy được hết tiềm năng của mình và sẽ có năng suất thấp. Sức khỏe kém sẽ làm tăng đáng kể các chi phí của doanh nghiệp, như các công nhân ốm thường xuyên nghỉ việc hay làm việc ở hiệu suất thấp. Do vậy, đầu tư vào việc cung cấp các dịch vụ sức khỏe có ý nghĩa quan trọng về kinh tế cũng như đạo đức. Cùng với sức khỏe, trụ cột này còn gồm cả chất lượng và số lượng giáo dục cơ bản mà người dân nhận được. Giáo dục cơ bản làm tăng hiệu suất của từng cá nhân công nhân, làm cho toàn bộ nền kinh tế có năng suất cao hơn. Hơn nữa, lực lượng lao động nhận được ít giáo dục chính thức chỉ có thể thực hiện được những công việc chân tay đơn giản và sẽ rất khó khăn trong việc thích nghi với các kỹ thuật và quy trình tiên tiến hơn. Việc thiếu đội ngũ cán bộ hành chính có trình độ cũng có thể ảnh hưởng không tốt đối với hoạt động kinh doanh tổng thể. Do vậy, không có giáo dục cơ bản có thể trở thành vật cản cho phát triển kinh doanh, các công ty sẽ khó khăn trong việc nâng cao chuỗi giá trị bằng cách sản xuất ra các sản phẩm phức tạp hơn hay có giá trị cao hơn.

Trụ cột thứ năm: Giáo dục và đào tạo đại học

Giáo dục và đào tạo đại học có chất lượng đặc biệt quan trọng đối với các nền kinh tế mong muốn phát triển chuỗi giá trị vượt qua những quy trình sản xuất và sản phẩm đơn giản. Đặc biệt, kinh tế toàn cầu hóa hiện nay yêu cầu các nền kinh tế phải nuôi dưỡng nguồn lao động được đào tạo tốt có khả năng thích nghi nhanh chóng với môi trường đang thay đổi của chúng. Để thực hiện khái niệm này, trụ cột này đo lường tỷ lệ nhập học bậc trung học và đại học cũng như chất lượng đào tạo được cộng đồng doanh nghiệp đánh giá. Tầm quan trọng của dạy nghề và đào tạo tại chỗ liên tục, bị nhiều nền kinh tế coi nhẹ, không thể xem nhẹ bởi chúng đảm bảo cho việc nâng cao các kỹ năng của công nhân để đáp ứng các yêu cầu đang thay đổi của hệ thống sản xuất.

Trụ cột thứ sáu: Hiệu quả của thị trường hàng hóa

Các quốc gia có các thị trường hàng hóa hiệu quả luôn tạo ra một tỷ lệ cân đối giữa sác sản phẩm và dịch vụ phù hợp với các điều kiện cung và cầu, và các thị trường đó cũng đảm bảo rằng các hàng hóa này có thể được mua bán một cách hiệu quả nhất

trong nền kinh tế đó. Sự cạnh tranh thị trường lành mạnh, cả nội địa và quốc tế, có ý nghĩa quan trọng trong thúc đẩy hiệu quả thị trường và do vậy cả hiệu suất kinh doanh, bằng cách đảm bảo rằng chỉ các công ty hiệu quả nhất, sản xuất ra các hàng hóa đáp ứng được yêu cầu của thị trường, mới có thể tồn tại được trên thị trường. Đồng thời đảm bảo môi trường tốt nhất có thể cho việc trao đổi hàng hóa, và tối thiểu hóa những trở ngại cho hoạt động kinh doanh thông qua sự can thiệp của chính phủ. Thí dụ, sức cạnh tranh sẽ bị giảm sút bởi những khoản thuế quá cao hay lệch lạc, và những quy định cấm đoán hay hạn chế về sở hữu nước ngoài hay đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Hiệu quả thị trường cũng phụ thuộc vào các điều kiện nhu cầu như định hướng của người tiêu dùng và sự hiểu biết của người mua hàng: những khách hàng chấp nhận sự đối xử kém cỏi của các công ty sẽ không đặt ra những nguyên tắc cần thiết cho các công ty về hiệu quả mà công ty cần phải đạt được trên thị trường.

Trụ cột thứ bảy: Hiệu quả của thị trường lao động

Hiệu quả và sự linh hoạt của thị trường lao động rất quan trọng để đảm bảo rằng người lao động được đặt vào vị trí sử dụng hiệu quả nhất trong nền kinh tế. Trong nền kinh tế có năng suất cao, những người lao động được bố trí vị trí làm việc thích hợp và được khuyến khích để họ thực hiện công việc với khả năng tốt nhất của mình. Các thị trường lao động phải có tính linh hoạt để có thể chuyển những người lao động từ một hoạt động kinh tế này sang một hoạt động khác một cách nhanh chóng, và cho phép những dao động về tiền công không gây xáo trộn xã hội quá mức. Các thị trường lao động hiệu quả còn phải đảm bảo mối quan hệ rõ ràng giữa những khuyến khích người lao động với những nỗ lực của họ, cũng như sử dụng những tài năng một cách tốt nhất – bao gồm cả bình đẳng trong môi trường kinh doanh giữa nam và nữ.

Trụ cột thứ tám: Sự tinh thông của thị trường tài chính

Một ngành tài chính hiệu quả rất cần thiết để phân bổ các nguồn lực của đất nước vào sử dụng một cách hiệu quả nhất. Một ngành tài chính hiệu quả chuyển những nguồn lực tới những doanh nghiệp hay những dự án đầu tư tốt nhất chứ không bị ảnh hưởng bởi áp lực chính trị.

Một ngành tài chính hiệu quả phát triển những sản phẩm và phương pháp sao cho các nhà sáng chế nhỏ có những ý tưởng tốt có thể triển khai được chúng. Một ngành tài chính hoạt động tốt cần cung cấp được các khoản vay và vốn mạo hiểm và phải minh bạch và đáng tin cậy.

Điều quan trọng nhất cho năng suất là đầu tư kinh doanh, do vậy, các nền kinh tế cần có các thị trường tài chính năng động có thể cung cấp vốn cho các đầu tư của tư nhân từ các nguồn như vốn vay từ khu vực ngân hàng, giao dịch chứng khoán được điều hành tốt và các nguồn vốn mạo hiểm.

Trụ cột thứ chín: Sự sẵn sàng về công nghệ

Trụ cột này đo lường sự nhanh nhạy của một nền kinh tế để tiếp nhận các công nghệ hiện tại nhằm nâng cao năng suất của các ngành công nghiệp của họ. Đây là khái niệm then chốt bởi những khác biệt công nghệ đã cho thấy có ảnh hưởng thế nào đến năng suất giữa các nước. Trên thực tế, tầm quan trọng tương đối của tiếp thu công nghệ đối với sức cạnh tranh quốc gia đang tăng lên trong những năm gần đây, bởi những tiến bộ trong phổ biến tri thức

và sử dụng các công nghệ thông tin và truyền thông (CNTT-TT) đã trở nên phổ cập rộng rãi.

Đặc biệt, cần phải thấy rằng CNTT-TT đã phát triển thành "Công nghệ tổng hợp" của thời đại chúng ta. Việc tiếp cận và sử dụng CNTT-TT đã trở thành cơ sở cho xác định mức sẵn sàng công nghệ tổng thể của một nền kinh tế, nhờ sức lan tỏa quan trọng của CNTT-TT tới các ngành kinh tế khác và vai trò của nó như một hạ tầng hiệu quả cho các giao dịch thương mại.

Trong khía cạnh này, sự tồn tại của một khuôn khổ quy tắc thích hợp với CNTT-TT cũng như tỷ lệ thâm nhập thực tế của CNTT-TT là nhân tố vô cùng quan trọng đối với khả năng cạnh tranh tổng thể của một nước.

Việc công nghệ sử dụng được sáng tạo trong hay ngoài quốc gia không phải là điều quan trọng đối với mục đích phân tích khả năng cạnh tranh của tài liệu này. Điểm mấu chốt ở đây là công ty hoạt động trên lãnh thổ quốc gia tiếp cận được các sản phẩm và công nghệ tiên tiến này. Nghĩa là, vấn đề không nằm ở chỗ quốc gia này phát minh ra điện, Internet, hay máy bay, mà điều quan trọng là các phát minh này có thể được cung cấp cho cộng đồng doanh nghiệp. Điều này không có nghĩa quá trình đổi mới không có liên quan. Tuy nhiên, mức độ công nghệ có thể sẵn sàng cung cấp cho các công ty trong quốc gia cần được phân biệt với khả năng sáng tạo và mở rộng các giới hạn tri thức của quốc gia đó. Cho nên, sự sẵn sàng công nghệ được tách riêng với sáng tạo (đổi mới).

Trụ cột thứ mười: Quy mô thị trường

Quy mô thị trường sẽ ảnh hưởng đến năng suất do các thị trường lớn cho phép các công ty khai thác kinh tế ở quy mô lớn.

Thông thường, các thị trường có thể của các công ty bị hạn chế trong phạm vi biên giới quốc gia. Nhưng trong kỷ nguyên toàn cầu hóa, các thị trường quốc tế đã bổ sung cho các thị trường trong nước, đặc biệt là các nước nhỏ. Mặc dù bằng chứng về mối liên hệ giữa thương mại quốc tế và tăng trưởng vẫn chưa rõ ràng, nhưng rõ ràng là thương mại và tăng trưởng không mâu thuẫn nhau. Do vậy, quan hệ giữa nền kinh tế mở và tăng trưởng dường như hỗ trợ thúc đẩy lẫn nhau, đặc biệt là đối với các nước nhỏ có thị trường trong nước nhỏ bé. Ngoài ra, bằng cách kết hợp cả các thị trường nội địa và nước ngoài trong chỉ số đo quy mô thị trường sẽ tránh được sự phân biệt giữa các khu vực địa lý (như Liên minh châu Âu) đã bị phá vỡ ở nhiều nước có một thị trường chung.

Trụ cột thứ mười một: Sự tinh thông kinh doanh

Sự tinh thông kinh doanh sẽ dẫn đến hiệu quả cao hơn trong sản xuất hàng hóa và dịch vụ, điều này sẽ làm tăng năng suất và cuối cùng là tăng sức cạnh tranh của quốc gia. Sự tinh thông kinh doanh liên quan đến chất lượng các mạng lưới kinh doanh chung của đất nước, cũng như chất lượng của các chiến lược và hoạt động của từng hãng đơn lẻ. Trụ cột này đặc biệt quan trọng đối với các nền kinh tế trong giai đoạn phát triển dựa trên đổi mới.

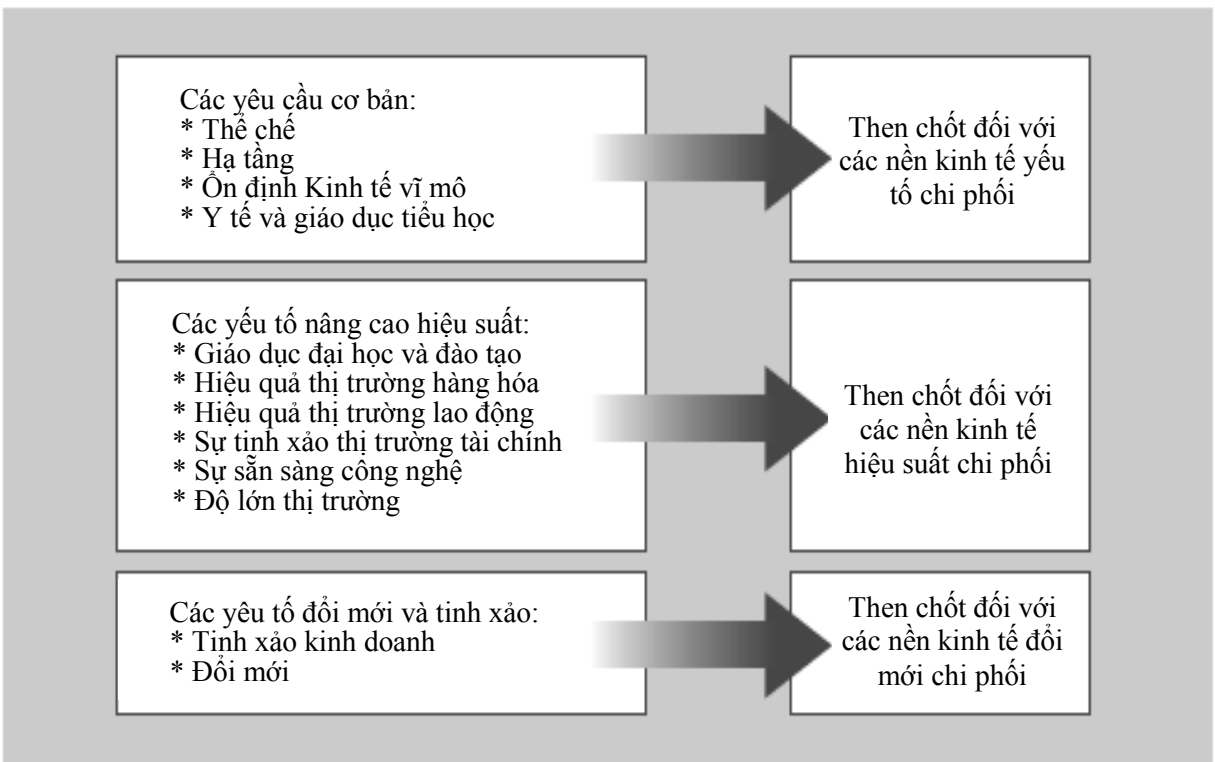
Chất lượng của các mạng lưới kinh doanh và các ngành công nghiệp phụ trợ của đất nước có ý nghĩa quan trọng vì nhiều lý do khác nhau. Khi các công ty và các nhà cung cấp liên kết với nhau trong các nhóm tương tự về địa lý, hiệu quả sẽ tăng lên, tạo ra các cơ hội lớn hơn cho đổi mới và giảm trở ngại thâm nhập cho các hãng mới. Hoạt động và chiến lược của từng công ty đơn lẻ (nhãn hiệu, tiếp thị, tồn tại chuỗi giá trị, và sản xuất ra các sản phẩm độc đáo và phức tạp) đều dẫn đến các quy trình kinh doanh hiện đại và tinh xảo.

Trụ cột thứ mười hai: Đổi mới

Trụ cột cuối cùng của khả năng cạnh tranh là đổi mới công nghệ. Mặc dù có thể thu được những giá trị bằng cách cải thiện các thể chế, xây dựng hạ tầng, giảm bất ổn định kinh tế vĩ mô, hay tăng giá trị vốn nhân lực trong dân cư, những giá trị của tất cả những yếu tố này sẽ giảm dần. Cũng tương tự như vậy là hiệu quả của lao động, tài chính, và các thị trường hàng hóa. Do vậy, về lâu dài, khi tất cả các nhân tố khác giảm dần giá trị của mình, các tiêu chuẩn sống chỉ có thể tăng lên nhờ đổi mới công nghệ. Đổi mới là đặc biệt quan trọng đối với các nền kinh tế tiếp cận đến các giới hạn của tri thức.

Mặc dù các nước kém phát triển có thể cải thiện năng suất của họ bằng việc tiếp thu các công nghệ hiện tại hay tạo được những tiến bộ gia tăng trong các lĩnh vực khác. Đối với các nước đã đạt tới giai đoạn phát triển dựa vào đổi mới, điều này là không đủ để tăng năng suất. Các hãng ở những nước này phải thiết kế và phát triển những quy trình và sản phẩm tiên tiến nhất để duy trị vị thế cạnh tranh hàng đầu của mình. Điều này đòi hỏi một môi trường có lợi cho hoạt động đổi mới, được sự hỗ trợ của cả khu vực tư nhân và nhà nước. Cụ thể, nó có nghĩa cần sự đầu tư đủ mức vào nghiên cứu và phát triển, nhất là các viện nghiên cứu khoa học chất lượng cao của tư nhân, sự hợp tác trong nghiên cứu giữa các trường đại học và doanh nghiệp, và sự bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ.

Hình 6: 12 trụ cột cạnh tranh



Mối quan hệ của 12 trụ cột

Mặc dù 12 trụ cột cạnh tranh được trình bày riêng rẽ với nhau, nhưng cần phải thấy rằng chúng không hoàn toàn độc lập với nhau: chúng không chỉ liên hệ với nhau, mà còn hỗ trợ

tăng cường giá trị của nhau. Thí dụ, đổi mới (trụ cột 12) không thể xuất hiện trong thế giới mà không có các thể chế (trụ cột 1) đảm bảo cho các quyền sở hữu trí tuệ, cũng như không thể được thực hiện trong những nước có lực lượng lao động (trụ cột 5) được giáo dục và đào tạo kém, và sẽ không bao giờ diễn ra ở những nền kinh tế có thị trường không đủ lớn (trụ cột 6,7,8) hay không có những hạ tầng hiệu quả và đủ quy mô (trụ cột 2). Việc 12 trụ cột được đo lường riêng biệt sẽ giúp cho các nước hay các nhà phân tích có thể nhận thấy chỉ số cụ thể nào của quốc gia cần phải cải thiện.

Chỉ số cạnh tranh

Kết luận đầu tiên về chỉ số cạnh tranh được phát hiện là các nhân tố quyết định của cạnh tranh là rất nhiều, phức tạp và mở. Kết luận thứ hai là các trụ cột khác nhau tác động lên các nước khác nhau là rất khác nhau: cách tốt nhất để Dimbabuê nâng cao sức cạnh tranh của mình không giống như đối với Phần Lan, bởi vì Phần Lan và Dimbabuê ở các giai đoạn phát triển khác nhau: khi các nước tiến lên trên chặng đường phát triển, tiền công có xu hướng tăng lên, và để duy trì mức thu nhập cao này, năng suất lao động phải tăng lên. Theo sự xác định các giai đoạn phát triển của Michael Porter, trong giai đoạn đầu, nền kinh tế dựa trên yếu tố, và các nước cạnh tranh nhau dựa vào những yếu tố lợi thế của họ, chủ yếu là lao động phổ thông không có kỹ năng và tài nguyên thiên nhiên. Các công ty cạnh tranh nhau trên cơ sở giá cả và bán các sản phẩm hay hàng hóa cơ bản, với năng suất lao động thấp của họ phản ánh ở tiền công thấp. Việc duy trì sức cạnh tranh ở giai đoạn phát triển này tùy thuộc chủ yếu vào các thể chế công và tư (trụ cột 1) vận hành tốt, hạ tầng thích hợp (trụ cột 2), khuôn khổ kinh tế vĩ mô ổn định (trụ cột 3), và một lực lượng lao động mạnh khỏe và có học (trụ cột 4).

Do tiền công tăng lên cùng với sự phát triển tiến bộ, các nước sẽ bước sang giai đoạn phát triển dựa trên hiệu quả, khi đó họ phải bắt đầu phát triển các quy trình sản xuất hiệu quả hơn và tăng chất lượng sản phẩm. Tại thời điểm này, sức cạnh tranh tăng lên dựa vào giáo dục và đào tạo cao hơn (trụ cột 5), thị trường hàng hóa hiệu quả (trụ cột 6), các thị trường lao động vận hành tốt (trụ cột 7) các thị trường tài chính tinh thông (trụ cột 8), thị trường quốc tế hay nội địa lớn (trụ cột 9), và khả năng khai thác lợi ích của những công nghệ hiện có (trụ cột 10). Cuối cùng, khi các nước phát triển lên giai đoạn dựa vào đổi mới, họ có thể duy trì mức tiền công cao và các tiêu chuẩn sống ở mức cao chỉ khi các doanh nghiệp của họ có thể cạnh tranh bằng các sản phẩm mới và độc đáo. Ở giai đoạn này, các công ty phải cạnh tranh nhau thông qua đổi mới (trụ cột 12), sản xuất ra hàng hóa mới và phong phú bằng cách sử dụng các quy trình sản xuất tinh xảo nhất (trụ cột 11).

Các giai đoạn phát triển

Việc đưa khái niệm các giai đoạn phát triển vào chỉ số cạnh tranh theo cách các trụ cột giá trị tương đối cao hơn có tầm quan trọng với các nước ở giai đoạn phát triển cụ thể của nó. Tức là, nếu như tất cả 12 trụ cột đều có ảnh hưởng nhất định đối với tất cả các nước, thì tầm quan trọng của mỗi trụ cột phụ thuộc vào giai đoạn phát triển của mỗi nước. Xét theo khía cạnh này, các trụ cột được phân thành 3 nhánh chỉ số, mỗi nhóm phản ánh một giai đoạn phát triển cụ thể. Nhóm nhánh chỉ số yêu cầu cơ bản là

những trụ cột thiết yếu nhất đối với những nước trong giai đoạn phát triển dựa vào yếu tố. Nhánh chỉ số nâng cao hiệu quả gồm những trụ cột cần thiết cho những nước trong giai đoạn phát triển dựa vào hiệu quả. Còn nhánh chỉ số các yếu tố đổi mới và tinh thông gồm những trụ cột cần thiết đối với những nước trong giai đoạn phát triển dựa trên đổi mới. 3 nhánh chỉ số được trình bày ở Hình 5.

Các quốc gia được xếp vào các giai đoạn phát triển dựa trên 2 tiêu chí. Tiêu chí thứ nhất là mức GDP trên đầu người theo tỷ giá trao đổi thị trường, tiêu chí này được lấy thay cho tiền công, là dữ liệu có thể so sánh quốc tế mà không phải tất cả các nước đều có thể cung cấp (xem bảng 1). Tiêu chí thứ 2 đo lường nội dung yếu tố mà các nền kinh tế dựa vào đó để phát triển. Tiêu chí này được thể hiện qua tỷ trọng xuất khẩu các hàng hóa cơ bản trên tổng kim ngạch xuất khẩu (hàng hóa và dịch vụ) và các nước xuất khẩu trên 70% sản phẩm cơ bản (nguyên liệu thô) nằm trong giai đoạn phát triển dựa vào yếu tố (giai đoạn đầu).

Bảng 1: Các giới hạn thu nhập xác định giai đoạn phát triển

Giai đoạn phát triển	GDP bình quân đầu người (USD)
Giai đoạn 1: Yếu tố chi phối	< 2.000
Chuyết tiếp từ giai đoạn 1 lên giai đoạn 2	2.000 – 3.000
Giai đoạn 2: Hiệu quả chi phối	3.000 – 9.000
Chuyết tiếp từ giai đoạn 2 lên giai đoạn 3	9.000 – 17.000
Giai đoạn 3: Đổi mới chi phối	> 17.000

Các nước nằm giữa giai đoạn 2 và 3 được coi là "trong quá trình chuyển đổi". Đối với những nước này, tầm quan trọng của các trụ cột thay đổi từ khi quốc gia phát triển, phản ánh sự dịch chuyển nhẹ nhàng từ một giai đoạn phát triển sang một giai đoạn phát triển khác. Bằng cách sắp xếp các nước theo các giai đoạn dịch chuyển – tức là đặt trụ cột giá trị hơn vào những vùng sẽ trở nên quan trọng hơn cho sức cạnh tranh của quốc gia khi nó phát triển có thể thấy được những nước nào không chuẩn bị cho giai đoạn tiếp theo. Sự phân loại của các nước vào các giai đoạn phát triển được trình bày ở Bảng 2.

Bảng 2: Danh sách các nước/nền kinh tế ở mỗi giai đoạn phát triển

Giai đoạn 1	**Chuyển tiếp từ 1 sang 2**	**Giai đoạn 2**	**Chuyển tiếp từ 2 sang 3**	**Giai đoạn 3**
Armenia	Albania	Algeria	Bahrain	Australia
Bangladesh	Azerbaijan	Argentina	Barbados	Austria
Benin	Bosniaand Herzegovina	Brazil	Croatia	Belgium
Bolivia	Botswana	Bulgaria	Czech Republic	Canada
Burkina Faso	China	Chile	Estonia	Cyprus
Burundi	Colombia	CostaRica	Hungary	Denmark

Cambodia	Ecuador	Dominican Republic	Malta	Finland
Cameroon	El Salvador	Jamaica	Qatar	France
Chad	Guatemala	Latvia	Slovak Republic	Germany
Egypt	Jordan	Lithuania	Taiwan, China	Greece
Ethiopia	Kazakhstan	Macedonia	Trinidad and Tobago	HongKong
Gambia	Kuwait	Malaysia		Iceland
Georgia	Libya	Mauritius		Ireland
Guyana	Oman	Mexico		Israel
Honduras	Saudi Arabia	Montenegro		Italy
India	Tunisia	Namibia		Japan
Indonesia	Ukraine	Panama		Korea
Kenya	Venezuela	Peru		Luxembourg
Kyrgyz Republic		Poland		Netherlands
Lesotho		Romania		New Zealand
Madagascar		Russia		Norway
Mali		Serbia		Portugal
Mauritania		South Africa		Puerto Rico
Moldova		Suriname		Singapore
Mongolia		Thailand		Slovenia
Morocco		Turkey		Spain
Mozambique		Uruguay		Sweden
Nepal				Switzerland
Nicaragua				United ArabEmirates
Nigeria				United Kingdom
Pakistan				United States
Paraguay				
Philippines				
Senegal				
SriLanka				
Syria				
Tajikistan				
Tanzania				
Timor-Leste				
Uganda				
Uzbekistan				
Vietnam				
Zambia				
Zimbabwe				

PHẦN II.
XẾP HẠNG KHẢ NĂNG CẠNH TRANH DOANH NGHIỆP NĂM 2007-2008

2.1. Cách xếp hạng Chỉ số Cạnh tranh Doanh nghiệp (BCI) năm 2007-2008

Đánh giá khả năng cạnh tranh cao hay thấp của mỗi quốc gia là một thách thức lớn, vì cần phải hiểu rõ những số liệu nhạy cảm và những tác động đa chiều đến năng suất quốc gia. Chỉ số cạnh tranh doanh nghiệp (BCI) khắc phục tính phức tạp này thông qua sự phối hợp điều tra và sử dụng số liệu kinh tế được chính các nước tham gia khảo sát công bố hay còn gọi là dữ liệu cứng (Hard Data). Cốt lõi của BCI năm 2007-2008 được dựa trên những đánh giá phong phú được rút ra từ 11.127 ý kiến phản hồi của các nhà lãnh đạo doanh nghiệp hàng đầu của 127 quốc gia trong kết quả cuộc Khảo sát Ý kiến các nhà Điều hành doanh nghiệp tại Diễn đàn Kinh tế Thế giới. Bảng bao gồm danh sách tất cả các quốc gia được xếp hạng năng lực cạnh tranh thương mại của năm nay. So với năm 2006, có thêm tám quốc gia gồm Burundi, Libya, Oman, Ả Rập Xê Út, Xênêgan, Syria; Montenegro và Serbia đã được xếp hạng riêng biệt. Malawi đã được lọt vào danh sách xếp hạng năm 2006, nhưng đã bị loại khỏi danh sách trong năm nay vì không đủ dữ liệu điều tra. Đối với dữ liệu điều tra được chúng tôi bổ sung một số lượng dữ liệu cứng đa dạng từ nhiều nguồn khác nhau.

Tham biến phụ thuộc để xây dựng mô hình BCI là mức độ GDP bình quân đầu người được điều chỉnh theo sức mua tương đương (PPP). GDP bình quân đầu người do các tổ chức khác nhau đưa ra cho cùng một quốc gia có thể có khác biệt, thậm chí có khác biệt lớn. Các con số về sức mua tương đương (PPP) bình quân đầu người chỉ là ước tính chứ không phải thực tế, và cần được chú ý khi sử dụng. GDP bình quân đầu nhân công hay GDP bình quân giờ làm việc là các chỉ tiêu cần thiết về năng lực sản xuất trong các lĩnh vực hoạt động riêng biệt, nhưng những chỉ tiêu này cũng có thể sai khi đánh giá khả năng một nền kinh tế huy động tiềm năng tổng thể. Ưu thế của việc sử dụng các con số GDP bình quân đầu người là nó ít yêu cầu tính toán hơn, và nó phản ánh chính xác hơn sự tham gia của người dân nước đó vào nền kinh tế toàn cầu. Thông thường số liệu về sức mua tương đương trên đầu người ít phổ biến hơn các con số GDP bình quân đầu người.

Tiêu điểm để phân tích của công trình là GDP bình quân đầu người sẽ phản ánh những nền tảng cấu trúc trung và dài hạn của một quốc gia. Tuy nhiên, sự thịnh vượng trong thời gian gần cũng có thể bị ảnh hưởng bởi một loạt các yếu tố đặc trưng như thiên tai, biến động kinh tế vĩ mô và biến động giá cả trong các ngành công nghiệp xuất khẩu đặc biệt. Tỷ lệ thay đổi GDP đầu người ở tất cả các quốc gia có thể được giải thích bởi những nền tảng kinh tế vi mô là một phát hiện đáng chú ý.

Cần hết sức cẩn thận khi sử dụng bất kỳ con số nào để so sánh sự thịnh vượng giữa hai quốc gia. Thường thường khi muốn làm tăng hay giảm vị thế của một quốc gia người ta thường sử dụng con số phù hợp nhất cho mục tiêu của mình và quên đi con số kia, vì thế có thể gây ra sự khác biệt, một so sánh chính xác hơn giữa hai nền kinh tế buộc phải tham khảo cả hai con số xếp hạng, cũng như sử dụng các dữ liệu kinh tế khác để đặt nền kinh tế vào đúng hoàn cảnh của nó.

Như chúng ta đã biết, có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh kinh tế vi mô, như môi trường kinh doanh và các điều kiện hình thành cụm nhóm. Năm ngoái xếp hạng BCI đã giới thiệu một phương pháp mới được sử dụng tại 74 quốc gia

có dữ liệu trong suốt những năm 2001 đến 2005 để tạo ra một mô hình ổn định nhằm tập hợp những phép đo riêng biệt về chất lượng môi trường kinh doanh, sự phát triển cụm và độ tinh xảo công ty vào một chỉ tiêu tổng thể có ý nghĩa phản ánh khả năng cạnh tranh kinh tế vi mô. Theo tính toán xếp hạng BCI 2007 và các phân tích khác, chúng tôi sử dụng dữ liệu trong các cấu trúc mô hình cố định thu được từ dữ liệu các năm 2001-2006.

Để tính đến những thay đổi trong các yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh khi các nước trở nên tiên tiến hơn, để thuận lợi cho một số phân tích, BCI 2007-2008 đã phân chia các quốc gia thành ba nhóm dựa trên mức thu nhập. Không có ranh giới nổi bật nào giữa các nhóm quốc gia thu nhập thấp, nhóm thu nhập trung bình, nhóm thu nhập cao, và những nỗ lực để xác định những giới hạn về thu nhập về mặt thống kê vẫn còn bị hạn chế dữ liệu. Thay vào đó, BCI tiến hành phân nhóm các quốc gia sử dụng giới hạn thu nhập tạo ra những phân chia các quốc gia một cách logic dựa vào tham vọng và vị trí cạnh tranh, và điều đó đảm bảo rằng có đủ các quốc gia trong mỗi nhóm chấp nhận những thử nghiệm thống kê quan trọng này.

Số liệu phân tích năm nay BCI sử dụng giới hạn GDP đầu người (PPP) của năm 2005 là 4.000 USD để biểu thị giới hạn trên của nhóm có mức thu nhập thấp với nhóm có mức thu nhập trung bình, và 17.000 USD GDP bình quân đầu người (PPP) của năm 2005 để chỉ ra sự khác biệt của nhóm có mức thu nhập trung bình với nhóm có mức thu nhập cao (giới hạn được sử dụng trong những năm gần đây). Ví dụ trong năm 2007, 38 quốc gia có mức thu nhập thấp (tăng thêm 2 quốc gia so với năm ngoái: Libya, Oman, and A rập Saudi bị thêm vào danh sách trong khi Serbia và Montenegro được tính gộp vào thành Serbia-Montenegro); và 36 quốc gia thuộc nhóm thu nhập cao (không thay đổi). Như đã được thông báo, tác động của những giá trị cụ thể rất khác biệt giữa các nhóm thu nhập, điều này đã được dự tính trước.

Chỉ tiêu cạnh tranh

Có 58 chỉ số đã được sử dụng để phản ánh các khía cạnh khác nhau của khả năng cạnh tranh kinh tế vi mô có mối liên hệ khăng khít với GDP bình quân đầu người. Tầm quan trọng tương đối của các khía cạnh này thay đổi một cách hệ thống khi các quốc gia đạt đến mức độ cao hơn về sự phồn thịnh, điều này phù hợp với quan điểm về các giai đoạn phát triển kinh tế.

Chỉ tiêu doanh nghiệp

Sự tinh xảo của quy trình sản xuất được đánh giá như một chỉ tiêu doanh nghiệp tương quan nhất với sự thịnh vượng: sự biến đổi trong chỉ tiêu này liên quan đến hơn 80% với mức độ biến đổi trong GDP. Một chỉ tiêu quan trọng khác là bản chất của lợi thế cạnh tranh (ví dụ: cạnh tranh dựa trên các sản phẩm và quy trình độc đáo chứ không phải là nhờ vào chi phí đầu vào thấp), riêng điều này liên quan đến gần 70% mức độ biến đổi thịnh vượng. Sự phổ biến của cấp giấy phép công nghệ nước ngoài được xếp hạng thấp nhất, bởi ảnh hưởng của nó quan trọng trong các nền kinh tế đang phát triển, nhưng giảm sút trong các nền kinh tế tiên tiến.

Các chỉ tiêu môi trường kinh doanh

Các số đo về tính chặt chẽ trong bộ máy điều chỉnh và hạ tầng công nghệ truyền thông liên quan mạnh mẽ nhất đến những thay đổi GDP bình quân đầu người. Nguyên nhân cần phải sử dụng cả hai chỉ số này: tính nghiêm ngặt của bộ máy điều chỉnh, ví

dụ như việc tạo ra một môi trường trong đó các doanh nghiệp phải chịu áp lực nâng cấp, nhưng sự mong muốn của người dân về những quy định như vậy có thể lớn hơn tại các nền kinh tế giàu có hơn. Các chỉ số khác có mối tương quan song phương cao nhất với GDP đầu người bao gồm số đo về chất lượng người cung ứng, độ lớn nền kinh tế xám (tiêu cực), quyền sở hữu trí tuệ và chất lượng cơ sở hạ tầng.

Danh sách các chỉ số môi trường kinh doanh bao gồm các thông số có liên quan đến tình trạng phát triển cụm. Chất lượng nhà cung cấp khu vực, ví dụ những chỉ dẫn hiện tại về các nhà cung cấp chuyên môn hoá và các nhà cung cấp dịch vụ, một đặc trưng chủ yếu của các cụm phát triển mạnh.

Những chỉ tiêu sẵn có chỉ sự phát triển cụm tương đối ít và theo đánh giá chúng có tương quan về mặt thống kê với một số các chỉ tiêu đánh giá chất lượng môi trường kinh doanh chung. Với mục đích mô hình của năm nay, BCI đã xếp gộp các chỉ tiêu về phát triển cụm vào trong tổng thể hệ thống môi trường kinh doanh với hy vọng là sẽ cải thiện cách đành giá chỉ tiêu phát triển cụm trong những năm sau.

Ảnh hưởng đối với khả năng cạnh tranh qua các giai đoạn phát triển

Tác động của thực tiễn hoạt động doanh nghiệp và ảnh hưởng của các thành phần riêng biệt trong môi trường kinh doanh sẽ khác biệt giữa các quốc gia ở các mức độ phát triển khác nhau. Ảnh hưởng khác nhau của các chỉ tiêu riệng biệt là điều đã được dự kiến. Có một vài chỉ tiêu tuy không chưa quan trọng đối với nhóm các quốc gia có thu nhập thấp, nhưng lại mang tính quyết định ở các nền kinh tế tiên tiến. Những chỉ tiêu khác có tác động như một ngưỡng mà một quốc gia phải đạt được, nhưng không còn tương quan đến thu nhập nữa khi bước qua giới hạn này.

Với những nước thu nhập thấp trong giai đoạn "yếu tố chi phối" (dựa vào tài nguyên và nhân lực hơn là chất lượng sản phẩm), khả năng chuyển dịch vượt ra ngoài sự cạnh tranh chỉ dựa vào nguồn lao động rẻ/ tài nguyên thiên nhiên là thách thức cốt yếu khi phản ánh sự thụt lùi của nền kinh tế. Các thuộc tính công ty như sự tinh xảo của quy trình sản xuất, phạm vi marketing và sự hiện diện rộng trong chuỗi giá trị có mối quan hệ mạnh nhất với GDP tính theo đầu người đối với những quốc gia có thu nhập thấp. Với những thách thức to lớn trong môi trường thương mại xung quanh các công ty, tại các nước có thu nhập thấp hầu hết các khía cạnh hoạt động công ty đều không có mối quan hệ đáng kể tới GDP đầu người.

Những vấn đề ưu tiên nhằm cải thiện môi trường kinh doanh ở nhóm quốc gia thu nhập thấp được bộc lộ ở những thụt lùi, bao gồm cả chất lượng cơ sở hạ tầng (như điện, truyền thông và mạng lưới giao thông), tiếp đến là các điều kiện thị trườngầtì chính và chất lượng các nhà cung cấp địa phương.

Các quốc gia thuộc nhóm thu nhập trung bình, tức là trong giai đoạn do đầu tư chi phối, việc tiếp tục cải tiến sự tinh xảo của quy trình sản xuất và nâng cao tính chuyên nghiệp trong quản lý là những yếu tố doanh nghiệp quan trọng nhất để tạo ra sự khác biệt hơn so với các nền kinh tế có mức thu nhập trung bình nhưng kém thành công hơn, tiếp theo là sự mở rộng của các khu vực xuất khẩu và áp dụng sự chi trả dựa trên cơ sở thành tích. Trong môi trường kinh doanh, các dữ liệu cho thấy rằng sự thịnh vượng của nhóm các quốc gia thu nhập trung bình hầu hết có liên quan đến những tiến bộ trong các trường học công, các tiêu chuẩn điều hành cao hơn, tỷ lệ sáng chế cao hơn, xoá bỏ hàng rào thương mại, cải thiện hạ tầng viễn thông và sử dụng Internet rộng rãi.

Kết của phân tích chỉ ra rằng trong số các thách thức công ty đối với một nền kinh tế có thu nhập cao, với trở ngại cần vượt qua tiến tới giai đoạn dựa vào đổi mới, chi tiêu doanh nghiệp cho nghiên cứu triển khai không quan trọng bằng sự phổ biến các khái niệm quản lý linh hoạt, những đầu tư vào đào tạo nhân lực gắn liền với cải tiến qui trình sản xuất và đẩy mạnh hoạt động marketing. Nhóm các quốc gia thu nhập cao điển hình có thế mạnh về nhiều mặt của môi trường kinh doanh.

Những khía cạnh của môi trường kinh doanh liên quan nhiều nhất đến sự phồn thịnh đối với các nước thu nhập cao bao gồm phạm vi bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và hiệu quả của hệ thống luật pháp.

Cách tính Chỉ số Cạnh tranh Doanh nghiệp(BCI)

BCI kết hợp hai chỉ số phụ: Chỉ số phụ về hoạt động và chiến lược công ty (COS) và chỉ số phụ về môi trường kinh doanh quốc gia (NBE). Để có được chỉ số cạnh tranh công trình sử dụng phương pháp tương tự năm trước, nhưng thay vì sử dụng các dữ liệu chỉ tiêu điều tra hàng năm, công trình sử dụng các giá trị trung bình của tất cả các dữ liệu đối với 127 quốc gia trong hai năm 2007 và 2006. Với ước tính ban đầu, chúng tôi sử dụng một bảng cân đối quốc gia từ năm 2001 đến 2006 để thực hiện hai phân tích yếu tố chính, một phân tích về tập hợp các chỉ tiêu về độ tinh xảo các hoạt động và chiến lược công ty, và phân tích kia về các chỉ tiêu chất lượng của môi trường kinh doanh quốc gia và hiện trạng phát triển cụm. Qua đó tạo nên hệ số đối với mỗi chỉ tiêu được sử dụng để tính các chỉ số phụ COS và NBE, sau đó xác định đại lượng của hai chỉ số phụ này trong tổng thể BCI sử dụng các hệ số hồi quy của GDP đầu người (điều chỉnh theo PPP) dựa trên giá trị các chỉ số phụ trong tất cả các năm có đủ số liệu. Quá trình này đem lại kết quả hệ số của chỉ số phụ môi trường kinh doanh quốc gia là 0,825 và chỉ số phụ chiến lược và hoạt động công ty là 0,175. Như vậy cuối cùng chúng tôi tính được điểm số BCI cho mỗi quốc gia bằng cách kết hợp hai chỉ số phụ sử dụng hệ số đánh giá.

2.2. Khả năng cạnh tranh doanh nghiệp năm 2007-2008 của các quốc gia

Nước Mỹ vẫn giữ vị trí hàng đầu về sức cạnh tranh, đứng trước Đức, Phần Lan và Thụy Điển. Điểm mạnh của Mỹ đạt điểm cao nhất trong số các tiêu chí mà cuộc Khảo sát đưa ra là có liên quan đến: (1) Năng lực đổi mới (được xếp hạng thứ nhất về sự cộng tác nghiên cứu giữa các khu vực đại học và công nghiệp, sự có sẵn ở địa phương đối với các dịch vụ nghiên cứu và đào tạo được chuyên nghiệp hóa và chất lượng của các viện nghiên cứu khoa học; được xếp hạng 2 về chi tiêu của doanh nghiệp cho hoạt động R&D); (2) Các thị trường tài chính (được xếp hạng nhất về sự có sẵn nguồn vốn mạo hiểm và sự tinh xảo của thị trường tài chính; được xếp hạng 3 về sự tiếp cận với thị trường cổ phần của địa phương).

Nước Đức tiếp tục dựa vào thế mạnh của mình về: (1) Sự định hướng xuất khẩu của các công ty (được xếp hạng nhất về mức doanh thu khu vực và bề rộng của các thị trường quốc tế, (2) Sự định vị độc đáo của các doanh nghiệp (được xếp hạng nhất về loại ưu thế cạnh tranh, năng lực đổi mới và sự tinh xảo của quy trình sản xuất); (3) Các cụm (được xếp hạng nhất về chất lượng và số lượng của các nhà cung cấp ở địa phương, xếp hạng 2 về sự có sẵn ở địa phương các máy móc quy trình và các dịch vụ nghiên cứu và đào tạo được chuyên nghiệp hóa, (4) Chất lượng của khuôn khổ qui định và luật pháp (được xếp hạng nhất về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ (IP), hiệu quả của chính sách chống độc quyền, sự hiện hữu của các tiêu chuẩn quy định cần thiết và sự nghiêm ngặt của các quy định về môi trường).

Phần Lan vẫn giữ thế mạnh về: (1) Kết cấu hạ tầng hành chính của Chính phủ (được xếp hạng nhất về độ tin cậy của các dịch vụ cảnh sát, các tổn phí của doanh nghiệp để ngăn chặn tham nhũng và loại bỏ được tham nhũng), (2) Môi trường cạnh tranh (được xếp hạng 2 về bảo hộ IP và tính hiệu quả của chính sách chống độc quyền); (3) Hệ thống giáo dục (được xếp hạng 1 về chất lượng giáo dục tiểu học và giáo dục toán học/khoa học). Phần Lan cũng có thế mạnh về kết cấu hạ tầng viễn thông (được xếp hạng 1 về khả năng tiếp cận với các khoản vay và xếp hạng 2 về vốn mạo hiểm).

Thụy Điển có thế mạnh về: (1) Các cơ cấu quản lý hiện đại (được xếp hạng 1 về hiệu quả của các ban quản lý công ty, sẵn sàng ủy quyền, bề rộng của chuỗi giá trị và độ tin cậy của công tác quản lý chuyên môn); (2) Sự chú trọng của doanh nghiệp vào đổi mới (được xếp hạng 2 về sự cộng tác nghiên cứu giữa 2 khu vực đại học và doanh nghiệp, sự có sẵn các dịch vụ nghiên cứu và đào tạo được chuyên nghiệp hóa ở địa phương, năng lực đổi mới của các công ty), (3) Môi trường luật pháp và chính sách hướng tới sự cạnh tranh công khai và dựa vào đổi mới (được xếp hạng 1 về bảo hộ sở hữu và xếp hạng 2 về công tác thu mua của Chính phủ đối với các sản phẩm công nghệ tiên tiến, các luật liên quan đến CNTT-TT, sự nghiêm ngặt của các quy định liên quan đến môi trường và không có các rào cản đối với thương mại).

Các quốc gia thu nhập cao đang cải thiện hạng bậc của mình nhiều nhất bao gồm Thụy Điển (lên 5 hạng sau khi bị tụt hạng vào năm ngoái; tất cả những thay đổi về hạng đều liên quan đến một mẫu không đổi về các quốc gia), ghi nhận đã cải thiện mạnh về hiệu quả luật pháp (các luật liên quan đến CNTT-TT sự độc lập của tư pháp, các tiêu chuẩn luật pháp yêu cầu và công tác thu mua của Chính phủ đối với các sản phẩm công nghệ tiên tiến), cũng như nâng cao sức cạnh tranh của địa phương, sự tiếp cận với thị trường cổ phiếu và chất lượng các trường quản lý.

Hàn Quốc (lên 5 hạng), ghi nhận đã cải thiện mạnh mẽ một số khía cạnh như độ tinh xảo của doanh nghiệp, các thị trường tài chính và nguồn nhân lực. Tuy nhiên, sự lo ngại rằng dữ liệu của Hàn Quốc là không tiêu biểu và phản ánh đúng bản chất mẫu của năm này.

Qatar (lên 5 hạng) được lợi từ việc cải thiện độ tinh xảo của doanh nghiệp, đặc biệt là việc chi cao hơn cho R&D và mở rộng chuỗi giá trị.

Sự cải thiện của Bahrain (lên 10 hạng) có lẽ là sự phản ánh dữ liệu chất lượng cao hơn so với năm ngoái, khi được lưu ý về sự thiếu đồng thuận trong nước đối với việc trả lời các câu hỏi của khảo sát. Mẫu năm nay của Bahrain ổn định hơn, do vậy xếp hạng của Bahrain năm 2007 cung cấp tiêu chí tin cậy hơn về sức cạnh tranh thực sự của nước này.

Các nền kinh tế tiên tiến bị tụt hạng bao gồm Sip (tụt 4 hạng), Côoet (tụt 4 hạng), Đài Loan (tụt 4 hạng), Anh (tụt 4 hạng) và Pháp (tụt 4 hạng). Sip tụt xuống ở các lĩnh vực liên quan đến các thực tiễn và đào tạo quản lý hiện đại. Côoet tụt hạng nghiêm trọng nhất ở các tiêu chí liên quan đến giáo dục và năng lực hành chính. Đài Loan ghi nhận sự tụt giảm thế mạnh về thị trường vốn và hiệu quả của Chính phủ. Anh bị tụt đặc biệt ở các lĩnh vực liên quan đến các ngành hỗ trợ và có liên quan, trong khi Pháp bị tụt vì hiệu quả của thị trường vốn và các quan hệ với người lao động.

Các quốc gia thu nhập trung bình đang cải thiện xếp hạng cạnh tranh của mình gồm Nga (lên 5 hạng), Tuynidi (lên 6 hạng), Trung quốc (lên 5 hạng), Costa Rica (lên 4 hạng), Ecuado (lên 4 hạng) và Thổ Nhĩ Kỳ (lên 3 hạng). Nga đã có khả năng khôi phục được

những lĩnh vực đã bị mất 2 năm trước đây, mặc dù chỉ là những cải thiện hẹp, ở các lĩnh vực, chẳng hạn như đền bù dựa vào hiệu quả thực hiện, sự có sẵn đội ngũ các nhà khoa học và kỹ sư và sự ít chiếm lĩnh thị trường hơn của các nhóm doanh nghiệp.

Tuynidi được hưởng lợi từ việc cải thiện sự định hướng thị trường của các công ty (định hướng vào người dùng, sự tinh xảo của hoạt động tiếp thị) và cải thiện thị trường trong nước.

Xếp hạng của Trung Quốc đã được cải thiện lần đầu tiên từ năm 2003. Những cải thiện rõ nhất là mức độ tinh xảo của người mua, sự bù đắp dựa vào hiệu quả thực hiện và chất lượng của giáo dục tiểu học.

Những quốc gia thu nhập trung bình bị tụt hạng về sức cạnh tranh bao gồm Achentina (tụt 4 hạng), Bostwana (tụt 10 hạng), Hungary (tụt 10 hạng), Mauritius (tụt 7 hạng) và Trinidat & Tobago (tụt 7 hạng). Achentina đã tụt rất nhiều, sau khi có một vài cải thiện nhỏ vào những năm gần đây. Sự tụt hạng rõ nhất là ở các lĩnh vực liên quan đến kết cấu hạ tầng hành chính, chẳng hạn như các dịch vụ cảnh sát. Botswana tiếp tục xu hướng suy giảm của năm ngoái, đặc biệt là do sự xếp hạng thấp hơn ở nhiều khía cạnh về nguồn nhân lực và độ tinh xảo của doanh nghiệp. Hungary mặc dù có những cải thiện nhỏ được thực hiện từ năm 2004, nhưng đã giảm sút mạnh ở các lĩnh vực tham nhũng, đào tạo cán bộ và những tiêu chí liên quan đến quản lý hiện đại và điều hành công ty.

Trong số các quốc gia thu nhập thấp, Honduras, Sri Lanka, Gambia, Kenya, Việt Nam và Benin là có những cải thiện mạnh nhất. Ba quốc gia đầu tiên có những mối lo ngại về tính trung thực của dữ liệu. Honduras (lên 21 hạng), phản ánh những cải thiện quan trọng về thị trường vốn, tham nhũng và một số khía cạnh kết cấu hạ tầng. Srilanka báo cáo có sự cải thiện về độ tinh xảo của các doanh nghiệp. Những cải thiện của Gambia có tầm rộng hơn. Kenya cải thiện rõ rệt nhất ở các điều kiện thị trường vốn. Việt Nam ghi nhận rằng có sự cạnh tranh nội địa mạnh hơn, sự tiếp cận với thị trường cổ phiếu tốt hơn và có các luật CNTT tốt hơn.

Pakistan (tụt 11 hạng) và Zimbabwe (tụt 9 hạng) là những quốc gia tụt hạng nhiều nhất trong số các quốc gia thu nhập thấp. Pakistan đã đảo ngược lại tất cả những thành quả thu được trong những năm gần đây. Nước này đặc biệt suy giảm về độ tinh xảo của doanh nghiệp, trong khi các tiêu chí về môi trường kinh doanh vẫn giữ nguyên.

Zimbabwe tiếp tục vòng xoáy đi xuống một cách đáng buồn, với sự tụt hạng thảm hại ở nhiều tiêu chí liên quan đến kết cấu hạ tầng hành chính, các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan và các điều kiện cầu.

Sự so sánh điểm các chỉ số phụ cung cấp thêm hiểu biết về môi trường cạnh tranh của từng quốc gia. Công trình này hồi cố các điểm chỉ số phụ về môi trường kinh doanh quốc gia (NBE) dựa trên điểm chỉ số phụ về hoạt động và chiến lược công ty (COS). Bằng cách sử dụng các hệ số ước tính, công trình này đã tính toán NBE triển vọng của từng nước dựa trên điểm COS thực tế. Sự chênh lệch giữa điểm NBE triển vọng và NBE thực tế tạo ấn tượng về sự mất cân đối giữa các điểm mạnh và điểm yếu ở toàn bộ 2 phương tiện này của sức cạnh tranh kinh tế vi mô.

Inđônêxia, Philippin, Achentina, Braxin, Nigieria, Venezuela, Hàn Quốc, Italia và Nhật Bản nằm trong số những quốc gia có độ chênh lệch này cao nhất, môi trường kinh doanh

của họ xấu đi rất nhiều so với mong đợi, so với sự tinh xảo của các công ty của họ. Algeria, Ôxtrâylia, Botswana, Estonia, Portugal và Qatar là nằm trong số các quốc gia cho thấy một loại chênh lệch ngược lại: chất lượng môi trường kinh doanh của họ vượt trước rất nhiều so với mức độ tinh xảo của các doanh nghiệp. Cả 2 nhóm nước đều chịu hậu quả từ sự mất cân đối này: môi trường kinh doanh yếu đi có thể xói mòn năng lực của các công ty trong việc duy trì mức tinh xảo cao, trái lại, nếu môi trường kinh doanh mạnh hơn thì sẽ không tận dụng được đúng mức một khi các doanh nghiệp không nâng cấp hoạt động cũng như các chiến lược của mình.

Vấn đề tiền lương và sức cạnh tranh

Sức cạnh tranh không phụ thuộc vào chi phí, mà vào năng suất. Tiền lương thấp có thể là dấu hiệu của sức cạnh tranh thấp, chứ không phải là của ưu thế cạnh tranh. Tiền lương cao trong một nước, nếu như được biện minh bởi năng suất cao, thì có thể là một giá trị tuyệt vời.

Năm ngoái, công ty này đã mở ra một phân tích mới về mối quan hệ giữa năng suất của nền kinh tế quốc dân - được đo bởi điểm BCI - và mức lương thịnh hành. Sự tương quan giữa mức lương và các giá trị BCI là rất cao, như đã dự kiến từ trước: BCI đã giải thích trên 80% sự khác nhau về tiền lương giữa các quốc gia. Sức cạnh tranh có tác động lớn tới mức tiền lương bền vững.

Tuy nhiên, một số quốc gia có mức lương cao hơn hoặc thấp hơn so với mức lương được dự kiến ứng với giá trị BCI của các quốc gia đó. Điều này có thể xảy ra do rất nhiều nguyên nhân, có thể là do các liên đoàn mạnh và các thị trường lao động kém linh hoạt, hoặc do sức cạnh tranh tăng nhanh hơn so với tốc độ tăng lương. Mức lương thịnh hành so với sức cạnh tranh sẽ làm cho quốc gia hấp dẫn hơn hoặc kém hấp dẫn hơn, xét về địa điểm đầu tư.

Công trình này đã phát hiện ra rằng, xét trung bình, những khác biệt giữa các quốc gia có mức lương cao hơn sức cạnh tranh và các quốc gia có mức lương thấp hơn sức cạnh tranh, là tăng lên theo thời gian. Một yếu tố quan trọng trong sự chuyển dịch này là sự giảm giá của đồng USD, mà hiện đã khiến cho các địa phương châu Âu vốn đã đắt giá lại càng đắt giá hơn.

Những quốc gia có tiền lương 2005 cao nhất so với sức cạnh tranh của mình trong năm 2005 gồm Thụy Sĩ, Na Uy, Tây Ban Nha và Bỉ. Đặc biệt, Bỉ, Thụy Sĩ và Hà Lan đã có tốc độ tăng lương nhanh hơn nhiều so với sức cạnh tranh. Những quốc gia này đang bị tổn hại với tư cách là các địa điểm đầu tư, nơi chi phí lao động chiếm phần lớn tổng chi phí.

Những nền kinh tế có mức tiền lương thấp nhất so với sức cạnh tranh năm 2005 gồm Đài Loan, Hồng Kông và Ấn Độ, sau đó là Chile, Singapo, CH Sec và Mỹ. Những nền kinh tế này biểu hiện giá trị tốt với tư cách là những địa điểm đầu tư. El Salvador, Mehico, Lithuaria, Ấn Độ và Nhật Bản là những quốc gia có sức cạnh tranh tăng nhanh hơn tiền lương, cải thiện được vị thế của mình.

Sự năng động quốc gia

Sức cạnh tranh là một khái niệm động. Các quốc gia có thể tăng mức thịnh vượng tuyệt đối và tương đối của mình, nếu họ có thể cải thiện môi trường kinh doanh và độ

tinh xảo của doanh nghiệp với tốc độ nhanh hơn so với các quốc gia khác. Năm ngoái, công trình này đã đưa vào một số đo về sự năng động quốc gia, hoặc tốc độ mà quốc gia nâng cấp sức cạnh tranh của mình trong thời gian. Số đo này là dựa vào những cải thiện của quốc gia ở những tiêu chí quan trọng nhất trong số nhóm quốc gia có thu nhập tương ứng. Công trình này đã đưa ra 10 tiêu chí về môi trường kinh doanh và 5 tiêu chí về độ tinh xảo của doanh nghiệp trên mỗi nhóm thu nhập mà công trình này đã sử dụng. Năm nay, công trình này đã mở rộng phạm vi phân tích để gộp vào thêm 1 năm dữ liệu nữa và theo dõi sự năng động của các quốc gia về trung hạn (2002-2007).

Công trình này đã tính toán sự năng động của 86 quốc gia, nơi có đủ những dữ liệu trong giai đoạn đó. Thứ nhất, công trình tính toán những phân tích nhân tố riêng biệt bởi nhóm thu nhập quốc gia để nhận dạng 10 tiêu chí về chất lượng môi trường kinh doanh và 5 tiêu chí về độ tinh xảo của doanh nghiệp mà có ảnh hưởng lớn nhất.

Những tiêu chí quan trọng nhất để cải thiện sức cạnh tranh sẽ thay đổi theo nhóm thu nhập. Thứ hai, đối với mỗi nước, công trình này tính toán sự thay đổi về những đáp ứng trung bình đã chuẩn hóa đối với 15 tiêu chí quan trọng nhất trong giai đoạn đó với điểm hệ số của họ trong mô hình BCI, tính riêng các tổng đối với môi trường kinh doanh và độ tinh xảo doanh nghiệp và đánh giá các chỉ số phụ của môi trường kinh doanh và độ tinh xảo doanh nghiệp trên cơ sở sử dụng các hệ số được dùng trong mô hình BCI.

Các giá trị BCI năm 2007 của các quốc gia cho thấy không có mối quan hệ mang tính hệ thống giữa sức cạnh tranh kinh doanh hiện thời và sự năng động. Mỗi quốc gia cho dù mức độ hiện nay về sức cạnh tranh của mình là như thế nào, thì đều có cơ hội cải thiện nó mới có thể nhằm vào những vấn đề quan trọng nhất đối với sức cạnh tranh trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay của mình. Dữ liệu đó cũng cho thấy rằng những quốc gia thu nhập cao đang cải thiện sức cạnh tranh ở mức thấp hơn so với các quốc gia thu nhập thấp, và các quốc gia thu nhập trung bình đã tạo ra những kỳ tích lớn nhất. Năm 2007, một số lớn các quốc gia thu nhập cao đã ghi nhận tỷ lệ âm về sự năng động, trong khi phần lớn các quốc gia thu nhập trung bình đã báo cáo là có sự gia tăng về tính năng động. Trong số các quốc gia thu nhập thấp, Honduras ghi nhận có tính năng động trung hạn ở mức cao nhất, sau đó là Sri Lanka và Inđônêxia. Inđônêxia đã có khả năng vượt lên trong sự chuyển dịch đầy khó khăn sau chế độ Suharto. Đối với Honduras và Sri Lanka, công trình này có một số lo ngại về chất lượng của khảo sát 2007. Zimbabwe đã có kỷ lục tồi tệ nhất về tính năng động.

Trong số các quốc gia thu nhập trung bình, Guatemala đã ghi nhận tỷ lệ cao nhất về tính năng động trung hạn, sau đó là Malaixia, Peru, Thổ Nhĩ Kỳ, Ecuador và Lithuana. Hungary, Trinidad và Tobago, Braxin và CH Dominica đã ghi nhận là có tính năng động thấp nhất trong số các quốc gia thu nhập trung bình. Trong số các quốc gia thu nhập cao, Hàn Quốc ghi nhận là có tính năng động cao nhất, nhưng có sự lo ngại lớn về dữ liệu 2007, như đã đề cập ở phần trên. Na Uy, Hong Kong và Bồ Đào Nha ghi nhận là có tính năng động trung hạn ở mức cao. Trong số tất cả các quốc gia thu nhập cao, Italia đã ghi nhận là có tính năng động trung hạn yếu nhất, mặc dù sự thực hiện gần đây đã thay đổi khuynh hướng này. Trên đó là Phần Lan, với tính năng động trung hạn được ghi là thấp thứ hai. Cũng giống như Italia, những năm tồi tệ nhất của Phần Lan đã lui về quá khứ. Ôxtrâylia và Anh đã tụt xuống gần đây hơn Niu Zilân, Pháp và Nhật Bản biểu hiện sự xấu đi gần đây.

Những ảnh hưởng khác đối với sức cạnh tranh

Ta có thể nhận được hiểu biết thêm về sự phát triển kinh tế bằng cách khai phá vai trò của những ảnh hưởng khác lên mức thu nhập đầu người hiện nay so với BCI của quốc gia. Trước đây, ta đã thảo luận về sự phụ thuộc của sức cạnh tranh vào tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý và bối cảnh. Ta đã vạch ra một sự hồi quy toàn diện của GDP trên đầu người, như một hàm số của BCI và các số đo của xuất khẩu tài nguyên thiên nhiên trên đầu người, sự tiếp cận với bờ biển, sự thịnh vượng của các quốc gia láng giềng được đo bằng GDP trung bình, và nhân tố chung về ổn định chính trị và trách nhiệm giải trình của Chính phủ. Trong sự hồi quy cùng với BCI, tất cả những biến số này có tầm quan trọng về thống kê trong việc giải thích GDP trên đầu người. Kết hợp lại, mô hình này giải thích 87,7% về sự xếp hạng của các quốc gia xét về ảnh hưởng chung của bối cảnh và thiên phú và chỉ ra những lĩnh vực, trong đó những lợi ích hoặc tổn phí của họ là đặc biệt cao. Xếp hạng đối với bối cảnh và thiên phú và đối với sức cạnh tranh có sự tương quan mật thiết, nhưng từng nước có thể lệch ra khỏi mô thức này.

Nhìn chung, Na Uy, Đan Mạch và Hà Lan được hưởng lợi nhờ bối cảnh và thiên phú. Cộng hòa Kyrgyz, Pakistan, Bolivia và Armenia và Azerbaijan là chịu hậu quả nhiều nhất.

Xét về ổn định chính trị và trách nhiệm giải trình của Chính phủ, Thụy Sĩ, Phần Lan, Niu Zilân, Na Uy, Thụy Điển, Ôxtrâylia, Ailen, Đan Mạch, Hà Lan và Canađa là được lợi nhiều nhất từ vị thế của họ. Pakistan, Trung Quốc, Colombia, Venezuela, Nga và Thái Lan là nằm trong số các quốc gia phải gánh chịu nhiều nhất bởi sự yếu kém của họ ở phương diện này. Ổn định chính trị và trách nhiệm giải trình của Chính phủ đạt mức cao đối với các quốc gia thu nhập cao, trong khi riêng những quốc gia thu nhập trung bình là phải chịu thách thức về phương diện này.

Xét về địa điểm, Đan Mạch, Hà Lan, Singapo, Anh, Hồng Kông, Costa Rica, Panama, Croatia và Philippin là được lợi nhiều nhất nhờ được tiếp cận với hệ thống đường thủy toàn cầu. Kazakhsstan, Azerbaijan, Armenia, Bolivia, Namibia và Nga nằm trong số những nước có tỷ lệ dân số thấp nhất sống ở những vùng gần tuyến đường thuỷ. Phần lớn các quốc gia thu nhập cao đều có mối liên kết chặt chẽ với các tuyến đường thủy. Trong số các quốc gia thu nhập trung bình và thấp, có sự khác biệt lớn hơn về khả năng tiếp cận này. Canađa, Hàn Quốc, Mehico, Hồng Kông, Thụy Sĩ, Hà Lan, Bỉ, Pháp và Ailen nằm trong số những nước được hưởng lợi nhiều nhất từ mối quan hệ với các nước láng giềng. Nam Phi, Tanzania, Gambia, Costarica, Nicaragua và Honduras là phải gánh chịu nhiều nhất do sự yếu kém về kinh tế của các nước láng giềng. Những ảnh hưởng của láng giềng có xu hướng tăng cường sự thịnh vượng cao hoặc thấp ở những nhóm nước nằm lân cận nhau.

Xuất khẩu tài nguyên thiên nhiên đóng góp lớn nhất cho sự thịnh vượng ở các quốc gia, chẳng hạn như Na Uy, Trinidad và Tobago, Ôxtrâylia, Canađa, Venezuela, Niu Zilân và Kazakhstan. Nicaragua, Mozambique, Thổ Nhĩ Kỳ, Ucraina, Thái Lan và Thụy Sĩ được xếp hạng thấp nhất về mặt này. Tài nguyên thiên nhiên đã phân bố không đồng đều ở các quốc gia có mức thu nhập khác nhau.

Công trình này cũng khảo sát mối quan hệ giữa GDP và điều kiện bối cảnh và thiên phú ở nhóm thu thập với sức cạnh tranh. Công trình đã phát hiện ra rằng đối với tất cả các nhóm thu nhập, sự thiên phú về tài nguyên thiên nhiên là một nhân tố quan trọng để giải thích GDP của quốc gia, đặc biệt là các quốc gia thu nhập thấp. Điều thú vị là công trình đã phát

hiện ra rằng các tham biến về khung cảnh và thiên phú có tầm quan trọng đối với các quốc gia thu nhập thấp và trung bình nhiều hơn là đối với các quốc gia thu nhập cao. Sự thịnh vượng của các quốc gia thu nhập trung bình là có liên quan nhiều nhất tới khung cảnh chính sách, trong khi sự thịnh vượng của các quốc gia thu nhập thấp chịu ảnh hưởng rất nhiều bởi sự thịnh vượng của các nước láng giềng.

Công trình này sử dụng các hệ số rút ra ở đồng quy kết hợp để dự đoán mức GDP trên đầu người đối với tất cả các quốc gia dựa vào tất cả các nhân tố này. Những quốc gia mà mức GDP trên đầu người thực tế cao hơn mức được dự kiến gọi là những quốc gia thực hiện vượt mức, còn ngược lại là những quốc gia thực hiện chưa đủ mức.

Sự thực hiện quá mức có thể là dấu hiệu nguy hiểm vì nó cho thấy là mức thịnh vượng của nó mà quốc gia đó được hưởng là không bền vững, xét theo điều kiện kinh tế vĩ mô và các nền tảng khác của mình. Ví dụ, sự thịnh vượng hiện nay có thể dựa vào các dòng tích trữ của vốn nước ngoài hoặc viện trợ nước ngoài.

Trong số các quốc gia thu nhập cao, Hi Lạp và Italia ghi nhận sự thực hiện quá mức là cao nhất. Cả 2 nước này có lẽ được hưởng lợi nhiều nhất từ vị trí của mình trong EU, tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp cận thị trường và chuyển giao tài chính. Vị trí của 2 nước này vẫn được coi là nhất thời, xét ở tương lai trung hạn. Đức ghi nhận là có sự thực hiện dưới mức là cao nhất trong số các quốc gia thu nhập cao. Đức xem ra vẫn chịu ảnh hưởng của các vấn đề cơ cấu liên quan đến các thị trường lao động thiếu linh hoạt, vốn đã bị trầm trọng thêm do sự kết hợp với nền kinh tế Đông Đức.

Trong số các quốc gia thu nhập trung bình, Achentina và Nga ghi nhận là có sự thực hiện quá mức là cao nhất. Achentina xem ra vẫn còn được hưởng lợi từ quá khứ, đã để lại cho nước này nguồn vốn và những di sản khác giúp duy trì sự thịnh vượng vượt quá mong đợi so với hoàn cảnh hiện nay.

Nhưng di sản này chắc chắn là sẽ bị bào mòn. Nước Nga cũng có khả năng dựa vào di sản của mình về năng lực sản xuất, các kỹ năng cơ bản và tài sản khác. Nhưng nếu không có sự cải thiện sức cạnh tranh của chúng, thì sự phụ thuộc của nước này vào lợi tức gia tăng từ dầu và khí đốt sẽ chỉ tăng lên theo thời gian.

Malaixia, Chile và Costa Rica nằm trong số các quốc gia thu nhập trung bình ghi nhận mức thực hiện dưới mức là cao nhất. Malaixia đã không đủ khả năng để biến những cải thiện về sức cạnh tranh của mình thành sự thịnh vượng cao hơn. Chile và Costa Rica đã có vài năm nâng cấp sức cạnh tranh của mình và có khả năng hy vọng rằng điều này sẽ biến thành sự thịnh vượng nhiều hơn trong những năm sắp đến.

Trong số các quốc gia thu nhập thấp, chỉ có Bolivia là ghi nhận có sự thực hiện quá mức. Điều này có thể là dấu hiệu của sự thịnh vượng hiện nay, có được nhờ hy vọng vào lợi tức của dầu và khí tương lai, vốn không bền vững ngay cả với mức thấp hiện nay, với những nền tảng tồn tại của quốc gia này. Ấn Độ và Inđônêxia ghi nhận là có sự thực hiện dưới mức là cao nhất trong số các quốc gia thu nhập thấp. Ấn Độ chịu hậu quả của sự bất đồng nhất lớn giữa các vùng: đối với một bộ phận lớn của dân Ấn Độ, các cơ hội tạo ra sức cạnh tranh quốc gia còn xa vời. Inđônêxia vẫn đang phải trả giá cho thời kỳ cầm quyền của chế độ Suharto.

Bảng 3: Xếp hạng Chỉ số Cạnh tranh Doanh nghiệp (BCI) 2007-2008

Nước/nền kinh tế	Xếp hạng BCI							Chất lượng môi trường kinh doanh quốc gia							Chiến lược và các hoạt động công ty							GDP bình quân đầu người (PPP, USD)
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
United States	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	44,244
Germany	2	2	3	3	3	3	5	2	3	3	4	5	3	5	2	2	1	2	2	2	4	29,910
Finland	3	3	2	1	1	2	1	3	2	2	1	1	2	1	9	9	8	5	3	3	3	34,330
Sweden	4	9	9	5	5	4	6	4	10	10	5	4	4	6	3	4	4	3	4	5	7	33,326
Denmark	5	4	4	4	4	8	8	5	4	4	3	3	7	8	5	6	9	9	7	9	10	35,323
Switzerland	6	5	8	8	7	5	4	6	6	8	10	8	5	4	4	5	6	8	9	7	5	35,920
Netherlands	7	6	6	7	8	7	3	7	5	6	8	10	8	3	7	8	7	7	8	6	2	35,420
Austria	8	11	13	17	16	12	12	9	12	14	18	16	12	12	8	10	12	16	16	12	13	34,002
Singapore	9	10	10	9	9	9	10	8	9	7	9	7	9	10	14	14	14	11	11	13	12	37,040
Japan	10	8	7	11	13	15	16	12	8	9	11	20	16	17	6	3	3	4	6	8	9	31,105
United Kingdom	11	7	5	6	6	6	9	11	7	5	6	6	6	9	11	7	5	6	5	4	8	34,590
Hong Kong	12	12	15	13	20	19	18	10	11	13	12	18	19	18	16	15	15	17	23	21	19	37,230
Norway	13	17	19	20	21	18	17	13	17	19	20	21	17	16	15	20	22	23	21	22	24	46,981
Canada	14	15	16	15	11	11	11	14	15	16	14	11	11	11	17	18	16	15	15	14	14	34,227
Belgium	15	18	18	16	14	14	13	16	18	20	19	15	13	13	13	13	13	12	12	11	11	34,190
Iceland	16	14	17	18	15	16	15	17	14	17	17	12	14	15	19	16	17	18	18	17	15	37,270
France	17	13	11	12	12	13	7	18	16	12	13	17	15	7	12	11	10	10	10	10	6	32,760
Australia	18	16	12	10	10	10	14	15	13	11	7	9	10	14	24	23	20	14	13	15	17	35,600
Korea*	19	24	24	24	23	25	27	19	25	25	25	22	24	27	10	21	18	20	19	25	27	22,930
Israel	20	21	22	21	17	20	20	21	21	22	21	13	21	20	21	19	21	22	20	20	21	27,640
Malaysia	21	23	23	23	25	29	37	22	22	23	23	24	29	37	20	22	26	26	26	29	34	11,340
New Zealand	22	20	20	19	19	21	19	20	20	18	16	14	20	19	25	24	23	21	22	23	22	25,640
Taiwan, China	23	19	14	14	18	17	21	23	19	15	15	19	18	21	18	12	11	13	14	16	20	31,440
Ireland	24	22	21	22	22	22	22	24	23	21	22	23	22	22	22	17	19	19	17	18	18	34,931
Tunisia	25	31	34	30	31	n/a	n/a	25	28	34	29	30	n/a	n/a	33	38	46	43	39	n/a	n/a	8,520
Estonia	26	25	26	25	27	26	26	26	24	24	24	26	26	26	35	34	32	33	34	32	32	19,320
Spain	27	26	25	26	24	23	23	27	27	26	26	25	23	23	30	28	24	24	25	24	23	28,140
United Arab Emirates	28	32	27	n/a	n/a	n/a	n/a	28	32	27	n/a	n/a	n/a	n/a	37	37	35	n/a	n/a	n/a	n/a	20,220
Chile	29	30	30	28	29	30	29	30	29	29	28	28	28	30	28	31	33	35	33	31	29	12,435
Portugal	30	28	31	31	35	33	30	29	26	28	30	32	32	28	40	41	38	46	50	41	39	22,370
India	31	27	32	32	36	36	38	33	30	32	32	36	35	35	27	25	27	30	36	37	41	3,910
Czech Republic	32	29	29	34	34	32	31	32	31	30	34	33	33	31	31	27	29	34	35	36	44	20,430
Qatar	33	38	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	31	35	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	43	53	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	42,330
South Africa	34	33	28	27	28	28	28	35	33	31	27	29	30	29	26	26	25	25	28	26	25	12,580
Slovenia	35	34	33	29	30	31	32	34	34	33	31	31	31	33	29	30	28	28	27	28	30	24,670
Indonesia	36	42	53	50	58	57	56	40	45	56	52	57	61	59	23	32	42	37	53	52	47	3,780
Thailand	37	35	35	33	33	35	39	36	36	35	33	35	34	39	36	33	34	31	31	34	37	9,080
Oman	38	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	41	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	38	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	16,040
Lithuania	39	40	39	36	39	43	48	43	42	39	37	40	43	48	39	39	37	38	41	40	53	16,120

Malta	40	44	44	43	n/a	n/a	n/a	38	43	44	42	n/a	n/a	n/a	60	61	61	54	n/a	n/a	n/a	20,590
Barbados	41	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	37	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	61	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	18,857
Italy	42	37	37	35	26	24	24	45	39	40	35	27	25	24	32	29	30	27	24	19	16	30,210
Bahrain*	43	51	40	n/a	n/a	n/a	n/a	42	46	38	n/a	n/a	n/a	n/a	53	65	57	n/a	n/a	n/a	n/a	27,090
Slovak Republic	44	41	43	42	43	38	36	44	41	42	43	42	38	34	45	46	48	44	48	50	56	17,690
Cyprus	45	39	36	n/a	n/a	n/a	n/a	39	38	36	n/a	n/a	n/a	n/a	66	55	55	n/a	n/a	n/a	n/a	22,230
Turkey	46	47	51	54	50	50	49	48	50	52	55	52	50	49	41	40	39	45	47	49	49	9,050
Hungary	47	36	38	40	37	27	25	46	37	37	38	37	27	25	56	42	49	51	37	30	31	18,180
Jordan	48	46	41	39	40	45	40	49	44	41	36	39	40	40	51	62	58	56	55	57	55	5,420
Kuwait	49	43	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	47	40	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	59	57	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	33,820
Costa Rica	50	52	47	45	45	41	46	53	53	50	47	45	45	47	34	35	36	32	30	33	36	10,390
Saudi Arabia*	51	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	50	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	47	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	13,486
SriLanka*	52	69	69	60	51	49	55	54	67	68	60	51	48	55	44	69	68	60	54	56	58	4,030
Greece	53	48	42	41	41	40	44	52	47	43	40	41	39	41	57	50	41	40	43	46	48	30,990
Latvia	54	49	46	37	32	42	41	51	48	45	39	34	42	42	62	49	52	36	32	47	43	14,959
Mauritius*	55	45	49	47	47	46	47	55	49	48	48	47	46	46	50	43	44	42	42	48	50	4,319
Poland	56	50	50	51	44	37	33	56	51	49	51	44	37	32	55	45	43	48	45	39	33	14,170
China	57	59	48	44	42	44	50	57	58	47	44	43	44	50	54	59	45	39	40	38	46	7,530
Panama	58	55	57	59	60	51	51	58	56	58	59	61	51	51	58	47	47	59	57	44	40	12,180
Brazil	59	53	45	38	38	34	34	63	54	46	41	38	36	36	42	36	31	29	29	27	28	9,130
Croatia	60	58	66	64	59	n/a	n/a	61	55	65	65	58	n/a	n/a	63	66	69	67	59	n/a	n/a	13,180
Jamaica	61	54	52	53	54	48	43	60	52	53	53	53	49	45	64	51	54	55	60	53	35	4,590
Kenya*	62	67	67	66	n/a	n/a	n/a	62	68	70	69	n/a	n/a	n/a	52	58	62	57	n/a	n/a	n/a	1,510
Morocco*	63	70	56	46	46	n/a	n/a	59	66	54	45	46	n/a	n/a	75	79	64	49	46	n/a	n/a	5,110
Mexico	64	56	54	49	52	52	52	64	57	55	49	54	52	52	48	48	51	41	44	45	45	10,820
Colombia	65	57	58	57	55	54	60	65	59	59	58	56	54	60	67	52	53	52	52	51	54	8,350
Philippines	66	68	70	71	65	56	54	73	74	74	73	68	58	54	46	44	40	50	51	43	42	4,940
Guatemala	67	81	88	82	73	68	70	69	84	88	82	73	68	70	49	74	80	75	69	66	70	5,670
Uruguay	68	62	65	65	62	47	45	66	62	63	61	62	47	43	76	73	75	77	66	55	52	11,037
ElSalvador	69	60	59	61	63	60	63	68	61	57	63	63	59	63	71	63	65	61	62	61	66	3,800
Egypt	70	n/a	n/a	52	n/a	n/a	42	71	n/a	n/a	54	n/a	n/a	44	69	68	50	47	n/a	n/a	38	4,800
Russia	71	73	61	58	61	55	57	70	71	60	57	59	53	56	77	77	70	65	64	60	62	12,186
Kazakhstan	72	65	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	72	65	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	78	72	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	9,370
Romania	73	71	63	63	67	62	58	74	69	64	62	65	62	57	81	71	66	69	70	65	63	9,678
Trinidadand Tobago	74	63	60	56	48	39	35	75	64	61	56	49	41	38	73	64	59	53	49	35	26	15,200
Botswana	75	61	55	55	53	n/a	n/a	67	60	51	50	50	n/a	n/a	92	80	74	74	63	n/a	n/a	14,880
Vietnam	76	80	75	62	57	59	62	78	79	75	64	55	56	64	79	76	76	68	61	64	64	3,310
Peru	77	74	76	77	69	64	65	82	78	76	76	69	64	65	70	60	71	78	71	62	65	6,730
Azerbaijan*	78	72	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	81	73	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	72	67	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	7,990
Pakistan	79	64	72	74	n/a	n/a	69	76	63	72	75	n/a	n/a	67	88	70	63	66	n/a	n/a	68	2,580
Tanzania	80	75	74	67	n/a	n/a	n/a	79	72	71	67	n/a	n/a	n/a	86	84	82	70	n/a	n/a	n/a	1,240
Ukraine	81	77	68	68	68	61	59	83	77	67	68	67	63	58	82	75	67	72	68	59	60	7,680
Gambia	82	90	79	73	n/a	n/a	n/a	85	88	81	71	n/a	n/a	n/a	85	89	83	79	n/a	n/a	n/a	2,200
Bulgaria	83	79	71	69	66	63	64	77	76	66	66	64	57	61	95	86	78	80	73	68	72	10,140
Nigeria*	84	76	73	75	70	65	66	88	80	73	77	70	65	68	65	56	60	64	65	58	59	1,230

Montenegro	85	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	80	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	89	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Syria	86	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	89	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	74	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	4,010
Namibia	87	78	62	48	49	n/a	n/a	84	75	62	46	48	n/a	n/a	96	81	73	62	58	n/a	n/a	7,590
Honduras*	88	103	94	90	77	74	76	87	103	95	92	78	74	76	80	94	89	85	77	73	74	3,100
Senegal*	89	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	86	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	87	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	2,270
Argentina	90	66	64	70	64	58	53	92	70	69	70	66	60	53	68	54	56	58	56	54	51	16,440
Serbia	91	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	90	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	102	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	7,000
Dominican Republic	92	85	83	72	56	53	61	97	87	84	72	60	55	62	84	83	77	63	38	42	61	8,400
Benin	93	93	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	94	93	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	91	96	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	1,170
Mali*	94	86	85	84	n/a	n/a	n/a	93	83	83	83	n/a	n/a	n/a	100	103	93	92	n/a	n/a	n/a	n/a
Macedonia	95	82	80	81	n/a	n/a	n/a	96	82	82	80	n/a	n/a	n/a	98	88	84	82	n/a	n/a	n/a	7,460
Uganda*	96	84	77	76	n/a	n/a	n/a	98	85	77	74	n/a	n/a	n/a	90	85	81	81	n/a	n/a	n/a	1,520
Algeria	97	83	82	80	n/a	n/a	n/a	91	81	78	78	n/a	n/a	n/a	120	109	94	87	n/a	n/a	n/a	6,160
BurkinaFaso*	98	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	95	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	108	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	1,310
Moldova	99	87	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	99	86	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	101	87	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	2,740
Georgia	100	92	86	n/a	n/a	n/a	n/a	100	92	86	n/a	n/a	n/a	n/a	93	93	85	n/a	n/a	n/a	n/a	4,060
Venezuela	101	89	84	79	72	67	67	102	90	85	81	72	67	66	83	82	79	76	72	67	67	7,580
Madagascar	102	94	87	83	n/a	n/a	n/a	101	94	87	84	n/a	n/a	n/a	105	101	90	84	n/a	n/a	n/a	946
Mauritania	103	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	104	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	97	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Tajikistan*	104	97	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	107	96	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	103	104	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	1,360
Zimbabwe	105	88	78	78	71	66	68	110	91	79	79	71	66	69	94	78	72	73	67	63	57	1,620
Zambia	106	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	103	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	123	n/a	n/a	71	n/a	n/a	n/a	1,210
Bosniaand Herzegovina	107	95	90	n/a	n/a	n/a	n/a	105	95	89	n/a	n/a	n/a	n/a	119	102	92	n/a	n/a	n/a	n/a	6,620
Armenia	108	91	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	106	89	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	115	92	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	5,650
Libya	109	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	109	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	109	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	14,550
Suriname	110	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	108	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	116	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Ecuador	111	102	92	85	74	72	73	115	102	93	85	74	72	73	99	90	87	83	74	70	71	4,460
Mongolia	112	96	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	111	97	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	111	97	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Nicaragua	113	100	93	89	76	70	72	112	98	92	87	76	70	72	112	108	96	90	76	72	75	2,840
Cambodia	114	104	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	114	104	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	106	100	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	3,000
Cameroon	115	98	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	117	100	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	104	91	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	2,950
Kyrgyz Republic	116	105	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	116	105	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	110	98	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	2,130
Ethiopia	117	107	95	86	n/a	n/a	n/a	113	107	94	86	n/a	n/a	n/a	122	112	98	93	n/a	n/a	n/a	862
Bangladesh	118	99	91	88	75	71	74	118	99	91	88	75	71	74	117	99	91	89	75	71	73	2,000
Guyana	119	106	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	120	106	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	107	107	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	4,860
Nepal	120	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	119	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	118	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Mozambique	121	101	89	87	n/a	n/a	n/a	121	101	90	89	n/a	n/a	n/a	114	95	86	86	n/a	n/a	n/a	1,470
Albania	122	109	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	122	109	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	113	105	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	5,830
Bolivia	123	108	96	91	78	73	75	123	108	96	90	77	73	75	125	111	97	91	79	74	76	4,180
Paraguay	124	110	97	92	79	69	71	125	110	97	91	79	69	71	121	110	95	88	78	69	69	3,980
Lesotho*	125	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	124	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	124	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	2,880
Burundi	126	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	126	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	126	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	739
Chad*	127	111	98	93	n/a	n/a	n/a	127	111	98	93	n/a	n/a	n/a	127	113	99	94	n/a	n/a	n/a	2,280

PHẦN III.
XẾP HẠNG KHẢ NĂNG CẠNH TRANH TOÀN CẦU NĂM 2007-2008

3.1. Những điều chỉnh trong cách tính Chỉ số Cạnh tranh Toàn cầu 2007-2008

Trong bảng xếp hạng Chỉ số Cạnh tranh Toàn cầu (GCI) 2007-2008 đã có một vài sửa đổi. Những thay đổi trong GCI 2007-2008 gồm ba loại: số lượng các nước được xếp hạng tăng lên, sửa đổi về cấu trúc mô hình và về hệ thống số liệu để tính điểm.

Các nước được đưa vào trong GCI 2007-2008

Sáu nền kinh tế mới được bổ sung trong bảng xếp hạng này là Lybia, Oman, Pueto Rico, Ả rập Xêut, Syria, và Uzbekistan. Thêm vào đó, Secbia và Montenegro, trước đây là một nước, nay đã tách biệt. Do đó, tổng số các nước trong bảng xếp hạng đã tăng lên 131 nước.

Những sửa đổi về mô hình

Cách tính GCI đã được công bố từ bốn năm nay. Dù vẫn duy trì cấu trúc cơ bản và logic chung của mô hình, nhưng xếp hạng GCI 2007-2008 đã được cải tiến theo kinh nghiệm của các chuyên gia phân tích và tổng hợp.

So với năm 2005 và 2006, GCI 2007-2008 quay lại với mô hình 12 trụ cột, tương tự phiên bản được giới thiệu năm 2004. Đó là kết quả của hai thay đổi. Thứ nhất, trụ cột hiệu quả thị trường giờ đây được phân chia thành ba thành phần phụ (các thị trường hàng hoá, lao động và tài chính), điều này sẽ biểu thị tốt hơn những khác biệt trong các khía cạnh đa dạng của hiệu quả thị trường. Ba trụ cột này miêu tả rõ ràng các hiện tượng rất khác biệt. Như đã được giải thích, trụ cột lĩnh vực tài chính đánh giá mức độ dễ dàng đối với các công ty trong việc tiếp cận đễn đúng nguồn tài chính và phản ánh mức độ tin tưởng của các doanh nghiệp vào các tổ chức tài chính của mình. Trụ cột thị trường lao động phản ánh sự linh hoạt của các quy định về lao động, và chế độ sử dụng nhân tài như thế nào.

Thị trường hàng hoá đánh giá mức độ các quy định chính phủ can thiệp vào hoạt động của doanh nghiệp tư nhân và phạm vi mà sự cạnh tranh giữa các công ty có thể nâng cao được khả năng cạnh tranh. Việc tập hợp cả 3 lĩnh vực này trong một trụ cột sẽ không thể hiện được các bài học kinh tế quan trọng. Ví dụ, các nước có thể có điểm số rất tốt ở hai trong số các trụ cột, nhưng lại rất kém ở trụ cột thứ ba, sự khác biệt sẽ được thể hiện một cách rõ ràng khi thành tích thuộc mỗi lĩnh vực được chỉ rõ.

Thứ hai, độ lớn của thị trường, năm ngoái được biểu thị như một thành phần phụ của trụ cột thị trường hàng hoá, giờ đây trong bảng xếp hạng 2007-2008 được sắp đặt thành một trụ cột riêng, giống như xếp hạng chỉ số năm 2004. Điều này nêu bật tầm quan trọng then chốt của các cơ hội với tới thị trường nội địa và nước ngoài rộng lớn, cho phép phát huy hiệu quả kinh tế do quy mô.

Ngoài việc quay trở lại mô hình 12 trụ cột, trong bảng xếp hạng GCI 2007-2008 đã đưa vào các số liệu gần đúng hơn đối với một vài tham biến và ở nơi nào có thể, các

dữ liệu được cập nhật chính xác hơn. Trong bảng xếp hạng 2007-2008, còn đưa vào các dữ liệu khảo sát mới về một số khái niệm mà trước đây đã không được đưa vào trong mô hình. Ví dụ, ở trụ cột sự tinh xảo của thị trường tài chính, tham biến dữ liệu cứng (hard data) được giới thiệu để phản ánh sức mạnh quyền lợi pháp lý của các nhà đầu tư, và trong các trụ cột y tế và giáo dục tiểu học, bảng xếp hạng GCI đã giới thiệu một tham biến dữ liệu khảo sát phản ánh chất lượng giáo dục tiểu học. Ngoài ra, xếp hạng GCI 2007-2008 đã loại bỏ ra khỏi mô hình chỉ số tỷ giá hối đoái thực (RER).

Những sửa đổi về tiêu chuẩn sắp xếp vào các giai đoạn và hệ thống số liệu

Một sự thay đổi nữa trong xếp hạng 2007-2008 đó là sự phân chia các quốc gia theo các giai đoạn phát triển nhằm mục đích phản ánh cường độ sử dụng tài nguyên của nền kinh tế, dựa trên cơ sở tỉ trọng xuất khẩu các sản phẩm khoáng sản trong nền kinh tế.

Trong bảng xếp hạng GCI 2007-2008, các số liệu dùng để tính toán điểm số cuối cùng của các nước đã sửa đổi dựa trên cơ sở giai đoạn phát triển của các nước. Những giá trị sử dụng trước đây ba năm thu được từ phép hồi quy tăng trưởng, sử dụng các dữ liệu gần đúng của ba thập kỷ để phản ánh những hạng mục cơ bản trong bảng xếp hạng. Năm nay, các số liệu để tính điểm đã được tinh lọc nhờ vào các dữ liệu có sẵn trong ba năm trước đó. Điều này được thực hiện bằng cách sử dụng các ước tính hợp lẽ cực đại của phương trình GDP bình quân đầu người, sử dụng các hệ số khác nhau cho các giai đoạn phát triển khác nhau. Đặc biệt, cách tính toán này chấp nhận những dữ liệu từ vài năm trước đó để biểu thị những giá trị thích hợp nhất. Các số liệu này gần như tương đương với các giá trị đã được sử dụng từ trước đến nay, tuy không giống một cách chính xác. Tuy nhiên, đây được coi là một sự cải tiến bởi chúng đã có một nền tảng tính toán kinh tế vững vàng dựa trên cơ sở có nhiều dữ liệu gần đây hơn.

Những sửa đổi về việc xử lý các dữ liệu lấy từ Khảo sát

Bảng xếp hạng GCI bao gồm 113 biến số, trong đó 79 tham biến lấy dữ liệu từ cuộc Khảo sát Ý kiến của các nhà Quản lý (Executive Opnion Survey) gọi tắt là Survey được Diễn đàn Kinh tế Thế giới thực hiện hàng năm. Năm nay, GCI giới thiệu phương pháp mới để tính toán điểm số các nước dựa vào giá trị các tham biến của cuộc Khảo sát. Trong bảng xếp hạng GCI, kỹ thuật trung bình động (moving average technique) đã được sử dụng, tức là tính giá trị trung bình từ các kết quả của cuộc Khảo sát năm 2007 và năm 2006. Các giá trị đã được xác định bằng cách mỗi ý kiến trả lời trong Khảo sát năm 2007 được đánh giá có hệ số giá trị cao hơn gấp 1,5 lần so với ý kiến trả lời của Khảo sát năm 2006.

3.2. Khả năng cạnh tranh toàn cầu năm 2007-2008 của các nước, khu vực

Xếp hạng chi tiết Chỉ số Cạnh tranh Toàn cầu (GCI) được thể hiện trong Bảng .Trong bảng này, hầu hết các nước trong nhóm 10 nước đứng đầu năm trước vẫn thuộc nhóm 10 nước đứng đầu năm nay, chỉ có chút ít thay đổi vị trí trong nhóm. Sau đây là

tóm lược các vị trí xếp hạng của các nước theo khu vực: châu Âu, Bắc Mỹ và châu Á - Thái Bình Dương.

KHU VỰC BẮC MỸ VÀ CHÂU ÂU

Mỹ vẫn ở vị trí dẫn đầu về nền kinh tế cạnh tranh nhất thế giới, tiếp sau là Thuỵ Sĩ, Đan Mạch và Thuỵ Điển. Tại Mỹ có nhiều công ty thuộc các lĩnh vực công nghệ cao hoạt động trong các thị trường rất hiệu quả. Điều này lại được tăng cường vững chắc bởi một hệ thống các trường đại học xuất sắc và sự hợp tác chặt chẽ giữa khu vực doanh nghiệp và trường đại học trong R&D. Những đặc điểm này cộng với những cơ hội mà nền kinh tế lớn của Mỹ mang lại đã đưa Mỹ trở thành nước có tiềm năng đổi mới và sản xuất nhất thế giới.

Mỹ đứng đầu về xếp hạng đổi mới, với các viện nghiên cứu khoa học hàng đầu thế giới, chi tiêu R&D của các công ty rất cao (đứng thứ hai), và sự hợp tác chặt chẽ giữa doanh nghiệp và trường đại học (được xếp hạng nhất). Văn hoá "đổi mới" được củng cố bởi các yếu tố khác như các trường đại học đẳng cấp thế giới và bảo hộ sở hữu trí tuệ tốt. Để hỗ trợ hoạt động đổi mới, các thị trường trong nước rất hiệu quả trong việc cho phép các nguồn nhân lực và tài chính được sử dụng một cách có hiệu quả nhất. Đặc biệt, thị trường lao động được xếp hạng nhất với đặc trưng là khả năng tạo việc làm và mềm dẻo trong chính sách thuê nhân công. Thị trường tài chính cung cấp đủ nguồn vốn cần thiết cho sản xuất kinh doanh và đổi mới, thông qua nhiều nguồn mà đặc biệt là vốn đầu tư mạo hiểm khiến Mỹ đứng đầu bảng. Thị trường hàng hoá trong nước cũng được đặc trưng bởi mức suy thoái thấp trong bối cảnh môi trường cạnh tranh cao, cung cấp cho người tiêu dùng một sự lựa chọn rất đa dạng về chất lượng và giá cả.

Tuy nhiên, vẫn còn một số điểm yếu trong các khu vực cơ bản, đặc biệt là trong khu vực có liên quan đến tính cân bằng kinh tế vĩ mô và một số khía cạnh môi trường thể chế công, tiếp tục đặt ra nguy cơ cho vị trí cạnh tranh chung của Mỹ. Nước này được xếp hạng tương đối thấp (thứ 35) về chất lượng thể chế công và cộng đồng doanh nghiệp lo ngại về khả năng của Chính phủ trong việc duy trì mối quan hệ tốt với khu vực tư nhân (đứng thứ 45 về tính thiên vị trong các quyết định của các quan chức Chính phủ) và trong việc lập chính sách chung. Nhưng điểm yếu đáng lo ngại nhất là tính ổn định kinh tế vĩ mô (xếp thứ 75). Nước Mỹ tồn tại sự thiếu cân bằng lớn kinh tế vĩ mô trong những năm qua, với sự thất thu thuế kéo dài liên tiếp dẫn tới gia tăng mức nợ nhà nước. Đó là những vấn đề đòi hỏi sự quan tâm từ phía chính quyền để đảm bảo rằng nước này duy trì tính cạnh tranh cao của mình.

Thuỵ Sỹ vẫn nằm trong nhóm có chỉ số GCI tốt nhất, leo lên 2 bậc từ năm 2006 để đạt vị trí thứ hai trên bảng tổng sắp. Đặc trưng của nước này là khả năng xuất sắc trong đổi mới và văn hoá kinh doanh tinh xảo, được sếp ở vị trí số 1 về đổi mới và mức độ tinh xảo trong nhiều lĩnh vực. Cũng giống với Mỹ, Thuỵ Sỹ có những cơ quan nghiên cứu khoa học hàng đầu thế giới và mức chi tiêu cao cho R&D, đặc biệt so với các

nước có diện tích nhỏ. Sự liên kết chặt chẽ giữa khu vực doanh nghiệp và hàn lâm giúp đảm bảo rằng nghiên cứu cơ bản được ứng dụng vào trong các sản phẩm hữu ích và các tiến trình của thị trường, đồng thời nước này cũng có hệ thống bảo hộ sở hữu trí tuệ mạnh.

Hoạt động đổi mới được thể hiện qua tỷ lệ patent trong nước cao (đứng vị trí thứ 6 thế giới) tính trên đầu người. Thuỵ Sỹ cũng đã phát triển một môi trường cơ quan hiệu quả và minh bạch (đứng vị trí thứ 4 thế giới), góp phần đảm bảo sự duy trì mức độ cao trong các lĩnh vực và tăng cường niềm tin cho giới doanh nghiệp. Tính cạnh tranh cũng được tăng cường bởi cơ sở hạ tầng rất tốt (đứng vị trí thứ 4) và thị trường lao động thuộc mềm dẻo nhất thế giới (đứng ở vị trí thứ 3). So với Mỹ và và nhiều nước công nghiệp hoá khác, môi trường kinh tế vĩ mô của Thuỵ Sỹ được xếp thứ 24, do tính cân bằng ngân sách, tiết kiệm quốc gia ở mức cao và tỷ lệ thất nghiệp thuộc loại thấp nhất thế giới. Đổi mới có vai trò quan trọng trong việc nâng cao năng lực sản xuất. Tuy nhiên, giáo dục bậc cao rất cần được tăng cường để đào tạo nhiều nhân lực trình độ cao trong nước phục vụ cho hoạt động đổi mới.

Các nước Bắc Âu vẫn giữ những vị trí hàng đầu. **Đan Mạch** đứng vị trí thứ 3, **Thuỵ Điển** vị trí thứ 4 và **Phần Lan** thứ 5. Trong một số lĩnh vực, các nước Bắc Âu có ưu thế hơn Mỹ và Thuỵ Sỹ. Chẳng hạn như môi trường kinh tế vĩ mô tốt hơn, bội thu ngân sách và có mức nợ nhà nước thấp. Phần Lan và Đan Mạch có môi trường thể chế công hiệu quả nhất (lần lượt đứng vị trí thứ 1 và thứ 2), Thuỵ Điển đứng vị trí thứ 6 về mặt này.

Phần Lan, Đan Mạch và Thuỵ Điển cũng chiếm những vị trí hàng đầu về giáo dục và đào tạo bậc cao, đặc biệt là Phần Lan từ nhiều năm nay luôn đứng ở vị trí số 1 về mặt này. Các nước này đã chú trọng vào giáo dục bậc cao trong những thập kỷ qua, bên cạnh đó là các chương trình đào tạo nghề nghiệp hiệu quả. Nhờ đó mà lực lượng lao động có tay nghề cần thiết cho tiếp thu và cải tiến công nghệ luôn được tăng cường. Tất cả các nước này đều thuộc nhóm có mức cao nhất về sẵn sàng kết nối công nghệ (Thuỵ Điển đứng vị trí số 1 về mặt này), đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông.

Bên cạnh đó, tính linh hoạt của thị trường lao động của Phần Lan và Thuỵ Điển không như của Mỹ, Thuỵ Sỹ và Đan Mạch (đứng thứ 5). Cũng như một số nước châu Âu khác, các công ty ở Phần Lan và Thuỵ Điển ít có tính linh hoạt về thiết lập các khoản chi trả nhân công, chi phí nhân lực không lương cao, như vậy chi phí nhân công cao và thuế có hiệu quả không rõ ràng đối với các quyết định về việc làm và đầu tư ở các nước này.

Đức và Anh vẫn chiếm những vị trí cao trong số các nền kinh tế cạnh tranh nhất thế giới, lần lượt đứng ở vị trí thứ 5 và thứ 9. Cả hai nước vẫn có những điểm số rất tốt về chất lượng cơ sở hạ tầng (đặc biệt là Đức, đứng vị trí số 1 về mặt này). Trong bối cảnh thị trường thế giới rộng mở cho cả hai nước, thì hiệu quả của thị trường tài chính và hàng hoá của hai nước đã được tăng cường, đặc biệt là Anh Quốc được đánh giá cao

(đứng vị trí thứ 2). Mặt khác, tính linh hoạt của thị trường lao động Anh cũng được đánh giá cao (đứng ở vị trí thứ 10), nhưng ngược lại tính linh hoạt của thị trường lao động Đức lại bị đánh giá thấp (đứng thứ 115) bởi các chi phí lao động là sự cản trở lớn để tạo ra thêm nhiều việc làm. Hai nước đều có những chỉ số rất tốt về trình độ trong đổi mới và kinh doanh, đặc biệt là Đức (đứng vị trí số 1 trong số 131 nước về chỉ số trình độ trong kinh doanh và đổi mới).

Điểm yếu lớn nhất đối với Đức và Anh là môi trường kinh tế vĩ mô (lần lượt được xếp hạng 60 và 46), tương tự như Mỹ, thất thu trong khu vực công và mức nợ nhà nước tăng, chi hiện thời lại tăng trong khi phải thay vì tiết kiệm để giải quyết được số tiền nợ đang tăng.

Pháp đứng thứ 18 về GCI năm nay. Pháp vẫn nằm trong nhóm 20 nền kinh tế cạnh tranh nhất thế giới, với một số chỉ tiêu góp phần rất lớn vào sự xuất sắc về môi trường kinh doanh. Cơ sở hạ tầng nước này thuộc loại tốt nhất thế giới (được xếp ở vị trứ 2), với hệ thống vận tải, cơ sở hạ tầng năng lượng và viễn thông được đánh giá cao. Bên cạnh đó Pháp cũng có mức độ tinh xảo cao về văn hoá kinh doanh (đứng thứ 10 thế giới) và lĩnh vực đổi mới công nghệ cũng được đánh giá cao (đứng thứ 17). Những thế mạnh này đã giúp Pháp đẩy mạnh được tiềm năng tăng trưởng của đất nước.

Tuy nhiên, có một số điểm yếu đang cản trở nước Pháp khai thác tiềm năng cạnh tranh. Tính hiệu quả của thị trường lao động Pháp chỉ đứng thứ 98, do thiếu tính linh hoạt. Hậu quả là ít việc làm được tạo ra, làm tăng thất nghiệp. Ngoài vấn đề thị trường lao động, Pháp cũng gặp phải vấn đề về môi trường kinh tế vĩ mô (xếp hạng 59). Thất thu ngân sách Chính phủ và tỷ lệ nợ trong khu vực công vẫn ở mức cao. Cuối cùng là vấn đề tỷ lệ chi tiêu cho giáo dục tính theo đầu người ở Pháp thấp so với tiêu chuẩn quốc tế, mặc dù hệ thống giáo dục có tiếng về chất lượng. Những vấn đề này đang được Chính phủ hiện tại quan tâm và tính cạnh tranh của nền kinh tế Pháp có thể sẽ cao hơn.

Italia, được xếp hạng 46, tiếp tục xếp sau các đối thủ cạnh tranh chính ở châu Âu, đã có tiến bộ trong một số lĩnh vực so với năm trước, nhất là về hoạt động kinh doanh nâng cao sức sản xuất nhờ những công nghệ mới. Nhìn chung Italia được đánh giá tương đối tốt trong những lĩnh vực được tính điểm trong GCI, đặc biệt là mức độ tinh xảo trong kinh doanh, sản xuất hàng hoá chất lượng cao, sử dụng các quy trình sản xuất mới nhất và thúc đẩy mạnh các cụm công nghiệp sản xuất kinh doanh.

Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh chung của đất nước bị giảm do một số điểm yếu về cấu trúc kinh tế. Trong số đó có sự yếu kém về tài chính công và mức nợ nhà nước rất cao (xếp thứ 118 về chỉ số này), sử dụng các nguồn lực công không hiệu quả, môi trường cơ quan công không tốt (xếp hạng 71), với mức thấp về tính minh bạch và khả năng kiểm toán. Bên cạnh đó còn thiếu sự độc lập trong hệ thống tư pháp. Những yếu tố này làm tăng chi phí kinh doanh và làm giảm lòng tin của các nhà đầu tư.

Nga xếp hạng thứ 58 năm nay. Mặc dù có thị trường rộng lớn và quản lý kinh tế vĩ mô được cải thiện, vị trí của Nga vẫn ở sau các nước lớn ở châu Âu, chủ yếu do sự yếu

kém trong môi trường cơ quan công, môi trường thể chế và các tiêu chuẩn kinh doanh. Yếu tố đáng quan tâm nhất là sự yếu kém trong hiệu quả của Chính phủ (đứng thứ 118), thiếu sự độc lập của tư pháp trong việc đảm bảo sự công bằng (đứng thứ 106) và những lo ngại về sự ủng hộ của Chính phủ đối với khu vực tư nhân. Thêm vào đó là môi trường cho bảo vệ bản quyền rất "kém" và đang có chiều hướng xấu hơn (xếp thứ 122 năm nay). Các doanh nghiệp tư nhân ít tên tuổi và yếu thế khiến Nga xếp thứ 120 về chỉ số này.

CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG

Khu vực chứa đựng toàn bộ những mức độ của chỉ số GCI năm nay, từ những nước cạnh tranh cao nhất đến những nước gặp nhiều thách thức nhất. Khu vực này như một bức tranh rất hỗn tạp, mà điểm nhấn là những mức độ tăng trưởng ngoạn mục và những thành tựu phát triển. 9 quốc gia và vùng lãnh thổ châu Á – Thái Bình Dương nằm trong nhóm 30 nước đứng đầu về GCI. Các nước khác trong khu vực là những nước có thị trường rộng lớn nhất, đứng đầu là Trung Quốc. Bên cạnh những nền kinh tế lớn trong vùng còn có những nền kinh tế khá nhỏ, như Mông Cổ, Băng-La-Đét, Campuchia, Nê Pan và Đông Timo. Tất cả đều xếp ở những vị trí cuối Bảng xếp hạng.

Đông Á chiếm 5 vị trí khá cao (theo thứ tự là Singapo, Nhật Bản, Hàn Quốc, Hồng Kông và Đài Loan). So sánh chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu năm nay so với năm 2006, nhóm các nước tăng hạng gồm có Singapo (tăng từ hạng 8 lên hạng 7), Trung Quốc nhích nhẹ từ hạng 35 lên 34, Philippin nhảy 4 bậc từ 75 lên 71. Thái Lan đứng nguyên hạng 28, mặc dù các yếu tố chính trị xấu đi nhưng kinh tế vĩ mô không bị mất ổn định. Giáo dục đại học của Thái Lan được xếp hạng 44 (so với hạng 93 của Việt Nam). Inđônêxia cũng giữ nguyên hạng 54, nhưng nếu loại trừ những tên nước mới ra khỏi danh sách thì nước này đứng vị trí 51, nghĩa là tăng ba bậc. Campuchia ở vị trí khá đặc biệt: nếu chỉ xét riêng những nước đã có mặt từ năm 2006 thì Campuchia tăng từ hạng 106 lên 101. Nhưng do danh sách có bổ sung thêm một số nước, mà những nước này lại "chen ngang" vào vị trí cao hơn, nên Campuchia tụt hạng xuống 110. Malaixia là nước có vị trí sáng giá thứ nhì trong khu vực, với điểm xếp hạng rất đồng đều cho mọi mặt. Nhưng nước này đã tụt từ hạng 19 xuống 21, do bị Hàn Quốc và Bỉ qua mặt. Như vậy, trong khu vực, ngoài Malaixia thì chỉ còn Việt Nam là tụt hạng rõ rệt nhất.

Singapo, xếp hạng 7, tăng một hạng so với năm ngoái, có những lợi thế cạnh tranh lớn nhất từ hiệu quả của các thị trường như thị trường hàng hoá, lao động và tài chính. Những thị trường này được xếp hạng rất cao (hạng 3) trong xếp hạng thế giới. Nước này cũng có những điểm số rất tốt về tăng cường thể chế công và tư (xếp hạng 1 về niềm tin của công chúng đối với chính khách, chi tiêu Chính phủ hiệu quả và tính minh bạch trong việc xây dựng chính sách). Đó là lĩnh vực được cải thiện nhất so với năm ngoái, đặc biệt liên quan đến các thể chế tư nhân.

Singapo cũng có cơ sở hạ tầng tầm cỡ thế giới: cơ sở hạ tầng vận tải và hải cảng đều đứng ở vị trí số 1 trong số 131 nền kinh tế. Tuy nhiên, tính cạnh tranh của Singapo bị

giảm do quy mô thị trường trong nước nhỏ và năng lực hạn chế trong việc ổn định kinh tế vĩ mô, tỷ lệ lợi tức cao và nợ Chính phủ chiếm hơn 98% GDP năm 2006, khiến về chỉ số này Singapo xếp thứ 115.

Nhật Bản, ở vị trí thứ 8, có năng lực cạnh tranh chủ yếu trong đổi mới, xếp hạng 2 thế giới về khả năng sẵn có các nhà khoa học và kỹ sư cũng như số lượng patent. Nhật Bản đứng vị trí thứ 3 về chi tiêu công ty cho R&D và khả năng đổi mới. Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh chung của Nhật Bản bị kéo lùi bởi môi trường kinh tế vĩ mô, đứng thứ 120 về nợ Chính phủ (gần 190% GDP năm 2006), đây là hậu quả của thất thu ngân sách Chính phủ cao liên tục trong nhiều năm. Thị trường tài chính của Nhật Bản vẫn ẩn chứa những bất ổn.

Nhật Bản đã bị tụt 3 bậc về chỉ số GCI so với vị trí thứ 5 vào năm ngoái, do sự xuống dốc trong nhiều lĩnh vực, như cơ sở hạ tầng, giáo dục và đào tạo bậc cao. Bên cạnh đó, nền kinh tế nước này còn có một số yếu kém về thể chế công và tư, chi phí cao, lãng phí trong chi tiêu Chính phủ và yếu kém trong các tiêu chuẩn kiểm toán và báo cáo.

Hàn Quốc đã tăng lên 1 bậc để chiếm vị trí 11, so với vị trí 12 năm ngoái. Sự thăng hạng này do Hàn Quốc đã có những cải thiện trong một số chỉ tiêu. Nước này vững vàng ở vị trí của mình trong 5 lĩnh vực: giáo dục và đào tạo bậc cao, tính sẵn sàng công nghệ, tính ổn định kinh tế vĩ mô, đổi mới và trình độ kinh doanh. Trong lĩnh vực giáo dục và đào tạo bậc cao, Hàn Quốc đứng vị trí số 1 thế giới về tỷ lệ theo học cấp 3, số 4 thế giới về tiếp cận Internet ở trường học, thứ 5 thế giới về mở rộng đào tạo nhân viên của các công ty. Liên quan đến tính sẵn sàng công nghệ, nước này đứng vị trí thứ 2 thế giới về lượng người đăng ký sử dụng Internet băng thông rộng, thứ 6 thế giới về người dùng Internet, và thứ 7 thế giới về luật liên quan đến công nghệ thông tin và truyền thông. Hàn Quốc cũng có điểm số tốt tính ổn định kinh tế vĩ mô: đứng thứ 8 về mặt này, với bội thu ngân sách Chính phủ, nợ có chiều hướng giảm và ở mức có thể quản lý được, tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ lãi suất thấp. Về lĩnh vực đổi mới, Hàn Quốc đứng vị trí thứ 8, thuộc nhóm như các nước Bắc Âu về mặt gắn kết giữa trường đại học và ngành công nghiệp được tiếp sức bởi sự tập trung của Chính phủ cho công nghệ mũi nhọn. Nước này đứng vị trí thứ 9 về trình độ kinh doanh, với các cụm công nghệ được triển khai tốt và các công ty sản xuất hàng hoá chất lượng cao trong chuỗi giá trị.

Tuy nhiên, sự xếp hạng chung của đất nước này bị ảnh hưởng bởi những yếu kém trong 3 lĩnh vực: y tế, trình độ hay mức tinh xảo trong thị trường tài chính và an ninh. Về y tế, Hàn Quốc xếp thứ 85 về nguy cơ bệnh lao và thứ 74 về nguy cơ sốt rét. Về thị trường tài chính cũng đáng lo ngại, xếp hạng 64 trong đánh giá về các ngân hàng và hạng 45 về sự tăng cường bảo vệ nhà đầu tư. Liên quan đến tình hình an ninh, nước này đang phải gánh chịu những chi phí tổ chức chống tội phạm (đứng thứ 50), tội phạm và bạo hành tương đối phổ biến (vị trí 40) so với nhiều nước công nghiệp hoá khác.

Hồng Kông, với nền kinh tế cạnh tranh, đứng vị trí 12, mặc dù quy mô thị trường của lãnh thổ này nhỏ. Hồng Kông đứng hàng đầu thế giới về 2 lĩnh vực: trình độ hay mức tinh xảo của thị trường tài chính và hiệu quả của thị trường hàng hoá. Ngoài ra

lãnh thổ này còn được đánh giá cao về hiệu quả của thị trường lao động, cơ sở hạ tầng và tính ổn định kinh tế vĩ mô. Hồng Kông đứng hạng 1 về các quyền tư pháp và thứ 3 thế giới về mức tinh xảo của thị trường tài chính. Hồng Kông cũng được đánh giá cao về bảo vệ các nhà đầu tư, luồng vốn tư bản và chi tiêu tài chính thông qua thị trường lành mạnh trong lãnh thổ. Liên quan đến tính hiệu quả của thị trường hàng hoá, Hồng Kông đứng đầu cả về rào cản thương mại thấp và tỷ lệ gánh nặng thuế khoá thương mại thấp. Hiệu quả của thị trường lao động cũng là một lợi thế cạnh tranh, Hồng Kông đứng thứ nhất về tính linh hoạt của các quyết định trả lương, tiền công và năng suất cũng như tính linh hoạt trong tuyển dụng.

Bên cạnh đó, Hồng Kông còn có sơ sở hạ tầng vận tải thuộc loại tốt nhất thế giới, đặc biệt là vận tải đường không và cơ sở hạ tầng hải cảng. Tính cạnh tranh chung của lãnh thổ này cũng được củng cố bởi tính ổn định rất cao của kinh tế vĩ mô (đứng hạng 5), với bội chi ngân sách khá cao, tỷ lệ thất nghiệp thấp, mức nợ của chính quyền thuộc loại thấp nhất thế giới (đứng hạng thứ 2 về chỉ số này).

Đài Loan, được xếp hạng 14 năm nay, tụt một hạng so với năm ngoái. Nền kinh tế này có những lợi thế cạnh tranh lớn nhất về giáo dục và đổi mới, đi đôi với chiến lược phát triển của Chính quyền Đài Loan trong những thập kỷ gần đây. Về giáo dục, Đài Loan thuộc nhóm có tỷ lệ người đến trường cao nhất thế giới.

Nền kinh tế Đài Loan cũng có những điểm số xuất sắc về chất lượng của hệ thống giáo dục, đặc biệt là toán và giáo dục khoa học (đứng thứ 8 thế giới). Điều này giúp Đài Loan củng cố được tiềm năng đổi mới (đứng hạng 9), được thể hiện qua mức độ cao về tỷ lệ patent trên đầu người.

Tuy nhiên 2 lĩnh vực đáng quan tâm đặc biệt: trình độ của thị trường tài chính (xếp hạng 58) và chất lượng các thể chế công và tư (xếp hạng 37 năm nay, tụt so với hạng 30 năm ngoái). Liên quan đến thị trường tài chính, những vấn đề đã nảy sinh ảnh hưởng đến sự lành mạnh của hệ thống ngân hàng (chỉ xếp hạng 114) và những hạn chế về các luồng tư bản (xếp hạng 80). Tương tự như vậy, sự xếp hạng của Đài Loan về chất lượng của thể chế công thấp với việc suy giảm lòng tin của công chúng đối với các chính trị gia. Bên cạnh đó còn có sự giảm sút của toàn bộ các chỉ số liên quan đến hợp tác của chính quyền.

Ôxtrâylia, đứng vị trí thứ 19 trong bảng xếp hạng, có những lợi thế cạnh tranh từ 4 trụ cột chính: hiệu quả của thị trường tài chính, hiệu quả của thị trường hàng hoá, chất lượng các thể chế và giáo dục và đào tạo bậc cao. Liên quan đến độ tinh xảo thị trường tài chính, nước này đứng vị trí thứ 2 về những quy định mua bán cổ phiếu, thứ 3 về quyền tư pháp và thứ 6 về chi tài chính thông qua thị trường lành mạnh trong nước. Về tính hiệu quả của thị trường hàng hoá, nước này đứng vị trí thứ 1 thế giới cả về số lượng các thủ tục và thời gian cần thiết để khởi sự kinh doanh. Thể chế của Ôxtrâylia cũng là điểm mạnh quan trọng (đứng thứ 7), với những điểm số tốt về sự hợp tác chung và thế mạnh về các tiêu chuẩn kiểm toán, báo cáo và bảo vệ quyền lợi cổ đông. Nước này cũng có lợi thế cạnh tranh tốt về giáo dục và đào tạo bậc cao, xếp hạng nhất và hạng 8 về chất lượng của hệ thống giáo dục.

Tuy nhiên, tính ổn định kinh tế vĩ mô và trình độ kinh doanh vẫn là những bất lợi cạnh tranh đối với Ôxtrâylia. Nước này xếp hạng 73 về tỷ lệ tiết kiệm quốc gia, thứ 66 về gia tăng lợi tức, thứ 53 về lạm phát và thứ 38 về thất thu ngân sách Chính phủ. Về trình độ kinh doanh, Ôxtrâylia xếp hạng 54 trong mở rộng chuỗi giá trị và hạng 49 về tình hình triển khai các cụm kinh doanh.

Malaixia vẫn khẳng định vị trí của mình là một trong những thị trường cạnh tranh nhất trong vùng, xếp hạng 21 năm nay, chỉ đứng sau Singapo ở Đông Nam Á. Nước này có những lợi thế cạnh tranh lớn, khung thể chế và hiệu quả (đứng thứ 19 về thể chế công), bảo vệ sở hữu trí tuệ tốt (được xếp hạng 24), Chính phủ năng lực cao (đứng thứ 70), mức độ tham nhũng thấp trong khu vực công (đứng thứ 21). Thể chế tư cũng được đánh giá cao, thuộc loại hàng đầu về tính hiệu quả và minh bạch (đứng thứ 21), các tiêu chuẩn trong kiểm toán và báo cáo tốt (đứng thứ 25) và có chính sách bảo vệ tốt đối với các cổ đông thiểu số (đứng thứ 19). Bên cạnh đó nước này còn có hệ thống cơ sở hạ tầng tốt. Mức độ sẵn có các nhà khoa học và kỹ sư được xếp hạng 21. Tuy nhiên nước này cũng cần cải thiện điểm xếp hạng về hệ thống giáo dục (xếp hạng 86 về tỷ lệ học sinh theo học cấp cơ sở và hạng 60 về tỷ lệ cấp trung học). Bên cạnh đó cũng cần cải thiện hệ thống tài chính, sức khỏe cho lực lượng lao động bởi nước này tiềm ẩn nguy cơ bệnh lao và sốt rét. Tuy nhiên, nhìn chung, bức tranh về chỉ số cạnh tranh của Malaysia vẫn có nhiều điểm sáng.

New Zealand, xếp hạng 24, có những lợi thế cạnh tranh về tính hiệu quả của các thị trường tài chính, hàng hoá và lao động, cũng như các biện pháp về nguồn nhân lực cơ bản như sức khoẻ của lực lượng lao dộng và giáo dục tiểu học. New Zealand được xếp hạng 4 về thị trường tài chính, với các khoản vay ngân hàng và thị trường trong nước lành mạnh. Thị trường hàng hoá đặc trưng bởi tính cạnh tranh mạnh, một trong những nguyên nhân là các chính sách nông nghiệp (được xếp hạng nhất), hàng rào thuế quan thấp và các hủ tục hải quan thuận lợi. Thị trường lao động cũng được đánh giá cao với tính linh hoạt tương đối cao trong việc thuê lao động (xếp hạng 1 về nảy sinh chi phí và hạng 10 về chi phí lao động không trả lương). New Zealand có thể chế công mạnh và minh bạch (đứng hạng 8), với điểm số tốt về tính độc lập của tư pháp và mức độ tham nhũng thấp. Thể chế tư cũng được đánh giá cao (hạng 5) với mức hợp tác cao, tăng cường bảo vệ quyền lợi cho các cổ đông thiểu số.

Tuy nhiên, nước này cũng cần có những cải thiện về kinh tế vĩ mô, với đặc trưng hiện nay là tỷ lệ lạm phát và tỷ lệ lãi suất tương đối cao và tỷ lệ tiết kiệm quốc gia thấp. Bên cạnh đó, nước này cũng cần nâng cấp cơ sở hạ tầng năng lượng và vận tải.

Thái Lan, đứng ở vị trí thứ 28, có những thế mạnh cạnh tranh từ quy mô thị trường lớn và các chỉ số hiệu quả của thị trường lao động, như hợp tác trong mối quan hệ chủ - nhân công (xếp hạng 14 về mặt này). Nhưng nước này vẫn còn những điểm yếu trong các lĩnh vực y tế, giáo dục tiểu học, với chỉ số sức khoẻ kém liên quan đến tỷ lệ cao của những bệnh tật như sốt rét, lao và HIV/AIDS; trong lĩnh vực giáo dục, Thái Lan xếp hạng thứ 87 về tỷ lệ trẻ đến trường tiểu học và nhận được sự đánh giá kém về chất

lượng giáo dục tiểu học. Một bất lợi khác cho tính cạnh tranh của nước này là thị trường tài chính, chỉ được xếp thứ 95 về giới hạn các luồng vốn tư bản và thứ 71 về tính lành mạnh của hệ thống ngân hàng.

Trung Quốc đã leo lên một bậc năm nay, đứng ở vị trí 34. Nước này có lợi thế cạnh tranh chính từ quy mô thị trường trong và ngoài nước lớn (lần lượt đứng vị trí số 2 và số 1) cho phép các công ty thu lợi nhuận từ quy mô lớn của nền kinh tế.

Tính ổn định kinh tế vĩ mô là một lợi thế cạnh tranh (đứng thứ 7), với nợ Chính phủ có thể quản lý được, tiết kiệm quốc gia cao và lạm phát thấp. Tuy nhiên, năng lực cạnh tranh của Trung Quốc cũng bị ảnh hưởng bởi những điểm yếu, đặc biệt là trong 3 lĩnh vực: thị trường tài chính, giáo dục và đào tạo bậc cao, chất lượng của các thể chế công và tư. Trung Quốc được xếp hạng 118 về trình độ thị trường tài chính, với đánh giá thấp về các ngân hàng, các quyền tư pháp, hạn chế về các luồng tư bản, các quy định về giao dịch chứng khoán và tiếp cận các nguồn vốn. Nước này cũng cần nỗ lực nhiều để thúc đẩy giáo dục bậc cao: xếp hạng thứ 91 và 80 về tỷ lệ trẻ đến trường phổ thông cấp 2 và cấp 3.

Các thể chế công và tư cũng là điểm yếu cho tính cạnh tranh của nước này: về thể chế công, nước này nhận được sự đánh giá kém đối với tính minh bạch của việc xây dựng chính sách Chính phủ, sự đa dạng về các quỹ công và thiếu tính độc lập tư pháp; trong khi thể chế tư, các thành phần duy trì với nhau mối quan hệ không hiệu quả, quyền lợi của các cổ đông thiểu số không được bảo vệ, thiếu các tiêu chuẩn kiểm toán và báo cáo và thiếu tính trung thực trong kinh doanh của các công ty.

Giống như Trung Quốc, Ấn Độ ở vị trí 48 năm nay, cũng có lợi thế lớn từ quy mô thị trường lớn, đứng thứ 3 về quy mô thị trường trong nước và thứ 4 về quy mô thị trường nước ngoài. Nhưng không giống như Trung Quốc, Ấn Độ có lợi thế từ trình độ kinh doanh (xếp hạng 26) và tiềm năng đổi mới (xếp thứ 28). Nước này cũng được đánh giá tốt về trình độ quản lý chuyên nghiệp. Về đổi mới, Ấn Độ được xếp hạng 4 về mức độ sẵn sàng của các nhà khoa học và kỹ sư và thứ 22 về chất lượng các cơ quan nghiên cứu khoa học.

Tuy nhiên, Ấn Độ đã có bước tụt nhẹ về năng lực cạnh tranh của mình năm ngoái, khi nước này xếp thứ 42. Những bất lợi đối với tính cạnh tranh của Ấn Độ chủ yếu trong 3 lĩnh vực: tính ổn định kinh tế vĩ mô; y tế và giáo dục tiểu học; và hiệu quả của thị trường lao động. Về tính ổn định kinh tế vĩ mô, nước này vẫn còn thất thu của Chính phủ (xếp thứ 125), với việc nợ Chính phủ tăng cao. Thêm vào đó là tỷ lệ lạm phát cao. Về y tế, Ấn Độ có chỉ số thấp (xếp hạng 103 về mặt này), với tỷ lệ trẻ tử vong cao và tuổi thọ người dân thấp, liên quan đến các căn bệnh như sốt rét và lao. Tỷ lệ trẻ đến trường trong hệ thống giáo dục thấp, chất lượng giáo dục tiểu học thấp kém. Nước này vẫn đang tập trung vào nguồn nhân lực trong nỗ lực cải thiện hiệu quả của thị trường lao động, đứng vị trí 116 về sự tham gia của nữ giới vào lực lượng lao động. Về thể chế, vẫn còn điểm yếu là thiếu tính minh bạch trong việc xây dựng chính sách Chính phủ, thiếu độc lập tư pháp.

Inđônêxia, đứng thứ 54, cũng có những lợi thế về quy mô thị trường lớn, xếp hạng 15 về quy mô thị trường trong nước và thứ 21 về quy mô thị trường nước ngoài. Những lợi thế cạnh tranh khác của nước này thể hiện qua các chỉ số được lựa chọn,

như: hiệu quả của thị trường hàng hoá (xếp hạng 23), dựa trên đánh giá tích cực về chính sách nông nghiệp, hiệu quả của chính sách thuế khoá, sở hữu nước ngoài.

Tuy nhiên, nước này còn những điểm yếu kém, chủ yếu liên quan đến cơ sở hạ tầng, tính ổn định kinh tế vĩ mô, y tế và giáo dục tiểu học, chỉ số sẵn sàng công nghệ. Về cơ sở hạ tầng, nước này đứng thứ 113 về cả chất lượng đường bộ và chất lượng hạ tầng bến cảng và đứng thứ 100 về mức sẵn sàng của mạng lưới điện thoại. Về tính kinh tế vĩ mô (đứng thứ 89), Inđônêxia đang thất thu ngân sách Chính phủ và nợ Chính phủ tương đối cao (cho dù xu hướng sẽ giảm), và lạm phát cao (đứng thứ 126 về chỉ số này). Sức khoẻ của lực lượng lao động cũng là mối quan ngại (xếp thứ 110 về nguy cơ bệnh lao và hạng 96 về bệnh sốt rét). Cuối cùng, nước này cần tập trung vào những công nghệ mới để cải thiện sản xuất, bởi hiện mới chỉ đứng thứ 75 về mặt này.

Việt Nam, đứng ở vị trí 68, có chỉ số cạnh tranh tụt giảm so với năm ngoái, chủ yếu do những yếu kém trong 4 lĩnh vực: giáo dục và đào tạo bậc cao, trình độ thị trường tài chính, cơ sở hạ tầng, y tế và giáo dục tiểu học. Liên quan đến giáo dục và đào tạo bậc cao (xếp hạng 93), Việt Nam có tỷ lệ sinh viên đại học thấp và chất lượng hệ thống giáo dục kém. Thị trường tài chính được xếp hạng 93, với mối quan ngại đặc biệt về thiếu sự bảo vệ các nhà đầu tư và tính lành mạnh của các ngân hàng. Cơ sở hạ tầng cũng đòi hỏi phải được nâng cấp (xếp hạng 89), với cơ sở hạ tầng đường bộ và bến cảng kém. Bên cạnh đó là sự yếu kém về cung ứng điện. Bốn tiêu chí bị đánh giá thấp kế tiếp là: khả năng tiếp cận nguồn tài chính, tinh thần làm việc của công nhân trong nước, chính sách không ổn định, và các qui định về thuế. Cũng giống với một số nước trong vùng, Việt Nam cũng gặp phải vấn đề y tế, sức khoẻ của người dân. Vấn đề y tế và giáo dục được coi là có tính quan trọng sống còn đối với nguồn nhân lực của nước này.

Trong số những tiêu chí được xếp hạng cao của Việt Nam, có thể kể 5 tiêu chí cao nhất: sự tham gia của lao động nữ (hạng 8), sự phát triển các cụm nhóm trong kinh doanh (hạng 16), thị trường cho hàng nước ngoài (hạng 26), tỉ lệ tiết kiệm (hạng 21), quan hệ tiền lương và năng suất (hạng 31).

Nhìn chung, có ba trụ cột được đánh giá là "cao hơn bình quân cả nước" để kéo vị trí tổng thể của Việt Nam lên. Đó là qui mô thị trường (hạng 32), hiệu quả của thị trường lao động (hạng 45), và ổn định kinh tế vĩ mô (hạng 51).

Các lĩnh vực cho khả năng cạnh tranh toàn cầu của Việt Nam	
Chỉ tiêu	**Xếp hạng**
Nhóm các yêu cầu căn bản	77
1. Tổ chức các thể chế	70
2. Cơ sở hạ tầng	89
3. Ổn định kinh tế vĩ mô	51
4. Giáo dục cơ bản và y tế	88

Nhóm các yếu tố nâng cao hiệu quả	71
5. Giáo dục đại học và đào tạo	93
6. Hiệu quả của thị trường hàng hóa	72
7. Hiệu quả của thị trường lao động	45
8. Trình độ của thị trường tài chính	93
9. Mức độ sẵn sàng về công nghệ	86
10. Qui mô thị trường	32
Nhóm các yếu tố sáng tạo và trình độ	76
11. Trình độ kinh doanh	83
12. Đổi mới/Sáng tạo	64

Có đến 17 tiêu chí của Việt Nam được xếp hạng "trên 100" trong số 131 quốc gia và vùng lãnh thổ. Năm yếu tố có điểm thấp nhất là: mức thuế nhập khẩu (hạng 117), bảo vệ nhà đầu tư (hạng 121), sự kiểm soát về phân phối quốc tế (hạng 115), chất lượng các trường dạy quản trị (hạng 120).

Philippin, đứng ở vị trí 71, có lợi thế về quy mô thị trường (được xếp hạng 24 về quy mô thị trường trong nước và hạng 25 về quy mô thị trường nước ngoài). So với năm ngoái, Philippin tăng 4 bậc trong bảng xếp hạng tổng quát, chủ yếu tăng hạng do tính ổn định kinh tế vĩ mô với tỷ lệ lạm phát giảm đáng kể và tỷ lệ lãi suất được nới rộng, nợ và thất thu Chính phủ giảm.

Tuy nhiên, vẫn còn những lĩnh vực ảnh hưởng đến tính cạnh tranh của nước này, trong đó có 4 lĩnh vực chính: tính hiệu quả của thị trường lao động, thể chế, cơ sở hạ tầng, sức khoẻ và giáo dục tiểu học. Về thị trường lao động, nước này được xếp hạng 100, với vấn đề chảy máu chất xám nghiêm trọng, tính linh hoạt kém trong các quyết định chi trả tiền công của các công ty và chi phí phát sinh cao. Chất lượng các thể chế công và tư bị đánh giá thấp (xếp hạng 95), với chi phí an ninh cao đối với doang nghiệp, niềm tin vào chính khách giảm, thiếu các quỹ công, lãng phí trong chi tiêu Chính phủ. Chất lượng cơ sở hạ tầng cũng là mối quan ngại lớn, nhất là cơ sở hạ tầng vận tải và viễn thông. Cuối cùng, nước này cần có sự cải thiện về sức khoẻ cho lực lượng lao động (hiện chỉ được xếp hạng 95), do các chỉ số y tế kém.

Mông Cổ (đứng thứ 10)**, Băngladét** (107)**, Campuchia** (110)**, Nêpan** (114) và **Đông Timo** (127) là những nền kinh tế kém cạnh tranh nhất trong vùng. Các nước này cần có những nỗ lực trong tất cả các lĩnh vực được tính chỉ số, trong đó quan trọng nhất trước mắt là cải thiện các tiêu chuẩn y tế và giáo dục, nâng cấp cơ sở hạ tầng và công nghệ, tạo môi trường kinh doanh thân thiện.

Bảng 4: Xếp hạng Chỉ số Khả năng cạnh tranh Toàn cầu năm (GCI) 2007-2008

Nước/nền kinh tế	Chỉ số tổng thể		Các chỉ số phụ					
			Yêu cầu cơ bản		Yếu tố nâng cao hiệu suất		Các yếu tố tinh xảo và đổi mới	
	Thứ hạng	Điểm số	Thứ hạng	Điểm số	Thứ hạng	Điểm số	Thứ hạng	Điểm số
United States	1	5.67	23	5.41	1	5.77	4	5.68
Switzerland	2	5.62	4	6.05	7	5.35	1	5.77
Denmark	3	5.55	1	6.14	4	5.44	8	5.36
Sweden	4	5.54	6	5.94	8	5.34	5	5.62
Germany	5	5.51	9	5.82	11	5.28	3	5.70
Finland	6	5.49	2	6.11	14	5.19	6	5.56
Singapore	7	5.45	3	6.08	6	5.38	13	5.14
Japan	8	5.43	22	5.41	13	5.27	2	5.70
United Kingdom	9	5.41	16	5.59	2	5.53	14	5.10
Netherlands	10	5.40	7	5.90	9	5.31	12	5.21
Korea	11	5.40	14	5.67	12	5.28	7	5.42
Hong Kong	12	5.37	5	6.03	3	5.45	21	4.81
Canada	13	5.34	11	5.73	5	5.39	17	5.01
Taiwan, China	14	5.25	19	5.50	17	5.10	10	5.31
Austria	15	5.23	10	5.75	21	5.02	11	5.22
Norway	16	5.20	8	5.84	15	5.13	18	4.89
Israel	17	5.20	30	5.22	16	5.10	9	5.35
France	18	5.18	13	5.70	20	5.04	16	5.08
Australia	19	5.17	12	5.71	10	5.29	23	4.61
Belgium	20	5.10	20	5.48	22	4.96	15	5.09
Malaysia	21	5.10	21	5.43	24	4.88	19	4.83
Ireland	22	5.03	27	5.31	19	5.05	22	4.80
Iceland	23	5.02	18	5.52	23	4.95	20	4.81
New Zealand	24	4.98	17	5.53	18	5.10	25	4.42
Luxembourg	25	4.88	15	5.67	25	4.75	24	4.57
Chile	26	4.77	33	5.17	28	4.58	36	4.06
Estonia	27	4.74	29	5.25	27	4.66	35	4.07
Thailand	28	4.70	40	5.03	29	4.56	39	4.04
Spain	29	4.66	26	5.32	26	4.68	31	4.20
Kuwait	30	4.66	28	5.27	49	4.17	49	3.89
Qatar	31	4.63	24	5.38	44	4.27	46	3.92
Tunisia	32	4.59	34	5.16	47	4.19	29	4.32
Czech Republic	33	4.58	42	4.85	30	4.54	28	4.33
China	34	4.57	44	4.80	45	4.26	50	3.89
Saudi Arabia	35	4.55	39	5.06	52	4.12	45	3.93
Puerto Rico	36	4.50	45	4.78	32	4.48	27	4.33
United Arab Emirates	37	4.50	25	5.36	35	4.45	42	3.99
Lithuania	38	4.49	43	4.82	41	4.33	44	3.94
Slovenia	39	4.48	37	5.10	38	4.40	30	4.20
Portugal	40	4.48	35	5.14	33	4.48	38	4.04

Slovak	41	4.45	50	4.64	34	4.46	52	3.84
Oman	42	4.43	38	5.07	70	3.89	40	4.00
Bahrain	43	4.42	32	5.18	46	4.21	74	3.53
South Africa	44	4.42	61	4.45	36	4.44	33	4.16
Latvia	45	4.41	47	4.73	42	4.32	72	3.55
Italy	46	4.36	54	4.55	39	4.38	32	4.18
Hungary	47	4.35	55	4.54	40	4.34	43	3.98
India	48	4.33	74	4.22	31	4.52	26	4.36
Jordan	49	4.32	46	4.75	64	3.94	54	3.76
Barbados	50	4.32	36	5.12	59	4.03	57	3.71
Poland	51	4.28	64	4.41	43	4.30	61	3.66
Mexico	52	4.26	56	4.53	50	4.17	60	3.66
Turkey	53	4.25	63	4.44	51	4.16	48	3.90
Indonesia	54	4.24	82	4.14	37	4.43	34	4.10
Cyprus	55	4.23	31	5.21	53	4.12	55	3.75
Malta	56	4.21	41	4.92	54	4.12	58	3.70
Croatia	57	4.20	53	4.60	61	4.00	53	3.77
Russia	58	4.19	68	4.36	48	4.19	77	3.50
Panama	59	4.18	51	4.62	65	3.94	64	3.62
Mauritius	60	4.16	52	4.61	67	3.92	67	3.60
Kazakhstan	61	4.14	66	4.40	58	4.03	84	3.43
Uzbekistan	62	4.13	69	4.36	76	3.77	51	3.86
Costa Rica	63	4.11	81	4.15	56	4.08	37	4.06
Morocco	64	4.08	70	4.34	80	3.72	70	3.59
Greece	65	4.08	48	4.70	57	4.07	59	3.68
Azerbaijan	66	4.07	65	4.41	84	3.65	68	3.60
El Salvador	67	4.05	62	4.45	75	3.77	89	3.29
Vietnam	68	4.04	77	4.20	71	3.85	76	3.51
Colombia	69	4.04	73	4.23	63	3.96	66	3.61
Sri Lanka	70	3.99	85	4.10	73	3.80	47	3.92
Philippines	71	3.99	93	3.99	60	4.03	65	3.61
Brazil	72	3.99	101	3.82	55	4.12	41	3.99
Ukraine	73	3.98	90	4.06	66	3.93	75	3.52
Romania	74	3.97	88	4.07	62	3.98	73	3.54
Uruguay	75	3.97	58	4.47	82	3.68	86	3.36
Botswana	76	3.96	75	4.22	83	3.68	100	3.13
Egypt	77	3.96	79	4.18	85	3.63	63	3.62
Jamaica	78	3.95	86	4.08	69	3.90	62	3.65
Bulgaria	79	3.93	76	4.22	72	3.83	91	3.26
Syria	80	3.91	71	4.26	100	3.37	82	3.44
Algeria	81	3.91	49	4.68	97	3.45	102	3.11
Montenegro	82	3.91	59	4.47	87	3.60	97	3.18
Honduras	83	3.89	80	4.17	94	3.50	90	3.27
Trinidad and Tobago	84	3.88	57	4.51	74	3.78	79	3.47
Argentina	85	3.87	83	4.13	78	3.75	83	3.44
Peru	86	3.87	94	3.90	68	3.92	81	3.45

Guatemala	87	3.86	84	4.11	86	3.61	71	3.57
Libya	88	3.85	67	4.39	123	3.11	105	3.05
Namibia	89	3.85	60	4.46	93	3.52	107	3.03
Georgia	90	3.83	87	4.07	90	3.55	119	2.90
Serbia	91	3.78	78	4.19	88	3.56	88	3.30
Pakistan	92	3.77	98	3.84	81	3.70	78	3.50
Armenia	93	3.76	91	4.05	101	3.36	103	3.06
Macedonia,	94	3.73	72	4.25	98	3.45	101	3.12
Nigeria	95	3.69	108	3.66	77	3.76	69	3.60
Dominican Republic	96	3.65	95	3.90	89	3.55	96	3.19
Moldova	97	3.64	96	3.87	102	3.36	122	2.87
Venezuela	98	3.63	105	3.78	92	3.53	99	3.16
Kenya	99	3.61	117	3.52	79	3.74	56	3.75
Senegal	100	3.61	103	3.78	104	3.33	80	3.46
Mongolia	101	3.60	102	3.80	103	3.34	114	2.95
Gambia,	102	3.59	100	3.83	111	3.24	93	3.21
Ecuador	103	3.57	89	4.07	108	3.27	104	3.06
Tanzania	104	3.56	107	3.68	99	3.38	85	3.38
Bolivia	105	3.55	97	3.85	117	3.17	126	2.65
Bosnia and Herzegovina	106	3.55	104	3.78	95	3.48	123	2.86
Bangladesh	107	3.55	111	3.60	91	3.55	111	2.99
Benin	108	3.49	106	3.72	122	3.13	92	3.24
Albania	109	3.48	99	3.83	105	3.33	125	2.72
Cambodia	110	3.48	109	3.62	106	3.31	106	3.05
Nicaragua	111	3.45	110	3.60	107	3.28	118	2.90
Burkina Faso	112	3.43	112	3.58	113	3.19	95	3.19
Suriname	113	3.40	92	4.04	126	2.99	115	2.91
Nepal	114	3.38	115	3.54	115	3.18	120	2.89
Mali	115	3.37	116	3.53	120	3.14	98	3.17
Cameroon	116	3.37	119	3.51	116	3.18	110	2.99
Tajikistan	117	3.37	114	3.57	124	3.07	108	3.00
Madagascar	118	3.36	120	3.51	121	3.14	94	3.20
Kyrgyz	119	3.34	122	3.45	112	3.21	121	2.88
Uganda	120	3.33	127	3.25	96	3.47	87	3.32
Paraguay	121	3.30	123	3.41	114	3.19	127	2.65
Zambia	122	3.29	124	3.36	110	3.24	117	2.90
Ethiopia	123	3.28	126	3.32	109	3.26	116	2.90
Lesotho	124	3.27	118	3.52	127	2.94	129	2.60
Mauritania	125	3.26	121	3.47	128	2.93	109	3.00
Guyana	126	3.25	125	3.33	119	3.14	113	2.98
Timor-Leste	127	3.20	113	3.57	129	2.68	131	2.47
Mozambique	128	3.02	128	3.04	125	3.01	124	2.78
Zimbabwe	129	2.88	131	2.71	118	3.15	112	2.98
Burundi	130	2.84	129	3.00	131	2.59	130	2.56
Chad	131	2.78	130	2.88	130	2.64	128	2.62

KẾT LUẬN

Sự thịnh vượng của mỗi quốc gia rốt cuộc được quyết định bởi khả năng cạnh tranh, được biểu hiện bởi năng suất mà quốc gia đó sử dụng nguồn nhân lực, vốn và tài nguyên thiên nhiên. Khả năng cạnh tranh có cội nguồn quan trọng nhất là ở các nền tảng kinh tế vi mô của quốc gia, được chứa đựng trong sự tinh xảo của doanh nghiệp, chất lượng của môi trường kinh doanh kinh tế vĩ mô và sức mạnh của các "cụm".

Ở nhiều khu vực trên thế giới đã có sự hiểu biết gia tăng về những nền tảng kinh tế vi mô chính là động lực đem lại sự thịnh vượng bền vững. Các tổ chức ổn định, các chính sách kinh tế vĩ mô đúng đắn, mở cửa thị trường và tư nhân hóa là những yếu tố cần, nhưng chưa đủ. Hơn 80% sự khác biệt và GDP bình quân đầu người giữa các quốc gia được quy cho các yếu tố kinh tế vi mô. Bối cảnh, chẳng hạn như sự ổn định chính trị, thiên phú, chẳng hạn như tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý và láng giềng, cũng đóng vai trò. Tuy nhiên, tác động của bối cảnh và thiên phú ít quan trọng hơn nhiều so với sức cạnh tranh, đặc biệt là đối với các quốc gia thu nhập trung bình và cao.

Ngày nay, các quốc gia cần phải tái chú trọng các chính sách kinh tế của mình vào khả năng cạnh tranh kinh tế vi mô. Để chuyển từ các chính sách kinh tế vĩ mô sang các chính sách kinh tế vi mô, Chính phủ cần phải tìm ra các biện pháp tốt hơn để điều phối các chính sách ở các bộ và cơ quan. Chính phủ cũng cần tìm ra các biện pháp tốt nhất để huy động sự tham gia của các doanh nghiệp, các tổ chức nghiên cứu, giáo dục và các tổ chức khác, thông qua thuyết phục, khuyến khích và lãnh đạo. Sức cạnh tranh sẽ ngày càng phụ thuộc vào năng lực của quốc gia trong việc tạo dựng các cơ cấu cộng tác hữu hiệu để nâng cấp các nền tảng kinh tế vi mô một cách bền vững.

Các chiến lược quốc gia để nâng cao sức cạnh tranh là sự phản ánh việc hiểu biết rõ ràng về những mũi nhọn cạnh tranh và những điều kiện đặc thù của từng nước. BCI làm sáng tỏ các điểm mạnh và điểm yếu của từng quốc gia. Khoảng cách về tiền lương (mà ở đây chỉ có thể tính toán cho một bộ phận của các quốc gia) minh họa sự cân đối giữa sức cạnh tranh của quốc gia và mức tiền lương; khoảng cách này gây ảnh hưởng đến sự hấp dẫn của địa điểm đầu tư. Các nước cần phải xử lý vấn đề này một cách cẩn thận. Điểm về tính năng động cho thấy tốc độ tiến bộ của các nước trong việc cải thiện khả năng cạnh tranh, trong hoàn cảnh phát triển hiện nay của mình.

Khả năng cạnh tranh là một cuộc chạy đua trường kỳ, chứ không phải là một cuộc chạy nước rút. Mục tiêu của tài liệu này là nhằm cung cấp thông tin và tạo động lực cho những thay đổi chính sách dài hạn để giúp bất kể quốc gia nào cũng có thể thịnh vượng, còn xuất phát điểm của quốc gia đó như thế nào thì không quan trọng.

PHÒNG PHÂN TÍCH THÔNG TIN

Tài liệu tham khảo

1. Xavier Sala-I-Martin, Jennifer Blanke, Margareta Drzeniek: "The Global Competitiveness Index: Measuring the Productive Potential of Nations". World Economic Forum, 2007.
2. Michael E. Porter, Christian Ketfls, Mercedes Delgado: "The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index", Havard University, Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Businexx School, 2007.
3. Canning, D., M. Fay, and R. Perotti. 1994. "Infrastructure and Economic Growth." In M. Baldarassi, L. Paganetto, and E. Phelps, eds.
4. International Differences in Growth Rates. New York: MacMillan, 2007c. "Past it at 40? South-East Asia's Regional Bloc Disappoints Again." August 2. Available at http://www.economist. com/displaystory.cfm?story_id=9587908.
5. 2007d. "Malaysia at 50: Tall Buildings, Narrow Minds." August 30. Available at http://www.economist.com/opinion/displaystory. cfm?story_id=9724393.
6. Grossman, G. and E. Helpman. 1991. Innovation and Growth in the World Economy. Cambridge, MA: MIT Press. Chapters 3 and 4. IADB (Inter-American Development Bank). 2007. IDB Annual Report.
7. IMF (International Monetary Fund). September 2006a. Regional Economic Outlook for Sub-Saharan Africa. Washington, DC: International Monetary Fund.
8. 2007a. World Economic Outlook Database, April 2007. Washington, DC: International Monetary Fund.
9. 2006b. "The Global Competitiveness Index: Identifying the Key Elements of Sustainable Growth." The Global Competitiveness. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development).
10. Education at a Glance: OECD Indicators 2006. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
11. "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index." The Global Competitiveness Report 2003–2004. New York: Oxford University Press for the World Economic Forum. 29–56.
12. Global Competitiveness Report 2005–2006. Hampshire: Palgrave Macmillan. 99–105.
13. Sachs, J. 2001. Macroeconomics and Health: Investing in Health for Economic Development: Report of the Commission on Macroeconomics and Health. Geneva: World Health Organization.
14. Sala-i-Martin, X. and E. V. Artadi, 2004. "The Global Competitiveness Index." The Global Competitiveness Report 2004–2005. Hampshire: Palgrave Macmillan. 51–80.
15. Sala-i-Martin, X., G. Doppelhoffer, and R. Miller. 2004. "Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach." American Economic Review 94(4) September.
16. Schultz, T. W. 1961. "Investment in Human Capital." American Economic Review 1(2): 1–17.
17. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2006. World Investment Report 2006. Geneva: UNCTAD.
18. World Bank. 2005. Middle East and North Africa Economic Developments and Prospects 2005: Oil Booms and Revenue Management. Washington, DC: World Bank.
19. Porter, M. E. and M. Sakakibara. 2004. "Competition in Japan." Journal of Economic Perspectives 18(1): 27-50.
20. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2006. World Investment Report 2006—FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Geneva: UNCTAD.
21. World Bank. 2007. Doing Business 2007: How to Reform. Washington, DC: The World Bank.