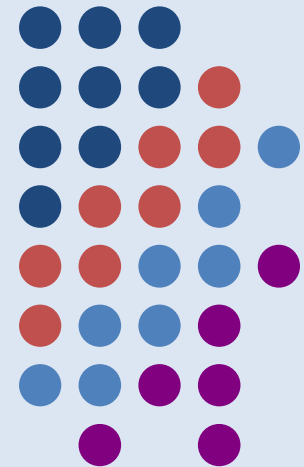


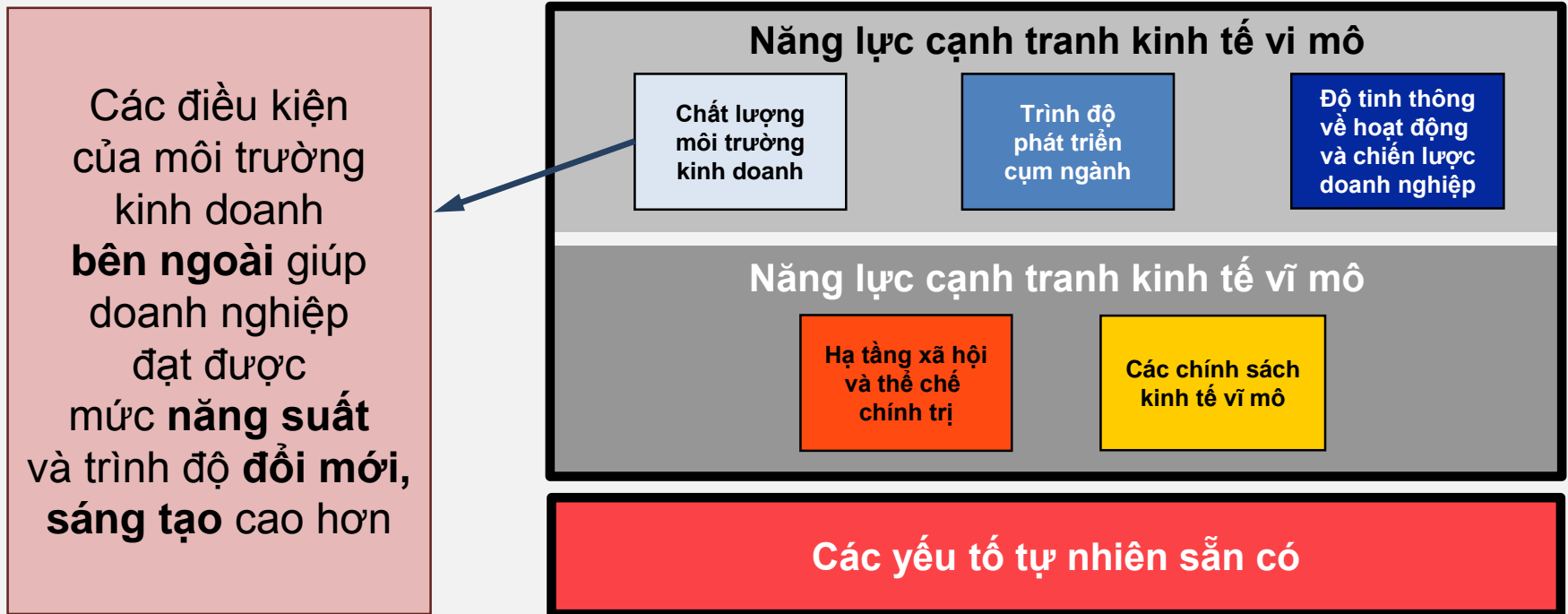
# Mô hình kim cương (Diamond Model)

Phát triển Vùng và Địa phương  
MPP 2019 – Học kỳ Xuân 2018

Nguyễn Xuân Thành



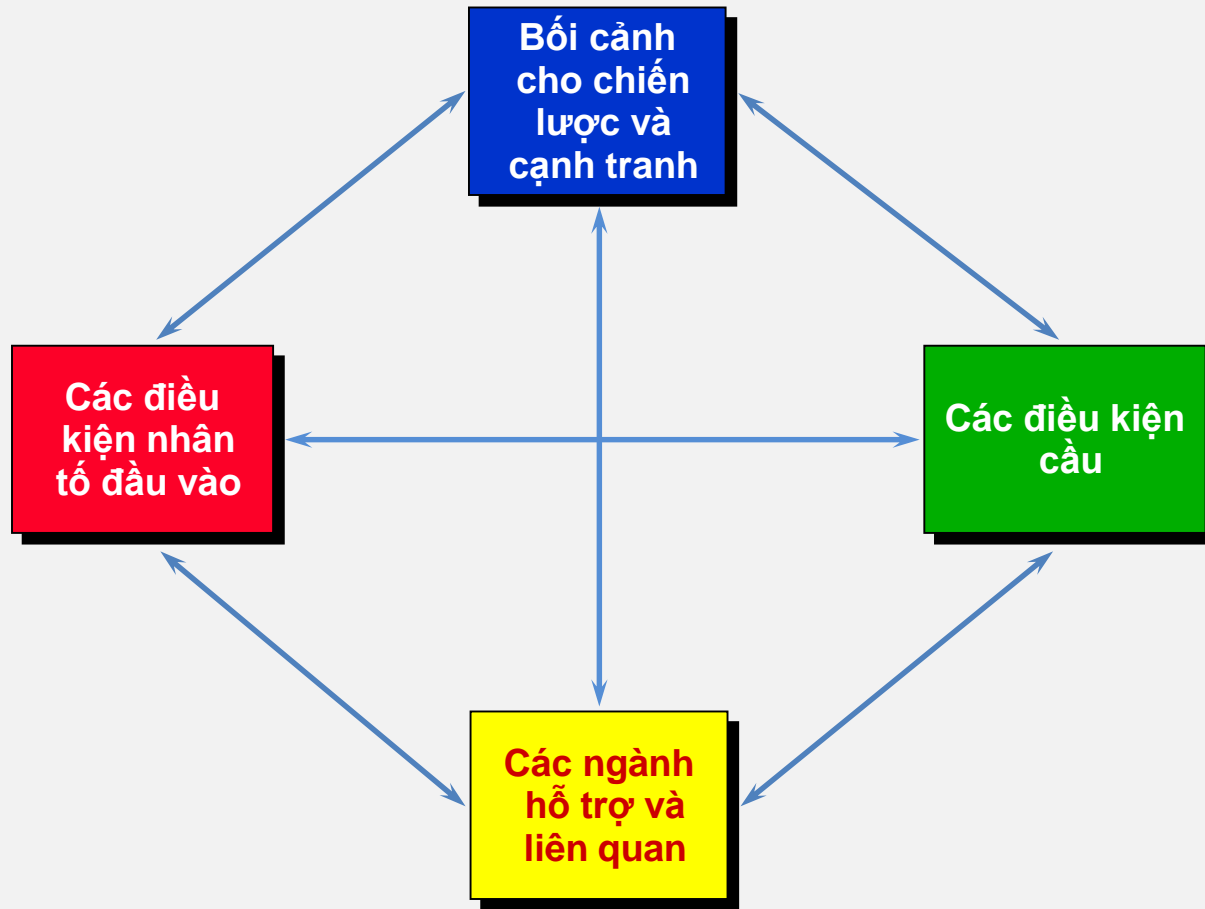
# Các nhân tố quyết định năng lực cạnh tranh



- Mô hình Kim cương của Michael Porter khái quát hoá các quan hệ tương tác quyết định NLCT ở tầm vi mô (Porter 1990).
- Bốn góc kim cương mô tả 4 khía cạnh của môi trường kinh doanh:
  - Các điều kiện về nhân tố đầu vào
  - Bối cảnh chiến lược và mức độ cạnh tranh
  - Các điều kiện cầu
  - Các ngành hỗ trợ và liên quan.

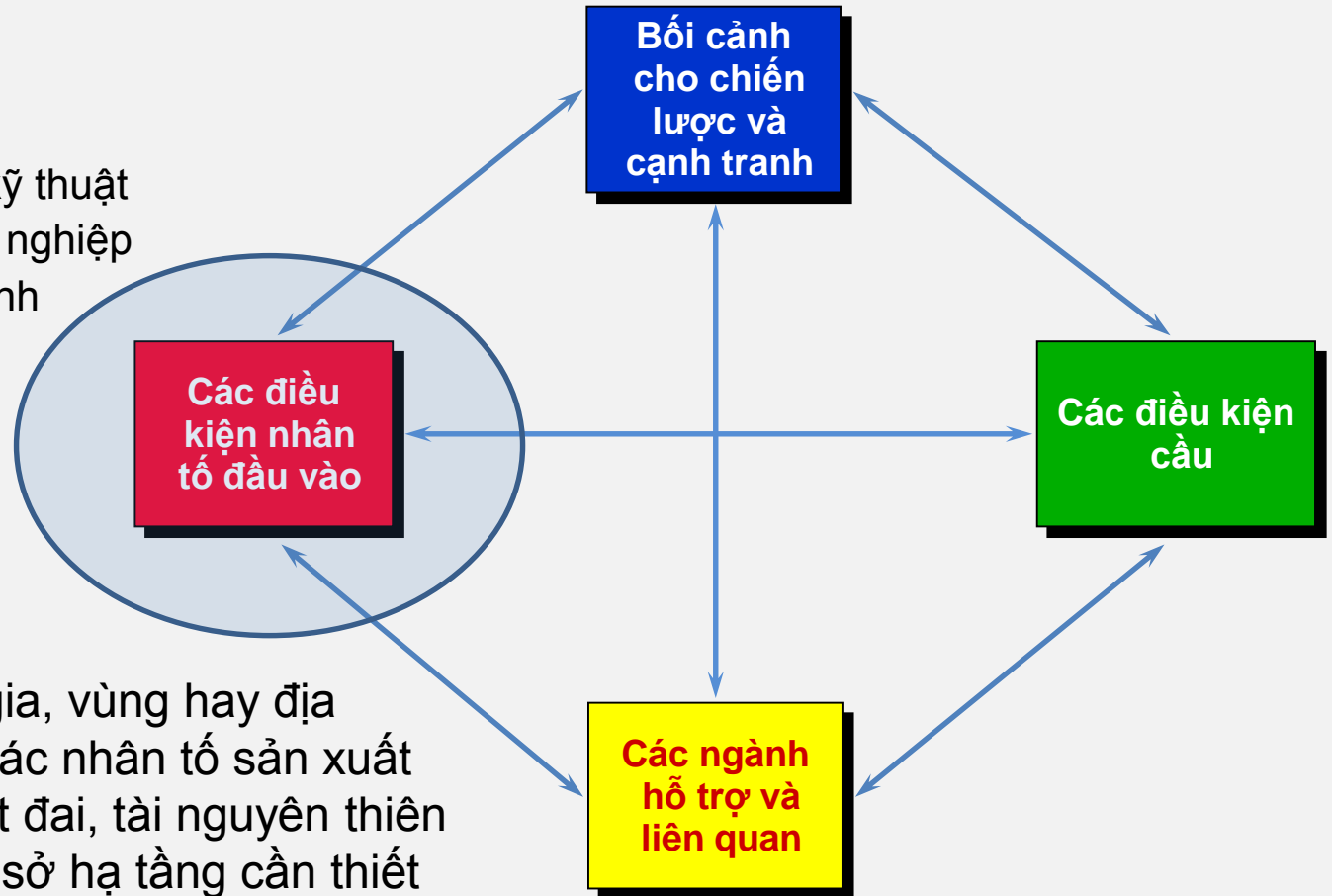
# Mô hình kim cương

---



# Các điều kiện nhân tố đầu vào

- Nguồn nhân lực
- Đất đai
- Cơ sở hạ tầng kỹ thuật
- CSHT khu công nghiệp
- Hệ thống tài chính



Vị thế của quốc gia, vùng hay địa phương đối với các nhân tố sản xuất như lao động, đất đai, tài nguyên thiên nhiên, vốn và cơ sở hạ tầng cần thiết để cạnh tranh trên bình diện cả nền kinh tế nói chung hay trong một ngành nhất định.

# Các điều kiện nhân tố đầu vào

---

- Nhân tố đầu vào được **tạo ra**, chứ không phải sẵn có.
- **Lượng** và **chất** của nhân tố đầu vào
- Tính **chuyên môn hóa** của nhân tố đầu vào đối với nền kinh tế địa phương hay một ngành cụ thể của địa phương
- Tính **động** của nhân tố đầu vào
  - Tốc độ và mức độ hiệu quả mà nhân tố được tạo ra, nâng cấp và triển khai cho một hay các ngành
  - Yếu tố của một nhân tố đầu vào có thể được chuyển thành lợi thế

*Tương tác  
với ba nhóm  
yếu tố khác*

# Mô hình kim cương cho TP.HCM

+ Hệ thống giáo dục đại học và đào tạo nghề tương đối phát triển so với cả nước, có nhiều trường công lập lẫn tư thục cùng hoạt động, cung cấp đa dạng các nhu cầu đào tạo

- Thiếu hụt lao động có kỹ năng cao

- Đất đai chi phí cao, phân bổ đất phi thị trường

+ Cơ sở hạ tầng tương đối phát triển, đồng bộ và đầy đủ các loại hình cơ sở hạ tầng, về cơ bản đáp ứng được yêu cầu phát triển ngắn hạn

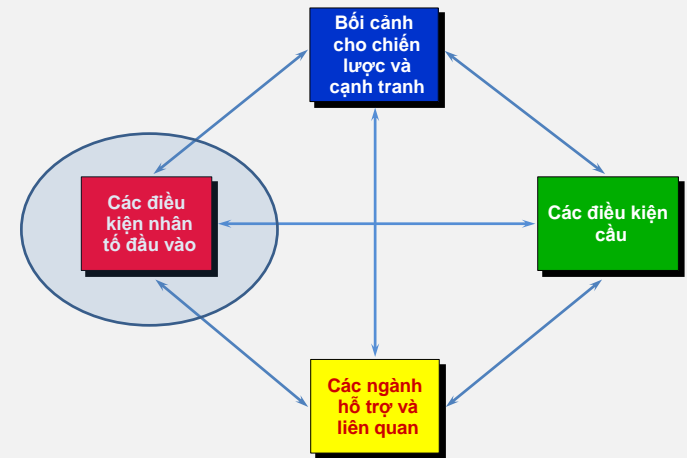
+ Hạ tầng thông tin rất phát triển nhờ được đầu tư tốt và thực thi chính sách cạnh tranh hiệu quả, giúp làm giảm giá thành và tăng chất lượng dịch vụ

- Quá tải CSHT giao thông

+ Hệ thống tài chính tương đối phát triển, tính năng động và tiên phong của các ngân hàng rất lớn

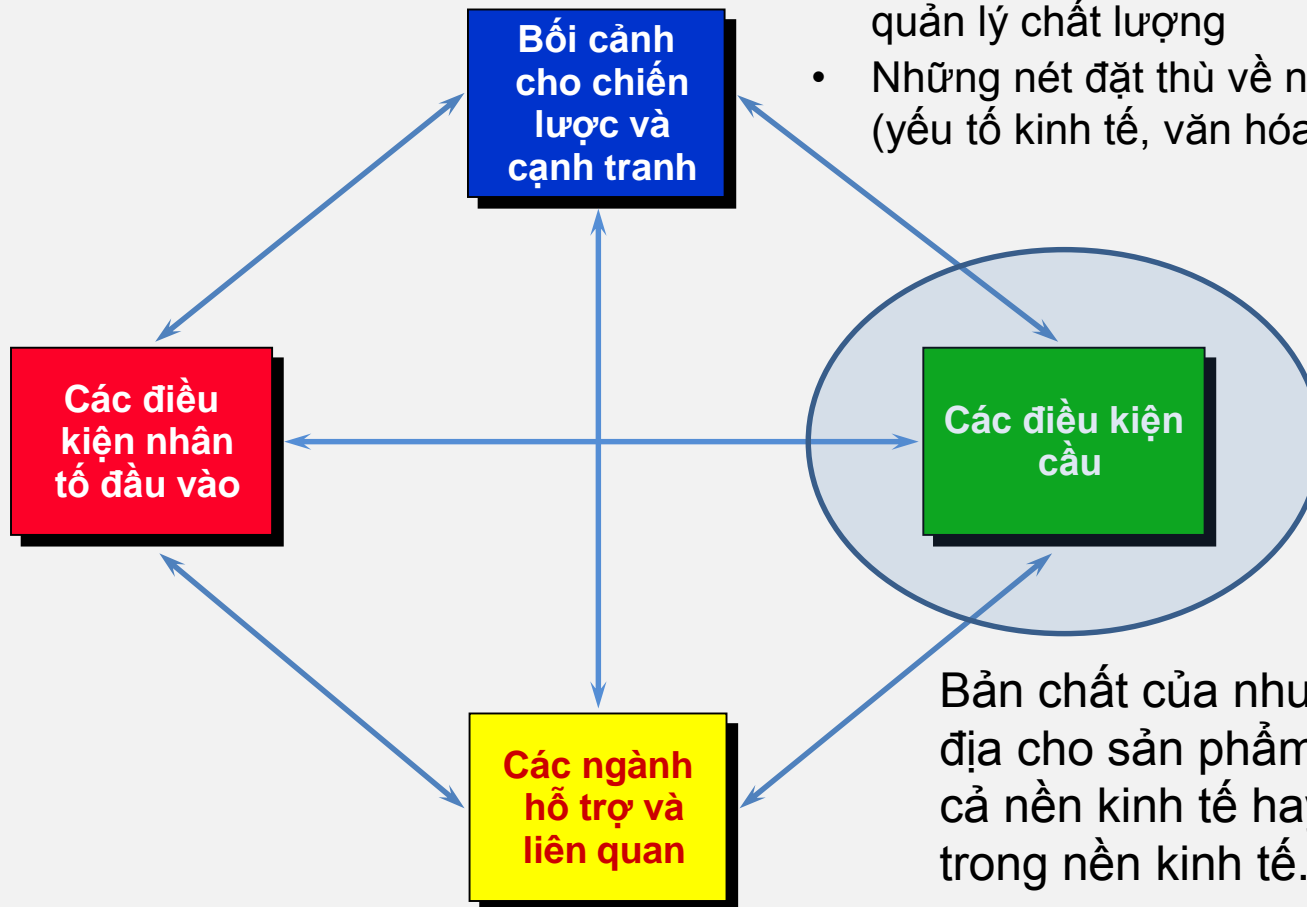
- Sở hữu chéo, nợ xấu của các NHTM

- Thị trường vốn dài hạn kém phát triển



# Các điều kiện cầu

- Quy mô và tốc độ tăng trưởng thị trường nội địa
- Quy mô và tốc độ tăng trưởng thị trường XK
- Tính tính tế của người tiêu dùng
- Tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm và năng lực quản lý chất lượng
- Những nét đặc thù về nhu cầu tiêu dùng (yếu tố kinh tế, văn hóa)



Bản chất của nhu cầu thị trường nội địa cho sản phẩm hay dịch vụ của cả nền kinh tế hay của một ngành trong nền kinh tế.

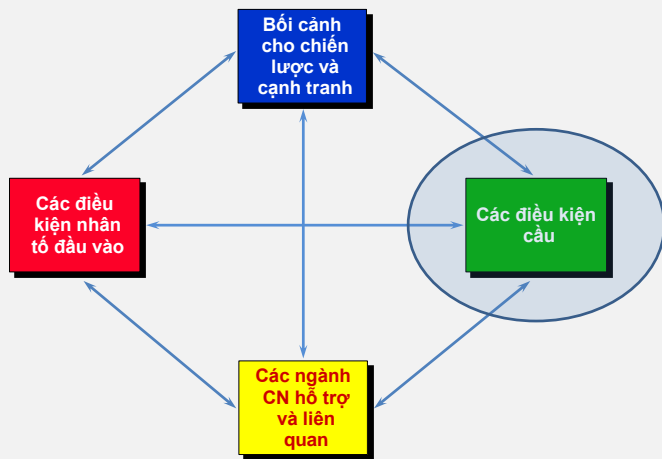
# Các điều kiện cầu

---

- Toàn cầu hóa không làm giảm tầm quan trọng của nhu cầu thị trường **địa phương**.
  - Lợi thế cạnh tranh của việc dùng thị trường trong nước hay thị trường địa phương làm bàn đạp,
  - Sự nguy hiểm của việc lơ là thị trường trong nước .
- Bản chất nhu cầu địa phương quan trọng hơn quy mô nhu cầu địa phương.
  - Mức độ **tinh tế** và **khắt khe** của người tiêu dùng nội địa.
  - Tạo áp lực cho DN phải đổi mới, sáng tạo và nâng cấp.
- Nhu cầu địa phương cho phép DN có cái nhìn rõ hơn về xu hướng phát triển của nhu cầu.
  - Cảnh báo sớm xu thế thị trường toàn cầu.
  - Xuất khẩu giá trị và sở thích cùng với sản phẩm và dịch vụ.



# Mô hình kim cương cho TP.HCM

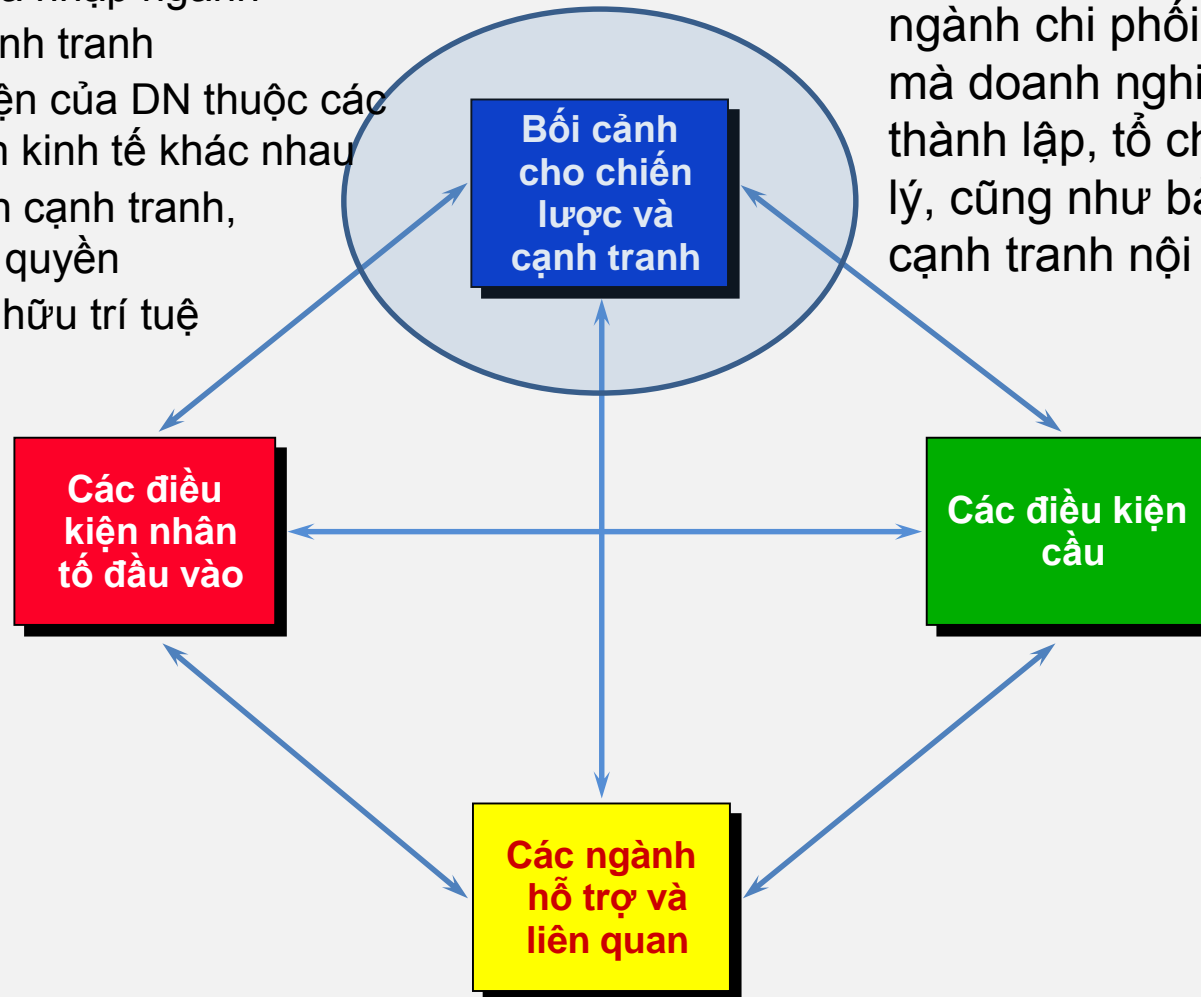


- + Thị trường có quy mô lớn
- + Thị trường có tốc độ tăng trưởng nhanh, sức cầu hấp dẫn do thu nhập đang cải thiện nhanh và sự hình thành của tầng lớp trung lưu
  - Mức độ đòi hỏi và sự khắt khe của khách hàng chưa cao
  - Tính đa dạng về phẩm cấp trong các nhu cầu lớn, tạo ra nhiều phân khúc khách hàng cho DN
  - Các tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm còn thấp, năng lực quản lý chất lượng yếu

# Bối cảnh cho chiến lược và cạnh tranh

- Độ mở của nền kinh tế
- Rào cản thương mại
- Rào cản gia nhập ngành
- Mức độ cạnh tranh
- Sự hiện diện của DN thuộc các thành phần kinh tế khác nhau
- Chính sách cạnh tranh, chống độc quyền
- Bảo vệ sở hữu trí tuệ

Các điều kiện của quốc gia, vùng, địa phương hay ngành chi phối cách thức thành lập, tổ chức và quản lý, cũng như bản chất của cạnh tranh nội địa.

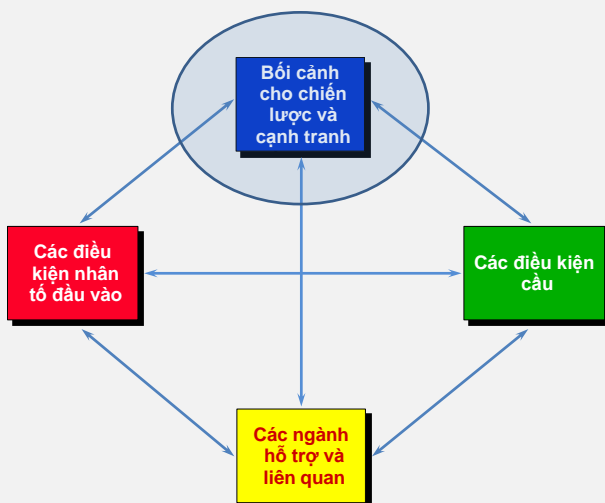


# Bối cảnh cho chiến lược và cạnh tranh

---

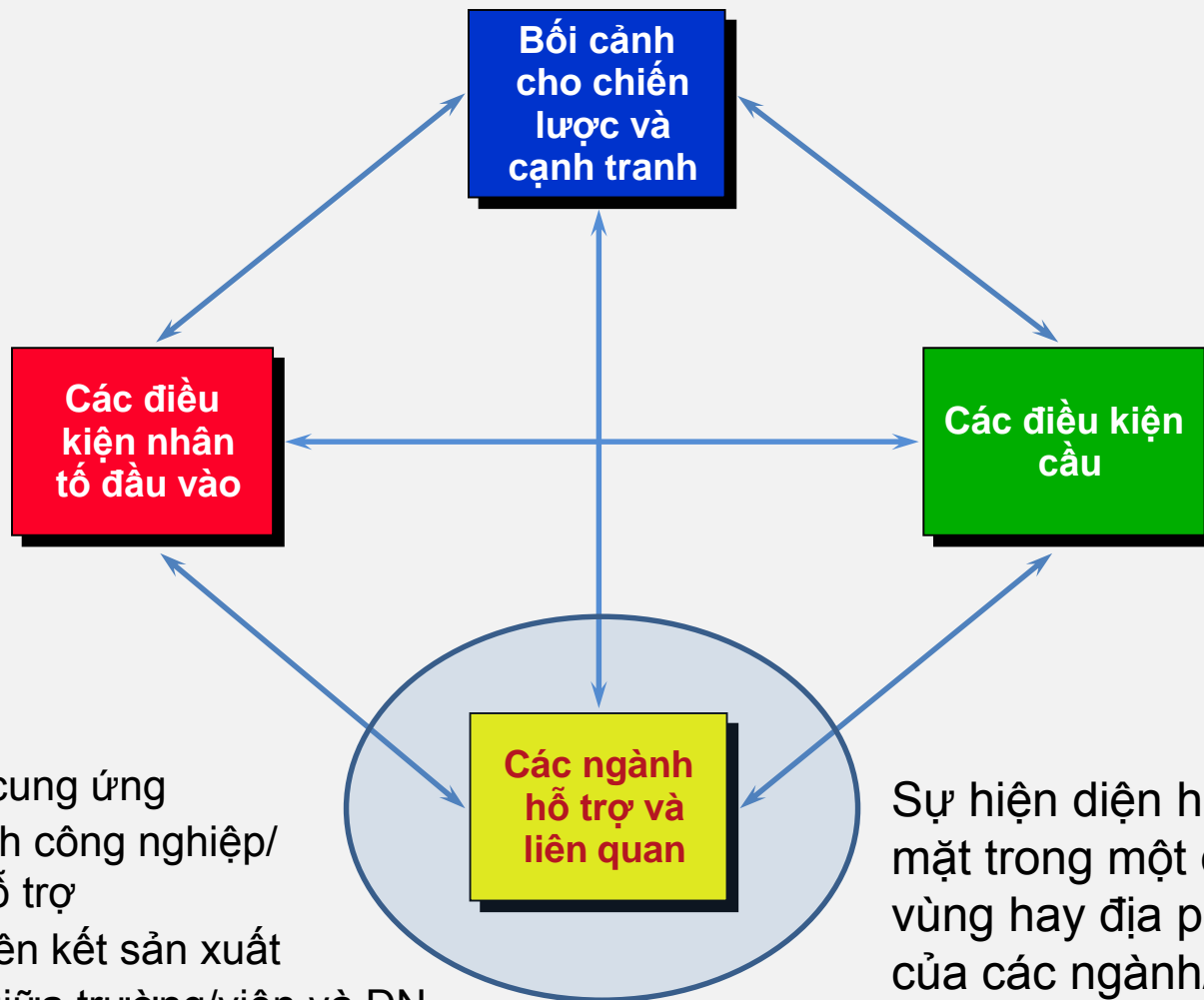
- Kiểu hình doanh nghiệp
  - Quy mô
  - Thành phần sở hữu
  - Cơ cấu tổ chức
- Cấu trúc thị trường
  - Cạnh tranh > cạnh tranh độc quyền < độc quyền nhóm >< độc quyền.
- Mức độ cạnh tranh
  - **Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nội địa** cả về thị phần, lao động, công nghệ, các nguồn lực khác.
  - Hình thức cạnh tranh
- Chính sách
  - Rào cản thương mại
  - Rào cản gia nhập ngành
  - Đối xử bình đẳng các thành phần kinh tế
  - Cạnh tranh/chống độc quyền
  - Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

# Mô hình kim cương cho TP.HCM



- + Độ mở về thương mại và đầu tư nước ngoài rất cao so với quy mô nền kinh tế và so với địa phương khác
- + Mức độ cạnh tranh cao trong hầu hết các ngành kinh tế
  - Vẫn ưu ái cho DNNN và ưu đãi DN FDI, DN tư nhân trong nước rất khó tìm được chỗ đứng cạnh tranh trên thị trường do thiếu các chính sách hỗ trợ;
  - Cổ phần hóa DNNN vẫn còn chậm, chưa thay đổi về chất trong các DN sau CPH.
  - Mức độ bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ yếu

# Các ngành hỗ trợ và có liên quan



- Các nhà cung ứng
- Các ngành công nghiệp/ dịch vụ hỗ trợ
- Mức độ liên kết sản xuất
- Hợp tác giữa trường/viện và DN
- Vai trò của hiệp hội

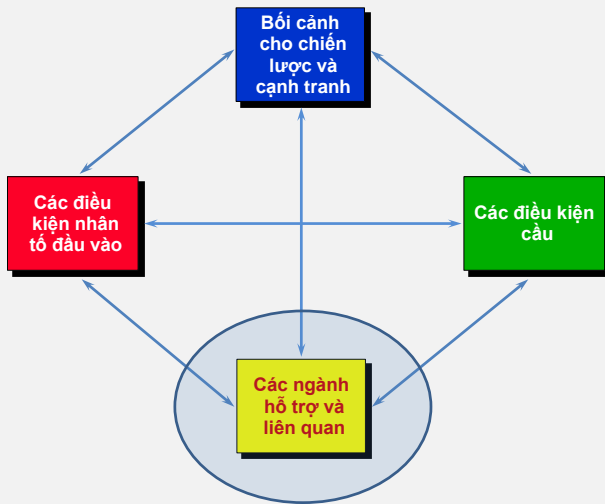
Sự hiện diện hay vắng mặt trong một quốc gia, vùng hay địa phương của các ngành/tổ chức cung ứng, hỗ trợ và có liên quan khác.

# Các ngành hỗ trợ và có liên quan

---

- Ngành/tổ chức cung ứng
  - Cung ứng đầu vào chi phí cạnh tranh và hiệu quả
  - Lợi thế thông tin để thúc đẩy đổi mới và sáng tạo
  - Lợi thế về quy mô và phạm vi cho hoạt động R & D
- Ngành/tổ chức hỗ trợ và có liên quan
  - Tổ chức đào tạo chuyên biệt
  - Tổ chức nghiên cứu
  - Tư vấn
  - Mạng lưới tiếp thị/phân phối
  - Ngành/tổ chức liên kết ngang
- Thể chế thúc đẩy hợp tác
  - Hiệp hội (vận động chính sách, chia sẻ thông tin và phối hợp)
  - Cơ chế phối hợp giữa DN – Nhà nước – Tổ chức nghiên cứu

# Mô hình kim cương cho TP.HCM



- Tính liên kết của cụm ngành kém, sự gắn kết của các DN trong chuỗi cung ứng còn lỏng lẻo và không bền vững;
- Khu vực FDI ít gắn kết với nền sản xuất nội địa, trong khi không có nhiều DN trong nước có đủ khả năng tham gia vào chuỗi giá trị của các DN FDI.
- Quan điểm chính theo hướng “chọn ngành”
- Công nghiệp phụ trợ không phát triển
- Hiệp hội nặng theo hướng vận động chính sách so với thúc đẩy hợp tác trong đào tạo nguồn nhân lực hay chuyển giao công nghệ.

# Mô hình kim cương

Các điều kiện của quốc gia, vùng hay địa phương chi phối cách thức mà doanh nghiệp được thành lập, tổ chức và quản lý, cũng như bản chất của cạnh tranh nội địa.

**Bối cảnh  
cho chiến  
lược và  
cạnh tranh**

Bản chất của nhu cầu thị trường nội địa cho sản phẩm hay dịch vụ của một ngành.

**Các điều  
kiện nhân  
tố đầu vào**

**Các điều kiện  
cầu**

Vị thế của quốc gia, vùng hay địa phương đối với các nhân tố sản xuất như lao động, đất đai, tài nguyên thiên nhiên, vốn và cơ sở hạ tầng cần thiết để cạnh tranh trong một ngành nhất định.

**Các ngành  
hỗ trợ và  
liên quan**

Sự hiện diện hay vắng mặt trong một quốc gia, vùng hay địa phương của các ngành/tổ chức cung ứng, hỗ trợ và có liên quan khác.

- **Rất nhiều yếu tố quyết định** năng lực cạnh tranh
- Phát triển kinh tế thành công là một quá trình **liên tục nâng cấp**, trong đó môi trường kinh doanh được cải thiện để cho phép các hình thức cạnh tranh tinh vi hơn