

Diễn đàn
Kinh tế-Tài chính
VIỆT - PHÁP

HỘI ĐỒNG PHÂN TÍCH KINH TẾ

Nền kinh tế mới

(Sách tham khảo)

**Báo cáo của
DANIEL COHEN và
MICHÈLE DEBONNEUIL**

Bình luận của
DOMINIQUE STRAUSS - KAHN
OLIVIER DAVANNE

Nghiên cứu bổ sung của
MICHEL DIDIER và MICHEL MARTINEZ, GILBERT CETTE,
JACQUES MAIRESSE và YUSSUF KOCOGLU,
ÉLIE COHEN, PHILIPPE ASKENAZY, GÉRARD MAAREK,
PATRICK ARTUS và ÉVARISTE LEFEUVRE, REZA LAHIDJI,
ROMAIN DUVAL và LAURENT BOUSCHARAIN

ST

Nhà xuất bản
CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

Diễn đàn
Kinh tế-Tài chính
VIỆT - PHÁP

HỘI ĐỒNG PHÂN TÍCH KINH TẾ

Nền kinh tế mới

(Sách tham khảo)

Báo cáo của
DANIEL COHEN và
MICHÈLE DEBONNEUIL

Bình luận của
DOMINIQUE STRAUSS - KAHN
OLIVIER DAVANNE

Nghiên cứu bổ sung của
MICHEL DIDIER và MICHEL MARTINEZ, GILBERT CETTE,
JACQUES MAIRESSE và YUSSUF KOCOGLU,
ÉLIE COHEN, PHILIPPE ASKENAZY, GÉRARD MAAREK,
PATRICK ARTUS và ÉVARISTE LEFEUVRE, REZA LAHIDJI,
ROMAIN DUVAL và LAURENT BOUSCHARAIN

Người dịch
TRẦN ĐỨC BẢN - NGUYỄN VĂN TRUNG

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
Hà Nội - 2001

***Cuốn sách này được thực hiện với sự trợ giúp của Hiệp hội
phát triển trao đổi công nghệ Kinh tế - Tài chính (A.D.E.T.E.F)
thuộc Bộ Kinh tế, tài chính và công nghiệp Pháp.***

Mã số: $\frac{3.33(T)}{CTQG-2001}$

Mục lục

Chú dẫn của Nhà xuất bản	7
Lời giới thiệu	9
Lời mở đầu	13
Nội dung của nền kinh tế mới	19
<i>Daniel Cohen, Michèle Debonneuil</i>	
Bình luận	
<i>Dominique Strauss - Kahn</i>	75
<i>Olivier Davanne</i>	79
Bài nghiên cứu bổ sung A	101
<i>Michel Didier và Michel Martinez</i>	
Bài nghiên cứu bổ sung B	123
<i>Gilbert Cette, Jaques Mairesse, Yussuf Kocoglu</i>	
Bài nghiên cứu bổ sung C	157
<i>Élie Cohen</i>	
Bài nghiên cứu bổ sung D	177
<i>Philippe Askenazy</i>	
Bài nghiên cứu bổ sung E	203
<i>Gérard Maarek</i>	
Bài nghiên cứu bổ sung F	223
<i>Patrick Artus và Évariste Lefeuve</i>	

Bài nghiên cứu bổ sung G	245
<i>Reza Lahidji</i>	
Bài nghiên cứu bổ sung H	275
<i>Romain Duval</i>	
Bài nghiên cứu bổ sung I	303
<i>Laurent Bouscharain</i>	
Tóm tắt	315

Chú dẫn của Nhà xuất bản

Từ nhiều năm qua, nước Pháp đã có những nỗ lực lớn trong quá trình xây dựng một nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao và trình độ khoa học công nghệ hiện đại. Để giúp bạn đọc có thêm thông tin về quá trình này, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia phối hợp với Diễn đàn Kinh tế - Tài chính Việt - Pháp xuất bản cuốn sách **“Nền kinh tế mới”**. Cuốn sách gồm các báo cáo của các ông Daniel Cohen, giáo sư Trường Đại học Sư phạm và Michèle Debonneuil, thành viên trong Ủy ban Kế hoạch nhà nước của Pháp, cùng một số bài bình luận và nghiên cứu bổ sung của các giáo sư thuộc các trường đại học và viện nghiên cứu nổi tiếng của Pháp.

Cuốn sách tập trung trình bày một số vấn đề về nội dung của nền kinh tế mới và những kinh nghiệm của Mỹ trong việc xây dựng thành công một nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao và tỷ lệ lạm phát thấp trong những năm 90 thế kỷ XX; về những nguyên nhân giải thích sự tụt hậu của Pháp trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông; và cuối cùng, về những việc mà châu Âu nói chung và nước Pháp nói riêng cần phải làm để xây dựng được một nền kinh tế mới theo kịp nước Mỹ.

Xin giới thiệu cuốn sách cùng bạn đọc.

Tháng 5 năm 2001

NHÀ XUẤT BẢN CHÍNH TRỊ QUỐC GIA

Lời giới thiệu

Việc thành lập *Diễn đàn Kinh tế - Tài chính Việt - Pháp* nhân chuyến thăm Pháp của Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Việt Nam Lê Khả Phiêu, đánh dấu một mốc quan trọng trong quan hệ hợp tác giữa hai nước. Trong giai đoạn đổi mới của Việt Nam hiện nay, Diễn đàn trao đổi và đối thoại này sẽ là nơi *tăng cường sự giao lưu giữa những người hoạt động trong lĩnh vực kinh tế, tài chính, liên quan cụ thể đến những vấn đề về cải cách tài chính, hội nhập kinh tế quốc tế và vai trò của nhà nước trong nền kinh tế.*

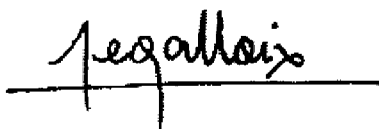
Trong khuôn khổ quan hệ đối tác giữa Viện Chiến lược phát triển thuộc Bộ Kế hoạch và đầu tư Việt Nam và Hiệp hội phát triển trao đổi công nghệ Kinh tế - Tài chính (A.D.E.T.E.F) thuộc Bộ Kinh tế, tài chính và công nghiệp Pháp, nhiều hoạt động đa dạng khác nhau như tổ chức hội thảo, trao đổi các đoàn công tác, khảo sát và nghiên cứu, đã được tiến hành. Bộ Ngoại giao Pháp thông qua Đại sứ quán tại Việt Nam và Trung tâm Văn hoá và Hợp tác đã đóng góp rất tích cực cho dự án này.

Với mong muốn làm cho hoạt động của Diễn đàn thêm phong phú, bộ tuyển tập sách tham khảo về kinh tế và tài chính bằng tiếng Việt được xuất bản. Sáng kiến này nhằm giúp cho việc tìm hiểu và nghiên cứu của các nhà lãnh đạo, các nhà nghiên cứu và giảng viên các trường đại học trong giai đoạn Việt Nam đang tiến

hành sự nghiệp đổi mới và hiện đại hoá. Các tác phẩm được chọn dịch đề cập những chủ đề quan trọng đang được tranh luận rộng rãi như toàn cầu hoá, phát triển bền vững, kinh tế tri thức và vai trò của nhà nước trong nền kinh tế.

Nhân dịp này, tôi xin gửi lời cảm ơn tới các đối tác hữu quan phía Pháp và Việt Nam, cũng như Nhà xuất bản Chính trị quốc gia đã tích cực ủng hộ cho sáng kiến này.

*Đại sứ đặc mệnh toàn quyền
Cộng hoà Pháp tại Việt Nam*

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Degallaix', is written over a horizontal line.

SERGE DEGALLAIX

Việc thành lập Hội đồng Phân tích kinh tế “đáp ứng nhu cầu của một chính phủ thường xuyên phải đối mặt với những vấn đề cấp bách, nên cần tham khảo một cơ quan nghiên cứu có nhiệm vụ giúp mình hiểu rõ các đường hướng trong lĩnh vực kinh tế. Tôi cũng muốn tạo ra một nhịp cầu kết nối hai cụm cơ quan còn quá ít dịp trao đổi qua lại. Cụ thể, đó là cụm các cơ quan nhà nước nắm quyền ra quyết định trong lĩnh vực kinh tế và cụm các cơ quan nghiên cứu kinh tế, bao gồm cả các viện đại học lẫn các đơn vị khác.

Tôi đã lưu tâm để quy tụ được tất cả các xu hướng trong thành phần của hội đồng này. Nói rõ ra, Hội đồng Phân tích kinh tế mang tính đa phái. Đó chính là một trong những thế mạnh của hội đồng mà tôi rất tâm đắc. Đây phải là một diễn đàn tranh luận không định kiến và mọi thành viên trong hội đồng phải được bày tỏ quan điểm của mình trên tinh thần hoàn toàn độc lập. Tôi hiểu rằng quý vị sẽ quyết giữ cho được tính độc lập của mình, nhưng chính bản thân tôi cũng mong muốn sẽ được như vậy.

Các cuộc thảo luận trong hội đồng không phải lúc nào cũng đi đến sự nhất trí chung giữa tất cả các thành viên. Theo ý tôi, điều cốt yếu là mọi ý kiến phải được bày tỏ và không nhất thiết phải đạt được sự đồng thuận.

...

Nhiệm vụ của hội đồng này rất quan trọng: thông qua các cuộc tranh luận của mình, quý vị sẽ phân tích các vấn đề kinh tế của đất nước và đề xuất các biện pháp, chính sách khác nhau”.

Thủ tướng Lionel Jospin
Diễn văn khai mạc buổi họp thành lập
Hội đồng Phân tích kinh tế,
ngày 24 tháng 7 năm 1997.
Phòng Hội đồng, Điện Matignon.

Lời mở đầu

Tháng 7 năm 1998, Bộ trưởng Bộ Kinh tế, tài chính và công nghiệp Pháp, khi tham dự cuộc họp toàn thể của Hội đồng Phân tích kinh tế thảo luận về bản báo cáo của Michel Didier và Robert Boyer về vấn đề đổi mới, đã gợi ý với các thành viên của Hội đồng tiến hành nghiên cứu, phân tích về sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ để cùng kết luận xem đó có phải là mô hình tăng trưởng của một “nền kinh tế mới” hay không.

Vào thời kỳ đó, thuật ngữ “nền kinh tế mới” chỉ được sử dụng một cách hạn chế trong phạm vi các giới chức lãnh đạo của Washington. Tuy nhiên, từ đó đến nay, thuật ngữ này đã ngày càng được sử dụng rộng rãi và trở nên thông dụng. Mặc dù vậy, nó vẫn chưa giải quyết được vấn đề xác định xem những thay đổi diễn ra ở nước Mỹ trong nhiều năm qua, với sự phát triển và áp dụng rộng rãi của công nghệ thông tin và viễn thông, có tạo nên những yếu tố cấu thành của một cuộc cách mạng công nghiệp mới hay không? Theo quan điểm của các tác giả bản báo cáo này, Daniel Cohen và Michèle Debonneuil, chính khả năng áp dụng rộng rãi các công nghệ mới này cùng với tác động của nó trong việc tổ chức lại hoạt động sản xuất, kinh doanh rõ ràng đang manh nha mầm mống của một cuộc cách mạng công nghiệp mới.

Trong bản báo cáo, trước tiên các tác giả đi vào phân tích

ngịch lý Solow. Nghịch lý này được đưa ra lần đầu tiên vào năm 1987, với một kết luận nổi tiếng rằng: “Người ta nhìn thấy máy vi tính ở khắp nơi, trừ trong lĩnh vực thống kê”. Ngày nay, có thể thấy rằng việc công nghệ thông tin và viễn thông được áp dụng rộng rãi đã khiến cho hiệu năng sản xuất tăng lên nhanh chóng. Hàm lượng công nghệ trong các hoạt động nghiên cứu của khu vực tư nhân đã đạt tỷ lệ 54%. Bên cạnh đó, chu kỳ tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ đã đạt một thời gian khá dài và có những đặc điểm không đồng nhất. Tỷ lệ tăng trưởng của kinh tế Mỹ không những rất cao mà còn không ngừng tăng lên trong suốt chu kỳ, vượt ngưỡng 4%/năm kể từ năm thứ sáu sau khi nền kinh tế Mỹ bắt đầu phục hồi. Trong khi đó, trong các chu kỳ tăng trưởng trước đó, tỷ lệ này đạt mức thấp hơn. Các tác giả bản báo cáo nhấn mạnh rằng việc tăng cường đầu tư vào lĩnh vực tin học chỉ mang lại hiệu quả nếu gắn liền với việc tổ chức lại lao động cho phù hợp với những yêu cầu mới do áp dụng các công nghệ mới này đặt ra. Nghịch lý Solow được giải quyết một phần thông qua một thực tế là ở Mỹ, việc đầu tư vào các công nghệ mới đã đi trước một bước so với quá trình tổ chức lại lao động. Trong một thời gian khá dài, tác động tiêu cực của chi phí đầu tư vào tin học đối với hiệu năng sản xuất chung đã làm mờ nhạt đi tác động tích cực của công tác tổ chức lại lao động gắn liền với việc đầu tư đó.

Như các tác giả bản báo cáo đã nhấn mạnh, những dự đoán này là rất đáng khích lệ đối với nước Pháp, bởi vì “nước Pháp ở trong một bối cảnh không có nhiều khác biệt so với bối cảnh của nước Mỹ vào thời kỳ đầu phục hồi kinh tế những năm 90 thế kỷ XX: công nghệ tin học đã được áp dụng phổ biến hầu như khắp nơi, và tới đây có lẽ cũng sẽ được áp dụng trong lĩnh vực thống kê về hiệu năng sản xuất”. Việc phải mua của Mỹ phần lớn các trang thiết bị trong lĩnh vực công nghệ mới liệu có phải là một điều bất lợi đối với các nước châu Âu hay không? Câu trả lời của các tác giả bản báo cáo đưa ra không hẳn là đã khẳng định hoàn

toàn. Một mặt, giá của các trang thiết bị tin học giảm xuống mạnh chính là một yếu tố hết sức thuận lợi đối với người mua, nó khiến cho người mua được hưởng phần lớn những lợi ích có được do việc nhà sản xuất tăng năng suất. Mặt khác, một phần lợi ích vẫn nằm trong tay của nhà sản xuất (ví dụ như Microsoft), bởi lẽ một nước không sản xuất các thiết bị tin học sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trong việc sử dụng hiệu quả những thành tựu đổi mới này so với nước sản xuất ra các thiết bị đó. Do vậy, cần phải nỗ lực nhiều để khắc phục sự chậm trễ này.

Bản báo cáo và các bài nghiên cứu kèm theo sẽ phân tích, xem xét tất cả những yếu tố góp phần giúp nước Mỹ vượt lên trên so với các nước khác. Yếu tố đầu tiên được tính đến là hoạt động nghiên cứu - phát triển vốn từ lâu đã được thúc đẩy mạnh mẽ nhờ những khoản tài trợ của Bộ Quốc phòng (chính những dự án nghiên cứu - phát triển này là nguồn gốc phát sinh ra mạng Internet). Bên cạnh đó, phải kể đến những chính sách hết sức năng động của Chính phủ Mỹ, vai trò quan trọng của các trường đại học trong việc thúc đẩy sự ra đời một xã hội của tri thức và đổi mới. Yếu tố thứ hai là việc thực hiện chính sách tự do hoá quản lý kinh tế vào đầu những năm 90 thế kỷ XX, điều này đã chấm dứt tình trạng độc quyền, khuyến khích sự phát triển của các doanh nghiệp năng động, tích cực đổi mới, trở thành những doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực công nghệ mới (Cisco, Intel, Dell ...). Cũng cần phải kể đến cuộc cách mạng tài chính, cùng với sự phát triển của các hoạt động đầu tư mạo hiểm đã làm bùng nổ số lượng các doanh nghiệp tiên phong trong lĩnh vực công nghệ mới ("*Start-up*"). Cuối cùng, sự điều chỉnh đặc biệt có hiệu quả của "*policy mix*" (rổ chính sách) đã góp phần duy trì một bối cảnh tăng trưởng với tỷ lệ cao.

Châu Âu đang phải đối mặt với một nghịch lý thường thấy trong lịch sử kinh tế. Những nỗ lực tăng tốc nhằm bắt kịp nước Mỹ trong lĩnh vực kinh tế sẽ khiến khu vực này đạt được tỷ lệ tăng trưởng cao trong những năm tới. Từ nhiều năm qua, nước

Pháp đã rất chú trọng đến việc đầu tư, xây dựng một xã hội thông tin. Chính sách này của Pháp đã được phát triển rộng rãi ra toàn châu Âu sau Hội nghị thượng đỉnh của Liên minh châu Âu họp tại Lisbon. Bên cạnh đó, nguy cơ gia tăng bất bình đẳng trong xã hội cũng đòi hỏi phải tăng cường đầu tư vào giáo dục và đào tạo nghề nhằm ngăn chặn sự rạn nứt trong xã hội.

Trong bài bình luận của mình, Bộ trưởng Dominique Strauss-Kahn đã tỏ ra lạc quan hơn so với các tác giả của bản báo cáo về triển vọng phát huy hiệu quả các thành tựu đổi mới đạt được trong thời gian tới, cho dù nước Pháp đã tụt hậu một chút trong quá trình đổi mới trước đây. Bộ trưởng nhấn mạnh sự phân biệt giữa hai khía cạnh: khía cạnh sử dụng công nghệ thông tin và viễn thông trong các lĩnh vực hoạt động truyền thống tạo thành một trong các hình thức của “nền kinh tế mới” và khía cạnh của “nền kinh tế mạng” thuần túy. Liên quan đến các khía cạnh tài chính, Bộ trưởng cho rằng điểm yếu của châu Âu không phải nằm ở sự thiếu hụt nguồn tín dụng tiết kiệm để sẵn sàng đầu tư vào các lĩnh vực nhiều rủi ro mà nằm ở sự thiếu vắng một tầng lớp “*business angels*” (những người có đầu óc kinh doanh) đủ khả năng tạo ra mối liên hệ giữa các luồng tư bản mới và các nhà doanh nghiệp mới. Sự phát triển của nền kinh tế mới cũng sẽ có tác động đối với luật lao động, chính sách quy hoạch và quản lý đô thị cũng như sự phân chia quyền lực kinh tế. Cuối cùng, liệu cơ sở hạ tầng có trở thành một tài sản mang tính công cộng hay không?

Olivier Davanne đặt ra vấn đề về khả năng tận dụng được những lợi ích của cuộc cách mạng công nghiệp mới mà không cần phải là người sản xuất ra các công nghệ mới, trong bối cảnh mà những người có sáng kiến đổi mới hưởng phần lớn những lợi ích đạt được. Tác giả nhấn mạnh rằng một nền kinh tế quá chú trọng đến đổi mới sẽ không chỉ làm gia tăng bất bình đẳng trong xã hội mà còn dẫn đến sự thiếu hiệu quả kinh tế. Cuối cùng, tác giả cho rằng việc đầu tư quá nhiều vào thị trường chứng khoán là một

điều đáng lo ngại xét trên nhiều khía cạnh, bởi lẽ đầu tư chứng khoán dễ tạo ra một loại bong bóng tài chính, hoặc giả nếu không tạo ra bong bóng tài chính, thì việc thu lợi nhuận quá sớm sẽ tạo ra một tâm lý độc quyền từ phía các doanh nghiệp.

Nội dung các bản báo cáo này đã được đưa ra thảo luận tại phiên họp toàn thể ngày 2 tháng 6 và ngày 21 tháng 9 năm 2000 với sự có mặt của Thủ tướng Chính phủ.

Pierre-Alain Muet

Cố vấn Thủ tướng,

Giáo sư Trường Đại học Bách khoa

Nội dung của nền kinh tế mới¹

Daniel Cohen

Giáo sư Trường Đại học Sư phạm

Michèle Debonneuil

Ủy ban Kế hoạch nhà nước

Giới thiệu

Thuật ngữ “nền kinh tế mới” được sử dụng nhằm thể hiện hai nội dung: một lĩnh vực hoạt động mới đang phát triển mạnh mẽ, lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông và một cách thức mới trong việc tổ chức toàn bộ nền kinh tế. Hiểu theo nghĩa hẹp, thì lĩnh vực “kinh tế mới” chiếm khoảng 5% GDP của Pháp (khoảng 8% GDP của Mỹ). Hiểu theo nghĩa rộng, nó bao hàm tất cả các lĩnh vực có sử dụng công nghệ thông tin và viễn thông, thậm chí bao hàm toàn bộ nền kinh tế. Việc xác định phạm vi đích thực của nền kinh tế mới không chỉ thuần túy mang tính lý thuyết.

1. Bản báo cáo này do một nhóm nghiên cứu thực hiện. Các bài nghiên cứu của Michel Didier, Michel Martinez, Gilbert Cette, Jacques Mairesse, Yussuf Kocoglu, Elie Cohen, Philippe Askenazy, Gérard Maarek, Patrick Artus, Évariste Lefevre, Reza Lahidji, Romain Duval và Laurent Bouscharain cũng được trình bày trong bản báo cáo này.

Không chỉ là một hiện tượng mang tính kỹ thuật, sự xuất hiện của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông chính là phần nổi mà chúng ta có thể nhìn thấy được của một quá trình chuyển biến sâu rộng của các nền kinh tế công nghiệp khởi nguồn ngay từ những năm 60 và 70 thế kỷ XX. Chúng ta hoàn toàn có đủ cơ sở để có thể nói đến một cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ ba đang diễn ra cùng với sự chuyển biến này. Giống như những cuộc cách mạng trước, cuộc cách mạng này sẽ nhanh chóng làm lỗi thời những mô hình tổ chức sản xuất trước đây và chủ yếu dựa trên hai quá trình cơ bản: đổi mới về kỹ thuật và đổi mới về xã hội, hay nói cách khác là áp dụng những cách thức mới trong tổ chức lao động.

Những thành tựu đổi mới về kỹ thuật thì chúng ta đều đã biết. Có thể kể ra đây một vài thời điểm lịch sử quan trọng. Năm 1947, phát minh ra máy bán dẫn *transistor*. Năm 1969 đánh dấu sự ra đời của mạng APANET, phiên bản đầu tiên của mạng Internet, với dự án do Bộ Quốc phòng Mỹ thực hiện. Năm 1971, bộ vi xử lý Intel đầu tiên ra đời. Năm 1974, máy vi tính đầu tiên mang tên ALTAIR được đưa ra bán trên thị trường. Năm 1976, máy vi tính thông dụng đầu tiên của hãng Apple được giới thiệu. Chính những thành tựu đổi mới này đã tạo nền tảng cho sự phát triển của một mô hình kinh tế mà ngày nay chúng ta gọi là “nền kinh tế mới”. Có rất nhiều yếu tố khác nhau góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế này. Chính sách tự do hoá quản lý kinh tế vào đầu những năm 80 thế kỷ XX đã mở đường cho các doanh nghiệp tham gia cạnh tranh trong một lĩnh vực vốn bị kiểm soát bởi hai tập đoàn lớn (IBM và AT&T), tạo điều kiện cho sự xuất hiện của các đối thủ cạnh tranh mới như Microsoft, Intel, Cisco, Dell là những hãng chưa từng tồn tại trong thời kỳ những năm 70 thế kỷ XX. Việc thực hiện chính sách tự do hoá còn được tạo điều kiện thuận lợi bởi “cuộc cách mạng tài chính” được đề cập trong bài bình luận của Gérard Maarek. Dưới sự bảo trợ của các quỹ hưu trí và các quỹ đầu tư khác, các thị trường tài chính, từ lâu vốn có rất ít vai trò đối với

sự tăng trưởng kinh tế, dần dần đã lấy lại được sức mạnh sáng tạo, năng động của mình. Nguồn vốn cấp cho các doanh nghiệp năng động, tiên phong trong lĩnh vực công nghệ mới (*"Start-up"*), sự phát triển của các mô hình liên doanh liên kết rõ ràng đang góp phần làm xuất hiện một hiện tượng mới, đó là định giá quá cao các chứng chỉ tài chính có giá.

Sự phát triển của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông với những tác động tích cực đối với tăng trưởng kinh tế còn kéo theo một tác động quan trọng nữa: phổ biến một mô hình tổ chức sản xuất mới ra toàn bộ nền kinh tế. Mặc dù vẫn còn chiếm tỷ trọng thấp trong toàn bộ nền kinh tế (3,5% số lượng việc làm ở Pháp và 4% ở Mỹ), nhưng lĩnh vực của nền kinh tế mới đang chiếm một tỷ lệ đầu tư quan trọng (đối với trường hợp nước Mỹ, tỷ lệ này là gần 50%) và đang góp phần hình thành nên một mô hình tổ chức sản xuất mới trong các lĩnh vực khác của nền kinh tế.

Vấn đề về xác định vai trò của công nghệ thông tin đối với tăng trưởng kinh tế từ lâu đã được đặt ra thông qua cái mà chúng ta gọi là "nghịch lý Solow". Năm 1987, Solow đã viết một câu nổi tiếng: "Người ta nhìn thấy máy vi tính ở khắp nơi, trừ trong lĩnh vực thống kê". Cho đến thời gian gần đây, chúng ta hầu như vẫn chưa kết luận gì được về vai trò của quá trình tin học hoá đối với tăng trưởng kinh tế, hay cụ thể hơn là đối với hiệu suất lao động. Tuy nhiên, như nội dung chúng tôi trình bày trong bản báo cáo, dù sao nghịch lý Solow cũng đã được khắc phục. Xét trên bình diện các dữ liệu kinh tế vĩ mô, trong nửa cuối những năm 90 thế kỷ XX việc sử dụng công nghệ tin học ngày càng đóng một vai trò quan trọng. Ở Mỹ, việc sử dụng công nghệ tin học đã đóng góp tới 0,9 điểm tăng trưởng. Vai trò quan trọng của việc sử dụng công nghệ tin học thể hiện ở tỷ lệ đầu tư của các doanh nghiệp. Đầu tư vào công nghệ tin học đang mang lại những lợi ích lớn do giá thành ngày càng giảm. Hơn nữa, tin học, với tư cách là một lĩnh vực sản xuất, cũng góp phần trực tiếp vào sự tăng trưởng của nền kinh tế nhờ những năng lực sản

xuất tiềm ẩn của lĩnh vực này. Theo đánh giá của một số chuyên gia, lĩnh vực này có thể đóng góp tới 0,5 điểm tăng trưởng.

Các dữ liệu kinh tế vĩ mô thời gian vừa qua cho thấy nghịch lý Solow phần nào đã được giải quyết, ít ra là đối với trường hợp của nước Mỹ. Tuy nhiên, vẫn rất cần phải nắm bắt được bản chất của sự lệch pha giữa thời điểm xuất hiện công nghệ tin học và thời điểm việc áp dụng công nghệ này có tác động tới nền kinh tế. Vấn đề này càng trở nên quan trọng hơn đối với nước Pháp, bởi vì nước Pháp vẫn đang chịu tác động của nghịch lý Solow: phần đóng góp của việc áp dụng công nghệ tin học vào tăng trưởng kinh tế vẫn còn thấp, chỉ khoảng từ 0,2 đến 0,3 điểm tăng trưởng (Cette, Mairesse và Kocoglu).

Các công trình nghiên cứu dựa trên cơ sở các dữ liệu doanh nghiệp do Philippe Askenazy giới thiệu đã làm sáng tỏ thêm về nghịch lý Solow. Xét trên bình diện kinh tế vi mô, tức là ở cấp độ doanh nghiệp, thì tin học chỉ là một trong nhiều yếu tố của năng lực sản xuất. Một yếu tố khác tạo ra năng lực sản xuất là tổ chức lao động. Nếu không có một phương thức tổ chức lao động phù hợp, thì đầu tư vào thiết bị tin học cũng chỉ là một sự đầu tư đắt đỏ và lãng phí. Qua nghiên cứu, có thể thấy việc đầu tư vào các thiết bị tin học làm tăng hiệu quả hoạt động của những doanh nghiệp được tổ chức lại lao động, nhưng lại làm giảm hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất của những doanh nghiệp không tổ chức lại lao động. Vào đầu những năm 90 thế kỷ XX, tỷ lệ giữa hai loại doanh nghiệp là 50/50, từ đó làm xuất hiện nghịch lý Solow: những lợi ích do các doanh nghiệp này đạt được chỉ đủ để bù đắp cho những thua thiệt của các doanh nghiệp kia. Nhưng cho đến cuối những năm 90 thế kỷ XX, thì tỷ lệ các doanh nghiệp Mỹ được hưởng lợi từ việc áp dụng công nghệ tin học đã tăng lên 80%.

Tình hình này là rất đáng khích lệ đối với nước Pháp, bởi nước Pháp đang ở trong một tình trạng không có nhiều điểm khác biệt so với tình trạng của nước Mỹ vào đầu những năm 90

thế kỷ XX: tin học hoá đã xuất hiện khắp nơi, và tới đây sẽ xuất hiện cả trong lĩnh vực thống kê về hiệu suất.

Có một vấn đề cơ bản khác mà Gordon đã nêu lên liên quan đến sự đóng góp trực tiếp của các doanh nghiệp sản xuất vào tăng trưởng kinh tế. Nước Pháp nói riêng và châu Âu nói chung vẫn còn phụ thuộc vào Mỹ trong lĩnh vực công nghệ, ngay cả trong lĩnh vực tưởng như châu Âu có lợi thế so sánh so với Mỹ, lĩnh vực điện thoại di động (nhờ việc lựa chọn áp dụng công nghệ số). Trong bài bình luận của mình, Élie Cohen đã nhấn mạnh rằng hãng điện thoại di động hàng đầu thế giới Nokia cũng đã đặt một trong những trung tâm nghiên cứu và phát triển quan trọng nhất của mình ở thung lũng Silicon. Hãng Alcatel của Pháp cũng đang rất năng động trong việc mua lại các doanh nghiệp tích cực đổi mới của Mỹ. Hãng SFR cũng phụ thuộc vào hãng Nortel của Canada về công nghệ. Liên quan đến việc hình thành chuẩn mới UMTS, những công nghệ động lực lại chính là do các hãng của Mỹ phát triển lên, chẳng hạn như hãng Qualcomm. Còn nhiều ví dụ khác cho thấy sự vượt trội của Mỹ trong lĩnh vực này.

Việc các nước châu Âu tụt hậu hơn so với Mỹ trong lĩnh vực sản xuất các thiết bị công nghệ thông tin có lẽ một phần bắt nguồn từ chi phí sản xuất cố định quá cao. Ngay cả các nước lớn ở châu Âu cũng không chịu nổi những chi phí này. Các nước châu Âu phải có một chiến lược hợp tác có hiệu quả nhằm chia sẻ gánh nặng về chi phí cố định thì mới có thể hình thành một ngành sản xuất thiết bị công nghệ mới thực sự của riêng châu Âu.

Đây là một vấn đề rất quan trọng đối với châu Âu. Cho dù các nước sử dụng công nghệ thông tin có thể được hưởng phần lớn lợi ích do các nước sản xuất công nghệ thông tin tạo ra, nhưng xét trên nhiều khía cạnh, các nước sản xuất công nghệ thông tin vẫn có ưu thế hơn so với các nước chỉ thuần túy sử dụng chúng. Thứ nhất, các nước sản xuất thu được lợi nhuận từ giai đoạn bắt đầu tung sản phẩm ra bán trên thị trường. Thứ hai, người sử dụng ở các nước này sẽ có khả năng hơn trong việc áp dụng công

nghe mới trong đời sống cũng như trong sản xuất so với người sử dụng ở các nước không sản xuất các công nghệ, các thiết bị thông tin này. Do vậy, vấn đề quan trọng đặt ra là phải cố gắng để thu hẹp khoảng cách tụt hậu cũng như phải hiểu được nguyên nhân của sự tụt hậu đó.

Sự tụt hậu của châu Âu so với Mỹ trong lĩnh vực công nghệ thông tin bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân, trong đó một trong những nguyên nhân quan trọng đó là tỷ lệ đầu tư trong GDP của châu Âu vào hoạt động nghiên cứu - phát triển (R&D) thấp hơn so với Mỹ. Những nước lớn ở châu Âu như Pháp, Đức, Anh có thể có tỷ lệ đầu tư tương đương với Mỹ. Tuy nhiên, như thế vẫn chưa đủ. Là những nước hàng đầu ở châu Âu, đáng lẽ ra các nước này còn phải đầu tư nhiều hơn nữa vào hoạt động nghiên cứu - phát triển, giống như vai trò đầu tàu của hai bang Masachuset và Caliphóocnia của Mỹ với tỷ lệ đầu tư vào nghiên cứu - phát triển lớn hơn rất nhiều so với bang Akansát và Mitsuri. Do không có được những trung tâm phát triển mang tính đầu tàu như ở Mỹ, cho nên châu Âu đương nhiên sẽ bị tụt hậu so với Mỹ trong lĩnh vực công nghệ (về vấn đề này, có thể tham khảo thêm các bản báo cáo trước đây của Hội đồng Phân tích kinh tế: Báo cáo năm 1998 của Michel Didier và Robert Boyer; Báo cáo năm 2000 của Élie Cohen và Jean-Hervé Lorenzi). Đối với trường hợp của nước Pháp, một mặt tỷ lệ đầu tư vào nghiên cứu - phát triển đạt mức thấp, mặt khác, trong tỷ lệ đầu tư đó, phần dành cho nghiên cứu về công nghệ thông tin cũng thấp hơn so với các lĩnh vực nghiên cứu khác. Trong bản báo cáo mới đây của Ủy ban Kế hoạch nhà nước (Báo cáo mang tên "Hoạt động nghiên cứu cơ bản và đổi mới: nước Pháp trong cuộc cạnh tranh toàn cầu"), có thể thấy rằng nguyên nhân của tình trạng này là do lĩnh vực nghiên cứu của Pháp thiếu tính nhanh nhạy và năng động. Điều này lại xuất phát từ một lý do rất đơn giản: áp lực đối với sinh viên ở Pháp đầu tư vào nghiên cứu các lĩnh vực nhiều hứa hẹn yếu hơn so với những nơi khác, do có sự tách biệt, biệt lập (dù chỉ một phần)

giữa các trường đại học và các trung tâm nghiên cứu... Đây là một vấn đề có phạm vi rộng cần phải tiếp tục tập trung nghiên cứu thêm.

Nếu xét tổng thể các lĩnh vực, thì Mỹ đã biết cách huy động được những lợi thế so sánh chính của mình. Là một siêu cường về quân sự, quân đội Mỹ, thông qua Bộ Quốc phòng đã là tác giả của nhiều phát minh lớn, trong đó hàng đầu phải kể đến mạng Internet. Là một siêu cường về tài chính, Mỹ là nơi khởi nguồn cho “cuộc cách mạng tài chính” vào những năm 80 thế kỷ XX, với việc phá vỡ sự liên kết giữa “ngân hàng” và “nhà quản trị”, tạo điều kiện cho sự phát triển của các hoạt động chuyên sâu hơn nhưng cũng nhiều rủi ro hơn. Là một siêu cường trong lĩnh vực tri thức, Mỹ đã biết dựa vào các trường đại học của mình để hình thành nên một “nền kinh tế mới”, nền kinh tế của tri thức và đổi mới. Trước thách thức đến từ nước Mỹ, châu Âu đã bắt đầu hành động. Sự ra đời của đồng euro sẽ đặt nền tảng cho sự hình thành một siêu cường tài chính mới. Việc thực hiện chính sách tự do hoá ngành công nghiệp viễn thông đã tạo điều kiện cho sự phát triển mạnh mẽ của lĩnh vực này. Về phía các tổ chức công nghiệp cũng đã dần dần áp dụng các phương pháp mới tận dụng những lợi ích mang lại từ cuộc cách mạng tin học. Với điểm xuất phát chậm hơn so với Mỹ khoảng một thập kỷ, châu Âu đang phải đối mặt với một nghịch lý thường thấy của lịch sử kinh tế. Châu Âu sẽ phải nỗ lực rút ngắn sự tụt hậu của mình so với Mỹ, điều này sẽ kích thích tăng trưởng với nhịp độ nhanh hơn. Tại cuộc họp của Hội đồng châu Âu tổ chức tại Lisbon vào tháng 3 năm 2000, Liên minh châu Âu đã xác định một mục tiêu chiến lược đầy tham vọng cần đạt được trong 10 năm tới là trở thành “một nền kinh tế tri thức có năng lực cạnh tranh nhất và năng động nhất trên thế giới”. Để thực hiện mục tiêu này, Liên minh châu Âu đã xây dựng những chính sách lớn nhằm “thiết lập những điều kiện thuận lợi để tạo đủ việc làm cho người lao động, hình thành một không gian châu Âu trong lĩnh vực nghiên cứu cơ bản và đổi mới; tạo môi trường thuận lợi cho việc thành lập và phát triển các

doanh nghiệp tích cực đổi mới; tiếp tục tiến trình cải cách để hoàn thiện và đảm bảo cho sự vận hành có hiệu quả của thị trường nội địa châu Âu; tiến tới xây dựng các thị trường tài chính hoạt động có hiệu quả và thống nhất trên toàn châu Âu”. Tuy nhiên, châu Âu cũng đã bị mất lợi thế trong một số lĩnh vực quan trọng, điều này trong tương lai có thể vẫn sẽ tạo ra sự cách biệt với Mỹ.

Phạm vi của nền kinh tế mới: sản xuất và sử dụng công nghệ thông tin và viễn thông

Các công nghệ được xếp vào danh mục công nghệ thông tin và viễn thông

Các nhà thống kê đã sử dụng một định nghĩa với phạm vi rộng về lĩnh vực công nghệ thông tin dựa trên cơ sở danh mục các hoạt động và các sản phẩm được áp dụng ở nước mình. Các tổ chức quốc tế cũng đưa ra định nghĩa về lĩnh vực công nghệ thông tin trên cơ sở kết hợp những ưu điểm của các danh mục về công nghệ thông tin của các quốc gia.

Nói chung, việc lựa chọn các hoạt động được tiến hành dựa trên cơ sở tầm quan trọng của các lĩnh vực. Hầu hết các quốc gia đều lựa chọn ba lĩnh vực chính: lĩnh vực “tin học” bao gồm tất cả các ngành sản xuất thiết bị và các dịch vụ đi kèm, chủ yếu là dịch vụ vận hành, khai thác, bảo trì; lĩnh vực “điện tử” cùng với hoạt động sản xuất linh kiện điện tử và một số loại máy móc; lĩnh vực “viễn thông” bao gồm các hoạt động dịch vụ và sản xuất thiết bị. Mỹ còn xếp vào lĩnh vực công nghệ mới về thông tin cả những hoạt động truyền phát các chương trình nghe nhìn, buôn bán các sản phẩm, dịch vụ công nghệ thông tin, trong khi đó các nước khác không làm như vậy.

Bảng 1 dưới đây cho phép so sánh một cách đơn giản danh mục công nghệ thông tin của Pháp và Mỹ.

1. So sánh danh mục các công nghệ thông tin, viễn thông của Pháp và của Mỹ

Đơn vị: Triệu franc và triệu đôla

	Pháp		Mỹ	
	Mức đóng góp vào GDP	% GDP	Mức đóng góp vào GDP	% GDP
<i>Thiết bị</i>	133.019	1,6	277.940	3,3
Sản xuất máy văn phòng và thiết bị tin học	20.780	0,3	99.635	0,5
Buôn bán máy văn phòng và thiết bị tin học	28.252	0,3	74.559	0,9
Sản xuất linh kiện điện tử	17.821	0,2	81.370	1,0
Sản xuất thiết bị đo lường và kiểm tra	35.645	0,4	45.630	0,5
Sản xuất thiết bị thu, ghi, phát	3.378	0,0	3.400	0,0
Sản xuất thiết bị truyền phát	27.145	0,3	33.347	0,4
<i>Dịch vụ</i>	283.406	3,4	419.399	4,9
Hoạt động dịch vụ tin học	189.086	1,7	170.752	2,0
Cho thuê máy văn phòng và thiết bị tin học	10.138	0,1	2.204	0,0
Bán lẻ máy văn phòng và thiết bị tin học	-	-	8.383	0,0
Viễn thông	108.616	1,3	182.253	2,1
Phát các chương trình nghe nhìn	25.566	0,3	60.807	0,7
<i>Toàn bộ lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông</i>	416.426	5,1	697.339	8,2
Trong đó: Các công nghệ thông tin, viễn thông nằm ngoài lĩnh vực hoạt động nghe nhìn	390.860	4,7	636.532	7,5
<i>Giá trị gia tăng hay tỷ trọng của toàn bộ lĩnh vực kinh tế mới trong GDP</i>	8.245.020		8.534.202	

Ghi chú: Trong danh mục công nghệ thông tin của Pháp, lĩnh vực sản xuất các thiết bị đo lường và kiểm tra bao gồm các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao (ví dụ như hệ thống định vị bằng vệ tinh) và cả các sản phẩm truyền thống như la bàn. Mỹ chỉ xếp các sản phẩm để truyền tải thông tin bằng phương tiện điện tử vào danh mục công nghệ thông tin, viễn thông.

Có một số loại hoạt động quan trọng được xếp trong danh mục công nghệ thông tin, viễn thông của Pháp nhưng lại không được đưa vào các số liệu kế toán của Pháp (chẳng hạn như hoạt động buôn bán máy văn phòng và thiết bị tin học). Một số hoạt động khác cũng không được đưa vào các số liệu thống kê quốc gia, chẳng hạn như lĩnh vực viễn thông.

Định nghĩa của Pháp về lĩnh vực công nghệ thông tin không khác gì nhiều so với định nghĩa của OECD, cả hai đều sử dụng bảng mã hiệu của danh mục CITI. Sự khác biệt cơ bản nhất liên quan đến khía cạnh giá trị gia tăng là trong danh mục của OECD, có thêm các hoạt động như “sản xuất thiết bị đo lường và kiểm tra”, “buôn bán sỉ các loại thiết bị này”. Hai lĩnh vực này chiếm một phần giá trị gia tăng đáng kể, bởi nó bao gồm một phần quan trọng các hoạt động lắp ráp và hình thành các hệ thống tin học. Những điểm khác biệt cơ bản giữa định nghĩa của OECD và định nghĩa của Mỹ về lĩnh vực công nghệ thông tin chính là những điểm đã nêu liên quan đến hoạt động thương mại bán lẻ và truyền phát các chương trình nghe nhìn. Trên cơ sở các nội dung trình bày trên đây, chúng ta sẽ tiến hành so sánh các danh mục lĩnh vực công nghệ thông tin trên phạm vi quốc tế. Phần lớn các dữ liệu được tính toán đối với mỗi nước đều dựa trên cơ sở bảng danh mục lĩnh vực công nghệ thông tin chính thức của nước đó.

Với danh mục chung về lĩnh vực công nghệ thông tin trình bày tại Bảng 1, có thể thấy rằng trong năm 1998, lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông ở Pháp chiếm tỷ trọng là 5,1% GDP so với 8,2% ở Mỹ². Sự cách biệt giữa Pháp và Mỹ chủ yếu là do sự yếu kém của lĩnh vực sản xuất linh kiện điện tử và thiết bị tin học của Pháp. Khoảng cách này đã bắt đầu tăng lên kể từ cuối những năm 80 thế kỷ XX. Vào năm 1990, sự cách biệt giữa Pháp và Mỹ mới chỉ là 1,4 điểm, đến nay đã tăng lên 3,1 điểm.

Trong thời gian từ năm 1990 đến 1998, ở Pháp, đầu tư của khu vực tư nhân cho những sản phẩm của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông đã tăng từ 1,5% lên 1,7% GDP, trong khi đó ở Mỹ đã tăng từ 3% lên 4,1% GDP. Như vậy, sự cách biệt đã tăng lên trong suốt thập kỷ 90 thế kỷ XX chủ yếu vì những lý do mang tính chu kỳ. Năm 1997, đầu tư vào các thiết bị tin học ở Pháp đã tăng lên 28 tỷ frăng so với 1,2 tỷ frăng năm 1967. Như

2. Ở đây, chúng tôi không có số liệu tương ứng của OECD.

vậy, tỷ lệ đầu tư đã tăng trung bình 11%/ năm (so với 8,3% đối với tổng đầu tư vào trang thiết bị nói chung): trong vòng 30 năm, mức đầu tư này đã tăng lên gấp 20 lần. Năm 1997, tỷ lệ đầu tư vào lĩnh vực tin học chiếm 5% tổng mức đầu tư vào trang thiết bị nói chung, so với 3,5% vào năm 1967. Tỷ lệ đầu tư vào lĩnh vực tin học đã tăng từ 0,3% GDP vào năm 1967 lên 0,4% GDP vào năm 1997. Nếu tính đến cả yếu tố giảm giá, thì mức đầu tư vào thiết bị tin học đã có tốc độ tăng trưởng gấp 9 lần so với tổng mức đầu tư vào trang thiết bị nói chung trong khoảng thời gian từ năm 1967 đến 1997 (30% so với 3,5%).

Khối lượng các nguồn vốn được đánh giá dựa trên khối lượng các khoản đầu tư tích tụ theo thời gian. Với tỷ lệ giảm giá khoảng 30% đối với các thiết bị tin học và 15% đối với các thiết bị nói chung (tương ứng với thời gian sử dụng trung bình là 12-15 năm, gấp đôi so với thời gian sử dụng trung bình của các thiết bị tin học), trong năm 1997, nguồn vốn dưới dạng thiết bị tin học lên đến 61 tỷ frăng, chiếm 2,2% tổng mức vốn thể hiện dưới dạng các thiết bị nói chung, có giá trị ước tính bằng 2.800 tỷ frăng. Như vậy, nguồn vốn dưới dạng thiết bị tin học chiếm 0,8% GDP, nguồn vốn dưới dạng các thiết bị nói chung chiếm 34% GDP.

Trong giai đoạn từ năm 1990 đến 1998, tỷ lệ tạo thêm việc làm hàng năm trong lĩnh vực công nghệ là khoảng 0,8%, tức là cao gấp đôi so với tỷ lệ tạo việc làm trong toàn bộ nền kinh tế. Như vậy, ở Pháp, cho đến cuối năm 1998, khu vực công nghệ đã tạo ra 726.500 việc làm, chiếm 3,5% tổng số việc làm và 2,1% tổng dân số trong độ tuổi lao động.

Năm 1998, ở Mỹ, lĩnh vực công nghệ đã tạo ra 5.015.800 việc làm, chiếm 3,8% tổng số việc làm và 2,8% dân số trong độ tuổi lao động. Nếu tính tỷ lệ với dân số trong độ tuổi lao động, thì lĩnh vực công nghệ ở Mỹ tạo ra số lượng việc làm nhiều hơn 1/3 so với các lĩnh vực công nghệ ở Pháp. Sự chênh lệch này xuất phát từ hai lý do: Thứ nhất, lĩnh vực công nghệ ở Mỹ chiếm một vị trí rất quan trọng; thứ hai, tỷ lệ tạo việc làm ở Mỹ cao hơn ở Pháp.

2. Tổng số việc làm tạo ra trong các ngành có sử dụng công nghệ thông tin, viễn thông

Đơn vị: 1.000

	Pháp		Mỹ	
	1990	1998	1990	1998
Tổng số việc làm	19.653,0	20.507,0	118.795,7	131.462,6
Toàn bộ lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông	683,7	726,5	4.077,8	5.015,8
Thiết bị	376,1	332,9	2.337,8	2.349,8
Thiết bị tin học	267,8	253,3	1.993,0	1.996,4
Thiết bị viễn thông	108,3	79,6	344,8	353,4
Dịch vụ	307,6	393,6	1.740,0	2.666,0
Dịch vụ tin học	144,8	225,3	790,4	1.624,5
Dịch vụ viễn thông	162,8	168,3	949,6	1.041,5

Nguồn: REXECODE.

Các yếu tố hình thành các công nghệ mới về thông tin

Sự phát triển của các công nghệ thông tin đã làm xuất hiện một lĩnh vực hoạt động mới. Một số các sáng kiến đổi mới đạt đến độ chín đã cho phép xác định được phạm vi của lĩnh vực hoạt động mới này. Chúng đã góp phần tạo ra hai loại linh kiện quan trọng: Các linh kiện vi điện tử (bộ vi xử lý, bộ nhớ...), các linh kiện quang điện tử (sợi quang học, tia laser...) và phần mềm máy tính.

Các linh kiện vi điện tử hàng năm liên tục được cải tiến với công suất mạnh hơn, kích thước thu nhỏ hơn, dễ sử dụng và dễ phổ biến hơn. Những cải tiến này chủ yếu dựa trên việc khai thác các tính chất lý học của các linh kiện đó. Chẳng hạn theo định luật Moore, thì công suất của các bộ vi xử lý cứ mỗi năm hoặc năm rưỡi lại tăng lên gấp đôi do việc tăng mật độ các ổ tụ trên một cm^2 silic³.

3. Sự phát triển này cũng có giới hạn của nó xét trên khía cạnh vật lý học (một điện tử chỉ chuyển được một bit).

Công suất của các linh kiện và các phần mềm gia tăng sẽ cho phép tăng công suất của thiết bị được sản xuất, chẳng hạn như máy vi tính, máy chuyển mạch, máy tính cước trên mạng viễn thông, các thiết bị đầu cuối (máy thu hình, PABX⁴, máy điện thoại cố định và di động).

Ngày nay, các sản phẩm và dịch vụ mới tiếp thu những thành tựu của các công nghệ mới về thông tin ngày càng ra đời nhiều hơn, đặc biệt là liên quan đến những công nghệ mới vừa xuất hiện hoặc sẽ xuất hiện trên thị trường, như mạng Internet, điện thoại không dây. Như vậy, lĩnh vực công nghệ thông tin sẽ chiếm tỷ trọng ngày càng lớn hơn trong GDP.

Hơn nữa, các sản phẩm của lĩnh vực công nghệ mới cũng sẽ được sử dụng để sản xuất ra các sản phẩm thuộc các lĩnh vực khác và góp phần đổi mới cách thức sản xuất cũng như phương thức tổ chức nền sản xuất nói chung. Người ta gọi các lĩnh vực này là “lĩnh vực sử dụng công nghệ mới” để phân biệt với “lĩnh vực sản xuất ra công nghệ mới”. Trên thực tế, ranh giới phân chia giữa hai lĩnh vực này là rất mờ nhạt và đang mất dần cùng với những thay đổi trong danh mục xếp loại các công nghệ mới, với sự xâm nhập ngày càng sâu của các công nghệ mới vào nền kinh tế⁵.

Hiệu ứng chất lượng

Việc cải thiện tính năng, tác dụng của các sản phẩm công nghệ thông tin đặt ra một vấn đề cơ bản về việc tính đến hiệu

4. PABX : Private Automatic Branch Exchange.

5. Không phải lúc nào cũng dễ dàng xác định được một sản phẩm được thiết kế từ các linh kiện điện tử có phải thuộc về lĩnh vực công nghệ mới hay không. Chẳng hạn như đối với các thiết bị có sử dụng rôbốt, máy vi phân, đồ chơi điện tử, máy trò chơi điện tử, máy sử dụng trong y học là những loại thiết bị không thuộc lĩnh vực công nghệ mới về thông tin.

ứng chất lượng. Người ta tiến hành so sánh giá cả của hai sản phẩm có tính năng, tác dụng khác nhau vào hai thời điểm khác nhau. Để thực hiện việc so sánh này, các chuyên gia đã tiến hành tính toán hiệu quả mang lại từ việc chuyển từ sử dụng bộ vi xử lý được sản xuất vào năm n sang sử dụng bộ vi xử lý với công suất mạnh hơn được sản xuất vào năm $(n+1)$, nói cách khác là tiến hành đánh giá sự thay đổi về giá cả trong khoảng thời gian n và $(n+1)$ trên cơ sở tính năng, công dụng của hai bộ vi xử lý là như nhau⁶ (Về nội dung cụ thể, xem phần trình bày của Cette, Mairesse và Kocoglu). Như vậy, việc cải thiện tính năng, tác dụng của sản phẩm sẽ dẫn đến việc giảm giá và tăng khối lượng tương ứng các bộ vi xử lý được sản xuất ra.

Theo chỉ số này, trong giai đoạn 30 năm vừa qua, chi phí đầu tư vào thiết bị tin học đã liên tục giảm xuống với tốc độ rất nhanh. Trong vòng 30 năm, giá của các thiết bị tin học đã giảm đi 130 lần, với tỷ lệ giảm trung bình là 15%/năm, trong khi đó giá của các thiết bị khác nói chung tăng lên bình quân 4,3%/năm. Nói chung, tình hình ở Pháp và ở Mỹ đều tương tự như nhau. Tuy nhiên, từ năm 1995, do giá thiết bị tin học ở Mỹ giảm với tốc độ rất nhanh cho nên đã bắt đầu xuất hiện sự cách biệt giữa Pháp và Mỹ.

6. Phương pháp tính toán của các nước nói chung đều tương tự như nhau, chủ yếu sử dụng các mức giá tối ưu đối với các sản phẩm, dịch vụ thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông. Tuy nhiên, do những khó khăn và chi phí tính toán giá tối ưu, cho nên từ năm 1999, ở Pháp và ở Mỹ, người ta chỉ áp dụng cách tính toán này cho các thiết bị tin học. Hệ thống kế toán của Mỹ cũng đã bắt đầu áp dụng phương pháp tính toán giá tối ưu cho phần mềm tin học và thiết bị viễn thông. Giá của các loại sản phẩm, dịch vụ khác được tính toán theo chi phí thực tế, tức là không bao gồm hiệu ứng chất lượng.

3. Tỷ lệ tăng giá hàng năm của các sản phẩm đầu tư ở Pháp

Đơn vị: %/năm

	1970-1998	1970-1980	1980-1990	1990-1998	1995-1998
Thiết bị tin học	-15,0	-17,3	-11,1	-17,0	-20,3
Phần mềm máy tính	1,7	2,3	3,8	-1,6	-0,3
Thiết bị thông tin	2,2	3,7	5,1	-3,3	-6,2
Các loại thiết bị khác	4,5	9,0	3,9	-0,4	-0,7

Nguồn: Cette, Mairesse và Kocoglu.

4. Tỷ lệ tăng giá hàng năm và khối lượng các sản phẩm đầu tư ở Mỹ

Đơn vị: %/ năm

	1990-1995		1995-1998	
	Giá	Khối lượng	Giá	Khối lượng
Sản xuất của khu vực tư nhân	1,70	2,74	1,37	4,73
Các lĩnh vực khác	2,01	2,25	2,02	3,82
Máy tính và phần mềm	-21,50	38,67	-36,93	49,26
máy tính: tiêu thụ				
Máy vi tính: đầu tư	-14,59	24,89	-27,58	38,08
Phần mềm máy tính: đầu tư	-1,41	11,59	-2,16	15,18
Thông tin: đầu tư	-1,50	6,17	-1,73	12,79
Dịch vụ cho người sử dụng	-19,34	34,79	-28,62	44,57

Nguồn: W.Jorgenson và K.J. Stiroh.

Một phần của sự giảm giá này không phải bắt nguồn từ việc tính đến yếu tố chất lượng mà từ việc giảm chi phí sản xuất do tăng nhu cầu trong các hoạt động có chi phí cố định. Chẳng hạn như đối với máy vi tính, người ta tính toán được rằng ngay cả trong trường hợp giảm giá mạnh nhất, thì yếu tố chất lượng cũng chỉ đóng góp đến 50%. Như vậy, tác động của yếu tố cầu là rất lớn.

Cơ chế chuyển giao những lợi ích đạt được từ lĩnh vực công nghệ thông tin sang các lĩnh vực khác của nền kinh tế

Để hiểu cơ chế hình thành nền kinh tế mới, chúng ta phải tìm hiểu sự phối hợp giữa lĩnh vực sản xuất các công nghệ mới với các lĩnh vực sử dụng công nghệ mới. Trên thực tế, sự phối hợp này là rất phức tạp. Dưới đây, chúng tôi sẽ trình bày một cách hết sức ngắn gọn, đơn giản sự phối hợp này, nhấn mạnh đến các yếu tố cơ bản của quá trình phổ biến các lợi ích do các công nghệ thông tin mang lại cho các lĩnh vực khác của nền kinh tế, từ đó trả lời câu hỏi: Một quốc gia không sản xuất ra công nghệ thông tin và viễn thông thì bị thiệt những gì?

Nền sản xuất của một nước có thể được mô hình hoá bằng phương trình sau đây:

$$(1) K = aL,$$

$$(2) Y = bK^{\alpha} L^{1-\alpha}$$

Một lĩnh vực sản xuất ra một khối lượng sản phẩm có chứa công nghệ mới về thông tin là K theo phương trình (1). Một lĩnh vực khác sẽ sử dụng những sản phẩm này để sản xuất ra các sản phẩm khác là Y .

Hiệu quả, hiệu suất của lĩnh vực sản xuất ra các công nghệ mới tăng lên không phải vì những lý do gắn với chức năng sản xuất, mà do việc khai thác ngày càng tốt hơn nguồn tài nguyên thiên nhiên mới. Bằng cách nào để tính được mức độ tăng hiệu quả, hiệu suất này? Theo cơ chế nào những lợi ích này được chuyển sang cho các lĩnh vực sử dụng công nghệ mới?

Nếu chúng ta sử dụng giá tối ưu, thì mức độ cải thiện chất lượng của các công nghệ thông tin sẽ tương ứng với mức độ tăng lên của hằng số $\alpha' = \alpha + \Delta\alpha$. Hiệu suất lao động trong lĩnh vực sản xuất các sản phẩm khác cũng tăng lên ở mức $\alpha\Delta\alpha/\alpha$ (định lý phong bì). Có một sự chuyển dịch những hiệu quả, lợi ích đạt được từ lĩnh vực sản xuất công nghệ mới sang các lĩnh vực sử dụng công nghệ mới theo tỷ lệ với hằng số vốn.

Hệ quả tác động về mặt kinh tế của các công nghệ thông tin và viễn thông

Chúng ta cùng nghiên cứu giả thiết về một nền kinh tế ở trạng thái tĩnh, chỉ có hai lĩnh vực: lĩnh vực sản xuất các sản phẩm thiết bị có chứa công nghệ mới K bằng cách chỉ sử dụng yếu tố lao động và lĩnh vực sản xuất các sản phẩm tiêu dùng Y , theo chức năng sản xuất Cobb-Douglas với năng suất không đổi:

$$K = \alpha L_k$$

$$Y = bK^\alpha L_y^\beta$$

$$\text{với } \alpha + \beta = 1$$

Giả thiết toàn bộ dân số trong độ tuổi lao động:

$$L = L_k + L_y$$

Xét ở mức độ tối ưu:

$$L_y = \beta L, L_k = \alpha L$$

$$K = \alpha \alpha L$$

$$Y = b \alpha^\alpha \alpha^\beta L$$

Với mức độ tăng từ α lên $\Delta \alpha / \alpha$ sẽ kéo theo việc tăng từ Y lên $\alpha \Delta \alpha / \alpha$. Đơn giá tiền vốn và lao động, với p sản phẩm tiêu dùng, sẽ là:

$$w/p = b \alpha^\alpha \alpha^\beta$$

$$r/p = b \alpha^\beta \alpha^\beta$$

Mức độ tăng từ α tới $\Delta \alpha / \alpha$ sẽ kéo theo việc tăng tiền lương thực tế w/p lên $\alpha \Delta \alpha / \alpha$ và giảm giá thực tế của tiền vốn r/p xuống $-\beta \Delta \alpha / \alpha$.

Nếu chúng ta không sử dụng giá tối ưu thì mức độ cải thiện chất lượng sẽ được biểu hiện trong lĩnh vực sử dụng công nghệ mới bằng việc tiền vốn được sử dụng sẽ có một hiệu suất tăng lên gấp $1 + \Delta a/a$ lần. Mức độ cải thiện chất lượng trong lĩnh vực sản xuất công nghệ mới sẽ dẫn đến sự gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố ký hiệu là b (còn được gọi là các tiến bộ kỹ thuật chưa được tận dụng) của $\alpha\Delta a/a$.

Việc có sử dụng giá tối ưu hay không cũng không làm thay đổi mức hiệu suất lao động gia tăng do lĩnh vực sản xuất công nghệ mới tạo ra và biểu hiện trong các ngành sử dụng các công nghệ mới. Điều đó sẽ dẫn đến việc tách mức hiệu suất lao động gia tăng ra khỏi khối lượng vốn, vẫn thường được gọi là "tiến bộ kỹ thuật đã được nhập vào" (*capital deepening*), trong trường hợp giá tối ưu, và nhập vào hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất, thường được gọi là "tiến bộ kỹ thuật chưa được nhập vào" (*quality improvement*) trong trường hợp giá cả không tính đến hiệu quả chất lượng.

Xét thấy trong lĩnh vực sản xuất công nghệ thông tin và viễn thông ngày càng áp dụng loại giá tối ưu, cho nên cần phải thận trọng hơn trong việc phân tích về sự phân bổ hiệu suất lao động giữa hai loại tiến bộ kỹ thuật (tiến bộ kỹ thuật được nhập và tiến bộ kỹ thuật không được nhập). Dữ liệu đáng tin cậy nhất là hiệu suất lao động bao gồm cả hai loại trên.

Những điều kiện chuyển dịch những lợi ích đạt được từ lĩnh vực sản xuất công nghệ mới sang các lĩnh vực sử dụng công nghệ mới về thông tin và viễn thông

Công nghệ thông tin đã làm thay đổi sâu sắc phương thức làm việc của các doanh nghiệp, các tổ chức và cuộc sống của người dân. Công nghệ thông tin mở rộng phạm vi hoạt động ra những lĩnh vực trước đây chưa từng tồn tại. Với chức năng là một công cụ tính toán, lựa chọn, tìm kiếm và tổ chức, công nghệ thông tin có tác động đến tất cả các lĩnh vực hoạt động mà ở đó việc tổ chức, xử lý và trao đổi thông tin chiếm vị trí quan trọng, hay nói

cách khác, tác động đến tất cả các lĩnh vực hoạt động của đời sống xã hội. Từ đó, chúng ta có thể hiểu được rằng sự chuyển dịch những lợi ích đạt được từ lĩnh vực sản xuất công nghệ thông tin sang các lĩnh vực sử dụng công nghệ thông tin không phải diễn ra lập tức và đương nhiên như đã từng thấy trong các mô hình trước đây với khả năng điều chỉnh linh hoạt hơn. Sự chuyển dịch này chỉ diễn ra khi cơ cấu nền sản xuất thích ứng với tình hình vật giá mới, có nghĩa là có sự bổ sung thêm các sản phẩm thiết bị của lĩnh vực sản xuất ra công nghệ thông tin. Nói một cách cụ thể, sự chuyển dịch này đòi hỏi phải có thời gian và sự thay đổi sâu sắc trong cơ cấu tổ chức nền sản xuất. Chỉ việc mua một máy vi tính không thôi thì chưa đủ để khai thác hết được hiệu quả của chiếc máy vi tính đó. Những sự biến đổi này có tính chất rất đa dạng, có liên quan đến các thị trường hàng hoá, lao động cũng như thị trường tiền vốn. Ngoài ra, nó liên quan đến cả vai trò điều tiết của nhà nước và những hành vi ứng xử của tất cả mọi người trong cuộc sống hàng ngày. Trong lĩnh vực công nghệ thông tin, yếu tố “biết sử dụng” có vai trò không kém phần quan trọng yếu tố “biết làm”.

Có cần thiết phải trở thành nhà sản xuất các công nghệ mới về thông tin hay chỉ cần tự tổ chức lại cho tốt để tận dụng những lợi ích của công nghệ thông tin mà không cần tốn chi phí để sản xuất ra các công nghệ thông tin đó?

Trong giai đoạn hiện nay, người ta đang đặt ra vấn đề sau đây: nếu một nước sản xuất ra những công nghệ mới đồng thời phải là nước biết sử dụng tốt các công nghệ mới đó thì để tận dụng được lợi ích của chúng, các nước khác có nhất thiết phải tham gia hoạt động sản xuất các công nghệ mới hay không? Phải chăng chỉ cần tự tổ chức lại để thông qua các hoạt động trao đổi có thể tận dụng được những lợi ích do nước sản xuất công nghệ mới tạo ra mà không cần phải tự bỏ tiền ra để sản xuất chúng?

Câu trả lời rất khó, nhưng lại rất quan trọng, bởi đây là một

vấn đề không chỉ đặt ra đối với riêng nước Pháp mà đối với toàn châu Âu trước thách thức đến từ nước Mỹ.

Theo những giả thiết thông thường, người ta cho rằng các nước không sản xuất ra công nghệ mới⁷ vẫn có sức mua tính theo đầu người tăng tương ứng với sức mua của các nước sản xuất ra các công nghệ mới. Tuy nhiên, để đạt được điều này thì nước sản xuất cũng phải có đủ khả năng sử dụng tốt các công nghệ mới đó. Nếu nước không sản xuất ra công nghệ mới lại không đủ khả năng sử dụng tốt các công nghệ mới đó thì sức mua của nước này sẽ giảm xuống tương ứng.

Như vậy, điều kiện quan trọng để có thể tận dụng được những lợi ích do các công nghệ mới mang lại không phải là có sản xuất hay không sản xuất ra chúng mà là có biết sử dụng chúng một cách tốt nhất hay không. Vấn đề đặt ra là liệu nước sản xuất ra các công nghệ mới có được hưởng lợi thể so sánh so với các nước khác trong việc sử dụng các công nghệ mới đó hay không? Sự ra đời của các công nghệ mới kéo theo yêu cầu phải tổ chức lại phương thức hoạt động trong nội bộ các doanh nghiệp, xác định lại các vấn đề về năng lực chuyên môn, thương mại, quy định quản lý ... Việc sử dụng, áp dụng rộng rãi các công nghệ mới sẽ cho phép các doanh nghiệp nhỏ, các nước nhỏ đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn, các nước lớn. Để có thể sử dụng được tốt các công nghệ mới, thì trước hết phải biết được các sản phẩm của các công nghệ đó, sự hình thành nhu cầu ắt sẽ dẫn đến sự nắm bắt được yếu tố cung. Trong khi đó, các sản phẩm của các công nghệ mới về thông tin lại rất phức tạp. Để có thể hiểu biết được về chúng, đòi hỏi phải có rất nhiều nỗ lực về mặt công nghệ. Hiểu thế nào là một ngôn ngữ định hướng đối tượng (C++, Java, Smalltalk,...), một "workflow", một "datawarehouse"; một công cụ "middleware" theo chuẩn Corba thì có những tính năng gì; đánh giá những tiện ích mang lại của công nghệ UMTS; xác định những khả năng sử dụng tiềm tàng của XML; làm chủ được kỹ thuật mô hình hoá UML; xác minh hoạt động của các nhà cung

7. Thường là các nước nhỏ.

ưng và khả năng bảo trì, bảo hành chất lượng. Mặt khác, các công nghệ mới có tốc độ thay đổi rất nhanh, các tiêu chuẩn thực tế được áp dụng mặc dù có sự tồn tại của các tiêu chuẩn trên lý thuyết. Tóm lại, sử dụng công nghệ mới về thông tin đã trở thành một nghề. Để làm được tốt nghề này, cần phải hoà nhập vào nền văn hoá của các công nghệ mới về thông tin, không phải theo nghĩa thiết kế ra các công nghệ đó, mà theo nghĩa là những người hiểu biết về các công nghệ đó.

Hiệu quả tác động của các công nghệ thông tin và viễn thông đối với một nước không sản xuất ra các công nghệ đó

Chúng ta hãy lấy giả thiết nền kinh tế của hai nước 1 và 2, là hai nước không sản xuất ra các công nghệ thông tin, sản xuất ra các sản phẩm K và Y bằng công nghệ riêng của mình. Nước 2 chuyên sản xuất các sản phẩm Y , nước 1 sản xuất cả K và Y (vì nước này lớn hơn hoặc có hiệu suất cao hơn trong cả hai lĩnh vực).

Lợi ích đạt được tính theo đầu người của nước 1, tính bằng khối lượng tiêu thụ, sẽ ở mức tương đương ngay cả trong trường hợp nền kinh tế của nước đó là khép kín:

$$U_1 = b_1 a_1^{-\alpha} \alpha^{\beta}$$

Giá tương đối của K và Y trong nước này áp dụng cho toàn bộ nền kinh tế:

$$r/p = b_1 a_1^{-\alpha} \alpha^{\beta}$$

Nước thứ 2 nhập khẩu các sản phẩm trang thiết bị thông qua trao đổi sản phẩm tiêu dùng. Mức lợi ích tính theo đầu người là như sau:

$$U_2 = (Y_2 - E) / L_2 = (Y_2 - r/p K) / L_2$$

Mức lợi ích này được tính toán bằng cách khấu trừ sức mua

tính theo đầu người đối với các sản phẩm trang thiết bị nhập khẩu có chứa công nghệ mới vào giá trị sản xuất sản phẩm tiêu dùng tính theo đầu người.

Tính mức lợi ích tối đa của nước thứ 2, ta sẽ có:

$$U_2 = b_2 \alpha_2 \alpha_2 \beta_2 (b_1/b_2)^{-\alpha_2} = U_1 (b_2/b_1)^{1/\alpha_2}$$

Nếu b_1 và b_2 Nếu b_1 và b_2 tăng với mức độ như nhau, thì U_1 và U_2 cũng sẽ tăng với mức độ như nhau. Ngược lại, nếu b_2 tăng ở mức thấp hơn b_1 , thì mức lợi ích của nước 2 sẽ tăng thấp hơn mức lợi ích của nước 1.

Các kết quả này được tính toán dựa trên giả thiết là các nền kinh tế có cạnh tranh với nhau ở mức tương đương. Trên thực tế, nền kinh tế công nghệ thông tin là nền kinh tế có mức chi phí cố định cao. Tuy nhiên, trong các mô hình này, mức độ năng động được đánh giá thông qua so sánh hai đại lượng cân đối khi sự thâm nhập thị trường đã hoàn thành. Điều này không cho phép tính đến những mức chênh lệch tồn tại vào giai đoạn đầu ra đời sản phẩm. Cuối cùng, các công nghệ thông tin ở đây được coi như những sản phẩm tiêu thụ trung gian chứ không được coi như nguồn vốn tích tụ.

Mặt khác, nước đứng đầu trong lĩnh vực sản xuất công nghệ có thể định hướng các công nghệ này vào các lĩnh vực có khả năng phục vụ tốt nhất nhu cầu của người tiêu dùng và vì vậy, cho phép người tiêu dùng của nước sử dụng các công nghệ này nhanh hơn và tốt hơn so với người tiêu dùng của các nước khác không sản xuất công nghệ đó.

Rốt cuộc, chỉ những nước làm chủ được quá trình thiết kế và sản xuất các công nghệ mới thì mới có thể thu được các khoản lợi nhuận trong suốt thời kỳ diễn ra sự điều chỉnh lại thể cân bằng. Trong thời kỳ đó, sự thâm nhập thị trường chưa hoàn thành. Bên cạnh những tập đoàn kinh doanh thua lỗ, chẳng hạn như tập

đoàn Amazon (trong khi đó giá trị của các tập đoàn này trên thị trường chứng khoán vẫn không ngừng tăng lên), thì vẫn còn có các tập đoàn khác, chẳng hạn như Microsoft và Intel, là hai trong những tập đoàn kinh doanh thu lãi nhất trên thế giới. Các khoản lợi nhuận này có thể được đầu tư vào hoạt động nghiên cứu - phát triển, và chính điều này lại càng làm tăng thêm sự cách biệt giữa các nước sản xuất công nghệ thông tin và các nước sử dụng công nghệ thông tin.

Nhìn chung, để một nước sử dụng các công nghệ mới có thể thu được những lợi ích do chúng mang lại ở mức tương đương với các nước sản xuất, thì nước đó phải rất nỗ lực nâng cao khả năng sử dụng các công nghệ mới này. Tuy nhiên, thời gian để các nước không sản xuất ra công nghệ mới nắm bắt và làm chủ được các công nghệ mới này có thể sẽ dài hơn. Do đó, để không bị mất vị trí dẫn đầu trong việc lựa chọn các công nghệ mới trong tương lai, thì cũng cần phải thận trọng khi xem xét khả năng của các nước trong việc thiết kế và sản xuất ra các công nghệ mới.

Trên cơ sở quan điểm này, trong phần sau, chúng ta sẽ đánh giá tình hình của Pháp và Mỹ xét trên nhiều khía cạnh khác nhau.

Một thời kỳ tăng trưởng mới ?

Sự hân hoan của nước Mỹ

Một trong những nội dung quan trọng của cuộc thảo luận về nền kinh tế mới hiện nay là xem xét xem nền kinh tế đó có báo hiệu một thời kỳ tăng trưởng kinh tế mới hay không? Có rất nhiều căn cứ để có thể đưa ra câu trả lời khẳng định cho câu hỏi này. Ngày nay, nền kinh tế mạng đang tạo điều kiện cho sự kết nối rất nhiều các tác nhân kinh tế trước đây chưa từng quan hệ với nhau. Một sự chuyên môn hoá hoạt động ở mức cao hơn, các thị trường kết nối với nhau: đã xuất hiện nhiều yếu tố mà các

nhà kinh tế học cho rằng đó là dấu hiệu của một thời kỳ tăng trưởng kinh tế mới.

Trên thực tế, từ năm 1995, nước Mỹ bắt đầu đi vào một thời kỳ tăng trưởng kinh tế với nhịp độ cao. GDP đã tăng với tỷ lệ bình quân 4%/năm trong thời kỳ 1995-1999. Tỷ lệ này sẽ còn được duy trì trong năm 2000 và thậm chí còn đạt mức cao hơn. Lạm phát được kiểm soát, ít ra là cho đến đầu năm 2000. Nhu cầu của khu vực tư nhân cũng tăng mạnh (tiêu thụ, đầu tư). Tỷ lệ tăng trưởng của Mỹ đã đạt mức đáng kinh ngạc. Sự tăng trưởng của nước Mỹ trong những năm 90 thế kỷ XX từ lâu được coi như một sự phục hồi mang tính chu kỳ trong một môi trường thuận lợi mà ở đó sự tăng trưởng tạo ra thu nhập, cơ hội đầu tư, nâng cao hiệu năng sản xuất, tất cả những yếu tố này kết hợp lại để tạo ra một hiện tượng tự duy trì. Bên cạnh chu kỳ tăng trưởng thông thường này, còn phải kể đến một số yếu tố thuận lợi khác nữa. Do sự suy thoái của nền kinh tế thế giới (châu Âu, Nhật Bản, rồi châu Á do cuộc khủng hoảng năm 1997), giá nguyên liệu được định ở mức thấp, điều này góp phần kiềm chế tỷ lệ lạm phát. Cùng với việc đồng đôla tăng giá dẫn đến giá các sản phẩm mà Mỹ nhập khẩu cũng giảm xuống khoảng 10% trong giai đoạn từ năm 1996 đến 1999. Bên cạnh đó, ngành y tế bắt đầu thực hiện chính sách cắt giảm chi phí, điều này cũng góp phần làm giảm tỷ lệ lạm phát qua lương khoảng 0,75 điểm/năm (về vấn đề này, xem bài nghiên cứu của Romain Duval). Bên cạnh các yếu tố ngoại lệ này, phải kể đến khả năng điều hành linh hoạt chính sách tiền tệ vừa mang tính cởi mở, vừa duy trì được lòng tin của các tác nhân kinh tế, tránh được xu hướng gia tăng lạm phát. Tổng hợp tất cả các yếu tố này, từ lâu các nhà quan sát đã nghi ngờ về sự thần kỳ của "nền kinh tế mới".

Tuy nhiên, càng đi sâu vào chu kỳ tăng trưởng, rất nhiều các chỉ số tưởng chừng như sẽ giảm xuống (chẳng hạn như chỉ số về hiệu suất lao động) thì lại vẫn duy trì mức độ tăng trưởng. Chính chỉ số về tăng trưởng GDP cũng không hề có dấu hiệu suy giảm. Sự tăng trưởng này đã gây ngạc nhiên cho các nhà dự báo. Theo

số liệu do Bộ Thương mại Mỹ cung cấp, tỷ lệ tăng trưởng mà các nhà dự báo đưa ra thấp hơn tỷ lệ tăng trưởng thực tế 2,5% trong giai đoạn 1996-1999.

Sự phát triển trong chu kỳ tăng trưởng này có thể so sánh với sự phát triển trong các chu kỳ tăng trưởng trước đây.

5. Mức độ tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ trong những chu kỳ tăng trưởng gần đây

Đơn vị: %/năm

	1961-1969	1982-1990	1993-2000
Năm 1 - 2	4,7	3,1	1,0
Năm 3 - 4	3,7	2,1	2,0
Năm 5 - 6	3,3	1,1	3,3
Năm 7 và +	1,2	1,0	4,2

Nguồn: Bộ Thương mại Mỹ.

Nếu trong các chu kỳ tăng trưởng trước đây, thường tỷ lệ tăng trưởng phát triển theo chiều hướng giảm dần, thì ngày nay, sự phát triển này lại đi theo chiều hướng tăng dần, điều này chứng tỏ rằng các yếu tố thúc đẩy sự tăng trưởng hiệu suất không những không giảm đi mà còn tăng cường thêm. Trong bối cảnh như vậy, các nhà quan sát khó tính nhất cũng đã bắt đầu bớt chỉ trích, đặc biệt là trước sự ủng hộ hoàn toàn của hệ thống chứng khoán đối với “nền kinh tế mới”.

Phân tích sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ

Bảng 6 cung cấp các số liệu cơ bản nhất về sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ, bao gồm tăng GDP và tăng hiệu suất lao động.

Khi so sánh các số liệu thống kê về ba thời kỳ trên, ta thấy rằng khó có thể nói về một sự tăng trưởng “mới”. Tăng trưởng kinh tế của Mỹ trong những năm 90 thế kỷ XX đạt mức khá nhưng chưa phải là cao. Trái lại, các số liệu về tăng trưởng hiệu suất lao động lại rất rõ nét. Mỹ đã dần trở lại với tỷ lệ tăng

trưởng hiệu suất lao động đạt được vào những năm 70 thế kỷ XX. Sự biến đổi còn mạnh mẽ hơn nhiều khi phân tích nửa sau những năm 90 thế kỷ XX, trong thời kỳ đó tỷ lệ tăng trưởng hiệu suất lao động đạt mức cao gấp đôi so với 20 năm trước đó.

6. Phân tích sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ

	Đơn vị: %/năm	
	Tăng trưởng GDP	Tăng trưởng hiệu suất lao động
1975 - 2-1982	3,0	0,7
2-1982 - 4-1990	3,7	1,6
1-1991 - 4-1999	3,5	2,0
Từ 3-1995	4,2	2,6

Nguồn: Bộ Thương mại Mỹ.

Để đánh giá nguồn gốc của sự tăng tốc này, chúng ta sẽ phân tích sự tăng trưởng hiệu năng sản xuất của Mỹ xét trên khía cạnh tích tụ tư bản (tính theo đầu nhân công) và khía cạnh tác động của tiến bộ kỹ thuật (hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất). Chúng ta đặt Y là tổng sản phẩm, K_c là khối lượng sản phẩm phần cứng *hardware* có trong kho chứa, K_{sw} là khối lượng sản phẩm phần mềm *software* có trong kho chứa, K_m là khối lượng các trang thiết bị thông tin có trong kho chứa, K_o là khối lượng các trang thiết bị khác có trong kho chứa, L là khối lượng lao động bỏ ra có điều chỉnh bởi yếu tố chất lượng q . Về mặt kế toán, ta sẽ tính được tỷ lệ đóng góp của từng yếu tố này như sau:

$$Y = \alpha_c K_c + \alpha_{sw} K_{sw} + \alpha_m K_m + \alpha_o K_o + \alpha_L (L + q) + MFP$$

trong đó α dùng để tính tỷ trọng sinh lợi của các yếu tố này, MFP là hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất là hiệu số giữa tỷ lệ tăng trưởng nhận thấy và tỷ lệ tăng trưởng có cơ sở để giải thích. Tỷ trọng sinh lợi của các yếu tố sản xuất được tính dựa trên cơ sở chi phí sử dụng tương ứng với chi phí đầu tư và thể hiện bằng biểu thức:

$$C = [r + \delta_c - \pi_c] P_c$$

trong đó r là tỷ lệ lãi xuất tham chiếu, π_c là mức lạm phát giá P_c của các khoản đầu tư vào lĩnh vực tin học (trong trường hợp này là số âm) và δ_c là tỷ lệ mất giá của các khoản đầu tư này. Trong trường hợp máy vi tính xách tay chẳng hạn, các số liệu cho năm 1997 là như sau: $r = 4\%$; $\delta_c = 30\%$ và $\pi_c = -34\%$. Chi phí sử dụng cao cho thấy mức độ sử dụng các công nghệ tin học cao. Mặc dù tỷ trọng nguồn vốn tin học trong tổng nguồn vốn vẫn còn hạn chế, nhưng mức chi phí sử dụng cao sẽ giải thích cho mức đóng góp cao được tính theo cách như vậy. Để tính toán mức đóng góp của tin học vào hiệu suất lao động, người ta sẽ trừ L đi hai thành tố kia của phương trình (tổng hằng số α bằng với từng đơn vị). Qua tính toán như vậy, Oliner và Sichel đã thu được các kết quả sau (Bảng 7).

7. Phân tích sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ

Đơn vị: % / năm

	1974 - 1990	1991 - 1995	1996 - 1999
Tỷ lệ tăng trưởng hiệu suất lao động	1,43	1,61	2,66
Mức đóng góp của:			
• Tích tụ nguồn tư bản theo đầu người	0,81	0,60	1,09
- Tư bản "kinh tế mới"	0,45	0,48	0,94
Trong đó:			
• Phần cứng Hardware	0,26	0,22	0,58
• Phần mềm Software	0,10	0,21	0,26
• Thiết bị thông tin	0,09	0,05	0,10
- Các nguồn tư bản khác	0,36	0,12	0,16
• Chất lượng nguồn nhân lực	0,22	0,44	0,31
• Hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất	0,40	0,57	1,25

Nguồn: Oliner và Sichel.

Các số liệu trên cho thấy tỷ lệ tăng trưởng hiệu năng sản xuất đạt mức cao kể từ năm 1996, với mức khoảng gần 1 điểm. Có thể nói rằng sự tăng trưởng này một nửa là do sử dụng các công nghệ thông tin, còn một nửa là do sự gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất. Qua phân tích các thành phần của sự tăng trưởng có thể thấy rằng tác động của việc tích tụ nguồn tư bản đối với sự gia tăng hiệu suất sản xuất là một yếu tố cơ bản và bắt nguồn từ sự phát triển của lĩnh vực tin học. Các số liệu này rất gần với các số liệu do Jorgenson và Stiroh (2000) tính toán. Theo kết quả tính toán của Jorgenson và Stiroh, mức độ đóng góp của các công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng trưởng kinh tế là khoảng 0,63 điểm (nhưng sử dụng định nghĩa về sản xuất theo nghĩa rộng, trong đó trừ đi các dịch vụ bất động sản và các tài sản sử dụng dài hạn).

Phân tích của Gordon

Sự phát triển của các tiến bộ kỹ thuật là một điều rất tốt, bởi nó là động lực chính cho sự tăng trưởng dài hạn. Do đó, ở đây cần xác định nguồn gốc của sự tăng trưởng: các tiến bộ kỹ thuật được phân bố đồng đều trong toàn bộ nền kinh tế hay chỉ tập trung trong một vài lĩnh vực mũi nhọn? Trong một công trình nghiên cứu rất nổi tiếng của mình, Robert Gordon đã cho thấy rằng phần lớn tỷ lệ tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất là bắt nguồn từ lĩnh vực sản xuất các sản phẩm tin học. Phân tích sự tăng trưởng của hiệu năng sản xuất tính theo từng giờ lao động dựa trên các yếu tố sản xuất (và sau khi đã có điều chỉnh dựa trên các số liệu tính toán theo cơ sở mới), Gordon đã đạt được kết quả phân tích sau đây (Bảng 8).

8. Tỷ lệ tăng hiệu suất lao động/giờ ở Mỹ

Đơn vị: %/ năm, 1995-1999

	Khu vực tư nhân	Ngoại trừ máy vi tính	Ngoại trừ các tài sản sử dụng dài hạn
Tổng mức tăng trưởng (1)	2,82	2,42	2,05
Mức đóng góp chu kỳ (2)	0,54	0,55	0,62
Xu hướng trước đây (3)	1,47	1,25	1,19
Mức chênh lệch mới đây (1 - 2 - 3)	0,80	0,62	0,24
Sau khi điều chỉnh (chất lượng lao động và nguồn tư bản)	0,62	0,43	0,05

Nguồn: Gordon

Sau khi có sự điều chỉnh theo chu kỳ tăng trưởng, chúng ta thấy vẫn có một sự chênh lệch lớn trong toàn bộ khu vực tư nhân, nhưng sự chênh lệch này khó nhận thấy khi chúng ta loại trừ ngành sản xuất các sản phẩm sử dụng dài hạn. Cách trực tiếp để đề cập vấn đề do Gordon đặt ra là phải tính toán mức độ đóng góp của ngành tin học vào sự gia tăng của hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất. Theo kết quả nghiên cứu của Oliner và Sichel (tuy nhiên, kết quả nghiên cứu này chưa có sự điều chỉnh đối với các yếu tố chu kỳ), thì mức độ đóng góp này có thể được thể hiện trong Bảng 9 dưới đây.

Như vậy, mức đóng góp của ngành sản xuất máy tính và các doanh nghiệp sản xuất chất bán dẫn vào tỷ lệ gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất là rất lớn: tới 50% tỷ lệ tăng trưởng chung. Trong số 50% đó, thì có tới 2/3 xuất phát từ ngành công nghiệp sản xuất chất bán dẫn: ở đây, định luật Moore chính là động lực chủ yếu của sự tăng trưởng.

9. Gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất ở Mỹ và mức độ đóng góp của từng yếu tố sản xuất

Đơn vị: %

	1974 - 1990	1991 - 1995	1996 - 1999
Gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất	0,40	0,57	1,25
Máy vi tính	0,12	0,13	0,22
Chất bán dẫn	0,08	0,13	0,41
Các ngành khác	0,20	0,30	0,62
Để đối chiếu:			
Hiệu suất chung trong từng ngành, lĩnh vực:			
Máy vi tính	11,6	11,6	16,3
Chất bán dẫn	30,9	22,7	45,0
Các ngành, lĩnh vực khác	0,21	0,31	0,63

Nguồn: Oliner và Sichel

Các kết quả này phần nào khẳng định dự đoán của Gordon với lưu ý rằng các ngành sản xuất các sản phẩm tin học đóng góp rất lớn vào sự gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất. Tuy nhiên, những kết quả này không ảnh hưởng đến sự tăng trưởng của các nước nhận được các lợi ích của sự gia tăng hiệu năng sản xuất này. Xu thế giảm giá tại nước sản xuất cho phép nước nhập khẩu hưởng lợi từ quan hệ trao đổi. Để đánh giá tương đối mức độ đóng góp của hai hiệu ứng truyền thống: hiệu ứng giá và hiệu ứng khối lượng, chúng ta phân tích GDP thành hai yếu tố: giá trị gia tăng của "nền kinh tế cũ" (lĩnh vực 1) và giá trị gia tăng của nền kinh tế mới (lĩnh vực 2).

Tại một thời điểm ban đầu $t = 0$, ta có biểu thức sau đây:

$$Y^0 = p_1^0 + p_2^0 Q_2^0$$

Tại một thời điểm sau này $t = 1$:

$$Y^1 = p_1^1 Q_1^1 + p_2^1 Q_2^1$$

Chúng ta đặt:

$$z = \frac{P_2}{P_1}$$

là giá tương đối của các sản phẩm thuộc nền kinh tế mới.

Trừ đi một chỉ số giá:

$$p = p_1^\alpha p_2^{1-\alpha}$$

GDP tính bằng khối lượng (tức là bằng sức mua của các nhà sản xuất) được thể hiện bằng biểu thức sau:

$$Q^0 = \frac{1}{(z^0)^{1-\alpha}} [Q_1^0 + z^0 Q_2^0]$$

$$Q^1 = \frac{1}{(z^1)^{1-\alpha}} [Q_1^1 + z^1 Q_2^1]$$

Dưới hình thức này, chúng ta thấy rằng tỷ lệ tăng trưởng GDP tính bằng khối lượng chịu tác động từ hai nguồn: sự giảm giá tương đối của các sản phẩm thuộc nền kinh tế mới và sự tăng trưởng GDP tính bằng “khối lượng bán toàn phần”, bởi vì các sản phẩm thuộc nền kinh tế mới được tính toán theo giá tương đối *hiện hành*. Yếu tố thứ nhất có tác động tích cực đối với tất cả các nền kinh tế *sử dụng* các sản phẩm của nền kinh tế mới, còn yếu tố thứ hai chỉ có tác động tích cực đối với các nước *sản xuất* ra các sản phẩm đó.

Để đánh giá mức độ ảnh hưởng của hai yếu tố này, chúng ta hãy lấy ví dụ tăng trưởng kinh tế ở Mỹ trong ba năm vừa qua. Chúng ta hãy đánh giá mức độ ảnh hưởng của nền kinh tế mới đối với các nhà sản xuất dựa trên cơ sở mức đầu tư vào “trang thiết bị và phần mềm” và mức độ ảnh hưởng của nền kinh tế mới đối với người tiêu dùng trên cơ sở các sản phẩm sử dụng dài hạn. Trong những năm vừa qua, tỷ lệ chi tiêu vào các lĩnh vực này so với GDP là khoảng 20%, trong khi đó giá tương đối của các sản phẩm đó đã giảm đi khoảng 4%/năm, tức là khoảng 0,8 điểm. Như vậy, phần lớn mức tăng trưởng bổ sung của hiệu suất chung

của các yếu tố sản xuất đã phân tích trong phần trước bắt nguồn từ hiệu ứng giá tương đối mà các nước nhập khẩu có thể được hưởng lợi mà không cần phải trở thành nước sản xuất. Như vậy, chúng ta có thể suy luận rằng các nước nhập khẩu sẽ được hưởng lợi khi trao đổi với các nước sản xuất, và điều này bù đắp lại nhược điểm của các nước này do không phải là nước sản xuất ra các công nghệ mới ...

Trường hợp của nước Pháp

Theo Morgan, nước Mỹ vượt trội hơn châu Âu khoảng 8 năm nếu chúng ta tính theo tỷ lệ % nguồn vốn tin học của nền kinh tế này so với nền kinh tế kia. Tuy nhiên, xét theo yếu tố cầu, thì rõ ràng châu Âu đang thực sự cất cánh. Trong giai đoạn từ tháng 3 năm 1999 đến tháng 3 năm 2000, số lượng thuê bao Internet ở châu Âu đã tăng từ 40 triệu lên 80 triệu, trong khi ở Mỹ và Canada, tăng từ 97 triệu lên 137 triệu (số liệu do Bộ Thương mại Mỹ cung cấp). Về số liệu tuyệt đối thì sự chênh lệch vẫn còn lớn, nhưng xét về tỷ lệ % tương đối, thì khoảng cách đang dần thu hẹp lại.

Châu Âu, đặc biệt là Pháp, phải chăng đang bước vào một thời kỳ tăng trưởng dài hạn? Rõ ràng vẫn còn quá sớm để có thể kết luận về điều đó. Sự phục hồi kinh tế của Mỹ diễn ra trong thời kỳ 1992-1993, còn của Pháp là trong năm 1997. Một sự lệch pha ít nhất là 5 năm vẫn đang còn tồn tại. Những sự bất ổn, không chắc chắn mà chúng tôi đã đề cập liên quan đến tình hình của nước Mỹ vào giữa những năm 80 thế kỷ XX đang trở thành vấn đề hiện tại của nước Pháp. Những yếu tố thuận lợi cho sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ, đặc biệt là một môi trường thuận lợi do xu thế giảm giá nguyên liệu tạo ra, không còn nữa; nguy cơ lạm phát ngày càng lớn hơn ở Mỹ. Phân tích sự tăng trưởng của Pháp trong hai thời kỳ 1975-1989 và 1990-1998, chúng ta có kết quả trình bày trong Bảng 10.

10. Phân tích sự tăng trưởng của Pháp

Đơn vị: %/năm

	1975 - 1989	1990 - 1998
Mức tăng trưởng thực (1)	2,58	1,60
Mức đóng góp của yếu tố vốn (2)	0,77	0,69
Mức đóng góp của yếu tố lao động (3)	0,21	0,14
Hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất (1-2-3)	1,60	0,76
Đề đổi chiều: Tỷ lệ tiền lương trong giá trị gia tăng	75,1	71,85

Nguồn: INSEE

Điều đáng chú ý đầu tiên là sự sụt giảm mức tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất đã ảnh hưởng đến nền kinh tế Pháp trong những năm 1990. Khi phân tích theo các lĩnh vực, kết quả cho thấy rằng sự sụt giảm này chủ yếu nằm trong khu vực dịch vụ - khu vực không đạt được một tiến bộ kỹ thuật nào. Ở đây, rõ ràng là chúng ta chỉ có thể nhìn thấy được mặt trái của các chính sách tăng cường tạo việc làm và ngành được hưởng chính sách này chính là ngành dịch vụ. Khi xem xét ngành chế tạo (vốn có phương thức và phạm vi hoạt động đơn giản), có thể thấy sự tăng trưởng hiệu suất lao động và các tiến bộ kỹ thuật đạt mức cao hơn.

11. Phân tích sự tăng trưởng của Pháp

Đơn vị: %/năm

	Giá trị gia tăng	Hiệu suất lao động	Tiến bộ kỹ thuật	Mức độ đóng góp của yếu tố vốn vào hiệu suất lao động
1975 - 1990	2,6	3,3	1,8	1,5
Ngành chế tạo	1,8	4,0	2,5	1,5
Ngành dịch vụ	3,5	2,6	1,0	1,6
1990 - 1997	1,0	2,0	1,1	0,9
Ngành chế tạo	1,1	+3,5	2,7	0,8
Ngành dịch vụ	1,3	+0,9	-0,3	1,2

Nguồn: Accardo, Bouscharain, Jlassi.

Khi tính mức độ đóng góp của lĩnh vực tin học vào tỷ lệ tăng trưởng kinh tế theo cùng phương pháp như Oliner và Sichel, các tác giả Cette, Mairesse và Kocoglu đã đưa ra kết quả sau đây (Bảng 12).

12. Mức đóng góp của các công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng trưởng của Pháp

Đơn vị: %/năm

	1967 - 1998	1990 - 1994	1994 - 1998
Thiết bị tin học	0,11	0,08	0,12
Phần mềm tin học	0,04	0,04	0,09
Thiết bị viễn thông	0,04	0,02	0,06
Tổng mức đóng góp của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông	0,19	0,14	0,27
Các thiết bị khác	0,37	0,22	0,19

Nguồn: Cette, Mairesse và Kocoglu.

Như vậy, chúng ta có thể nhận thấy rằng cho đến nay, mức độ đóng góp của công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng trưởng kinh tế vẫn dưới 0,3 điểm, so với con số tính toán trước đây là gần 1 điểm đối với trường hợp của nước Mỹ trong nửa sau của thập kỷ 90 thế kỷ XX (con số do INSEE đưa ra trong báo cáo tài khoản quốc gia cũng là khoảng 0,3 điểm). Những dự đoán trước đây có vẻ như đang được khẳng định: nước Pháp chưa tư bản hoá được những lợi ích do cuộc cách mạng tin học mang lại. Cho đến nay, Pháp đang còn khoảng 7 năm tụt hậu so với Mỹ.

Một hệ thống sản xuất mới

Nền kinh tế mới thường được chào đón như là một môi trường thuận lợi cho sự phát triển của một thị trường "hoàn hảo" mà ở đó, giá cả và các giao dịch được công khai. Sự hoan hỉ này thường bị các chuyên gia kinh tế cười nhạo. Một điều rõ ràng là những

khái niệm được huy động để nghiên cứu về nền kinh tế mới thường dẫn chiếu về các khái niệm khiến cường được sử dụng để phân tích “sự cạnh tranh không hoàn hảo”, chẳng hạn như các khái niệm về tiết kiệm chi phí nhờ quy mô sản xuất, đầu tư - rủi ro, kinh tế mạng, và chúng đều cho thấy rằng xu thế độc quyền trong “nền kinh tế mới” sẽ lớn hơn rất nhiều so với “nền kinh tế cũ” (xem Shapiro và Varian, 1999). Nếu cần phải nêu lên một đặc điểm khác biệt giữa “nền kinh tế mới” và “nền kinh tế cũ”, thì có thể nói rằng trong “nền kinh tế mới”, phần lớn chi phí sản xuất được dùng để thiết kế hoặc triển khai sản phẩm, đây là hai khâu tiêu tốn phần lớn chi phí cố định và không thể thu hồi được trong trường hợp thất bại (các nhà kinh tế học gọi đó là “các chi phí lâu bền” - *sunk costs*). Trái lại, phần chi phí lưu động, hay còn gọi là chi phí biến thiên, chiếm tỷ trọng nhỏ. Điều này có nghĩa là nền kinh tế mới đòi hỏi phải khai thác năng lực trang thiết bị ở mức cao để có thể tiết kiệm được chi phí. Phần mềm Windows 2000, một khi được thiết kế ra, sẽ được tung ra thị trường với số lượng tối đa, bởi vì phần lớn chi phí là không đổi.

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế mới đều có xu hướng được tổ chức xung quanh một số doanh nghiệp độc quyền nổi trội. Chi phí cố định cao rõ ràng là một rào cản cho sự thâm nhập thị trường của các doanh nghiệp cạnh tranh mới, tuy nhiên, triển vọng thu lợi nhuận cao một khi thâm nhập thành công cũng là một điều kích thích đối với các doanh nghiệp khác tham gia cạnh tranh, và các doanh nghiệp này một khi đã đứng vững trên thị trường thì lại tìm cách phát triển quy mô lớn hơn nữa. Theo lý thuyết kinh tế, các nhà sản xuất sẽ có xu hướng đa dạng hoá sản phẩm của mình, vì chính sự đa dạng sản phẩm này sẽ cho phép chiếm lĩnh được những phần thị trường đảm bảo.

Tuy nhiên, cũng cần phải thiết lập một sự cân bằng khi chúng ta tính đến các yếu tố của nền kinh tế mạng. Người ta nói rằng có sự xuất hiện của “hiệu ứng mạng” khi mà tính năng, tác dụng của một dịch vụ tăng lên tỷ lệ thuận với số lượng người sử dụng

dịch vụ đó. Dịch vụ điện thoại là một trường hợp điển hình của “hiệu ứng mạng”. Để điện thoại phát huy tác dụng, thì ít nhất phải có hai người sử dụng và như vậy, số người sử dụng điện thoại càng lớn, sự hữu dụng của điện thoại càng tăng và người ta càng sử dụng nhiều điện thoại. Theo định luật Metcalfe, giá trị của một “mạng” sẽ tăng lên tỷ lệ thuận với số lượng người sử dụng mạng đó. Tính kinh tế của lĩnh vực phụ thuộc chủ yếu vào tính tương thích giữa các mạng. Nếu giữa các mạng không có sự tương thích, thì sẽ xảy ra nguy cơ xuất hiện sự thống trị của một số doanh nghiệp trên thị trường, cản trở sự thâm nhập thị trường của các doanh nghiệp khác. Khi phân tích về nền kinh tế mới, cần phân biệt giữa hiệu ứng “quy mô sản xuất” truyền thống với hiệu ứng mạng vốn có tác động lớn hơn nhiều.

Các doanh nghiệp “start-up” và các doanh nghiệp đứng đầu

Một trong những yếu tố tạo ra sức mạnh của nền công nghiệp Mỹ là có sự kết hợp hiệu quả giữa cuộc cách mạng công nghệ và cuộc “cách mạng tài chính”. Thị trường vốn bị đình trệ kể từ cuộc khủng hoảng năm 1929 đã tìm lại được sức sống mới kể từ những năm 1980, góp phần làm phát triển hiện tượng “khởi nghiệp kinh doanh” - *start-up* (đồng thời với các hiện tượng khác được gọi là “dấn thân vào kinh doanh”).

Bài nghiên cứu bổ sung của Gérard Maarek đã cho thấy nhiều khía cạnh khác nhau của cuộc cách mạng tài chính này. Tác giả này viết: “Các gia đình Mỹ thay vì đầu tư mua sắm các tài sản hữu hình (bất động sản, tài sản sử dụng dài hạn) đã chuyển sang tập trung đầu tư ồ ạt vào lĩnh vực cổ phần, chứng khoán. Mỹ đã từ bỏ “nền kinh tế mắc nợ” để bước vào cái người ta gọi là “nền kinh tế vốn tự có”. Ảnh hưởng của cuộc cách mạng tài chính này đối với các doanh nghiệp “*start-up*” là rất rõ ràng. Trong số 545 vụ đầu tư vào thị trường chứng khoán (IPOs) trong năm 1999, thì có tới 485 vụ tập trung vào chỉ số NASDAQ, chiếm khoảng một nửa tổng số 100 tỷ đôla đầu tư”.

Các số liệu thống kê sau đây sẽ cho thấy tầm mức của hiện tượng này: theo một nghiên cứu do Morgan Stanley Dean Witter thực hiện, nguồn vốn của các doanh nghiệp công nghệ thông tin của Mỹ chiếm khoảng 50% tổng nguồn vốn của tất cả các doanh nghiệp trong lĩnh vực này trên thế giới, khu vực đồng euro chiếm khoảng 23%, và Anh khoảng 8%. Đằng sau những con số này, phản ánh cái được gọi là “quả bong bóng Internet” (*bulle Internet*), chúng ta có thể thấy sức mạnh mà các công cụ tài chính NASDAQ mang lại cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ mũi nhọn của Mỹ lớn như thế nào. Sơ đồ phát triển rất kinh điển. Các nhà nghiên cứu trình độ cao của một tập đoàn lớn hàng đầu sẽ giúp tập đoàn này nghiên cứu thành lập ra các doanh nghiệp “*start-up*” riêng của mình để trực tiếp triển khai áp dụng các sáng kiến, cải tiến đạt được. Nếu đó là các sáng kiến cải tiến lớn mang tính tổng thể (như trường hợp của Cisco thời kỳ đầu được thành lập như là một công ty con của AT&T), thì doanh nghiệp đó nhanh chóng trở thành một đối thủ cạnh tranh trực tiếp của doanh nghiệp mẹ; nếu đó là các sáng kiến cải tiến nhỏ, tản mạn nhưng có tiềm năng phát huy tác dụng thì sẽ được doanh nghiệp mẹ mua lại (Microsoft và Intel là những tập đoàn mua lại nhiều nhất các doanh nghiệp *start-up*: Microsoft đã mua lại 44 doanh nghiệp với tổng số tiền 13 tỷ đôla; Intel mua lại 35 doanh nghiệp với tổng số tiền là 5 tỷ đôla). Điều nghịch lý ở đây là việc các doanh nghiệp đang tồn tại mua lại các doanh nghiệp *start-up* sẽ làm tăng tiềm năng thị trường cho các doanh nghiệp *start-up*, tạo ra một bối cảnh bất lợi cho các doanh nghiệp mua lại (tạo điều kiện cho sự phát triển của các đối thủ cạnh tranh), nhưng điều này lại rất có lợi đối với toàn bộ nền kinh tế do trực tiếp phát huy được các kết quả nghiên cứu đã tiến hành.

Khác với Mỹ, với sự tồn tại của thung lũng Silicon, châu Âu thiếu khu vực đầu tàu của mình. Trước các tập đoàn lớn như Microsoft, Intel, Asco, IBM, Dell, Compaq, AOL ..., châu Âu chỉ có một số tập đoàn quy mô nhỏ hơn trong lĩnh vực điện thoại di động. Nhưng tiềm năng cạnh tranh này của châu Âu cũng chỉ là

tương đối, bởi ngay cả một số tập đoàn lớn của châu Âu, như Nokia, cũng đã đặt các trung tâm nghiên cứu của mình ở Mỹ (như Élie Cohen đã đề cập trong bài nghiên cứu bổ sung của mình). Trong bảng xếp loại 100 doanh nghiệp đứng đầu trong lĩnh vực của nền kinh tế mới do tạp chí *Business Week* thực hiện, thì châu Âu có sáu tập đoàn, trong đó ba tập đoàn của các nước Bắc Âu và một tập đoàn của Pháp (STM), trong khi đó có tới 75 tập đoàn của Mỹ. Chúng ta hãy cùng phân tích một số lĩnh vực được đề cập trong bảng xếp loại.

Lĩnh vực phần mềm tin học

Vì những lý do cần thiết phải làm cho các chuẩn tương thích với nhau, cũng vì những lý do đảm bảo cho những nhân công khi chuyển sang doanh nghiệp khác làm việc không phải mất chi phí đào tạo lại, cho nên lĩnh vực phần mềm tin học là lĩnh vực được hưởng lợi rất nhiều từ hiệu ứng “mạng”, việc sử dụng của người này được củng cố thêm bởi việc sử dụng của người khác. Ngành công nghiệp phần mềm trở thành ngành sản xuất mẫu cho một ngành công nghiệp khác nâng cao sản lượng của mình, trong đó quan trọng nhất là khâu thiết kế sản phẩm. Trong những điều kiện như vậy, không lấy gì làm ngạc nhiên khi thấy rằng một tập đoàn đứng đầu thế giới nhanh chóng nổi lên chi phối thị trường. Thực ra, chúng ta không thể dựa trên nhận xét này mà trách cứ tập đoàn đó, mà cần phải khuyến khích các đối thủ cạnh tranh của tập đoàn đó nỗ lực hơn nữa để làm cho sản phẩm của các doanh nghiệp đó tương thích với sản phẩm của tập đoàn đứng đầu, nếu chúng ta muốn tránh tình trạng độc quyền của tập đoàn đứng đầu làm triệt tiêu mọi nỗ lực đổi mới. Một số nhà sản xuất châu Âu cũng đã xuất đầu lộ diện tham gia cạnh tranh, như tập đoàn SAP của Đức, tập đoàn đứng đầu thế giới trong lĩnh vực phần mềm quản lý doanh nghiệp hay tập đoàn Linux (mới đây, Bill Gates đã thành công trong việc đánh bại tập đoàn này) là những đối thủ cạnh tranh đang đe dọa vị trí thống trị của Bill Gates.

Lĩnh vực sản xuất bộ vi xử lý

Là bộ não của máy vi tính, như người ta thường nói, các bộ vi xử lý có một lịch sử phát triển đầy sóng gió. Vào đầu những năm 80 thế kỷ XX, người ta thường nói nhiều đến ngành công nghiệp của Nhật Bản, sau đó, do cuộc khủng hoảng tài chính, Nhật Bản đã tạm thời bị mất vị trí dẫn đầu trước sự cạnh tranh của Mỹ. Một tập đoàn hàng đầu đã xuất hiện, đó là Intel. Tuy nhiên, trong lĩnh vực bộ vi xử lý, “hiệu ứng mạng” không mạnh bằng trong lĩnh vực phần mềm. Đối với ngành sản xuất các bộ vi xử lý, chúng ta nằm trong khuôn khổ truyền thống của một nền kinh tế dựa vào sản lượng gia tăng. Một liên minh là đối thủ cạnh tranh của Intel đã xuất hiện, quy tụ một số tập đoàn thành viên như IBM, Motorola ... Theo các chuyên gia đánh giá, định luật Moore có khoảng 10 năm tồn tại trước mắt. Định luật này cho rằng sức mạnh của một bộ vi xử lý cứ 18 tháng lại tăng lên gấp đôi. Như trong phần phân tích về sự gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất, hiện nay, lĩnh vực này là nguồn chính tạo ra các tiến bộ kỹ thuật.

Lĩnh vực viễn thông

Đây có thể coi là ngành năng động nhất của “nền kinh tế mới” và cũng là ngành mà châu Âu có lợi thế so sánh lớn nhất. Cho đến nay, người ta cũng nhận thấy rằng đây là ngành hoạt động có triển vọng doanh thu sáng sủa nhất: trong lĩnh vực Internet, một điều chắc chắn là khi sử dụng dịch vụ Internet, người ta sẽ phải trả cả tiền điện thoại. Sự phát triển của mạng Internet làm tăng nhu cầu sử dụng dài tần điện thoại (TCP/IP⁸ đã vượt quá lưu lượng của giọng nói). Ngành này cũng được hưởng lợi từ việc các nhà khai thác dịch vụ khi đầu tư không xác định trước mục đích sử dụng cuối cùng là gì. Cho dù máy điện thoại di động được sử dụng để tra cứu thư điện tử hay cài đặt kho dữ liệu được mang đi

8. TCP/IP : “Transmission Control Protocol/Internet Protocol”.

sử dụng trong kỳ nghỉ hè thì điều đó cũng không có tác động gì nhiều đến sự phát triển của ngành công nghiệp này, ở đó phần lớn các cố gắng được tập trung vào việc tăng dải tần chuyển tải.

Ngành viễn thông cũng là ngành có sản lượng theo quy mô sản xuất cao, bởi vì chi phí cho trang thiết bị ban đầu chiếm phần lớn các khoản chi phí phải bỏ ra. Sau khi được lắp đặt, mạng sẽ vận hành một cách tự động, chỉ cần có sự giám sát và bảo dưỡng thường xuyên. Nhìn chung, các nhà khai thác phải cung cấp các dịch vụ có sự tương thích giữa chúng. Điều này có nghĩa là người sử dụng có quyền lựa chọn dịch vụ của nhiều đối thủ cạnh tranh khác nhau mà không phụ thuộc (quá lâu) vào dịch vụ của một doanh nghiệp nào. Bên cạnh yếu tố cạnh tranh bên trong này, còn phải kể đến một yếu tố nữa, đó là có rất nhiều công cụ hỗ trợ truy cập mạng Internet. Máy thu hình, máy chơi trò chơi điện tử (lĩnh vực đánh dấu sự quay trở lại của các doanh nghiệp Nhật Bản, như Sony) đang trở thành những phương tiện mới được sử dụng để truy cập mạng Internet.

Hoạt động nghiên cứu - phát triển

Đối mới là nội dung chính trong cuộc cạnh tranh của nền kinh tế mới. Đối với lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông và lĩnh vực được học, đối mới trở thành mục tiêu gần như duy nhất của hoạt động kinh tế (xem các báo cáo của Hội đồng Phân tích kinh tế do Robert Boyer và Michel Didier hay Élie Cohen và Jean-Hervé Lorenzi thực hiện). Đối với một số lĩnh vực khác, trước đây hoạt động này hầu như không được biết đến, chẳng hạn như lĩnh vực dịch vụ truyền thống, thì ngày nay cũng đã rất quan tâm phát triển các hoạt động này nhờ sự ra đời của nền kinh tế thông tin.

Chúng ta đều biết đến những yếu tố tạo ra sự thành công trong hoạt động nghiên cứu - phát triển của Mỹ. Các hoạt động nghiên cứu trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông ở nước này được tiến hành chủ yếu nhờ vào các khoản đầu tư của

Bộ Quốc phòng Mỹ. Từ năm 1995, sự phát triển của mạng Internet phần lớn tập trung trong khu vực tư nhân, tuy nhiên, Chính phủ Mỹ vẫn đóng vai trò rất tích cực trong lĩnh vực nghiên cứu mũi nhọn nhằm tăng công suất cho các siêu máy tính, các mạng thông tin, các bộ nhớ và phần mềm. Quỹ Khoa học quốc gia - NSF (*National Science Foundation*) đã phát triển loại dịch vụ BNS (*High Speed Backbone Network Service*) nhằm tăng tốc độ truyền của các mạng cơ bản của Internet. Dự án Internet 2 hợp tác giữa các trường đại học đã được hình thành nhằm tăng công suất của các mạng cơ bản và xây dựng phần mềm cho một mạng mới. Ngoài ra, Chính phủ cũng đã đầu tư những khoản tiền rất lớn vào các hoạt động nghiên cứu cơ bản trong lĩnh vực phần mềm. Các doanh nghiệp ít đầu tư vào lĩnh vực này hơn mà chủ yếu đầu tư vào lĩnh vực thiết bị tin học. Các đối tác tham gia thực hiện dự án Internet 2 đã thành lập một công ty cổ phần UCAID (*University Corporation for Advanced Internet Development*). Năm 1998, công ty này đã phối hợp với một số công ty khác như Quest, Cisco, Nortel cùng thực hiện dự án Abilene. Theo OECD, “trong giai đoạn đầu, dự án này sẽ cung cấp cho các thành viên của UCAID một dung lượng là 2,4 Gbps (giga bits/giây) giữa các nút trung tâm, sau này đã tăng lên 9,6 Gbps, và mạng này đã trở thành mạng có công suất mạnh nhất trên thế giới”. Nhà nước vẫn tiếp tục đóng vai trò tích cực của mình, nhưng bên cạnh đó đã hình thành một cơ chế đối thoại mềm dẻo giữa các đối tác có liên quan: khu vực tư nhân, các trường đại học, các cơ quan quản lý tài chính. Các doanh nghiệp ít tự mình thực hiện các hoạt động nghiên cứu cơ bản hơn trước đây, mà thực hiện thông qua ký kết hợp đồng nghiên cứu với các trường đại học. Trong các doanh nghiệp lớn, có thành lập các phòng thí nghiệm trung tâm, nhưng có nguồn lực hạn chế hơn. Mỗi quan hệ liên kết giữa các trường đại học và các doanh nghiệp chính là nội dung mấu chốt của phương thức đối thoại mới.

Đối với trường hợp của nước Pháp, theo báo cáo của Ủy ban

Kế hoạch nhà nước (1999) kết luận: “Những nỗ lực đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông rõ ràng là chưa đạt mức cần thiết nếu xét đến những nhu cầu kinh tế, xã hội trong lĩnh vực này; tỷ lệ ngân sách dành cho công nghệ thông tin và viễn thông trong tổng ngân sách dành cho nghiên cứu - phát triển chưa đạt 5%, thấp hơn rất nhiều so với những nhu cầu thực tế trong ngành kinh tế công nghệ thông tin và viễn thông (...). Các trường đại học, trước những nhu cầu bức xúc của sinh viên, đã định hướng các nỗ lực đầu tư của mình tốt hơn các cơ quan của nhà nước trong lĩnh vực khoa học, kỹ thuật. Hoạt động nghiên cứu của nhà nước đã không mang lại sự thay đổi lớn trong thể cân bằng giữa các lĩnh vực nghiên cứu, mức độ triển khai các hoạt động này cũng rất thấp, đặc biệt là có vấn đề về số lượng các nhà khoa học trong từng lĩnh vực nghiên cứu”. Cũng theo bản báo cáo này, “về mặt lịch sử, nước Pháp có vị trí cao trong ngành điện tử và viễn thông. Trong hai ngành này, Pháp thường đạt mức thặng dư thương mại cao (10 tỷ franc trong năm 1991). Ngành dịch vụ cũng phát triển mạnh với vị trí vững chắc của tập đoàn Cap Gemini và một số doanh nghiệp khác. Ngành công nghiệp Pháp cũng đã thành công trong việc khôi phục lại các hoạt động thương mại trong ngành sản xuất chất bán dẫn. Từ bốn năm qua, kim ngạch xuất khẩu trong ngành này đã vượt kim ngạch nhập khẩu, do kết quả hoạt động rất tốt của STM. Trái lại, trong ngành tin học, đặc biệt là sau khi tập đoàn Bull rút khỏi lĩnh vực vi tin học, thì nước Pháp đã phải phụ thuộc nhiều vào nước ngoài trong việc cung cấp các thiết bị tin học. Trong lĩnh vực phần mềm, tình hình cũng rất xấu”. Bảng 13 cung cấp các số liệu về tỷ lệ đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông trong tổng mức đầu tư vào hoạt động nghiên cứu - phát triển ở Pháp và Mỹ. Chúng ta thấy rằng trong năm 1997, sự chênh lệch giữa hai nước trong tỷ lệ đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông (% GDP) là 1 trên 2, trong khi đó nếu so sánh tổng thể các lĩnh vực thì sự chênh lệch này không lớn lắm.

13. Tổng mức chi tiêu của các doanh nghiệp vào hoạt động nghiên cứu - phát triển

Đơn vị: % / GDP

	1992	1997
Pháp	3,8	3,7
Tổng mức đầu tư vào lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông		
Trong đó:		
28: Máy văn phòng và xử lý thông tin	0,5	0,3
30: Thiết bị điện tử (radio, TV, viễn thông)	1,4	1,6
33: Thiết bị, công cụ	1,6	1,4
Dịch vụ tin học và các hoạt động phụ trợ	0,3	0,3
Đề đối chiếu: Tổng mức đầu tư của ngành công nghiệp chế tạo vào hoạt động R&D	12,5	12,2
Mỹ		
Tổng mức đầu tư vào lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông	5,5	8,0
Trong đó:		
28: Máy văn phòng và xử lý thông tin	0,8	1,6
30: Thiết bị điện tử (radio, TV, viễn thông)	2,1	3,0
33: Thiết bị, công cụ	1,5	1,7
Dịch vụ tin học và các hoạt động phụ trợ	1,0	1,7
Đề đối chiếu: Tổng mức đầu tư của ngành công nghiệp chế tạo vào hoạt động R&D	14,4	14,9

Nguồn: OECD.

Ngoài lĩnh vực này ra, châu Âu còn có những điểm yếu nào nữa? Theo các số liệu thống kê chung, thì các nước lớn không bị tụt hậu trong lĩnh vực nghiên cứu - phát triển. Chẳng hạn như đối với trường hợp của nước Pháp, số lượng các nhà nghiên cứu đạt con số khá cao, mặc dù vẫn thấp hơn Mỹ khoảng 25% (ở Pháp, cứ 100 người dân thì có 6 nhà nghiên cứu; tỷ lệ này ở Mỹ là 7,4/100). Mức độ đầu tư vào hoạt động nghiên cứu - phát triển đạt tỷ lệ khoảng 2,3% GDP, thấp hơn Mỹ một chút nhưng cũng gần ở mức tương đương. Số lượng các ấn phẩm xuất bản trong

lĩnh vực nghiên cứu cơ bản ở Pháp cũng đạt mức gần tương đương ở Mỹ. Một số nước nhỏ (Ixraen, Thụy Điển, Thụy Sĩ, Phần Lan) cũng có tình hình khả quan. Tỷ lệ giữa nguồn đầu tư của Nhà nước và của tư nhân ở Pháp và Mỹ không có gì khác biệt lớn, cũng tương tự như vậy trong tỷ lệ đầu tư giữa khu vực dân sự và quân sự.

14. Hoạt động nghiên cứu - phát triển

Đơn vị: % GDP, năm 1996

	R&D	Trong đó đầu tư của nhà nước
Mỹ	2,6	1,69
Nhật Bản	2,83	2,27
Đức	2,28	1,36
Pháp	2,32	1,23
Anh	1,94	1,15

Đằng sau những con số khả quan này ẩn giấu một sự thật có thể tóm tắt bằng con số thống kê sau: trên phạm vi toàn châu Âu, tổng mức đầu tư vào lĩnh vực nghiên cứu - phát triển - R&D thấp hơn rất nhiều so với Mỹ. Theo những số liệu do Ugur Muldur đưa ra trong báo cáo của Élie Cohen và Jean-Hervé Lorenzi, mức chênh lệch của 15 nước châu Âu so với Mỹ trong giai đoạn 1990-1997 đạt con số 386 tỷ đôla; trong những năm gần đây, mức chênh lệch hàng năm đạt 60 tỷ đôla. Những con số cho rằng các nước lớn ở châu Âu đạt mức tương ứng với Mỹ là không phản ánh đúng sự thật. Xét quy mô và sự đa dạng của lãnh thổ, thì các nước châu Âu phải đầu tư nhiều hơn thế nữa mới đạt mức tỷ lệ tương ứng so với Mỹ. Chẳng hạn như ta so sánh Pháp với bang Caliphóocnia hoặc bang Masachuset của Mỹ, thì mức độ chênh lệch dĩ nhiên là rất lớn. Hoạt động "nghiên cứu của châu Âu" mặc dù có các chương trình Eureka, Erasmus ... vẫn chỉ là sự ghép lại của các hoạt động nghiên cứu quốc gia. Các thủ tục cung cấp các nguồn lực của Liên minh, trong đó rất chú trọng đến sự cân bằng giữa các quốc gia, đã không làm xuất hiện được các trung tâm

nghiên cứu công nghệ cao có tầm vóc tương ứng với các trung tâm của Mỹ được tập hợp xung quanh các trường đại học lớn. Hàng rào về ngôn ngữ cũng là một lý do gây ra sự thiếu thống nhất trong hoạt động nghiên cứu ở châu Âu. Nhưng hơn thế nữa, còn là sự thiếu vắng các tiêu chuẩn rõ ràng, thống nhất về việc tuyển các nhà nghiên cứu, thiếu các tiêu chuẩn thống nhất về đánh giá hiệu quả, thiếu hệ thống bằng cấp được công nhận chung. Những đề xuất đơn giản, chẳng hạn như các đề xuất trong báo cáo của Attali nhằm xây dựng *barem* chương trình học “3-5-8” chung cho tất cả các nước châu Âu có thể là những bước đi đúng hướng (theo đề xuất “3-5-8” nêu trên, đối với trường hợp của nước Pháp, sẽ phải có sự thống nhất chương trình đào tạo giữa các trường lớn và các trường đại học, và việc này chỉ có tác dụng tích cực đối với nước Pháp với điều kiện các tiêu chuẩn thi tuyển hiện nay đối với cấp đào tạo thạc sỹ phải được quy định thống nhất ngay từ năm học thứ ba). Trước mắt, cần phải tạo ra những điều kiện thống nhất cho hoạt động của các nhà nghiên cứu ở châu Âu, hình thành một cơ chế phối hợp hoạt động không phụ thuộc vào quốc tịch của nhà nghiên cứu. Điều đó cũng đòi hỏi phải có những quy định thống nhất về quy trình, thủ tục đánh giá kết quả và cấp nguồn tài chính (của tư nhân cũng như của nhà nước). Ngoài ra, cũng cần phải ban hành các quy định trong lĩnh vực pháp luật về lập hội vốn có vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo nguồn tài chính cho các hoạt động nghiên cứu cơ bản.

Một vấn đề xã hội mới nảy sinh chẳng?

Tổ chức lại lao động

Cuộc cách mạng tin học không chỉ thuần túy là một cuộc cách mạng kỹ thuật. Trước nhất, đó là một cuộc cách mạng trong lĩnh vực tổ chức lao động theo cùng những nguyên tắc đã được hình thành từ trước nhưng được bổ sung thêm những khía cạnh mới.

Theo nội dung bài nghiên cứu bổ sung của Philippe Askenazy, mục tiêu của việc tổ chức lại lao động bao gồm: “Thích nghi tốt hơn với nhu cầu trên thị trường, khả năng phản ứng linh hoạt, đảm bảo chất lượng và tối ưu hoá quá trình sản xuất, đặc biệt là thông qua việc sử dụng tất cả các năng lực của con người. Để đạt được những mục tiêu này, người lao động phải có những khả năng tổng hợp và phải có sự phân công trách nhiệm rõ ràng cho cấp dưới”. Chúng ta thấy ngay rằng ở đây có một mối quan hệ bổ sung lẫn nhau giữa cách thức tổ chức lao động và việc sử dụng các công nghệ thông tin và viễn thông. Đối với khách hàng, xã hội thông tin cho phép các nhà sản xuất thực hiện các hoạt động sản xuất theo cách thức mềm dẻo hơn, “sản xuất đúng thời điểm”, “sản xuất theo đúng yêu cầu”. Trong hệ thống sản xuất, việc giảm các khâu trung gian cho phép chuyển giao nhiều trách nhiệm hơn cho cấp dưới và ngược lại, cũng đòi hỏi người lao động phải có năng lực cao hơn.

Các phương pháp sản xuất mới này không phải do cuộc cách mạng tin học tạo ra, mà một phần chiếu theo các phương pháp đã từng được áp dụng thí điểm từ những năm 60 thế kỷ XX tại Nhật Bản, mà người ta gọi là “*phương pháp Toyota*”. Tuy nhiên, công nghệ tin học cho phép củng cố thêm việc sử dụng các phương pháp đó và tạo ra những ứng dụng mới trong đó sẽ phát triển ý tưởng kết nối thành mạng lưới các đơn vị sản xuất phức tạp khác nhau trong và ngoài doanh nghiệp (sử dụng dịch vụ gia công từ bên ngoài đóng một vai trò rất quan trọng). Trong bài nghiên cứu của mình, Philippe Askenazy đã cho thấy rằng việc áp dụng công nghệ tin học chỉ mang lại hiệu quả thiết thực khi nó được đi kèm với các biện pháp tổ chức lại lao động. Trên cơ sở các dữ liệu của các doanh nghiệp của Mỹ, Philippe Askenazy đã kết luận rằng không đánh giá được mức độ tác động của tin học hoá trong các doanh nghiệp đối với hiệu suất của các doanh nghiệp đó. Ở đây, xét trên bình diện các dữ liệu kinh tế vĩ mô, một lần nữa nghịch lý Solow lại được khẳng định. Bài nghiên cứu của Philippe Askenazy đã làm sáng tỏ thêm nghịch lý này và cho

thấy rằng trong các doanh nghiệp không được tổ chức lại, các khoản đầu tư vào tin học sẽ làm giảm hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất, không phải vì lý do nó làm giảm mức sản xuất mà vì nó làm tăng lên một cách vô ích các chi phí đầu tư. Đối với các doanh nghiệp được tổ chức lại, thì việc đầu tư vào tin học sẽ làm tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất với tỷ lệ trung bình 1%/năm, trong khi đó hiệu suất này giảm trong các doanh nghiệp khác. Nói cách khác, các khoản đầu tư vào công nghệ tin học sẽ là các khoản đầu tư đắt đỏ và không có hiệu quả nếu doanh nghiệp không cải tiến lại phương thức tổ chức hoạt động của mình. Trái lại, nếu đầu tư vào công nghệ tin học được đi kèm với các biện pháp tổ chức lại lao động thì đó sẽ là một công cụ tốt để doanh nghiệp phát huy được tối đa các năng lực của mình. Mức độ tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất trong các doanh nghiệp tổ chức lại lao động đủ để bù mức giảm hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất trong các doanh nghiệp không tổ chức lại lao động. Đây chính là lý do giải thích cho nghịch lý Solow: người ta nhìn thấy máy vi tính khắp nơi, nhưng chỉ một nửa trong số đó là phát huy được hiệu quả.

Phân tích này cho thấy rằng nền kinh tế mạng đã có nguồn gốc bắt đầu từ những năm 80 thế kỷ XX, dưới tác động của những bước cải tiến trong phương thức tổ chức hoạt động sản xuất do Nhật Bản tiến hành từ những năm 60 thế kỷ XX. Phân tích trên cũng cho biết về khoảng thời gian để các bước cải tiến đó được phổ biến rộng rãi. Thời kỳ đầu, chỉ có một số ngành đặt ra vấn đề tổ chức lại phương thức hoạt động sản xuất, kinh doanh, sau đó, các bước cải tiến này đã dần dần được phổ biến ra toàn bộ nền kinh tế và đã đóng góp vào việc làm gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất. Theo một công trình nghiên cứu đã được Philippe Askenazy trích dẫn, do tạp chí *Fortune* tiến hành đối với 100 doanh nghiệp hàng đầu của Mỹ, thì đến 27% trong số các doanh nghiệp đó trong năm 1987 đã sử dụng các phương pháp tổ chức sản xuất, kinh doanh này dựa trên cơ sở hình thành các nhóm làm việc độc lập. Đến năm 1996, đã có 78%

các doanh nghiệp sử dụng các phương pháp này.

Bây giờ, chúng ta hãy cùng phân tích tình hình của nước Pháp trong lĩnh vực sử dụng các phương pháp mới tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh. Bảng 15 dưới đây sẽ cho chúng ta một ý tưởng về tình hình đã diễn ra trong thời gian vừa qua.

15. Các cơ sở đã áp dụng phương thức tổ chức theo “nhóm làm việc tự quản”

Đơn vị: %

Mỹ	Pháp	Pháp
1992(*)	1992(**)	1998(**)
54,5	11,5	35,5

(*) Các cơ sở sử dụng hơn 50 lao động

(**) Các cơ sở sử dụng hơn 20 lao động

Nguồn: P. Askenazy.

Chúng ta thấy rằng tỷ lệ các cơ sở áp dụng phương pháp mới ở Pháp trong năm 1998 gần đạt mức của Mỹ trong năm 1992. Điều này lại khẳng định thêm khoảng cách tụt hậu của Pháp so với Mỹ là từ 6 đến 8 năm như chúng tôi đã trình bày trong các phần trên.

Theo phân tích trên phạm vi rộng hơn của Philippe Askenazy, thì gần 2/3 các doanh nghiệp trong ngành chế tạo của Mỹ đã áp dụng các biện pháp tổ chức lại lao động trong những năm 80 thế kỷ XX. Các ngành này bao gồm: dệt, hoá chất, luyện kim, lắp máy, thiết bị vận tải, điện tử là những ngành áp dụng các biện pháp tổ chức lại lao động mạnh mẽ nhất; các ngành tổ chức lại lao động ở mức trung bình gồm có công nghiệp thực phẩm, khoáng sản phi kim loại, giấy, công nghiệp luyện kim cơ bản; các ngành chưa áp dụng các biện pháp tổ chức lại lao động bao gồm chế biến các sản phẩm từ gỗ, đồ nội thất, trang thiết bị, in, báo chí. Ở Pháp, các ngành chưa tổ chức lại lao động đang nằm trong tình trạng trì trệ. Hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất của các ngành này ở Pháp cũng như ở Mỹ đã giảm xuống trong thời

kỳ 1983-1993. Đối với các ngành có tổ chức lại lao động ở Pháp thì tỷ lệ gia tăng hiệu suất chung vẫn đi theo chiều ngang, điều đó cho thấy khả năng tiềm tàng về gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất vẫn chưa bộc lộ.

Sự phát triển của mạng Internet liệu có làm đảo lộn phương thức tổ chức các hoạt động sản xuất công nghiệp theo những chiều hướng mới không? Cho đến nay, thương mại điện tử chủ yếu vẫn chỉ giới hạn giữa các doanh nghiệp với nhau (cái mà chúng tôi gọi là B2B - *Business to Business* - chiếm tới 80% tổng khối lượng trao đổi thương mại điện tử). Tuy nhiên, thương mại điện tử đã thực sự bùng nổ: 2 tỷ đôla trong năm 1996, 100 tỷ đôla trong năm 1999. Ước tính đến năm 2003 sẽ đạt từ 400 đến 3.000 tỷ đôla! Nhìn chung, mức trung bình 1.700 tỷ đôla là có thể đạt được. Là một phương tiện hữu hiệu được các doanh nghiệp sử dụng để thông tin, liên lạc với nhau, mạng Internet sẽ càng củng cố thêm phương thức "sản xuất vào đúng thời điểm" đã từng được đưa ra trong những năm trước đây. Xét trên khía cạnh này, mạng Internet không tạo ra sự ngắt quãng so với các bước cải tiến trong phương thức tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh trước đây, mà trái lại sẽ làm mở rộng thêm phạm vi áp dụng của các thành tựu cải tiến này. Mạng Internet sẽ làm phổ biến một thực tiễn mà máy Fax đã mở ra (liên lạc nhanh chóng với các nhà cung ứng, thông tin kịp thời) và mở rộng phạm vi áp dụng của các bước cải tiến mà các công ty vận tải đã phát triển từ khoảng 15 năm qua với hệ thống *Electronic Data Interchange* (trao đổi dữ liệu điện tử). Đối với tất cả các khía cạnh này, có thể nói rằng thương mại điện tử B2B sẽ chủ yếu dựa trên các thành tựu cải tiến về phương pháp tổ chức lao động đã từng được áp dụng, nó sẽ không tạo ra mà chỉ góp phần làm phổ biến rộng rãi một thể hệ các bước cải tiến mới trong phương pháp tổ chức hoạt động sản xuất công nghiệp.

Đối với các hoạt động thương mại trực tiếp (B2C, *Business to Consumers* - Thương mại giữa doanh nghiệp và người tiêu dùng),

triển vọng mạng Internet góp phần vào sự tăng trưởng của các hoạt động này, nâng cao lợi nhuận là một vấn đề còn phải được xem xét. Tập đoàn đứng đầu trong lĩnh vực này, Amazon, cho đến nay đã chịu một khoản thua lỗ đến gần 30% doanh thu. Có lẽ để làm ăn có lãi, cần phải xây dựng một “nền kinh tế mới của người mua”. Mạng Internet sẽ không làm xuất hiện một thị trường “hoàn hảo” theo cách hiểu ngây thơ về một thị trường đồng nhất, mà nó chỉ góp phần xây dựng một mối quan hệ mới với khách hàng dưới hình thức tích lũy thông tin về khách hàng, trên cơ sở đó cho phép doanh nghiệp lựa chọn, xác định những ưu tiên của mình, sản xuất ra những sản phẩm sát hợp nhất với nhu cầu của khách hàng. Ở đây, chúng ta gặp lại một phương pháp đã được các nhà vận tải hàng không áp dụng: áp dụng các mức giá vé khác nhau, xây dựng các chính sách thương mại cụ thể phù hợp với từng loại khách hàng, giữ chân khách hàng bằng các chương trình vé ưu đãi (tùy theo số lần hành khách sử dụng dịch vụ của hãng) có kết hợp các dịch vụ bổ trợ (khách sạn, cho thuê ô tô, dịch vụ viễn thông...). Đây chưa hẳn đã là mô hình của một thị trường thuần túy mà ở đó một mức giá duy nhất được áp dụng cho tất cả các khách hàng. Các khoản tiền mà một số tập đoàn như tập đoàn Amazon đầu tư để thu hút khách hàng là rất lớn, cả đầu tư về kỹ thuật, đầu tư cơ sở vật chất và đầu tư vào quảng cáo.

Những sự bất bình đẳng mới

Sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ trong 20 năm vừa qua đã làm gia tăng tình trạng bất bình đẳng trong xã hội, mức lương của người công nhân giảm xuống còn thu nhập của các tỷ phú lại cao lên. Hai tác giả Patrick Artus và Évariste Lefevre đã nhắc đến những yếu tố thường được coi là nguyên nhân gây ra tình trạng bất bình đẳng mới này.

Vai trò của các tổ chức công đoàn suy giảm

Tỷ lệ người tham gia công đoàn ở Mỹ đã giảm từ 22% năm

1980 xuống còn 14% năm 1998. Điều này không khỏi ảnh hưởng đến việc đảm bảo một sự tăng lương thống nhất cho người làm công ăn lương.

Mức lương tối thiểu giảm

Mức lương tối thiểu trong năm 1995 chỉ tương đương mức lương tối thiểu trong năm 1955! (Tuy nhiên, sau đó, Chính phủ Clinton đã có biện pháp tăng lương). Thu nhập của công nhân đã thấp lại càng thấp hơn, bên cạnh đó họ lại không có nhiều khả năng, cơ hội để thương lượng về mức lương.

Sự mở cửa mạnh mẽ của nền kinh tế Mỹ

Tỷ lệ mở cửa kinh tế (kim ngạch nhập khẩu + kim ngạch xuất khẩu so với GDP) tăng từ 11% năm 1970 lên 24% năm 1998. Các ngành có nhập khẩu (ở đó tập trung chủ yếu lao động phổ thông) phải chịu sự cạnh tranh của các nước đang phát triển và bị suy giảm sức mua. Lý thuyết này còn phải được thảo luận hơn nữa, bởi lẽ “nhu cầu sử dụng lao động có tay nghề tăng là một hiện tượng chung ở tất cả các ngành công nghiệp”, và lại “tình trạng giảm phát trong các ngành sử dụng nhiều lao động phổ thông chưa giảm đi nhiều so với các ngành sử dụng nhiều lao động có tay nghề”.

Tác động của các tiến bộ kỹ thuật

Đây là nguyên nhân rất hay được các nhà kinh tế đưa ra khi giải thích về vấn đề bất bình đẳng trong xã hội hiện nay (mặc dù các nguyên nhân khác như vai trò của các tổ chức công đoàn, mức lương tối thiểu, cũng được coi là quan trọng). Ở Mỹ, mức lương trả cho những người được đào tạo đã tăng lên, trong khi đó mức lương trả cho kinh nghiệm của những người lao động phổ thông lại giảm xuống. Mức lương trong các ngành có đầu tư nhiều vào công nghệ mới có xu hướng cao hơn.

Tuy nhiên, hiện tượng bất bình đẳng chung trong xã hội xuất phát từ chính sự gia tăng bất bình đẳng trong nội bộ từng nhóm, từng giới, từng thành phần xã hội, có nghĩa là sự chênh lệch thu

nhập giữa những người thuộc cùng một nhóm xã hội (chẳng hạn như giữa những người có cùng bằng cấp, cùng kinh nghiệm chuyên môn). Trong nền sản xuất công nghiệp trước đây, hệ thống thứ bậc tiền lương là cố định. Trong thế giới ngày nay, sự bất bình đẳng về thu nhập giữa những người có cùng những điều kiện như nhau có xu hướng tăng lên. Theo một số người đánh giá, 2/3 các trường hợp bất bình đẳng ở Mỹ là bắt nguồn từ tình trạng bất bình đẳng trong nội bộ nhóm xã hội này. Có rất nhiều giả thiết được đặt ra xung quanh tình trạng bất bình đẳng này: có những người làm việc có năng suất nhất hoặc có may mắn được sử dụng đúng nơi đúng lúc, có điều kiện phát huy được hết các năng lực, khả năng kiến thức của mình nhờ một hệ thống trả lương theo năng lực (*"winners take all"*), còn những người khác thì không. Cho dù đưa ra giả thiết gì đi nữa thì một thực tế là hiện tượng bất bình đẳng đã rất phổ biến trong những năm 80 thế kỷ XX. Từ năm 1993, khi nền kinh tế bắt đầu phục hồi thì hiện tượng bất bình đẳng cũng ổn định dần dần. Chúng ta hãy cùng nghiên cứu tình hình trong hai thời kỳ này.

Sự phát triển của một nền kinh tế "hai mặt"

Một trong những đặc điểm nổi bật trong những năm 80 thế kỷ XX là việc cắt giảm hàng loạt việc làm trong các ngành (công nghiệp) đang được tổ chức lại, và đội ngũ công nhân bị sa thải được chuyển sang các ngành dịch vụ ít mang tính sản xuất hơn. Như tác giả Reza Lahidji đã nhấn mạnh trong bài nghiên cứu bổ sung cho bản báo cáo này, sự thay đổi trong cơ cấu việc làm chính là nguyên nhân chủ yếu gây ra tình trạng bất bình đẳng. *Các ngành sản xuất có hiệu suất cao* bao gồm cả các ngành công nghiệp chế tạo, trừ một số ngành công nghiệp truyền thống như xuất bản, sản xuất thiết bị đo lường, công nghiệp chế biến gỗ, là các ngành có tỷ lệ tăng trưởng hiệu suất sản xuất thấp hơn. Trong lĩnh vực thương mại, thì hoạt động bán sỉ đạt mức tăng trưởng hiệu suất cao hơn. Các ngành dịch vụ công cộng (nước, ga, điện, viễn thông) cũng đạt mức tăng trưởng hiệu suất rất cao. *Các ngành có hiệu suất thấp* bao gồm tất cả các ngành khác

không được kể đến ở trên, tức là các ngành dịch vụ khác (dịch vụ phục vụ người dân, phục vụ doanh nghiệp, dịch vụ xã hội, dịch vụ giải trí, dịch vụ y tế) và ngành vận tải.

Trong khu vực thứ nhất, tỷ trọng tiền lương giảm xuống, trong khi đó trong khu vực thứ hai, tỷ trọng tiền lương tăng lên. Khu vực thứ hai (có mức độ tăng trưởng hiệu suất thấp nhất) đã chiếm khoảng 40% tổng mức giá trị gia tăng tạo ra và tổng số lượng việc làm trong năm 1978; chiếm 65% tổng mức giá trị gia tăng và 58% tổng số lượng việc làm trong năm 1997. Ở đây, chúng ta lại thấy kết quả do Thomas Piketty đưa ra: sở dĩ vào giữa những năm 90 thế kỷ XX, người lao động ở Mỹ có đủ việc làm chủ yếu là do có sự di chuyển lao động từ các ngành có hiệu suất cao sang các ngành có hiệu suất thấp (chủ yếu là dịch vụ). Theo những phân tích của Reza Lahidji, việc phân bổ lại việc làm giữa các ngành này đã làm giảm mức tăng trưởng hiệu suất trung bình khoảng 0,5 điểm/năm trong vòng hai thập kỷ qua. Điều này cho thấy một nguyên nhân mấu chốt lý giải cho tình trạng gia tăng bất bình đẳng: người lao động mà buộc phải tìm kiếm việc làm trong các ngành có hiệu suất thấp phải chấp nhận mức thu nhập thấp hơn so với những người lao động khác.

Sự biến chuyển trong tình hình của nước Pháp có nhiều nét tương đồng với tình hình của nước Mỹ. Chúng ta hãy cùng so sánh việc làm trong các ngành có mức tăng trưởng hiệu suất thấp (chủ yếu là các ngành dịch vụ - trừ ngành thương mại bán sỉ - ngân hàng, bảo hiểm) với việc làm trong các ngành khác (chủ yếu là các ngành công nghiệp, nông nghiệp), qua đó có thể thấy rằng tỷ lệ việc làm trong các ngành có hiệu suất cao đã tăng từ 50% năm 1978 lên gần 60% năm 1998. Tỷ trọng của các ngành này trong GDP đã tăng từ 50% lên 55%. Chúng ta nhận thấy ở Pháp có cùng một hiện tượng diễn ra ở Mỹ, nhưng đặc biệt rõ nét trong những năm 90 thế kỷ XX.

Những biến đổi trong thời gian vừa qua

Sự tăng trưởng trở lại của nền kinh tế Mỹ từ giữa những năm

90 thế kỷ XX phải chăng đã đẩy nhanh xu hướng hai mặt trong nền kinh tế diễn ra trước đây hay đã cho phép tạo ra những việc làm mới trong khu vực thứ nhất? Điều đầu tiên cần ghi nhận ở đây là tỷ lệ thất nghiệp đã giảm xuống trong tất cả các thành phần xã hội, tuy nhiên vẫn duy trì mức độ chênh lệch thường thấy theo độ tuổi và theo trình độ tay nghề. Tỷ lệ thất nghiệp của người có bằng đại học là dưới 2%, trong khi tỷ lệ thất nghiệp của người không có bằng cấp là gần 6%. Cả hai tỷ lệ này đều thấp hơn một nửa so với năm 1992. Tình trạng bất bình đẳng (theo hệ số của Gini) cũng đã ổn định từ ba năm qua. Về điểm này, chúng ta sẽ dẫn chiếu đến bài nghiên cứu bổ sung của Romain Duval. Sự phân bố tổng mức giá trị gia tăng cũng được ổn định. Tỷ trọng tiền lương trong tổng mức giá trị gia tăng sau một thời gian giảm xuống (do mức lợi nhuận giảm từ những năm trước đó) đến nay đã tăng lên nhờ tăng trưởng kinh tế.

Một con số khác cho phép chúng ta thấy sự phục hồi kinh tế đã mang tính công bằng hơn: mức tiền lương của người lao động da đen đã tăng lên 6% trong năm 1998 (so với mức tăng tiền lương chung là 2,3%). Như Reza Lahidji đã đề cập, “trái ngược với những xu hướng đã diễn ra trong 20 năm vừa qua, các ngành sử dụng nhiều lao động phổ thông đã đạt mức tăng trưởng hiệu suất khá hơn”. Một trong những triển vọng sáng sủa mà nền kinh tế mới hứa hẹn mang lại là sự tăng trưởng hiệu suất mới trong các ngành vốn có mức hiệu suất không cao. Sự lo lắng về tình trạng mất việc làm đã từng diễn ra trong những năm 90 thế kỷ XX, thời kỳ tổ chức lại lao động trong các ngành sản xuất, có thể sẽ có tác dụng thúc đẩy người lao động có ý thức hơn trong công việc của mình, nỗ lực nâng cao tay nghề để giữ việc làm.

Các dấu hiệu đầy lạc quan này phần lớn bắt nguồn từ sự phục hồi của nền kinh tế. Tiền lương và việc làm của người lao động phổ thông thường là những yếu tố nhạy cảm dễ nhận thấy nhất (bởi họ là những người đầu tiên được tuyển dụng và cũng là những người đầu tiên bị sa thải). Mức lương còn khiêm tốn ở Mỹ chính là dấu hiệu cho thấy người lao động vẫn còn chịu ảnh hưởng của những năm khủng hoảng. Rất nhiều quả bom nổ

chậm đã bắt đầu phát nổ: cảm hưởng chế độ trợ cấp ("welfare system") trong thời gian quá năm năm (hệ thống này được hình thành cách đây bốn năm ...), điều này có thể sẽ gây hậu quả lớn đối với tình trạng của người lao động nghèo khổ.

Các số liệu thống kê về tỷ lệ truy cập mạng Internet theo thành phần xã hội cũng cho thấy nguy cơ xuất hiện một đường phân giới mới phản ánh sự chênh lệch trong mức độ sử dụng các dịch vụ Internet giữa các thành phần xã hội, mà người ta gọi là "sự rạn nứt xã hội trong lĩnh vực công nghệ số". Theo Bộ Thương mại Mỹ, 85% người Mỹ có thu nhập cao hơn 75.000 USD/năm đều có trang bị máy vi tính tại nhà, 40% trong số họ có nối mạng Internet. Tỷ lệ trung bình trên toàn quốc là 40% số người Mỹ có máy vi tính tại nhà, 20% nối mạng Internet. Trong các gia đình có thu nhập thấp hơn 15.000 USD/năm, thì hai tỷ lệ trên chỉ là 7% và 2% ... Như vậy, cuộc đấu tranh chống lại tình trạng bất bình đẳng vẫn chưa kết thúc.

Kết luận

Qua bản báo cáo này, chúng ta có thể đưa ra những kết luận tạm thời về nền kinh tế mới. Trước nhất, trong lĩnh vực tăng trưởng kinh tế, có thể kết luận rằng nghịch lý Solow (cho rằng tin học hoá trong xã hội không có tác động gì rõ rệt đối với hiệu suất chung của nền kinh tế) đã được giải quyết. Công nghệ tin học, ít ra là ở Mỹ, đã góp phần vào sự tăng trưởng chung của nền kinh tế, với tỷ lệ khoảng 1 điểm tăng trưởng. Kết luận tương tự cũng có thể áp dụng với châu Âu. Việc sử dụng công nghệ thông tin ở châu Âu, mặc dù chậm hơn Mỹ từ 5 đến 8 năm, nhưng cũng đã bắt đầu mở rộng. Điều kiện cơ bản để việc sử dụng công nghệ tin học phát huy tác dụng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế là phải kèm theo biện pháp tổ chức lại lao động trong các doanh nghiệp. Trong lĩnh vực này, các doanh nghiệp Pháp có vẻ đang gần đuổi kịp các doanh nghiệp Mỹ. Như vậy, ở đây có thể đưa ra một đánh giá tương đối lạc quan về khả năng của nền kinh tế châu Âu đến lượt mình giải quyết được "nghịch lý Solow".

Các nước châu Âu phải khắc phục tình trạng tụt hậu của mình so với Mỹ trong lĩnh vực sử dụng cũng như sản xuất công nghệ mới, đây là một điều cần thiết. Trong lĩnh vực này, một trong những điểm yếu của châu Âu rõ ràng là nằm trong lĩnh vực nghiên cứu - phát triển, lĩnh vực này tụt hậu hơn rất nhiều so với Mỹ. Tổng mức chi tiêu của châu Âu vào lĩnh vực này thấp hơn rất nhiều so với Mỹ do mức độ đầu tư giữa các nước châu Âu không đồng đều nhau. Vấn đề quan trọng đối với châu Âu là phải xây dựng được các trung tâm nghiên cứu trình độ cao có quy mô toàn châu Âu (thay vì mỗi nước tự phát triển các trung tâm riêng của mình). Để thực hiện được điều đó, đòi hỏi phải thống nhất các tiêu chuẩn đánh giá để qua đó nhận được các khoản tài trợ của Liên minh châu Âu. Cần lưu ý rằng trong lĩnh vực công nghệ mới, chi phí cố định cho việc nghiên cứu và thiết kế sản phẩm là rất cao, do đó, ngay cả các nước lớn của châu Âu một mình cũng chưa chắc chịu đựng nổi. Phải có một cơ chế hợp tác thống nhất giữa tất cả các nước châu Âu trong các hoạt động nghiên cứu và phát triển công nghệ thông tin.

Cuối cùng, đối với những triển vọng phát triển tích cực này, vẫn còn tồn tại một vấn đề xã hội cần giải quyết: đó là tình trạng bất bình đẳng. Giả thiết sự phục hồi tăng trưởng có làm giảm tỷ lệ thất nghiệp, góp phần cải thiện tình hình ở châu Âu so với những năm trước đây thì chúng ta vẫn cần phải lưu ý rằng tình trạng bất bình đẳng vẫn còn đó. Xu thế hai mặt của nền kinh tế tỏ ra rất rõ nét (lao động phổ thông và lao động có tay nghề). Tính hai mặt này sẽ biểu hiện dưới những hình thức mới so với các hình thức trước đây, đặc biệt là xuất phát từ vấn đề có nên giữ việc làm ổn định hay không. Khả năng làm chủ (hay thích nghi) với những tiến bộ công nghệ, phát huy được năng lực trong một lĩnh vực có mức tăng trưởng cao, những yếu tố đó sẽ quyết định con đường nghề nghiệp và mức thù lao với mức độ rõ nét hơn rất nhiều so với trước đây. "Tình trạng rạn nứt xã hội trong lĩnh vực công nghệ số" mới chỉ bắt đầu, đòi hỏi phải có những cố gắng ở "thượng nguồn" (trong nhà trường) và ở hạ nguồn, trong lĩnh vực đào tạo nghề và tái phân bổ lại thu nhập.

Bình luận

Dominique Strauss-Kahn

OFCE

Nội dung các bài nghiên cứu ở đây rất lý thú và cần được phổ biến rộng rãi. Tôi rất quan tâm đến những giải thích về nghịch lý Solow và mối quan hệ với vấn đề tổ chức lại lao động: Thành công muộn màng của quan điểm “tự quản lý” này cần được phát huy hơn nữa.

Trong bài bình luận này, tôi xin đưa ra 10 nhận xét hay đúng hơn là mười hướng suy nghĩ.

Ngay cả trong định nghĩa theo cách hiểu rộng nhất về “nền kinh tế mới”, thì bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil cũng không đề cập các công nghệ sinh học (các công nghệ này, xét trên một khía cạnh nào đó cũng được xếp vào hàng các công nghệ thông tin). Mặc dù các công nghệ này chưa đạt mức độ phát triển cần thiết, đặc biệt là do thời gian chín muồi đòi hỏi dài hơn, nhưng tôi cho rằng cũng cần phải áp dụng một cách thức nghiên cứu tương tự.

Tôi không chắc rằng ở đây có phải là sự phân biệt giữa “nền kinh tế mới” và “nền kinh tế cũ” hay không. Phải chăng đó là sự phân biệt giữa “nền kinh tế mới” và “nền kinh tế mạng” (*net economy*)? Nói cách khác, cần phân biệt giữa các hoạt động nhằm phát triển công nghệ thông tin và các hoạt động xuất phát từ sự tồn tại của mạng Internet. Khi một doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực phân phối sử dụng công nghệ thông tin để quản lý hiệu quả hơn kho hàng của mình và việc cung cấp hàng cho các quầy hàng, thì doanh nghiệp đó vẫn nằm trong lĩnh vực hoạt động phân phối

truyền thống, tuy nhiên, việc sử dụng công nghệ thông tin cho phép cải tiến phương thức hoạt động của doanh nghiệp: đó chính là lĩnh vực của “*nền kinh tế mới*”. Nhưng trái lại, khi doanh nghiệp đó phát triển trên mạng Internet một phương thức phân phối mới không cần cửa hàng, thì đó chính là lĩnh vực của “*nền kinh tế mạng*”, bởi vì sẽ không thể tạo ra được phương thức phân phối mới đó nếu không có sự tồn tại của mạng Internet. Phương thức phân phối mới này sẽ cạnh tranh trực tiếp với phương thức phân phối truyền thống trong cùng một doanh nghiệp.

Việc phân tích sự phát triển của công nghệ thông tin giới hạn trong phạm vi nước Pháp liệu có còn ý nghĩa không? Nếu chúng ta muốn đưa ra một định hướng hoạt động nào đó, phải chăng cần phải mở rộng phạm vi nghiên cứu ra toàn châu Âu?

Vấn đề một nước chỉ cần dừng lại ở mức sử dụng công nghệ thông tin hay cần phải phát triển thành nước sản xuất công nghệ thông tin là một vấn đề có tầm quan trọng chiến lược. Cũng cần bổ sung thêm rằng có nhất thiết phải trở thành nước sản xuất hàng đầu hay chỉ cần trở thành nước sản xuất là đủ? Cho dù vậy, trở thành nước sản xuất công nghệ thông tin cũng sẽ rất khác với việc không phải là nước sản xuất ra công nghệ thông tin. Trong hệ thống sản xuất cũ, khi mà thời gian khai thác ưu thế dài hơn trước khi xuất hiện sự cạnh tranh trên thị trường, thì việc trở thành nước sản xuất hàng đầu mang lại những lợi ích rất lớn. Nhưng ngày nay, khi sự thay đổi của công nghệ diễn ra với tốc độ ngày càng nhanh, người ta càng cho rằng bỏ lỡ một hay hai thế hệ công nghệ không có tác động gì nghiêm trọng lắm nếu có khả năng thành công trong thế hệ công nghệ thứ ba. Xét trên quan điểm này, bản báo cáo Cohen-Debonneuil có cái nhìn tương đối bi quan.

Gérard Maarek có lý khi nhấn mạnh đến tầm quan trọng của các nguồn tư bản mới. Xét trên khía cạnh này, điểm yếu của châu Âu không phải là sự thiếu hụt nguồn tiết kiệm để đầu tư vào các lĩnh vực nhiều rủi ro mà là thiếu một đội ngũ doanh nhân có tài (*business angels*) đủ khả năng gắn các nguồn tư bản mới với các

doanh nghiệp mới, mang lại cho họ những kinh nghiệm vẫn thường thiếu ở các doanh nhân mới khởi nghiệp “start-up”.

Sẽ là ngây thơ khi tin rằng mạng Internet sẽ tạo ra các điều kiện thuận lợi cho một thị trường hoàn hảo. Tuy nhiên, “nền kinh tế mạng” sẽ làm thay đổi hai yếu tố quan trọng trong định nghĩa về thị trường: một mặt, thông tin về yếu tố cung trên thị trường sẽ được cải thiện đáng kể (chẳng hạn như các thông tin về giá vé máy bay rẻ nhất); mặt khác, thị trường sẽ phát triển có chiều sâu hơn, sự tồn tại của một thị trường toàn cầu tiềm tàng sẽ góp phần dỡ bỏ hoặc hạn chế những hàng rào ngăn cản sự thâm nhập thị trường.

Một vấn đề nữa chưa được phân tích kỹ cũng cần được đề cập ở đây: ai sẽ đứng ra chịu chi phí cho các khoản đầu tư vào cơ sở hạ tầng khi mà mức độ sinh lời trong nền kinh tế “ảo” lớn hơn rất nhiều? Từ đó đặt ra câu hỏi: Có cần phải đổi mới vai trò của đầu tư công cộng trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng không? Khi mà Nhà nước đầu tư vào cơ sở hạ tầng vì những tác động ngoại sinh tích cực mà nó tạo ra, như vậy, phải chăng trước mắt, cơ sở hạ tầng sẽ chưa trở thành một tài sản công cộng?

Vấn đề về thời gian thu lợi nhuận cũng sẽ được đặt ra, bởi có khả năng thời gian này sẽ bị rút ngắn lại (trong khi hai cuộc cách mạng lần trước, thời gian thu lợi nhuận dài đã mang lại những khoản lợi nhuận kék xù). Khi nhìn các doanh nghiệp về điện thoại di động đầu tư ồ ạt vào lĩnh vực UMTS trong khi họ vẫn chưa thu hồi đủ vốn từ việc đầu tư vào GSM, chúng ta tự hỏi phải chăng đây là một vấn đề mới xuất hiện cần phải phân tích.

Một trong những đặc điểm của “nền kinh tế mới” chưa được đề cập trong bản báo cáo là tính bất ổn định của nó. Có người cho rằng tính bất ổn định này là yếu tố tạo ra sự năng động. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn còn có nhiều vấn đề cần bàn, chẳng hạn như vấn đề về sự an toàn của mạng thông tin và của các giao dịch. Điều đó cho thấy rằng tính bất ổn định của “nền kinh tế mới” lớn hơn rất nhiều so với “nền kinh tế truyền thống”.

Những nội dung phân tích của Askenazy về vấn đề tổ chức lại lao động là rất lý thú, nhưng cũng đặt ra rất nhiều vấn đề cần suy nghĩ đối với các nhà lãnh đạo chính trị. Luật lao động của các nước thường được xây dựng trên cơ sở một guồng máy sản xuất được tổ chức theo thứ bậc chặt chẽ. Các phương thức tổ chức lao động mới sẽ làm đảo lộn trật tự này. Do vậy, sẽ cần phải xem xét lại mối quan hệ hợp đồng và pháp luật về hợp đồng.

Chính sách quy hoạch và quản lý đô thị cũng cần phải xem xét lại. Các khu nhà ở tập thể giá rẻ trước đây được xây dựng để tập trung lao động tại những nơi có nhu cầu theo phương thức sản xuất "Taylor". Trong tương lai, tình hình sẽ không còn như thế nữa. Các khu tập thể theo mô hình như vậy ở các khu đô thị sẽ không còn ý nghĩa cũ của nó nữa.

Ngoài ra, một số người cho rằng tính bất ổn định của "nền kinh tế mới" (và "nền kinh tế mạng") cũng là một yếu tố tạo ra sự cơ động trong xã hội. Các "đế chế kinh tế" được xây dựng và bị diệt vong trong sự biến đổi liên tục. Quyền lực kinh tế nằm trong sự biến đổi không ngừng. Sự ra đời và mất đi của các doanh nghiệp diễn ra thường xuyên. Các doanh nghiệp trong thời gian năm năm tới tạo thành chỉ số CAC 40 hiện nay vẫn chưa tồn tại.

Một nhận xét cuối cùng: mặc dù điều này không có liên hệ trực tiếp với chủ đề chúng ta đề cập ở đây, nhưng bản báo cáo, trong câu cuối cùng đã rất có lý khi nhấn mạnh đến sự cần thiết đối với châu Âu phải xây dựng được một "rổ chính sách" và có độ tin cậy đối với các thị trường. Tôi không dám chắc rằng hiện nay, những chính sách như vậy đang được xây dựng.

Bình luận

Olivier Davanne

Giáo sư Trường Đại học Paris-Dauphine

Từ hai năm qua, cụm từ “nền kinh tế mới” không chỉ còn là biệt ngữ của các nhà kinh tế học và các nhà phân tích tài chính nữa mà đã được sử dụng rộng rãi trong các cuộc thảo luận. Rất nhiều các bài báo, bài bình luận đã đề cập sự ra đời của nền kinh tế mới này, ở Mỹ, ở châu Âu và ở các nước khác trên thế giới. Bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil và các bài viết kèm theo đã ra đời rất đúng thời điểm, cần phải đánh giá cao chất lượng chuyên môn của công trình nghiên cứu này của các tác giả vì chúng đã cung cấp cho độc giả rất nhiều thông tin, phân tích có chất lượng, giúp độc giả hiểu rõ hơn những thách thức đặt ra của nền kinh tế mới đang trong thời kỳ thai nghén này.

Như Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đã nhấn mạnh trong bản báo cáo, mặc dù cụm từ “nền kinh tế mới” đã được sử dụng rộng rãi trong thời gian vừa qua, nhưng ý nghĩa thực sự của nó vẫn còn rất mơ hồ. Thế nào là một nền kinh tế mới? Một số người cho rằng nền kinh tế mới bao gồm các lĩnh vực tích cực đổi mới nhất của nền kinh tế. Theo quan niệm này, nghiên cứu về nền kinh tế mới, khác với “nền kinh tế cũ”, là nghiên cứu về các ngành công nghiệp thông tin và viễn thông, bên cạnh đó gồm cả lĩnh vực công nghệ sinh học, một ngành công nghiệp có tốc độ cải tiến công nghệ cao⁹. Giá cả của các trang thiết bị, dịch vụ do

9. Bài viết của Michel Didier và Michel Martinez đưa ra những ý kiến tranh luận rất hay về phân định phạm vi của nền kinh tế mới.

các ngành công nghiệp của nền kinh tế mới này sản xuất ra ngày càng giảm xuống nhanh chóng, trong khi tính năng, tác dụng lại không ngừng được nâng cao. Mặt khác, các ngành công nghiệp này không chỉ phân biệt với các ngành công nghiệp khác bởi yếu tố đổi mới, mà còn có những đặc điểm khác phân biệt chúng với các ngành công nghiệp thuộc “nền kinh tế cũ”. Phần lớn các doanh nghiệp thuộc các ngành công nghiệp tích cực đổi mới này đều có giá trị rất cao trên thị trường chứng khoán và có chế độ đãi ngộ rất cao đối với các nhà lãnh đạo doanh nghiệp.

Tuy nhiên, quan niệm về nền kinh tế mới dựa trên cơ sở phân biệt giữa các ngành, lĩnh vực không phải là quan niệm thường thấy. Dưới con mắt của các nhà quan sát, từ đầu những năm 90 thế kỷ XX đến nay, toàn bộ nền kinh tế đang có những thay đổi sâu sắc về cơ cấu. Một mặt, đó là những tiến bộ vượt bậc trong lĩnh vực tin học và kỹ thuật viễn thông đã tạo điều kiện cho sự phát triển mạnh mẽ của mạng Internet, có những tác động lớn đến tất cả các lĩnh vực hoạt động của nền kinh tế. Nhìn một cách tổng thể, những thành tựu đó đang làm thay đổi dần dần phương thức tổ chức lao động, cách thức mua bán sản phẩm, dịch vụ. Mặt khác, vượt lên trên những thành tựu đổi mới về công nghệ, còn có các xung lực tác động khác đang làm thay đổi phương thức hoạt động chung của các nền kinh tế: xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế tài chính gắn với những tiến bộ trong lĩnh vực viễn thông, xu thế tự do hoá thị trường (quản lý theo cơ chế mềm dẻo đối với thị trường lao động; mở cửa một số dịch vụ công cộng cho cạnh tranh, mức độ mở cửa khác nhau tùy theo từng nước...). Như vậy, theo một cách tiếp cận trên bình diện tổng thể, nghiên cứu về nền kinh tế mới là nghiên cứu chung về tất cả những thay đổi quan trọng này trong lĩnh vực công nghệ, thương mại, chính trị... cũng như những hệ quả tác động của chúng.

Bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil và những bài nghiên cứu kèm theo xem xét nền kinh tế mới trong một quan niệm dung hoà giữa hai quan niệm trình bày ở trên. Xét trên một khía cạnh nào đó, bản báo cáo nghiêng về quan

niệm xác định nền kinh tế mới trên cơ sở phân chia giữa các ngành, lĩnh vực hoạt động của nền kinh tế. Các tác giả đã không đi vào phân tích tất cả những thay đổi về mặt cơ cấu có thể tác động đến sự vận hành của các nền kinh tế. Các tác giả đã đề cập các vấn đề về toàn cầu hoá và tự do hoá thị trường, tuy nhiên, nội dung trình bày chủ yếu tập trung vào các ngành công nghiệp tích cực đổi mới, có nghĩa là các ngành công nghiệp thông tin và viễn thông. Và do đây là ngành tích cực đổi mới nên sự phân tích không chỉ dừng lại ở việc phân định ranh giới với các ngành khác. Các tác giả nghiêng về việc xác định các lĩnh vực tích cực đổi mới thuộc phạm vi nền kinh tế mới, nhưng không chỉ thuần tuý như vậy, mà còn quan tâm đến hệ quả tác động chung của những đổi mới về công nghệ đối với toàn bộ nền kinh tế, chứ không chỉ đối với các khu vực sản xuất ra các công nghệ mới.

Việc các tác giả lựa chọn tập trung vào phân tích những hệ quả tác động của những đổi mới về công nghệ trong lĩnh vực tin học và viễn thông theo tôi là một sự lựa chọn thông minh. Phạm vi phân tích là tương đối rộng.

Về nền kinh tế mới theo cách định nghĩa như vậy, tôi thấy rằng hình như các nhà quan sát đặt ra bốn câu hỏi chính mà tôi rút ra từ bản báo cáo và những bài nghiên cứu kèm theo. Tôi muốn thảo luận về những câu trả lời có thể đưa ra cho bốn câu hỏi này. Liệu có phải chúng ta đang đứng trước một cuộc cách mạng công nghiệp mới có thể khởi nguồn cho một thời kỳ tăng trưởng mới bền vững hay không? Nếu đúng như vậy, những nước nào có đủ khả năng để tận dụng những lợi ích có được từ cuộc cách mạng công nghiệp này? Ngoài những tác động tích cực đối với sự tăng trưởng, tức là đối với khả năng của hệ thống kinh tế sản xuất ra của cải vật chất, thì còn những thay đổi nào về cơ cấu kèm theo cuộc cách mạng công nghiệp mới này (lạm phát, thất nghiệp, bất bình đẳng ...)? Cuối cùng, có thể nói gì về phản ứng của các thị trường tài chính, vốn đã quá tin tưởng vào hiện thực của cuộc cách mạng công nghiệp, cho nên đã định giá quá cao trên thị trường chứng khoán đối với các doanh nghiệp có khả năng hưởng lợi từ cuộc cách mạng công nghiệp này?

Một cuộc cách mạng công nghiệp mới đang thực sự bắt đầu?

Câu hỏi thứ nhất có một tầm quan trọng đặc biệt. Với cuộc cách mạng công nghiệp mới, người ta nghĩ đến việc hình thành các chu trình sản xuất mới làm tăng mạnh mẽ năng suất lao động. Kể cả khi những đổi mới về công nghệ được hỗ trợ bởi những chính sách kinh tế vĩ mô phù hợp (chúng ta sẽ còn trở lại vấn đề này), thì lịch sử phát triển cho thấy rằng điều đó không hẳn đã đảm bảo tạo đủ việc làm cho người lao động. Nâng cao hiệu suất lao động cho phép duy trì một tỷ lệ tăng trưởng kinh tế cao, góp phần tăng thu nhập quốc dân.

Để đánh giá được khả năng trở thành hiện thực của cuộc cách mạng công nghiệp mới này, các bài nghiên cứu kèm theo bản báo cáo đã vẽ lên một bức tranh toàn cảnh về những xu thế tăng trưởng của nền kinh tế cũng như của hiệu năng sản xuất trong các nước khác nhau, đặc biệt là Mỹ, nước được coi là đi tiên phong trong lĩnh vực sản xuất và sử dụng các công nghệ mới.

Nhìn một cách tổng thể, bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đã đưa ra những căn cứ có tính thuyết phục để khẳng định khả năng trở thành hiện thực của cuộc cách mạng công nghiệp mới này. Đây có lẽ là thông điệp quan trọng nhất của bản báo cáo. Tiến bộ công nghệ trong các ngành công nghiệp tin học và viễn thông đã làm giảm mạnh mẽ giá cả của các sản phẩm và dịch vụ mà các ngành công nghiệp này sản xuất ra. Sự gia tăng rất nhanh của hiệu năng sản xuất trong các ngành công nghiệp mũi nhọn, sự giảm giá nhanh chóng của các sản phẩm sản xuất ra đã có một tác động rất tích cực đối với sự tăng trưởng của nền kinh tế.

Ngoài những tác động tích cực về nâng cao hiệu suất trong các khu vực sản xuất ra các công nghệ mới này, thì xu thế giảm giá của các thiết bị tin học cũng có tác dụng thúc đẩy các khu vực

kinh tế truyền thống thay đổi cách thức sản xuất và phân phối sản phẩm của mình. Đối với các doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả các công cụ tin học, xu thế giảm giá các công cụ, thiết bị này sẽ giúp các doanh nghiệp đó nâng cao được hiệu suất. Hiện tượng này diễn ra rất phổ biến trong những năm gần đây.

Nhìn một cách tổng thể, những năm qua đã đánh dấu sự gia tăng nhanh chóng của hiệu suất lao động tại Mỹ (tăng trung bình 2,7%/ năm trong suốt bốn năm qua, tức là gần gấp đôi tỷ lệ trung bình đạt được trong 20 năm trước đó). Sự gia tăng này có nguồn gốc trực tiếp hoặc gián tiếp từ tiến bộ kỹ thuật trong các lĩnh vực công nghệ tin học và viễn thông.

Bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil sử dụng những đánh giá được thực hiện tại Mỹ trong thời gian gần đây nhằm đưa ra số liệu về tỷ lệ đóng góp của các công nghệ mới vào sự gia tăng hiệu suất ở Mỹ. Các tác giả đã đi đến kết luận rằng trong những năm gần đây, những đổi mới trong lĩnh vực công nghệ mới về tin học và viễn thông đã đóng góp tới hơn 50% vào tổng mức gia tăng hiệu suất của Mỹ (khoảng 0,5 điểm tăng trưởng/năm nhờ sự gia tăng hiệu năng sản xuất trong chính những lĩnh vực này, và khoảng 0,9 điểm tăng trưởng/năm do việc sử dụng phổ biến các trang thiết bị thông tin và viễn thông trong các lĩnh vực khác).

Những dự báo của các tác giả tỏ ra rất có cơ sở. Tôi không phản đối kết luận của các tác giả cho rằng hiệu năng sản xuất của Mỹ đã tăng với tỷ lệ rất cao trong những năm gần đây, tuy nhiên, có ba điều cần phải nghiên cứu thêm.

Thứ nhất, tất cả những số liệu đưa ra về tỷ lệ đóng góp của các công nghệ mới về thông tin vào sự tăng trưởng của nền kinh tế chỉ mang tính tương đối và có nhiều sai số. Sai số lớn nhất có lẽ liên quan đến tỷ lệ đóng góp gián tiếp của các công nghệ mới vào sự tăng trưởng kinh tế, có nghĩa là tác động tích cực của việc

tăng cường trang bị, sử dụng các thiết bị tin học và viễn thông đối với hiệu năng sản xuất của các lĩnh vực sử dụng các thiết bị đó. Cùng với các tác giả khác, Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đã đánh giá tỷ lệ đóng góp gián tiếp này ở mức 0,9 điểm tăng trưởng phụ thêm. Cần phải nhấn mạnh rằng mức đánh giá này là hơi thấp so với thực tế, bởi vì nó chưa hoàn toàn tính đến những đóng góp trong việc cải thiện cách thức các doanh nghiệp sử dụng công nghệ tin học¹⁰. Các số liệu đánh giá này chủ yếu dựa trên những tác động của việc tăng cường sử dụng về mặt số lượng các thiết bị tin học và viễn thông. Như vậy, chúng ta có thể kết luận rằng bản báo cáo đã đưa ra một sự đánh giá tương đối thận trọng về tỷ lệ đóng góp của các công nghệ mới về thông tin vào sự tăng trưởng của nền kinh tế Mỹ trong những năm vừa qua.

Thứ hai, liên quan đến nước Mỹ, tình hình trong quá khứ của nước Mỹ không cho thấy những dấu hiệu dự đoán cho tương lai. Không có căn cứ gì để kết luận rằng sự đóng góp của các công nghệ mới về thông tin vào sự tăng trưởng kinh tế trong tương lai sẽ đạt tỷ lệ tương tự như thời kỳ trước đây. Dĩ nhiên, người ta cũng không dự đoán rằng tốc độ các tiến bộ kỹ thuật do những lĩnh vực này trực tiếp tạo ra sẽ suy giảm nhanh chóng. Chẳng hạn như bản báo cáo đã nhấn mạnh rằng “định luật Moore” mà chúng ta vẫn thường dự đoán hiện nay sẽ trở thành hiện thực trong thập kỷ tới (cứ sau 18 tháng, công suất của các bộ vi xử lý lại tăng lên gấp đôi). Nhưng cũng có khả năng là những lợi ích mang lại cho toàn bộ nền kinh tế từ sự gia tăng công suất của các thiết bị tin học này sẽ đi theo chiều hướng giảm dần. Chúng ta

10. Về mặt kỹ thuật, nếu các doanh nghiệp dần dần học cách sử dụng có hiệu quả hơn nguồn vốn tin học thì điều đó phải dẫn đến kết quả là nâng cao hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất. Tuy nhiên, Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đã không đi vào đánh giá tỷ lệ gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất ở Mỹ nhờ việc sử dụng tốt hơn công nghệ tin học.

đã có thể đánh giá được rằng công suất rất lớn hiện nay của các thiết bị tin học và viễn thông đã có thể đáp ứng được nhu cầu của phần lớn người sử dụng. Như vậy, chúng ta không chắc rằng việc nâng gấp đôi công suất của các thiết bị này có đem lại những tác động tích cực tương tự như trước đây hay không. Trái lại, một điều dễ nhận thấy là cuộc cách mạng Internet trong lĩnh vực phân phối sản phẩm, dịch vụ và thông tin mới chỉ ở những bước khởi đầu và nó đang ẩn chứa một tiềm năng rất lớn trong việc nâng cao hiệu suất. Đáng lẽ ra các tác giả nên tập trung thảo luận hơn nữa về những vấn đề mang tính dự báo cho tương lai, đặc biệt là những tiết kiệm về chi phí gắn với sự phát triển của Internet và của thương mại điện tử, để giúp chúng ta đánh giá tốt hơn những tiềm năng tăng trưởng trong tương lai của nền kinh tế Mỹ.

Thứ ba, những kết quả đầy ấn tượng mà nước Mỹ đạt được trong lĩnh vực tăng trưởng kinh tế và nâng cao hiệu suất lao động nhiều khi tạo ra một hình ảnh sai lệch về khả năng thực sự của nước này trong việc tạo ra nguồn của cải vật chất. Tôi không muốn xem xét lại những dự đoán tổng thể mà các tác giả đã đưa ra, tuy nhiên, vẫn cần có hai sự điều chỉnh liên quan đến việc so sánh khả năng của nước Mỹ với các nước khác trong lĩnh vực nâng cao thu nhập quốc dân.

Một mặt, yếu tố quan trọng thể hiện khả năng tạo ra sự giàu có không phải là GDP, mà chính là mức thu nhập quốc dân ròng, tức là sau khi đã trừ đi những chi phí về khấu hao vốn. Các số liệu về GDP đã không tính đến một yếu tố là phần lớn các thu nhập và giá trị sản phẩm được sử dụng để thay thế những thiết bị đã cũ, do vậy, đã đánh giá quá cao nguồn của cải thực tế tạo ra. Trong khi đó, xu thế tin học hoá mạnh mẽ của nền kinh tế Mỹ trong những năm gần đây đã dẫn đến việc phải gia tăng sử dụng nguồn vốn đầu tư vào trang thiết bị: các trang thiết bị tin học có tuổi đời ngắn, do đó thường xuyên phải đổi mới, thay thế. Rõ ràng, thu nhập quốc dân ròng, sau khi đã trừ chi phí khấu hao

cho các thiết bị này, tăng với tỷ lệ thấp hơn nhiều so với GDP. Theo một số đánh giá cho rằng trong những năm qua, thu nhập quốc dân ròng của Mỹ (tức là sau khi đã trừ chi phí khấu hao trang thiết bị) đạt mức tăng trưởng hàng năm với tỷ lệ thấp hơn khoảng 0,5 điểm so với mức độ tăng trưởng của GDP.

Mặt khác, cần phải tính đến một yếu tố là khối lượng sản phẩm của Mỹ tăng rất nhanh, nhưng điều đó diễn ra trong một bối cảnh của giá bán ngày càng giảm trong các lĩnh vực năng động nhất (tin học, viễn thông ...). Như vậy, có thể rút ra rằng giá trị nguồn của cải thực tế sản xuất ra thấp hơn nhiều so với những con số đưa ra. Làm cách nào để có thể tính đến yếu tố là giá trị sản xuất trên thực tế đạt mức thấp hơn rất nhiều? Đây là một vấn đề phức tạp mà tôi không muốn đi sâu vào phân tích chi tiết ở đây. Có thể cảm nhận được rằng vấn đề đặt ra ở đây chính là sự thay đổi về giá của các sản phẩm (giá của GDP) và giá tiêu dùng của các gia đình. Nếu một quốc gia sản xuất ra các sản phẩm có giá tương đối thấp hơn so với giá tiêu thụ của các gia đình thì sẽ dẫn đến một hiệu ứng tiêu cực: Khối lượng sản phẩm gia tăng, nhưng giá trị thực của nguồn của cải, vật chất tạo ra trong nền kinh tế lại không đạt mức tăng tương ứng như vậy". Như vậy, mức độ tăng thu nhập thực tế, được tính dựa trên cơ sở giá tiêu thụ sẽ thấp hơn mức độ tăng GDP tính bằng khối lượng sản phẩm. Để đánh giá tầm quan trọng của hiệu ứng này ở Mỹ, chúng ta cùng xem xét bảng dưới đây miêu tả về sự thay đổi của một số loại giá cả tại Mỹ và so sánh với tình hình giá cả ở Pháp.

11. Hiện tượng giá của GDP tăng thấp hơn giá tiêu thụ có thể xuất phát từ hai nguyên nhân. Thứ nhất, giống như trường hợp của đa số các nước khác, giá của các sản phẩm trang thiết bị sản xuất trong nước có thể tăng chậm hơn so với giá của các sản phẩm tiêu thụ. Thứ hai, giá của các sản phẩm xuất khẩu tại một số nước có thể tăng chậm hơn so với giá của các sản phẩm nhập khẩu từ nước ngoài.

**Mức độ biến động giá cả trung bình hàng năm
trong giai đoạn 1995-1999**

	Tỷ lệ %/năm	
	Mỹ	Pháp
Giá của GDP	1,7	1,0
Giá tiêu thụ của các gia đình	1,7	1,2
Để tham khảo:		
Giá đầu tư	-0,3	0,3
Giá xuất khẩu	-1,4	0,5
Giá nhập khẩu	-2,6	0,4

Nguồn: Phòng Phân tích kinh tế và Viện Thống kê và nghiên cứu kinh tế quốc gia INSEE.

Bảng trên cho thấy mức độ biến động giá của GDP và giá tiêu thụ của các gia đình tại Mỹ đạt mức tương đương trong những năm vừa qua, trong khi đó ở Pháp, mức độ biến động của hai loại giá cả này chênh lệch nhau, giá tiêu thụ đã tăng nhanh hơn giá GDP với tỷ lệ 0,2%/năm từ năm 1995. Liên quan đến tình hình những năm gần đây, có thể nói rằng giá trị tăng trưởng GDP của Mỹ tính bằng khối lượng sản phẩm chưa hẳn đã là quá cao so với khả năng tạo ra nguồn của cải vật chất trên thực tế của Mỹ. Thu nhập thực tế, tính trên cơ sở giá tiêu thụ đã đạt mức gần như tương đương với giá trị GDP tính bằng khối lượng sản phẩm. Tuy nhiên, chúng ta cũng nhận thấy rằng kết quả này của nước Mỹ chủ yếu bắt nguồn từ sự giảm giá nhập khẩu trong giai đoạn 1995-1999. Rõ ràng, chính việc đồng đôla tăng giá và hiện tượng giảm giá nguyên liệu kéo dài cho đến giữa năm 1999 đã cho phép nước Mỹ nhập khẩu được những sản phẩm giá rẻ và tạo ra được sự phát triển song song giữa giá sản xuất trong nước và giá sản phẩm tiêu thụ. Tuy nhiên, về mặt bản chất, đây là một kết quả không bền vững và chỉ mang tính tạm thời: do đồng đôla đã được định giá quá cao so với phần lớn các đồng ngoại tệ khác, nên khó

có thể hình dung được đồng đôla tiếp tục lên giá nữa. Có thể trong tương lai, tình hình sẽ trở lại bình thường hơn với việc giá nhập khẩu tăng và giá các sản phẩm công nghệ cao tiếp tục giảm, sự biến đổi của các loại giá tương đối sẽ ít thuận lợi hơn đối với nước Mỹ. Người ta dự đoán rằng trong thời kỳ này, giá tiêu thụ sản phẩm của các gia đình Mỹ sẽ tăng nhanh hơn rất nhiều so với giá cả của các sản phẩm sản xuất tại Mỹ. Hiệu ứng tiêu cực này trong tương lai nếu xảy ra thì cần phải được tính đến khi chúng ta tiến hành so sánh hiệu quả của nền kinh tế Mỹ và các nền kinh tế khác.

Xét một cách tổng thể, những nội dung trình bày trên đây nhằm nhấn mạnh đến khó khăn gặp phải trong việc so sánh một cách cụ thể hiệu quả của các nền kinh tế khác nhau trong bối cảnh của một cuộc cách mạng công nghiệp mới. Điều này xuất phát từ nhiều nguyên nhân. Thứ nhất, các phương pháp thống kê được sử dụng để tính toán giá cả và khối lượng sản phẩm khác nhau rất lớn tùy theo từng nước. Thứ hai, trong bối cảnh có sự biến động rất lớn của các loại giá cả tương đối và các phương thức sản xuất, thì mức độ tăng trưởng của GDP tính bằng khối lượng, một chỉ số truyền thống vẫn được sử dụng để so sánh giữa các nước, có thể không phản ánh đúng khả năng thực sự của các nước trong việc tạo ra nguồn của cải vật chất. Đây chính là một chủ đề cần phải nghiên cứu đối với các nhà thống kê học, đặc biệt là trong các tổ chức quốc tế khi muốn tiến hành so sánh hiệu quả giữa các nền kinh tế.

Một cuộc cách mạng mà Mỹ không phải là nước duy nhất được lợi

Ngoài vấn đề về tính không ổn định của các chỉ số thống kê hiện có, chúng ta cũng cần đề cập vấn đề xác định quốc gia nào được lợi và quốc gia nào bị thiệt trước sự phát triển của những đổi mới về công nghệ trong lĩnh vực tin học và viễn thông.

Về khả năng của châu Âu trong việc tận dụng những lợi ích từ cuộc cách mạng công nghiệp mới này, còn nhiều vấn đề đáng phải bàn. Vấn đề thứ nhất liên quan đến việc điều chỉnh chính sách kinh tế. Trong các cuộc thảo luận hiện nay đang có xu hướng cho rằng nền kinh tế mới sẽ đồng thời tạo ra sự tăng trưởng nhanh. Rất nhiều nhà quan sát cho rằng mức độ tăng trưởng nhanh của nền kinh tế Pháp và châu Âu kể từ năm 1997 trở lại đây là do có sự ra đời và phát triển của nền kinh tế mới. Trên thực tế, nền kinh tế mới sẽ chỉ tạo ra sự tăng trưởng với tỷ lệ cao và bền vững khi nó được hỗ trợ bởi một chính sách kinh tế vĩ mô phù hợp. Nền kinh tế mới góp phần nâng cao hiệu suất lao động của người lao động, tức là góp phần vào nâng cao khả năng tăng trưởng tiềm tàng của toàn bộ nền kinh tế. Nhưng tiềm năng tăng trưởng này chỉ trở thành thực tế khi nhu cầu trên thị trường đối với các doanh nghiệp đạt mức cần thiết. Trong trường hợp ngược lại, giống như những gì đã xảy ra ở châu Âu trong những năm 90 của thế kỷ XX, sự gia tăng về hiệu suất nhờ những tiến bộ công nghệ sẽ chỉ dẫn đến làm giảm số việc làm, tăng tỷ lệ thất nghiệp.

Trên thực tế, tỷ lệ tăng trưởng kinh tế đột biến ở châu Âu kể từ năm 1997 không phải bắt nguồn từ sự xuất hiện của nền kinh tế mới, mà chủ yếu là nhờ những chính sách kinh tế phù hợp, đặc biệt là chính sách tiền tệ, nhằm phục hồi lại nền kinh tế sau những năm thất lung buộc bụng do các cuộc khủng hoảng tiền tệ và do yêu cầu phải giảm thâm hụt ngân sách. Trong bối cảnh này, một số người lo ngại về quyết định tăng tỷ lệ lãi suất mới đây của Ngân hàng trung ương châu Âu. Quyết định này có thể sẽ làm chặn lại đà tăng trưởng, phục hồi của nền kinh tế, làm chậm lại quá trình ra đời của nền kinh tế mới tại châu Âu. Những mối quan ngại này theo tôi là hơi thái quá, bởi vì cho đến mùa hè năm 2000, chính sách sách tiền tệ áp dụng ở châu Âu vẫn tỏ ra tương đối phù hợp, Ngân hàng trung ương châu Âu đã thể hiện một quan điểm rất thực tế trong lĩnh vực quản lý tiền tệ kể từ đầu năm 1999.

Nếu chúng ta nghi ngờ Ngân hàng trung ương châu Âu, thì để xác định xem châu Âu có đủ khả năng tận dụng những lợi ích của nền kinh tế mới với cùng mức độ như Mỹ không, cần phải xem xét khả năng của các doanh nghiệp châu Âu trong việc sử dụng và sản xuất ra các công nghệ mới. Về vấn đề này, tôi tán thành với những dự đoán đưa ra trong bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil. Với tư cách là người sử dụng các công nghệ mới, các doanh nghiệp châu Âu, đặc biệt là các doanh nghiệp Pháp bị tụt hậu mấy năm so với các doanh nghiệp Mỹ, đang đi theo con đường mà các doanh nghiệp Mỹ đã vạch ra. Trong những năm tới, hiệu suất của các doanh nghiệp châu Âu sẽ tăng rất mạnh nhờ sự gia tăng đầu tư vào các công nghệ thông tin. Sự tụt hậu trong lĩnh vực này sẽ dần dần được thu hẹp lại (theo những số liệu do Gilbert Cetté, Jacques Mairesse và Yussuf Kocoglu đưa ra, sự tích lũy vốn tin học trong những lĩnh vực sử dụng công nghệ thông tin có lẽ chỉ đóng góp vào sự tăng trưởng của nền kinh tế Pháp trong những năm gần đây với tỷ lệ khoảng 0,2 điểm so với 0,9 điểm ở Mỹ). Trái lại, các doanh nghiệp châu Âu có thể sẽ gặp nhiều khó khăn lớn trong việc khắc phục sự tụt hậu so với Mỹ trong lĩnh vực sản xuất các công nghệ mới. Hiện nay, Mỹ đang có những lợi thế mang tính chiến lược trong các ngành công nghiệp này so với châu Âu (lợi nhuận thu được từ ưu thế đứng đầu đạt mức tương đối cao trong các ngành công nghiệp này, các doanh nghiệp đã thiết lập được các mối quan hệ gắn bó với các trung tâm nghiên cứu trong các trường đại học, các cơ chế tài trợ cho hoạt động đổi mới vận hành rất có hiệu quả ...).

Một vấn đề khó khăn đặt ra là châu Âu phải chịu những hệ quả tác động gì từ vị trí tương đối lệ thuộc này trong các ngành công nghiệp tin học và viễn thông. Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đã nhấn mạnh đến những lợi nhuận mà nước Mỹ thu được từ vị trí dẫn đầu trong các ngành công nghiệp này và đưa ra một số đề xuất nhằm củng cố các ngành công nghiệp này ở châu Âu.

Các tác giả chủ yếu bàn khoăn về việc nước sản xuất công

nghe mới sẽ có khả năng sử dụng chúng tốt hơn là những nước không sản xuất. Sẽ xuất hiện các hình thức phối hợp giữa các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực khác nhau nhưng cùng quốc tịch hoặc nằm trong cùng một vùng. Trái lại, các tác giả rất ít đề cập những lợi ích trực tiếp về tăng trưởng và nâng cao thu nhập có được từ vị trí nổi trội trong lĩnh vực sản xuất ra các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao. Trong lĩnh vực này, các tác giả nhấn mạnh rằng những người sử dụng là những người hưởng lợi chính từ tiến bộ công nghệ thể hiện qua xu hướng giảm giá bán các máy vi tính và các thiết bị viễn thông.

Tuy nhiên, một điều rõ ràng là mặc dù có xu thế giảm giá rất có lợi cho người tiêu dùng, nhưng nước Mỹ vẫn thu lợi nhiều và trực tiếp từ vị trí thống trị về mặt công nghệ trong các ngành công nghiệp có liên quan. Không phải là tất cả những lợi ích thu được từ sự gia tăng hiệu suất đều được tái phân phối lại. Người lao động làm việc trong những lĩnh vực này thường được hưởng lương cao, đó là chưa kể đến những quỹ thưởng dành cho các nhà lãnh đạo doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực này. Đây chính là một lý do nữa cho thấy mặc dù gặp khó khăn, nhưng rất cần thiết phải khắc phục sự tụt hậu của châu Âu trong các ngành công nghiệp này.

Dù sao đi nữa, cuộc cách mạng về công nghệ thông tin mà chúng ta đang chứng kiến ngày nay sẽ không dẫn đến một cuộc chơi bất bình đẳng mà ở đó chỉ có Mỹ là người thắng cuộc, còn các nước khác trên thế giới là người thua cuộc. Tất cả các nước, dù có trình độ phát triển khác nhau, đều có khả năng tận dụng được những lợi ích có được từ cuộc cách mạng này để nâng cao hiệu suất lao động, nâng cao mức sống trung bình cho người dân. Tuy nhiên, cũng phải thừa nhận rằng những lợi ích mang lại không phải được phân bổ đều giữa các nước. Điều này là đúng không chỉ giữa các nước (mà hiện nay, ưu thế đang tạm thời nghiêng về nước Mỹ) mà còn đúng giữa các thành phần lao động khác nhau trong cùng một nước. Do vậy, tôi sẽ đi vào phân tích về sự phân bổ bất bình đẳng này.

Khó khăn trong việc đánh giá tình hình gia tăng bất bình đẳng

Ngoài những tác động tích cực về nâng cao mức sống, những tiến bộ công nghệ quan trọng trong các ngành công nghiệp tin học và viễn thông cũng có thể có những tác động về mặt cơ cấu đối với sự vận hành của các nền kinh tế. Bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đã không đề cập nhiều đến một số vấn đề hiện đang thu hút sự quan tâm của dư luận (tác động của nền kinh tế mới đối với diễn biến các chu kỳ kinh tế; tác động đối với lạm phát và tỷ lệ thất nghiệp) mà dành sự chú ý nhiều hơn đến vấn đề về sự gia tăng bất bình đẳng. Các bài nghiên cứu bổ sung của Patrick Artus, Évariste Lefeuivre và Romain Duval cũng làm sáng tỏ hơn một phần diễn biến tình hình gia tăng bất bình đẳng trong lĩnh vực này ở Mỹ.

Trong các cuộc thảo luận hiện nay, dư luận thường cho rằng nền kinh tế mới sẽ là yếu tố làm gia tăng bất bình đẳng do những tác động đối với hai thành phần nằm ở hai thái cực. Người lao động không có tay nghề sẽ trở thành nạn nhân của những tiến bộ công nghệ thay thế sức lao động của con người bằng các máy móc tự động hoá. Ở thái cực kia, đó là những người lao động tay nghề cao, những chuyên gia trong lĩnh vực công nghệ mới sẽ nhận được mức lương ngày càng tăng. Nền kinh tế mới sẽ hình thành nên một tầng lớp "siêu giàu" bao gồm những người năng động nhất hoặc may mắn nhất, có khả năng tận dụng được lợi ích tối đa từ những sáng kiến, cải tiến của mình. Chúng ta có thể nhận thấy mối lo ngại này thể hiện trong bản báo cáo cũng như những bài nghiên cứu bổ sung.

Tôi cho rằng tác động của việc nâng cao thu nhập đối với những người lao động có tay nghề có lẽ có cơ sở rõ ràng hơn là đối với những người lao động không có tay nghề. Khó có cơ sở để xác định vì sao những người lao động này lại trở thành nạn nhân, bị đe dọa bởi giai đoạn phát triển công nghệ hiện nay với việc sản xuất ra các máy vi tính cực mạnh với chi phí thấp và

phát triển các mạng lưới thông tin công suất cao. Ngay từ những năm 70 và 80 thế kỷ XX, những người lao động không có tay nghề đã bị thua trong cuộc chạy đua vào các vị trí làm việc trong các ngành công nghiệp do quá trình tự động hoá dây chuyền sản xuất (và bên cạnh đó còn có sự cạnh tranh của các nước có giá nhân công thấp). Những người này đã ồ ạt chuyển sang làm việc trong khu vực dịch vụ (dịch vụ sinh hoạt, vận tải, thương mại: Xem bài nghiên cứu bổ sung của Reza Lahidji) ở những vị trí mà họ ít bị đe dọa trực tiếp bởi quá trình cải tiến công nghệ mạnh mẽ hiện nay. Thậm chí ngược lại, sự phát triển của thương mại điện tử làm tăng nhu cầu đối với lao động phổ thông không có tay nghề. Chẳng hạn như thương mại điện tử sẽ hình thành nên một thị trường giao hàng nhanh đối với những sản phẩm đặt hàng qua mạng Internet. Có lẽ giai đoạn cải tiến công nghệ hiện nay đe dọa nhiều hơn đối với những người lao động trí óc “trung gian”, vị trí làm việc của họ gắn với hoạt động xử lý thông tin có thể sẽ được tự động hoá. Có thể là trong tương lai, những người lao động trí óc “trung gian” này (trong lĩnh vực ngân hàng, giáo dục, y tế...) sẽ phải cố gắng lớn để chuyển đổi lại. Xét trên bình diện thu nhập và việc làm, những người lao động phổ thông không phải là những người chịu nhiều tác động nhất từ cuộc cách mạng công nghiệp đang diễn ra hiện nay.

Trên thực tế, như Romain Duval đã nhấn mạnh, “trên thị trường lao động, tình hình của một số thành phần lao động đã được cải thiện đôi chút trong thời gian gần đây”. Phần lớn các nhà quan sát, kể cả các tác giả của bản báo cáo và các bài nghiên cứu bổ sung, đều lo ngại rằng đây chỉ là một thời kỳ tạm ngừng nhờ bối cảnh kinh tế thuận lợi, trong một xu thế chung là quá trình gia tăng bất bình đẳng như đã diễn ra ở Mỹ từ giữa những năm 70 thế kỷ XX cho đến năm 1993. Nhưng có thể sự bi quan này là không có cơ sở.

Nhìn chung, “những vấn đề xã hội mới” gắn với nền kinh tế mới - cách nói của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil - ít liên quan đến vấn đề thu nhập của người lao động phổ thông, mà chủ

yếu liên quan đến hai vấn đề vẫn còn ít được đề cập.

Thứ nhất, đó là vấn đề về “sự rạn nứt xã hội trong lĩnh vực công nghệ số”. Ngoài vấn đề về bất bình đẳng trong thu nhập, những người nghèo còn gặp khó khăn trong việc sử dụng các phương tiện thông tin hiện đại. “Sự rạn nứt về công nghệ số” này có thể sẽ làm gia tăng bất bình đẳng trong vấn đề tiếp cận các dịch vụ giáo dục giữa trẻ em của các gia đình nghèo khổ và trẻ em của các gia đình khác.

Thứ hai, sự xuất hiện của một tầng lớp “siêu giàu có”, chẳng hạn như ở Mỹ, bao gồm chủ yếu những người gặp may trong nền kinh tế mới. Như tôi đã có lần nhắc đến khi đề cập tình hình của Mỹ và của châu Âu, cho đến nay, nền kinh tế mới vẫn chỉ mang lại phần thắng cho những người có những sáng kiến, cải tiến thành công. Có nhiều lý do giải thích cho tình hình này. Một mặt, văn bằng phát minh, sáng chế được cấp sẽ là một sự bảo hộ lớn đối với chủ sở hữu, cho phép thu được lợi nhuận tối đa trên một thị trường đã được mở rộng ra phạm vi toàn cầu. Mặt khác, trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông, chính tầm quan trọng của “hiệu ứng mạng” là một cơ chế bảo vệ hữu hiệu đối với những nhà đổi mới đi tiên phong, chống lại sự cạnh tranh của những người đi sau. Như Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đã lý giải, sẽ xuất hiện “hiệu ứng mạng” khi việc sử dụng một sản phẩm hoặc một dịch vụ đã trở nên hấp dẫn, thu hút được nhiều người khác cùng sử dụng. Mạng Internet chính là một ví dụ điển hình về “hiệu ứng mạng”: việc sử dụng thư điện tử E-mail sẽ đem lại lợi ích nhiều hơn khi ngày càng có nhiều người sử dụng dịch vụ này và kết nối vào mạng Internet. Microsoft đã được hưởng lợi rất nhiều đối với phần mềm tin học Office nhờ “hiệu ứng mạng” (nhập dữ liệu, xử lý văn bản, phần mềm chế bản...), khi mà việc lựa chọn một phần mềm tin học văn phòng phụ thuộc rất nhiều vào tiêu chí về sự tương thích của phần mềm đó với các phần mềm đang được sử dụng tại các nơi khác. Một phần mềm khác có công suất mạnh hơn chưa hẳn đã thuyết phục được người sử dụng từ bỏ phần mềm của Microsoft, nếu như sự

thay đổi phần mềm này làm mất một phần hoặc toàn bộ khả năng trao đổi dữ liệu giữa các máy tính vẫn thường giao tiếp với nhau. “Hiệu ứng mạng” tạo cơ chế bảo hộ cho người đang chiếm ưu thế trong cạnh tranh, cho phép thu lợi nhuận gần như độc quyền nhờ vị trí ưu thế mang lại. “Hiệu ứng mạng” còn xuất hiện trong nhiều lĩnh vực khác nữa nhưng ít được đề cập. Các chuyên gia tư vấn, các ngân hàng thương mại cũng có thể được hưởng lợi từ “hiệu ứng mạng”. Chất lượng dịch vụ tư vấn của họ thường phụ thuộc vào những kinh nghiệm có được từ việc xử lý các trường hợp khác nhau thuộc chuyên môn của họ. Số lượng khách hàng càng nhiều, họ càng có vị trí thuận lợi thu hút thêm khách hàng nhờ kinh nghiệm đa dạng mà họ tích lũy được. Chúng ta cũng có thể nhận thấy rằng cho dù trong lĩnh vực nào, hiệu ứng mạng này cũng chủ yếu gắn với các hoạt động trí óc và sẽ được tăng cường hơn nhờ sự phát triển của các phương tiện truyền và xử lý thông tin cho phép các chuyên gia nổi tiếng nhất tăng thêm được số lượng khách hàng của mình.

Sự tồn tại của hiệu ứng mạng trong các lĩnh vực rất đa dạng này khiến người ta lo ngại sự xuất hiện của hiện tượng “*winner takes all society*” (một số người thắng cuộc sẽ thao túng cả xã hội), có nghĩa là một xã hội trong đó những lợi ích về gia tăng hiệu suất do những sáng kiến, cải tiến mang lại trong các ngành công nghiệp thông tin sẽ hoàn toàn nằm trong tay một nhóm nhỏ các doanh nghiệp hoặc cá nhân chiếm vị trí chiến lược ở trung tâm của các mạng lưới này. Viễn cảnh tồi tệ nhất là thu nhập quốc dân sẽ tăng lên, nhưng đại đa số người lao động sẽ được hưởng rất ít lợi ích, thậm chí còn bị ảnh hưởng tiêu cực bởi các thành tựu đổi mới công nghệ.

Hiện nay, sự lo ngại này mới chỉ được kiểm nghiệm một phần rất nhỏ qua thực tiễn, mặc dù đã bắt đầu có sự xuất hiện của một tầng lớp “siêu giàu có”. Chẳng hạn ở Mỹ, thu nhập của phần lớn người lao động đã tăng lên trong những năm vừa qua. Hơn nữa, ngoài một nhóm nhỏ các doanh nghiệp (như Microsoft, Intel ...) thu được những khoản lợi nhuận khổng lồ mang tính

gần như độc quyền do cơ chế bảo hộ văn bằng phát minh sáng chế và do hiệu ứng mạng, còn phần lớn các doanh nghiệp khác hoạt động trong lĩnh vực của nền kinh tế mới hoặc phải chịu thua lỗ hoặc chỉ thu được những khoản lợi nhuận khiêm tốn. Trên thực tế, phần lớn những của cải thu được trong thời gian vừa qua của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực của nền kinh tế mới không phải xuất phát từ khả năng khai thác tốt những thành tựu đổi mới của mình, mà chủ yếu xuất phát từ sự mạo hiểm đầu tư của các nhà đầu tư theo hướng này. Với hy vọng sẽ tạo ra các doanh nghiệp thành đạt mới kiểu như Microsoft hoặc Intel, các nhà đầu tư đã thúc đẩy sự tăng trưởng mạnh mẽ các khoản lợi nhuận của các doanh nghiệp tích cực đổi mới này, và ngay từ hôm nay, họ đang tạo cho các doanh nghiệp này một giá trị rất cao.

Như vậy, vấn đề về sự bất bình đẳng gắn rất chặt với vấn đề về sự vận hành của các thị trường tài chính mà tôi sẽ phân tích dưới đây.

Những hệ quả của việc định giá chứng khoán cao đối với các doanh nghiệp thuộc nền kinh tế mới

Vấn đề về định giá chứng khoán của các doanh nghiệp thuộc nền kinh tế mới hiện đang được thảo luận sôi nổi. Bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đã không đề cập sự tồn tại của một dạng bong bóng chứng khoán, tuy nhiên, trong bài nghiên cứu bổ sung, Gérard Maarek đã cho rằng đang có tình trạng định giá chứng khoán quá cao đối với các cổ phần của các doanh nghiệp Mỹ.

Tôi cho rằng đây là một chủ đề mang tính chiến lược cần phải phân tích sâu hơn. Trong mọi trường hợp, việc định giá chứng khoán quá cao sẽ tạo ra một số nguy cơ. Nếu các nhà đầu tư có lý, lúc đó triển vọng thu lợi nhuận trong tương lai phát triển theo

chiều hướng thuận lợi phù hợp với những dự đoán lạc quan của các nhà đầu tư, đền bù xứng đáng cho sự mạo hiểm đầu tư của họ. Như vậy, nền kinh tế mới sẽ là một nền kinh tế của lợi nhuận tương đối, ở đó, một phần lớn thu nhập quốc dân sẽ nằm trong tay của các doanh nghiệp được bảo vệ chặt chẽ trong bối cảnh cạnh tranh bởi cơ chế bảo vệ bằng phát minh sáng chế và hiệu ứng mạng (không chỉ Microsoft, Intel, mà cả Cisco, Yahoo, Amazon ...). Ngoài những vấn đề gắn với sự gia tăng bất bình đẳng và ưu thế của các doanh nghiệp Mỹ trong lĩnh vực công nghệ cao, thì tình trạng như vậy sẽ không khởi đặt ra các vấn đề về hiệu quả kinh tế. Do được bảo vệ một phần trong bối cảnh cạnh tranh, doanh nghiệp được hưởng lợi từ hiệu ứng mạng sẽ kém tích cực hơn trong các hoạt động đổi mới. Một số nhà quan sát cho rằng vị trí ưu thế nổi trội của Microsoft trở thành một trở ngại hơn là một yếu tố thúc đẩy những sự tiến bộ trong lĩnh vực phần mềm.

Trong trường hợp ngược lại, tức là nếu như triển vọng thu lợi nhuận trong tương lai không tương thích với giá trị chứng khoán được xác định hiện nay, thì sớm hay muộn cũng sẽ xuất hiện nguy cơ về sụt giảm giá trị của các thị trường tài chính với những hậu quả kinh tế nghiêm trọng (tác động tiêu cực đối với sự tiêu dùng của các gia đình Mỹ, làm chao đảo một số định chế tài chính, trong đó bao gồm cả các quỹ hưu trí ...).

Theo quan điểm cá nhân, tôi nghiêng về trường hợp thứ hai. Đứng trước cuộc cách mạng công nghệ, xu hướng chung thường diễn ra trong lịch sử là sự suy giảm sức mạnh cạnh tranh mà một ngày nào đó, sớm hay muộn các doanh nghiệp đi tiên phong sẽ phải đổi mặt. IBM là một ví dụ điển hình của một doanh nghiệp được coi là không thể bị đánh bại, thế nhưng cuối cùng cũng đã bị mất đi ưu thế nổi trội do sức ép đến từ các đối thủ cạnh tranh mới. Nếu Cisco, Yahoo, Amazon đạt được mức thu lợi nhuận cao đúng như dự kiến của các nhà đầu tư trên cơ sở giá trị của chúng trên thị trường chứng khoán thì các doanh nghiệp này sớm hay muộn cũng sẽ phải đổi mặt với sự cạnh tranh đến

từ các doanh nghiệp khác bị hấp dẫn bởi khả năng phân chia lợi nhuận thu được này. Kinh nghiệm lịch sử cho thấy rằng sự cạnh tranh này có thể đến từ chính các cán bộ quản lý trước đây của doanh nghiệp đứng đầu nhưng nay họ quyết định thành lập tập đoàn doanh nghiệp riêng của mình để cạnh tranh với chủ cũ của họ trên một số thị trường.

Đối với các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực của nền kinh tế mới nói chung, chúng ta không chắc chắn rằng những hiệu ứng mạng tiềm tàng (gần như là không tồn tại trong một số trường hợp, chẳng hạn như đối với trường hợp của Amazon) và sự bảo hộ thông qua bằng phát minh, sáng chế có đủ để làm cơ sở giải thích cho mức giá trị chứng khoán hiện nay của các doanh nghiệp đó hay không. Trong mọi trường hợp, cơ chế tự do cạnh tranh không phải là yếu tố duy nhất để xác lập lại khả năng sinh lời của các doanh nghiệp ở mức độ bình thường, hợp lý hơn: các nhà đầu tư cũng phải đề chừng những phản ứng có thể có của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền về quản lý cạnh tranh trong trường hợp các doanh nghiệp thuộc nền kinh tế mới muốn đạt được mức lợi nhuận đặt ra.

Một mặt, tùy từng trường hợp cụ thể, tùy từng ngành công nghiệp cụ thể mà các cơ quan quản lý cạnh tranh có thể áp dụng các biện pháp khác nhau để quản lý hoạt động của các doanh nghiệp đứng đầu, tăng cường tự do cạnh tranh, chống lại tình trạng những khoản lợi nhuận quá lớn tập trung về một số doanh nghiệp. Vụ kiện hiện nay chống lại Công ty Microsoft là một ví dụ điển hình, thể hiện một trong những cố gắng đầu tiên theo hướng này của các cơ quan quản lý cạnh tranh của Mỹ. Mặt khác, việc một số doanh nghiệp thu lợi nhuận quá cao sẽ khiến người ta phải suy nghĩ đến việc cơ chế bảo hộ thông qua bằng phát minh, sáng chế hiện nay nhiều khi tỏ ra thái quá đối với một số thành tựu đổi mới (đây chính là một kết luận đưa ra trong một tài liệu lý thú do tờ tuần báo *Kinh tế* công bố vào tháng 4 năm 2000 dưới một nhan đề rất kêu: *Ai là chủ sở hữu kinh tế tri thức?*).

Để kết luận, một lần nữa tôi muốn nhấn mạnh rằng tôi tán thành những luận điểm cơ bản nêu ra trong bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil: những đổi mới về công nghệ trong các ngành công nghiệp thông tin và viễn thông đang tạo điều kiện cho nước Mỹ, và trong tương lai sẽ tạo điều kiện cho châu Âu nâng cao hiệu suất lao động và tiềm năng tăng trưởng kinh tế. Vậy, những thành quả của sự tăng trưởng mạnh mẽ này sẽ được phân bổ như thế nào? Đây là một vấn đề quan trọng không dễ giải đáp. Các tác giả của bản báo cáo đã tỏ ra tương đối thận trọng khi lý giải về vấn đề này. Tôi không chắc chắn rằng có nên bi quan về những tác động của nền kinh tế mới đối với mức sống của người lao động phổ thông hay không, ngay cả khi phải xem xét nghiêm túc vấn đề về “sự rạn nứt xã hội trong lĩnh vực công nghệ số”. Xét ở một thái cực khác, tôi cũng không chắc chắn rằng các doanh nghiệp đứng đầu trong lĩnh vực công nghệ thông tin cũng như người lao động trong các doanh nghiệp này có đủ khả năng để thu được những khoản lợi nhuận lớn theo như dự đoán của các nhà đầu tư thể hiện qua giá trị chứng khoán của các doanh nghiệp đó. Nhưng giả thiết rằng cho dù dự đoán đó là chính xác đi nữa, thì “tin vui” này, xét trên quan điểm về sự gia tăng bất bình đẳng và phân bổ lợi ích của sự tăng trưởng, cũng sẽ có một yếu tố đối trọng lại: sự thất vọng của các thị trường tài chính sớm hay muộn cũng sẽ dẫn đến sự điều chỉnh lại giá trị chứng khoán của các doanh nghiệp, và rất có thể sẽ ảnh hưởng đến sự tăng trưởng nếu như sự điều chỉnh đó diễn ra quá mạnh. Dù nền kinh tế mới có tồn tại hay không thì sự bất ổn định của nền tài chính cũng là một trong những nguy cơ chính đối với nền kinh tế thế giới.

Bài nghiên cứu bổ sung A

Vai trò, vị trí của các công nghệ thông tin và viễn thông trong hệ thống sản xuất

So sánh giữa Pháp và Mỹ

Michel Didier và Michel Martinez

REXECODE

Trong bài nghiên cứu bổ sung này¹², chúng tôi sẽ tiến hành so sánh mức quan trọng của công nghệ thông tin và viễn thông trong hệ thống sản xuất của Pháp và Mỹ. Có bốn chỉ số cần phải tính đến liên quan đến tỷ trọng của ngành sản xuất các sản phẩm, dịch vụ gắn với công nghệ thông tin trong GDP, trong tỷ lệ tạo việc làm, tỷ lệ đầu tư của khu vực tư nhân và trong hoạt động nghiên cứu - phát triển. Bốn chỉ số này đưa ra những kết quả tương tự như nhau. Tỷ trọng của ngành sản xuất này trong nền kinh tế Mỹ đạt mức khá cao, tối thiểu là 50%, và đã tăng lên rất mạnh kể từ năm 1995. Trong khi đó ở Pháp, tỷ trọng này đã giảm xuống vào nửa đầu những năm 90 của thế kỷ XX, sau đó có

12. Bài nghiên cứu này được thực hiện trong khuôn khổ một công trình nghiên cứu do Rexecode đang tiến hành theo yêu cầu của Ủy ban Kế hoạch nhà nước.

tăng lên một chút. Nhìn một cách tổng thể, trong những năm gần đây, tỷ trọng của ngành sản xuất gắn với công nghệ thông tin trong nền kinh tế Pháp và Mỹ thay đổi theo các chiều hướng khác nhau. Tuy nhiên, hiện nay, tỷ trọng của ngành này trong nền kinh tế Pháp đang có dấu hiệu bắt đầu tăng lên.

Khi nghiên cứu về tác động của công nghệ thông tin và viễn thông đối với Pháp và châu Âu, cần phải đề cập một vấn đề cơ bản do Gordon đặt ra đó là nội dung nền tảng xuyên suốt bản báo cáo này: đối với Pháp và châu Âu, chỉ cần tăng cường trang bị các thiết bị công nghệ thông tin và viễn thông và tổ chức lại hoạt động sản xuất, kinh doanh là có thể nhanh chóng được hưởng những lợi ích do nền kinh tế mới mang lại. Trái lại, nếu cho rằng những động lực của sự tăng trưởng mới nằm trong sự phát triển của yếu tố cung và năng lực sản xuất, thì nước Pháp (cũng như các nước khác ở châu Âu) cũng chưa hẳn đã bị tụt hậu xa trong lĩnh vực của nền kinh tế mới. Một số công trình nghiên cứu đã đưa ra kết luận rằng những lợi ích về gia tăng hiệu suất do công nghệ thông tin mang lại sẽ chủ yếu nằm trong ngành sản xuất sản phẩm, dịch vụ gắn với các công nghệ này. Như vậy, chúng ta sẽ có hai cách để đánh giá mức độ đóng góp của các công nghệ thông tin vào nền kinh tế quốc dân: xét trên bình diện về mức độ phổ biến công nghệ mới trong xã hội (đánh giá trên cơ sở tỷ lệ sử dụng thiết bị công nghệ thông tin) hoặc xét trên bình diện khả năng sản xuất có hàm lượng công nghệ mới (đánh giá dựa trên cơ sở mức độ giá trị gia tăng tạo ra trong các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm, dịch vụ gắn với công nghệ thông tin và viễn thông). Bài nghiên cứu này sẽ không đi vào lý giải toàn bộ vấn đề, mà sẽ tập trung vào cách đánh giá thứ hai hiện đang áp dụng ở Pháp và Mỹ. Sở dĩ chúng tôi tập trung vào cách đánh giá thứ hai là xuất phát từ một lý do nữa: việc phổ biến công nghệ thông tin trong nền kinh tế đã trực tiếp làm tăng khả năng của hệ thống sản xuất của Pháp trong việc đáp ứng nhu cầu đang bùng nổ ở Pháp cũng như ở nước ngoài về lĩnh vực công nghệ mới này.

Để thực hiện việc đánh giá theo cách này, các nhà kinh tế và các nhà thống kê học đã tập trung xác định phạm vi của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông và đánh giá mức độ đóng góp của lĩnh vực này vào nền kinh tế quốc dân. Đây là một việc làm tương đối khó khăn vì những lý do về quan niệm cũng như về mặt thống kê. Về mặt quan niệm, người ta thường cho rằng tầm quan trọng của lĩnh vực công nghệ thông tin thể hiện ở chỗ các công nghệ thông tin và viễn thông đóng một vai trò đặc biệt trong sự tăng trưởng của nền kinh tế (chẳng hạn như do lĩnh vực công nghệ thông tin phát triển năng động hơn các lĩnh vực khác của nền kinh tế). Trên cơ sở quan niệm này, các nhà kinh tế định nghĩa về công nghệ thông tin bằng những khái niệm thuần túy mang tính kế toán: “đóng góp vào sự tăng trưởng”, “một yếu tố bổ sung cho sự tăng trưởng”. Tỷ trọng của các công nghệ mới trong một nước càng lớn thì nhịp độ tăng trưởng tiềm năng của nước đó càng tăng. Tuy mối quan hệ này là có thực nhưng lưu ý rằng nó mới đang trong quá trình được xác lập. Để hình thành được một mối quan hệ như vậy, cần phải xác định được một mô hình tăng trưởng kinh tế tổng thể đặc thù có sự tham gia của nhiều ngành sản xuất, phân biệt giữa các ngành sản xuất ra công nghệ thông tin và viễn thông và các ngành khác của nền kinh tế (trong đó có một số ngành chịu những tác động tiêu cực do sự phát triển của công nghệ thông tin, viễn thông), cách thức cân đối giữa các thị trường, và giữa các yếu tố khác. Để đánh giá được những lợi ích mà nền kinh tế mới mang lại, nhất thiết chúng ta phải luôn luôn quán triệt được khía cạnh này.

Xác định phạm vi của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông

Hiện nay, vẫn chưa có ý kiến thống nhất về phạm vi của lĩnh vực công nghệ mới về thông tin và viễn thông, chính vì vậy vẫn chưa xác định được một mô hình tăng trưởng kèm theo. Trong

một bài báo đăng trên tạp chí *Thư tín thống kê* của INSEE, Céline Rouquette đã nêu ra một khó khăn: “Khó có thể đưa ra được một định nghĩa về lĩnh vực kinh tế gắn với các công nghệ mới về thông tin và viễn thông, hay xét rộng hơn, một định nghĩa về nền kinh tế thông tin... Nếu cho rằng đó là toàn bộ quá trình sử dụng, gắn kết, truyền tải hay tạo ra thông tin thì toàn bộ nền kinh tế chính là thông tin. Nếu cho rằng nền kinh tế thông tin là nền kinh tế sản xuất ra các sản phẩm có mang một bộ vi xử lý thì định nghĩa này đi quá xa”. Bên cạnh đó, cũng có một ý kiến định nghĩa khác: nền kinh tế thông tin bao hàm các hoạt động có sử dụng đến một công nghệ số. Nhưng định nghĩa này lại không bao hàm các hoạt động truyền dữ liệu bằng công nghệ *analog*.

Một điểm chung của tất cả các định nghĩa được đề xuất về lĩnh vực công nghệ mới về thông tin và viễn thông, đó là lĩnh vực bao gồm hoạt động sản xuất ra các thiết bị xử lý và truyền thông tin và hoạt động cung cấp dịch vụ nhờ sử dụng các thiết bị này. Ngoài các công trình nghiên cứu do INSEE và SESSI tiến hành ở Pháp về vấn đề này, còn có thể tham khảo các công trình nghiên cứu của Bộ Thương mại Mỹ trong các bản báo cáo về *Nền kinh tế số* (*The Digital Economy*) và của Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế OECD thông qua Nhóm làm việc về các chỉ số của xã hội thông tin. Hai cơ quan này cũng đề nghị xác định ranh giới đối với lĩnh vực hoạt động sản xuất sản phẩm, dịch vụ gắn với công nghệ thông tin. Định nghĩa này không bao gồm các hoạt động sản xuất ra nội dung thông tin và các hoạt động xuất bản truyền thông (các hoạt động này có được đề cập trong Bảng 1).

Trong định nghĩa do OECD đưa ra, lĩnh vực công nghệ thông tin bao gồm tất cả những hoạt động đã được các nhà thống kê của Pháp xác định (xem tạp chí *Thư tín thống kê*, số 89) thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin (theo nghĩa hẹp), và bao gồm cả các hoạt động sản xuất dây, cáp dẫn cách điện, sản xuất thiết bị đo lường, kiểm tra, sản xuất các thiết bị kiểm tra quá trình sản xuất công nghiệp. Cũng như trong cách định nghĩa của các nhà thống kê

học của Pháp, trong định nghĩa của OECD không thấy đưa vào các hoạt động thương mại bán lẻ, có lẽ là do chờ đợi đưa ra một danh mục cụ thể hơn. Trái lại, trong định nghĩa của OECD lại bao gồm cả các hoạt động thương mại bán sỉ các thiết bị tin học. Trong khi đó, định nghĩa của Pháp loại bỏ hoàn toàn các hoạt động phân phối. Lý do chủ yếu là với tình trạng hiện nay của các danh mục thống kê thì khó có thể xác định được một cách rạch ròi lĩnh vực buôn bán và phân phối các sản phẩm này. Nhưng việc không đưa các hoạt động phân phối vào định nghĩa về lĩnh vực công nghệ thông tin cũng gây ra khó khăn lớn cho việc xác định phạm vi của lĩnh vực này cũng như cho việc so sánh giữa các nước trên thế giới. OECD cho rằng các hoạt động được gọi là “sản xuất” máy vi tính hay các hệ thống tin học chủ yếu là hoạt động lắp ráp linh kiện tại giai đoạn bán sản phẩm và do đó được xếp vào loại hoạt động thương mại bán sỉ, trong khi đó các hoạt động này lại rất gần với các hoạt động sản xuất. Việc không đưa các hoạt động phân phối vào trong định nghĩa về lĩnh vực công nghệ thông tin sẽ dẫn đến những khác biệt lớn trong so sánh giữa các nước trên thế giới như chúng ta sẽ thấy trong phần sau. Mặt khác, OECD cho rằng cần phải đưa các hoạt động tin học của các doanh nghiệp thành một mục riêng vào trong định nghĩa (chất lượng của các số liệu này rất khó kiểm soát).

Theo những số liệu thống kê mới nhất, năm 1997, Mỹ đã có sửa đổi, bổ sung danh mục các hoạt động và sản phẩm được xếp vào lĩnh vực công nghệ thông tin (*North American Industry Classification System* (NAICS)). Một trong những mục đích của việc sửa đổi, bổ sung này là tạo ra một vị trí quan trọng hơn cho các công nghệ thông tin và viễn thông vốn khác biệt với các hoạt động khác, đặc biệt là các hoạt động dịch vụ gắn với sự phát triển của mạng Internet.

Trong bản báo cáo *The Digital Economy*, Bộ Thương mại Mỹ đã đưa ra một định nghĩa tương đối gần với định nghĩa của OECD. Tuy nhiên, khác với định nghĩa của OECD, trong định

1. Định nghĩa về lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông

	OECD	Mỹ	Pháp*	Giải pháp được lựa chọn	Ngành
<i>Công nghiệp chế tạo</i>					
Sản xuất máy tính, máy văn phòng và các thiết bị tin học khác	X	X	X	X	Tin học (thiết bị)
Sản xuất sợi, dây cáp cách điện	X				
Sản xuất linh kiện điện tử	X	X	X	X	Tin học (thiết bị)
Sản xuất thiết bị truyền phát âm thanh, hình ảnh	X	X	X	X	Viễn thông (thiết bị)
Sản xuất thiết bị thu, ghi, sao lại âm thanh, hình ảnh	X	X	X	X	Viễn thông (thiết bị)
Sản xuất thiết bị đo lường, kiểm tra	X	X	X	X	Tin học (thiết bị)
Sản xuất thiết bị kiểm tra các chu trình công nghiệp	X	X		X	
<i>Dịch vụ gắn với cung ứng sản phẩm</i>					
Thương mại bán sỉ thiết bị văn phòng và tin học	X	X		X	Tin học (thiết bị)
Cho thuê máy văn phòng, thiết bị tin học	X	X		X	Tin học (dịch vụ)
Bán lẻ máy văn phòng, thiết bị tin học		X		X	Tin học (thiết bị)
<i>Dịch vụ phi vật chất</i>					
Viễn thông	X	X		X	Viễn thông (dịch vụ)
Hoạt động tin học	X	X	X	X	Tin học (dịch vụ)
Dịch vụ phát thanh, truyền hình		X		X	Nghe nhìn

(*) Theo hệ thống kế toán quốc gia.

nghĩa của Mỹ không bao gồm hoạt động sản xuất sợi và cáp cách điện. Lý do của cách lựa chọn này xuất phát từ quan điểm cho rằng đây là loại hoạt động nhằm sản xuất sợi, cáp điện truyền thông tin đã được mã hoá (cáp dây đồng), chứ không sản xuất ra các sản phẩm có hàm lượng giá trị gia tăng cao, sợi quang học, cáp quang học dùng để truyền hình ảnh (loại hoạt động này được xếp ở mục *Thiết bị truyền phát âm thanh, hình ảnh*). Đối với hoạt động sản xuất thiết bị đo lường và kiểm tra, Bộ Thương mại Mỹ chỉ thừa nhận một số thiết bị hiện đại nhất có hàm lượng công nghệ thông tin cao, trong khi đó theo cách phân loại của OECD, lĩnh vực công nghệ thông tin bao hàm cả các thiết bị đo lường và kiểm tra thông thường như compa, la bàn. Mỹ cũng xếp vào lĩnh vực công nghệ thông tin tất cả các hoạt động nhằm phổ biến công nghệ tin học mới, bao gồm cả các hoạt động bán lẻ thiết bị tin học.

Ngoài ra, Bộ Thương mại Mỹ cũng xếp vào danh mục công nghệ thông tin hoạt động dịch vụ phát thanh, truyền hình, xuất phát từ quan điểm cho rằng đây là lĩnh vực có sự hội tụ của nhiều phương tiện thông tin đại chúng, đặc biệt là truyền hình và mạng Internet. Năm 1997, 63% các gia đình Mỹ thu các chương trình truyền hình qua cáp. Gần 3% các thuê bao Internet truy cập mạng bằng cáp truyền hình¹³ và tỷ lệ này đang không ngừng tăng lên.

Trong bài nghiên cứu bổ sung này, chúng tôi nghiêng về cách định nghĩa của Bộ Thương mại Mỹ, với một trường hợp ngoại lệ duy nhất. Vì những lý do thực tiễn liên quan đến nguồn dữ liệu sẵn có, cho nên chúng tôi đã đưa vào trong định nghĩa tất cả các thiết bị đo lường và kiểm tra¹⁴, chứ không phải chỉ một

13. *Falling through the net*, tháng 11 năm 1999.

14. Các số liệu liên quan đến các thiết bị này của Mỹ do Viện Phân tích kinh tế công bố (SIC 38 A, B, C). Nếu theo cách định nghĩa này, thì GDP của Mỹ sẽ tăng thêm 0,5% so với cách định nghĩa về lĩnh vực công nghệ thông tin do Bộ Thương mại Mỹ đưa ra. Trái lại, nếu loại trừ tất cả các thiết bị đo lường, kiểm tra ra khỏi phạm vi định nghĩa về lĩnh vực công nghệ thông tin, thì tỷ trọng của các công nghệ thông tin trong GDP của Pháp và Mỹ cũng giảm đi tương ứng 0,5%.

số thiết bị hiện đại nhất như trong cách định nghĩa của Bộ Thương mại Mỹ.

Tuy nhiên, do nguồn dữ liệu của Pháp còn hạn chế nên việc so sánh với Mỹ là tương đối khó khăn (việc này còn khó khăn hơn trong một số nước khác ở châu Âu). Xem nội dung Bảng 1, chúng ta có thể nhận thấy trong danh mục xếp loại của Pháp, có rất nhiều loại hoạt động không thu thập được số liệu. Đối với các hoạt động thương mại bán sỉ và cho thuê thiết bị tin học, chúng tôi đã phải sử dụng các số liệu do Cơ quan điều tra doanh nghiệp thường niên cung cấp. Ở đây, có một điểm đặc thù của Pháp gây khó khăn cho công tác phân tích kinh tế, đó là Pháp thường gộp lĩnh vực bưu chính và viễn thông vào làm một trong các số liệu thống kê. Đối với lĩnh vực viễn thông, chúng tôi đã sử dụng các số liệu của *"Báo cáo về thị trường viễn thông của Pháp năm 1998"* do ART công bố tháng 3 năm 2000, một số báo cáo hàng năm của các công ty khai thác dịch vụ viễn thông, cũng như các số liệu của Cơ quan điều tra doanh nghiệp thường niên. Chúng tôi thu thập được rất ít các số liệu về lĩnh vực thương mại bán lẻ thiết bị văn phòng, máy vi tính, trong khi các số liệu này là rất quan trọng cho năm 1998 để thống kê về tỷ lệ đóng góp của lĩnh vực này vào tổng mức giá trị gia tăng tạo ra.

Một điểm hạn chế nữa trong cách tiếp cận của chúng tôi, đó là tập hợp các số liệu gồm cả các hoạt động sản xuất và các hoạt động dịch vụ không đảm bảo tính thống nhất. Cách tiếp cận hợp lý hơn có lẽ là tách ra thành một khoản mục riêng về các sản phẩm, dịch vụ gắn với công nghệ thông tin, bao gồm các sản phẩm trang thiết bị tin học, viễn thông, phần mềm tin học, chứ không bao gồm các sản phẩm tiêu dùng hay một số dịch vụ khác. Như vậy, lĩnh vực công nghệ thông tin sẽ có phạm vi hạn chế hơn, nhưng vai trò kinh tế của nó, với tư cách là lĩnh vực cung ứng các yếu tố sản xuất, sẽ biểu hiện rõ ràng hơn. Để tính đến nhiều cách tiếp cận khác nhau, chúng tôi đã đề cập chi tiết nhiều phương thức so sánh. Bảng 1 đưa ra cách phân loại theo

ngành¹⁵ (tin học, viễn thông, phát thanh truyền hình).

Cuối cùng, một khó khăn lớn nữa cho công tác thông kê xuất phát từ sự khác biệt giữa các số liệu về khối lượng và các số liệu về giá cả trong lĩnh vực này. Đối với hoạt động dịch vụ, giá cả được tính trên cơ sở chi phí. Đối với thiết bị, mối quan hệ giữa giá cả và chất lượng khó tính toán hơn, có người tính dựa trên chi phí của các yếu tố sản xuất, có người dựa trên cơ sở các dịch vụ đi kèm của nhà sản xuất. Trong bài nghiên cứu này, chúng tôi tiến hành so sánh chỉ dựa trên cơ sở các số liệu đáng tin cậy nhất liên quan đến bốn đại lượng chính: giá trị gia tăng (tính bằng giá trị), số việc làm tạo ra, giá trị đầu tư (tính bằng giá trị các khoản đầu tư) và hoạt động nghiên cứu - phát triển trong lĩnh vực này.

Tỷ trọng giá trị gia tăng do lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông tạo ra trong GDP

Cách so sánh thứ nhất là so sánh tỷ lệ giá trị gia tăng do lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông tạo ra trong GDP trong năm 1998 (lĩnh vực tin học, viễn thông, phát thanh truyền hình).

Bảng 2 bổ sung thêm đại lượng giá trị gia tăng bên cạnh đại lượng giá thị trường (giá trị đóng góp vào GDP, hay ở Mỹ còn gọi là *Gross Product Originating*) của từng lĩnh vực nhỏ trong năm 1998 ở Pháp và Mỹ. Nguồn số liệu sử dụng ở đây được lấy từ các cơ quan phụ trách kế toán, thống kê của hai nước. Ở đây, có một điểm lưu ý là đối với các số liệu kế toán quốc gia liên quan đến từng ngành cụ thể, không thể so sánh các số liệu này của hai

15. Trong bản báo cáo "Sự phổ biến của các công nghệ mới về thông tin và viễn thông trong nền kinh tế" (Tạp chí *Nền kinh tế Pháp*, số xuất bản 2000-2001), INSEE, đã đề xuất một cách phân loại có một số điểm khác, tức là phân tích lĩnh vực tin học thành hai lĩnh vực nhỏ là tin học và điện tử (lĩnh kiện điện tử, thiết bị đo lường, kiểm tra).

nước một cách trực tiếp với nhau, do sự khác biệt trong hệ thống thuế và trợ cấp của hai nước đối với các sản phẩm (chủ yếu là thuế giá trị gia tăng). Ở Pháp, các khoản thuế và trợ giá không được tính vào giá trị sản phẩm, như vậy, nếu so sánh các số liệu giữa hai nước một cách trực tiếp thì rõ ràng tỷ trọng của lĩnh vực công nghệ thông tin trong GDP của Pháp sẽ thấp hơn của Mỹ. Trong tạp chí *Nền kinh tế Pháp*, số xuất bản 2000-2001, INSEE đã đưa ra một định nghĩa về lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông có phạm vi hẹp hơn định nghĩa chúng tôi đưa ra ở đây. Theo đánh giá của INSEE, mức giá trị gia tăng do lĩnh vực sản xuất công nghệ thông tin và viễn thông tạo ra trong năm 1998, tính bằng đồng frăng theo tỷ giá hiện hành, chiếm khoảng 4,4% GDP và 4,8% tổng mức giá trị gia tăng do toàn bộ nền kinh tế tạo ra. Để phục vụ cho yêu cầu so sánh, chúng tôi đã phân chia các khoản thuế và trợ giá đối với các sản phẩm (ở Pháp) theo từng ngành khác nhau trên cơ sở tỷ lệ với mức giá trị gia tăng tạo ra, chưa tính thuế.

Các số liệu trong Bảng 2 cho thấy vai trò quan trọng của một lĩnh vực hoạt động thường bị lãng quên trong việc đánh giá tỷ trọng đóng góp của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông vào GDP: đó là lĩnh vực thương mại bán sỉ máy văn phòng và thiết bị tin học. Ở Pháp cũng như ở Mỹ, mức giá trị gia tăng do lĩnh vực này tạo ra cao hơn mức giá trị gia tăng tạo ra trong lĩnh vực sản xuất máy văn phòng, thiết bị tin học. Ở Mỹ, tỷ lệ chênh lệch là từ 1 đến 2 lần nghiêng về lĩnh vực thương mại bán sỉ (là một lĩnh vực bao gồm một số doanh nghiệp trong đó có doanh nghiệp DELL).

2. Tỷ trọng giá trị gia tăng do lĩnh vực công nghệ thông tin tạo ra

	Pháp(*)			Mỹ	
	Giá trị gia tăng (triệu frăng)	Giá trị đóng góp vào GDP	% GDP	Giá trị đóng góp vào GDP	% GDP
	triệu frăng			triệu đôla	
<i>Thiết bị</i>	115.297	125.187	1,5	287.978	3,3
Sản xuất máy văn phòng, thiết bị tin học	19.225	20.874	0,3	39.211	0,4
Thương mại bán sỉ máy văn phòng, thiết bị tin học	23.597	25.621	0,3	75.084	0,9
Sản xuất linh kiện điện tử	18.059	19.608	0,2	75.970	0,9
Sản xuất thiết bị đo lường, kiểm tra	25.507	27.695	0,3	51.004	0,6
Sản xuất thiết bị thu, ghi, sao lại thông tin	3.589	3.897	0,0	4.261	0,0
Sản xuất thiết bị truyền phát thông tin	25.320	27.492	0,3	42.448	0,5
<i>Dịch vụ</i>	270.803	294.032	3,6	411.315	4,7
Hoạt động tin học	129.796	140.930	1,7	183.484	2,1
Cho thuê máy văn phòng, thiết bị tin học	9.843	10.687	0,1	2.125	0,0
Thương mại bán lẻ máy văn phòng, máy vi tính	1.870	2.031	0,0	3.407	0,0
Viễn thông	106.216	115.327	1,4	159.712	1,8
Truyền phát các chương trình nghe nhìn	23.077	25.057	0,3	62.586	0,7
<i>Toàn bộ lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông</i>	386.100	419.219	5,1	699.292	7,9
Trong đó: Các công nghệ thông tin, viễn thông, ngoại trừ hoạt động phát thanh, truyền hình	363.022	394.162	4,8	636.706	7,2
Để đối chiếu:					
Giá trị gia tăng (hay GDP) của toàn bộ nền kinh tế	7.593.650	8.245.020		8.807.500	

(*) Đối với Pháp, việc chuyển từ đại lượng giá trị gia tăng sang đại lượng giá trị đóng góp vào GDP được thực hiện trên cơ sở phân chia mức giá trị gia tăng giữa các lĩnh vực.

Trên cơ sở so sánh, chúng tôi rút ra một số bình luận sau đây:

- Nhìn một cách tổng thể, tỷ trọng giá trị gia tăng do các lĩnh vực công nghệ tạo ra trong GDP là 5,1% ở Pháp và 7,9% ở Mỹ. Như vậy, Mỹ cao hơn Pháp khoảng 50%;

- Sự chênh lệch này không chỉ giới hạn trong một lĩnh vực hoạt động mà liên quan đến tất cả các hoạt động công nghệ. Tuy nhiên, trong lĩnh vực sản xuất thiết bị, sự chênh lệch này lớn hơn trong lĩnh vực dịch vụ. Tỷ trọng của ngành sản xuất thiết bị ở Mỹ cao hơn 2,2 lần ở Pháp. Tỷ trọng của ngành dịch vụ ở Mỹ cao hơn 30% ở Pháp;

- Nếu chúng ta tập hợp tất cả các hoạt động trên thành ba ngành: tin học, viễn thông và phát thanh truyền hình (Bảng 3), thì chúng ta sẽ thấy rằng mức độ chênh lệch trong ngành tin học (3% GDP của Pháp, 4,9% GDP của Mỹ) sẽ lớn hơn rất nhiều so với ngành viễn thông (1,8% của Pháp, 2,3% của Mỹ) và ngành phát thanh truyền hình (0,3% GDP của Pháp, 0,7% GDP của Mỹ).

Trong ngành viễn thông, lĩnh vực sản xuất thiết bị, thường được coi là điểm mạnh của Pháp, có tỷ trọng cũng không lớn hơn của Mỹ (0,4% GDP của Pháp, 0,5% GDP của Mỹ).

3. Sự chênh lệch giữa Pháp và Mỹ tính theo từng ngành

Đơn vị: % GDP

Ngành	Pháp		Mỹ		Mức độ chênh lệch	
	1990	1998	1990	1998	1990	1998
<i>Tin học</i>	3,0	3,0	3,4	4,9	0,4	1,9
Thiết bị	1,5	1,1	2,3	2,7	0,8	1,6
Dịch vụ	1,5	1,9	1,1	2,1	-0,4	0,3
<i>Viễn thông</i>	1,9	1,8	2,4	2,3	0,5	0,6
Thiết bị	0,4	0,4	0,4	0,5	0,0	0,1
Dịch vụ	1,6	1,4	2,1	1,8	0,5	0,4
<i>Phát thanh, truyền hình</i>	0,3	0,3	0,5	0,7	0,2	0,4
Tổng số	5,2	5,1	6,3	7,9	1,2	2,9

Cũng cách so sánh này được áp dụng cho toàn bộ giai đoạn 1990-1998 (Bảng 4).

4. Sự thay đổi về mức giá trị gia tăng do lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông tạo ra trong GDP

Mỹ (triệu đôla và tỷ lệ %)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
triệu đôla	364.919	378.266	402.019	432.384	471.477	519.279	574.583	642.495	699.292	779.853
% GDP	6,3%	6,3%	6,4%	6,6%	6,7%	7,0%	7,4%	7,7%	7,9%	8,3%

Pháp (triệu franc và tỷ lệ %)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
triệu franc	305.488	315.837	332.272	324.285	324.256	343.564	347.113	358.721	384.229	-
% GDP	5,2%	5,1%	5,2%	5,0%	4,8%	5,0%	4,9%	4,9%	5,1%	-

Qua nội dung so sánh này, chúng ta có thể thấy sự chênh lệch về tỷ trọng giá trị gia tăng giữa hai nền kinh tế đã không ngừng tăng lên trong giai đoạn từ năm 1990 đến 1998. Xét ở góc độ năng lực sản xuất gắn với các công nghệ mới về thông tin và viễn thông thì hiện nay chúng ta chưa thể nói tới sự vượt trội giữa Pháp và Mỹ, mà đúng hơn là một sự phát triển khác nhau giữa hai nước. Tỷ trọng của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông trong nền kinh tế Pháp luôn giữ ở mức ổn định, trong khi đó tỷ trọng này ở Mỹ đã tăng lên mạnh mẽ trong giai đoạn 1990-1998 (tiếp tục tăng trong năm 1999). Kể từ giữa thập kỷ 90 thế kỷ XX, tức là vào thời điểm bắt đầu sự phát triển của mạng Internet, tỷ trọng này ở Mỹ bắt đầu gia tăng rất nhanh.

Tỷ trọng giá trị gia tăng do lĩnh vực công nghệ thông tin tạo ra trong GDP của Pháp giữ ở mức ổn định trong suốt thời kỳ 1990-1998. Sau một giai đoạn tăng dần đều kể từ năm 1994, tỷ trọng này lại bước vào thời kỳ đi xuống. Chu trình phát triển này cũng tương ứng với chu trình phát triển khối lượng đầu tư vào sản xuất và điều này thể hiện rất rõ qua các chỉ số về hoạt động đổi mới. Một số lý thuyết về tăng trưởng nội sinh có thể được áp

dụng để giải thích hiện tượng này, bởi lẽ nhịp độ tăng trưởng càng nhanh thì nền sản xuất càng có xu hướng triển khai sản xuất các sản phẩm, dịch vụ có hàm lượng tăng trưởng cao hơn.

Các số liệu trong Bảng 3 cho thấy chu trình phát triển của tất cả các ngành không giống nhau. Ở Pháp cũng như ở Mỹ, tỷ trọng của ngành viễn thông (thiết bị và dịch vụ) hầu như không có gì thay đổi. Ngành phát thanh truyền hình có tỷ trọng tăng nhẹ ở Mỹ trong giai đoạn 1993-1995, trong khi đó ở Pháp vẫn đứng ở mức ổn định.

Ở Pháp, ngành dịch vụ tin học (tỷ trọng giá trị gia tăng do ngành này tạo ra hiện nay cao hơn gấp 10 lần so với năm 1980) vẫn dừng lại ở mức 1,5% GDP trong giai đoạn 1990-1994, nhưng đã bắt đầu tăng dần lên từ năm 1995, và đến năm 1998 đạt tỷ lệ 1,9% GDP. Mặc dù có sự tồn tại của một số tập đoàn lớn (sản xuất phần mềm tin học), nhưng do các quy định về thâm nhập thị trường tương đối thông thoáng cho nên đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc thành lập các doanh nghiệp mới (trong đó có hãng SSII). Giá các thiết bị tin học không ngừng giảm xuống, giúp các doanh nghiệp tiết kiệm được nguồn ngân sách để đầu tư vào việc mua các dịch vụ tin học, chính điều này là yếu tố mấu chốt góp phần thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ tin học. Ở Mỹ, chu trình phát triển cũng diễn ra tương tự, với giai đoạn tăng trưởng kể từ năm 1995. Tỷ trọng của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông đã tăng từ 1,5% GDP vào năm 1995 lên 2,1% vào năm 1998. Có một số nhận xét lý thú cần nhấn mạnh ở đây là: theo các số liệu kế toán của Pháp và của Mỹ thì tỷ trọng của ngành dịch vụ tin học trong GDP của Pháp trong năm 1990 đã đạt mức cao hơn của Mỹ (1,5% so với 1,1%); sau đó Mỹ đã đuổi kịp Pháp vào năm 1995; hiện nay, Mỹ đã vượt Pháp, với mức độ chênh lệch là 0,3% GDP.

Ngược lại, tỷ trọng giá trị gia tăng của ngành sản xuất thiết bị tin học ở Pháp đã giảm hơn 20% trong giai đoạn 1990-1998. Sự phát triển năng động của ngành dịch vụ tin học có nguyên nhân trực tiếp từ sự phổ biến rộng rãi các thiết bị tin học với hệ

quả là làm tăng nhu cầu sử dụng các dịch vụ kèm theo. Tuy nhiên, các thiết bị tin học này một phần là được nhập khẩu, trong khi đó các dịch vụ tin học lại chủ yếu do các công ty đóng trên lãnh thổ quốc gia cung cấp. Như vậy, sự bùng nổ nhu cầu sử dụng công nghệ thông tin và viễn thông ở Pháp đã không tạo ra một hiệu quả tác động tương ứng đối với nền sản xuất các thiết bị tin học trong nước (ngành sản xuất này thậm chí còn có xu hướng suy thoái). Trái lại, ngành sản xuất thiết bị tin học lại là một trong những ưu thế của Mỹ trong thập kỷ 90 thế kỷ XX. Ngành này đã tăng trưởng khoảng 0,6 điểm GDP trong giai đoạn 1990-1998 (từ 1,8 lên 2,4), nhờ hai lĩnh vực hoạt động lớn: thương mại bán sỉ máy văn phòng và thiết bị tin học (tăng từ 0,4% lên 0,9% GDP) và ngành sản xuất chất bán dẫn (tăng từ 0,3% lên 0,6% GDP). Nước Pháp hầu như hoàn toàn vắng mặt trong ngành sản xuất chất bán dẫn này, trong khi đó chất bán dẫn có thể được coi như nguyên liệu hàng đầu của công nghệ thông tin và viễn thông.

Việc làm trong các ngành sản xuất công nghệ thông tin và viễn thông

Theo các số liệu thống kê của UNEDIC¹⁶, năm 1998, các ngành sản xuất công nghệ thông tin, viễn thông đã tạo ra số lượng 740.600 chỗ làm, chiếm 3,6% tổng số việc làm hiện có và 2,2% tổng số dân đang trong độ tuổi lao động (những người trong độ tuổi từ 15 đến 64 tuổi). Ở Mỹ, số lượng việc làm tạo ra đã đạt con số 5.466.000 việc làm, chiếm khoảng 4,1% tổng số việc làm hiện

16. UNEDIC không công bố các số liệu về số việc làm tạo ra trong ngành viễn thông (NAF 64.2A), bởi vì nó chỉ nhận được các số liệu khai báo về số việc làm có trả lương của khu vực tư nhân, điều này có nghĩa là loại trừ phần lớn số việc làm trong Công ty France Télécom. Do vậy, chúng tôi đã sử dụng bản báo cáo "Thị trường viễn thông của Pháp trong năm 1998", (ART, tháng 3 năm 2000), có đưa ra các số liệu thống kê về số lượng việc làm của toàn ngành dịch vụ viễn thông.

có và 3,1% tổng dân số đang trong độ tuổi lao động (xem Bảng 5).

5. Tổng số việc làm tạo ra trong các ngành sản xuất công nghệ thông tin và viễn thông

	Pháp		Mỹ	
	1990	1998	1990	1998
Tổng số việc làm (1000)	19.897	20.626	118.796	131.463
Số dân trong độ tuổi lao động (1000)	37.381	38.424	164.577	177.207
Tỷ lệ việc làm (%)	61,2	60,3	72,2	74,2
Số lượng việc làm tạo ra trong các ngành công nghệ mới về thông tin và viễn thông (1000)	692,4	740,6	4.437,0	5.446,0
Tỷ lệ % trong tổng số lượng việc làm	3,5	3,6	3,7	4,1
Tỷ lệ % trong tổng số dân trong độ tuổi lao động	2,1	2,2	2,7	3,1

Tính theo tỷ lệ với số dân trong độ tuổi lao động thì ngành công nghệ thông tin và viễn thông ở Mỹ tạo ra một số lượng việc làm cao hơn khoảng 40% so với Pháp. Mức độ chênh lệch này một phần là do số lượng việc làm do ngành công nghệ thông tin và viễn thông tạo ra trong tổng số lượng việc làm cao hơn (+15%) và một phần là do tỷ lệ tạo việc làm (tổng số việc làm so với tổng số dân đang trong độ tuổi lao động) ở Mỹ cao hơn rất nhiều (khoảng 23%).

Từ năm 1990 đến năm 1998, tỷ lệ tạo việc làm hàng năm ở Pháp tăng khoảng 0,8% (tức là khoảng 48.200 việc làm trong thời gian 8 năm), cao gấp đôi tỷ lệ tạo việc làm trong toàn bộ nền kinh tế (+ 728.000). Ở Mỹ, các ngành công nghiệp sử dụng công nghệ thông tin và viễn thông còn đóng góp ở mức độ lớn hơn vào sự tăng trưởng của tỷ lệ tạo việc làm. Trong những năm 1990-1998, các ngành công nghiệp này tăng trưởng với tốc độ 2,6%/năm, tạo ra hơn 1.009.000 chỗ làm mới, chiếm khoảng 8,0% tổng số việc làm tạo ra.

6. Phân bố số lượng việc làm được tạo ra trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông theo từng ngành

Đơn vị: 1000

	Pháp		Mỹ	
	1990	1998	1990	1998
Số việc làm trong lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông	692,4	740,6	4.437,0	5.446,0
Thiết bị	376,0	332,9	2.337,8	2.351,4
Thiết bị tin học	267,8	253,3	1.993,0	1.998,9
Thiết bị viễn thông	108,3	79,6	344,8	352,5
Dịch vụ	316,4	407,8	2.099,3	3.094,6
Dịch vụ tin học	144,8	225,3	790,4	1.625,2
Dịch vụ viễn thông	162,8	168,3	949,6	1.041,5
Phát thanh, truyền hình	8,8	14,2	359,3	427,9

Tuy nhiên, cả ở Pháp và Mỹ, chúng ta đều nhận thấy xu thế giảm mạnh số lượng việc làm trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông trong giai đoạn 1990-1994. Số lượng việc làm giảm chủ yếu nằm trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp (sản xuất thiết bị tin học và thiết bị viễn thông). Hiện tượng này một phần là do quá trình quốc tế hoá¹⁷ ngành sản xuất này từ giữa những năm 90 thế kỷ XX do những lợi ích rất lớn thu được từ sự gia tăng hiệu suất. Hệ quả là số lượng việc làm tạo ra đã tăng chậm hơn, thậm chí giảm xuống, chi phí sản xuất giảm dẫn đến giảm giá bán. Trong ngành sản xuất thiết bị tin học, trong giai đoạn 1990-1994, số lượng việc làm đã giảm đi 277.000 việc làm đối với trường hợp của Mỹ, và 25.500 việc làm đối với trường hợp của Pháp. Quá trình suy thoái này vẫn tiếp tục sau năm 1994. Trong

17. Năm 1997, tỷ lệ sử dụng máy tính trong văn phòng ở Pháp và ở Mỹ tương ứng là 64% và 74%, như vậy tỷ lệ này đều giảm trong cả hai nước.

khi đó, trong những năm 80 thế kỷ XX, ngành sản xuất này vẫn duy trì được tỷ lệ tăng trưởng khá.

Sau năm 1994, số lượng việc làm tạo ra đã tăng lên rất nhanh. Ở Mỹ, nhịp độ tăng nhanh hơn ở Pháp. Sự phát triển năng động trở lại của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông chủ yếu nhờ vào ngành sản xuất phần mềm và ngành dịch vụ tin học. Trong thời gian 4 năm, số lượng việc làm tạo ra trong hai ngành này đã tăng lên 1,5 lần ở Pháp (+71.000 việc làm) và 1,7 lần ở Mỹ (+ 649.000 việc làm). Ngành dịch vụ tin học tạo ra khoảng 1,1% tổng số việc làm ở Pháp và 1,5% ở Mỹ. Tình hình của ngành dịch vụ tin học trái ngược với tình hình của ngành chế tạo có sử dụng công nghệ thông tin và viễn thông: hiệu suất trong ngành này tăng với mức độ rất thấp, dẫn đến giá bán trên thị trường tăng, số lao động cần sử dụng cũng tăng. Trong ngành dịch vụ tin học, động lực phát triển bắt nguồn từ các hoạt động “tư vấn về mạng tin học” và “thiết kế, cài đặt phần mềm”.

Trong giai đoạn 1990-1998, số lượng việc làm tạo ra trong ngành viễn thông không tăng (tính theo tỷ lệ trong tổng số việc làm tạo ra), chiếm khoảng 0,8% tổng số việc làm tạo ra ở Pháp và 1% ở Mỹ. Đối với trường hợp của nước Pháp, sự phân bổ số lượng việc làm tạo ra trong ngành viễn thông cũng không đều nhau giữa các doanh nghiệp hoạt động trong ngành này, đặc biệt là giữa công ty France Télécom và các doanh nghiệp khác thuộc khu vực tư nhân. Các doanh nghiệp này đã phát triển rất mạnh trong những năm vừa qua, cùng với sự xuất hiện của nhiều nhà khai thác dịch vụ mới trên thị trường. Nhờ mạng lưới viễn thông có phạm vi phủ sóng rộng hơn, tung ra thị trường những sản phẩm mới có công nghệ cao, cho nên ngành dịch vụ viễn thông đã trở thành một ngành có hiệu năng sản xuất gia tăng mạnh nhất, tạo điều kiện thuận lợi cho việc giảm giá.

Đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông

Năm 1998, tỷ lệ đầu tư của khu vực tư nhân vào các sản

phẩm, dịch vụ gắn với công nghệ thông tin và viễn thông trong GDP đã tăng lên 1,7% ở Pháp và 4,1% ở Mỹ (xem Bảng 7). Như vậy, sự chênh lệch giữa Pháp và Mỹ là rất lớn. Để tiện so sánh, năm 1998, các doanh nghiệp Mỹ đã đầu tư giá trị tương đương 1,6% GDP vào phần mềm và dịch vụ tin học, tức là cao hơn các doanh nghiệp Pháp một điểm. Các doanh nghiệp Mỹ dành một khoản đầu tư tương đương 0,6% GDP để mua và trang bị máy vi tính và các thiết bị ngoại vi, so với tỷ lệ 0,3% của các doanh nghiệp Pháp. Mức độ hình thành nguồn vốn cố định bằng tài sản và dịch vụ công nghệ thông tin và viễn thông cũng khác nhau giữa Pháp và Mỹ. Tính theo giá trị hiện tại, giá trị đầu tư vào tài sản và dịch vụ công nghệ thông tin và viễn thông ở Mỹ đã tăng lên gấp hơn hai lần trong giai đoạn 1992-1999, tức là từ 198 tỷ đôla tăng lên 407 tỷ đôla. Trong giai đoạn 1990-1998, giá trị tài sản cố định tính trong công nghệ mới về thông tin và viễn thông chỉ tăng lên đạt 0,2% GDP, trong khi đó ở Mỹ, tỷ lệ này là 1,1% GDP.

7. Giá trị tài sản cố định tính theo sản phẩm, dịch vụ công nghệ thông tin và viễn thông của khu vực tư nhân

Đơn vị: %GDP

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Pháp	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,7
Mỹ	3,1	3,0	3,1	3,3	3,3	3,6	3,7	3,8	4,1

Đầu tư vào hoạt động nghiên cứu - phát triển trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông

Tổ chức Hợp tác và phát triển kinh tế - OECD đã tiến hành so sánh mức độ chi phí cho hoạt động nghiên cứu - phát triển (R&D) theo từng ngành công nghiệp. Trên cơ sở các số liệu so sánh này, chúng ta có thể xem xét tình hình đầu tư vào R&D trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông. Các số liệu này được trình bày trong Bảng 8 và 9.

Sự chênh lệch giữa Pháp và Mỹ là rất lớn, cả về mức độ chi phí cho nghiên cứu trong các ngành công nghệ thông tin và viễn thông (tính theo tỷ lệ % GDP), cả về số lượng các nhà nghiên cứu. Nếu xét tổng mức chi tiêu của các ngành công nghiệp vào hoạt động R&D, thì Pháp và Mỹ đạt tỷ lệ gần tương đương nhau (12,2% GDP ở Pháp, 14,9% GDP ở Mỹ). Nhưng nếu tính riêng trong các ngành sản xuất gắn với công nghệ thông tin và viễn thông thì tỷ lệ đầu tư vào hoạt động R&D ở Mỹ cao gấp đôi tỷ lệ đầu tư ở Pháp (8% GDP ở Mỹ so với 3,7% GDP ở Pháp trong năm 1997).

8. Tổng mức chi tiêu của các doanh nghiệp vào hoạt động R&D

Đơn vị: %GDP

	1992	1997
Pháp		
Tổng mức đầu tư cho công nghệ thông tin và viễn thông	3,8	3,7
Trong đó:		
Máy văn phòng và xử lý thông tin	0,5	0,3
Thiết bị điện tử (radio, TV, thiết bị liên lạc)	1,4	1,6
Thiết bị, dụng cụ	1,6	1,4
Dịch vụ tin học và các dịch vụ kèm theo	0,3	0,3
Để đối chiếu: Tổng mức chi tiêu của ngành công nghiệp chế tạo	12,5	12,2
Mỹ		
Tổng mức đầu tư cho công nghệ thông tin và viễn thông	5,5	8,0
Trong đó:		
Máy văn phòng và xử lý thông tin	0,8	1,6
Thiết bị điện tử (radio, TV, thiết bị liên lạc)	2,1	3,0
Thiết bị, dụng cụ	1,5	1,7
Dịch vụ tin học và các dịch vụ kèm theo	1,0	1,7
Để đối chiếu: Tổng mức chi tiêu của ngành công nghiệp chế tạo	14,4	14,9

Nguồn: OECD.

9. Số lượng các nhà nghiên cứu trong các doanh nghiệp ở Pháp và Mỹ

	1992	1994	1996
Pháp			
Tổng số trong toàn ngành công nghệ thông tin và viễn thông	24.570	24.787	24.588
Máy văn phòng và xử lý thông tin	4.362	3.523	3.053
Thiết bị điện tử (radio, TV, thiết bị liên lạc)	6.259	7.056	8.420
Thiết bị, dụng cụ	10.228	10.206	9.440
Dịch vụ tin học và các hoạt động phụ trợ	3.721	4.002	3.675
Đề đối chiếu: Tổng số cho toàn ngành công nghiệp chế tạo	54.464	55.857	57.017
Mỹ			
Tổng số trong toàn ngành công nghệ thông tin và viễn thông		282.600	
Máy văn phòng và xử lý thông tin	65.800	30.300	
Thiết bị điện tử (radio, TV, thiết bị liên lạc)	60.400	85.200	
Thiết bị, dụng cụ		90.600	
Dịch vụ tin học và các hoạt động phụ trợ		76.500	
Đề đối chiếu: Tổng số cho toàn ngành công nghiệp chế tạo	568.200	540.700	

Về số lượng các nhà nghiên cứu thì tình hình cũng tương tự như vậy. Nếu tính tổng số các nhà nghiên cứu trong toàn bộ nền kinh tế, thì tỷ lệ giữa Pháp và Mỹ là 1/ 9,7. Nếu tính riêng trong các ngành sản xuất gắn với công nghệ thông tin và viễn thông thì tỷ lệ này là 1/11,4. Ngoài ra, tình hình diễn ra trong những năm 1992-1997 càng củng cố thêm những số liệu đưa ra trên đây: trong những năm 90 thế kỷ XX ở Pháp (ít ra là cho đến năm 1998), lĩnh vực công nghệ mới hoặc đình trệ hoặc chỉ tăng trưởng với mức độ thấp. Ở Pháp, có thể nhận thấy sự phát triển trái chiều của ngành sản xuất thiết bị tin học và ngành dịch vụ tin học. Trong khi ngành sản xuất thiết bị tin học bị suy thoái nghiêm trọng thì ngành dịch vụ tin học lại phát triển hết sức

năng động. Tình hình này không diễn ra ở Mỹ, tất cả các ngành công nghệ thông tin và viễn thông đều phát triển với mức độ chưa từng có, tạo điều kiện thuận lợi cho nước Mỹ bước vào “nền kinh tế mới”. Trong giai đoạn 1996-1998, mức giá trị gia tăng tạo ra trong các ngành sản xuất có sử dụng công nghệ thông tin và viễn thông ở Pháp đã tăng nhanh hơn so với mức giá trị gia tăng tạo ra trong toàn bộ nền kinh tế (5,2% so với 3,6%). Các ngành này đã trở thành động lực cho sự phát triển của nền kinh tế. Tuy nhiên, nếu xét tốc độ phát triển của Mỹ trong cùng thời kỳ này thì có thể thấy rằng tốc độ tăng trưởng của các ngành công nghệ thông tin và viễn thông ở Pháp (10,7%/năm) chưa đủ mức độ cần thiết để giúp Pháp đuổi kịp Mỹ.

Bài nghiên cứu bổ sung B

Mức độ phổ biến công nghệ thông tin và viễn thông ở Pháp hệ quả tác động đối với tăng trưởng

Gilbert Cette

*Hội đồng Phân tích kinh tế
và Trường Đại học Địa Trung Hải*

Jacques Mairesse

CREST

Yussuf Kocoglu

Trường Đại học Địa Trung Hải

Sự phổ biến của các công nghệ thông tin và viễn thông ngày càng được coi như một yếu tố mới đóng góp vào sự tăng trưởng của nền kinh tế¹⁸. Nền kinh tế Mỹ là trường hợp điển hình vẫn thường được nhắc đến với một thời kỳ tăng trưởng cao và bền vững trong những năm vừa qua trùng với quá trình phổ biến mạnh mẽ của các công nghệ mới về thông tin và viễn thông, mặc

18. Xem các tài liệu của OECD (2000).

dù người ta chưa khẳng định được chắc chắn mối quan hệ nhân quả trực tiếp giữa hai quá trình này¹⁹. Lượng hoá quá trình phổ biến các công nghệ mới về thông tin và viễn thông là một điều kiện tiên quyết cho công tác phân tích vấn đề tăng trưởng kinh tế, mối liên hệ giữa quá trình này với sự năng động của các yếu tố sản xuất, trong đó có yếu tố vốn sản xuất cố định. Đây cũng là một yêu cầu cần thiết để có thể xác định được có mối quan hệ nhân quả giữa sự phổ biến của các công nghệ thông tin và viễn thông với sự gia tăng hiệu suất của các yếu tố sản xuất hay không. Tuy nhiên, ở đây cũng đặt ra một số vấn đề thường gặp trong việc tính khối lượng nguồn vốn sản xuất cố định, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông.

Trong số các vấn đề này, trước tiên cần phải đề cập việc tính toán giá trị các khoản đầu tư và phân chia giữa khối lượng - giá cả của chúng. Các chuyên gia kế toán thường gặp rất nhiều khó khăn trong việc phân chia này, cho nên thường có xu hướng chọn áp dụng những giải pháp mang tính thực dụng. Những giải pháp này thường chỉ đưa ra những kết quả hạn chế vì xét trên bình diện kinh tế vĩ mô, các kết quả có được từ những phương pháp đánh giá khác (như: "chi phí cho các yếu tố sản xuất", "hiệu quả phục vụ sản xuất") không khác nhau là mấy, nhưng đó chưa phải là những phương pháp hoàn hảo. Liên quan đến các sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông, trong đó có các sản phẩm tin học, thì tình hình cũng tương tự như vậy. Do sự chênh lệch quá lớn, cho nên đã phải sử dụng các biện pháp trung gian, điều này không khỏi ảnh hưởng đến kết quả đạt được cũng như đến việc xác định mối liên hệ giữa sự phổ biến của các công nghệ thông tin và viễn thông với tăng trưởng kinh tế.

Trong bài nghiên cứu bổ sung này, có sử dụng lại một số nội dung trình bày trong hai bài báo đã đăng trên tạp chí *Kinh tế và thống kê*, chúng tôi sẽ tập trung nghiên cứu, đánh giá mức độ phổ

19. Xem bản báo cáo của Hội đồng Phân tích kinh tế (2000), chương 3 (trang 97 đến 128) : "Công nghệ và nền kinh tế Mỹ".

biến của một số sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông trong nền kinh tế Pháp và tác động của quá trình này đối với tăng trưởng kinh tế trên cơ sở một số yếu tố so sánh với nền kinh tế Mỹ. Chúng tôi sẽ đề cập ba sản phẩm công nghệ thông tin sau đây: thiết bị tin học, phần mềm vi tính, thiết bị liên lạc. Trước khi tiến hành đánh giá các nội dung trên, cần phải nhắc lại những khó khăn thường gặp cũng như những phương pháp thường được sử dụng để đánh giá mức độ phổ biến của các công nghệ thông tin và viễn thông.

Chúng tôi sẽ lần lượt trình bày các nội dung sau đây: những khó khăn thường gặp trong việc tính toán giá trị của các khoản chi tiêu cho các sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông; những phương pháp có thể áp dụng về mặt lý thuyết để thực hiện việc phân chia khối lượng - giá cả của các khoản đầu tư; ảnh hưởng của sự lựa chọn này đối với việc tính toán hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất; những phương pháp được áp dụng trong thực tiễn; sự ảnh hưởng của việc khấu hao về thuế vào chi phí ban đầu đối với tình hình tài chính của các doanh nghiệp (đối với trường hợp các thiết bị tin học); vấn đề chi phí sử dụng các sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông; những hệ quả tác động của sự phát triển của các sản phẩm này đối với sự phối hợp giữa các yếu tố, các khâu trong quá trình sản xuất. Trên cơ sở các nội dung trên, chúng tôi muốn đưa ra một số các yếu tố đánh giá về mức độ tác động của sự phổ biến các công nghệ thông tin và viễn thông đối với sự tăng trưởng của nền kinh tế Pháp.

Giá trị đầu tư tính theo giá trị hiện hành

Từ lâu, các khoản chi tiêu vào các thiết bị tin học và viễn thông thường được các chuyên gia kế toán xếp vào các khoản mục chi tiêu cho đầu tư. Cũng tương tự như vậy đối với các khoản chi tiêu cho phần mềm tin học mà mới đây vẫn còn được xếp vào khoản chi tiêu cho các sản phẩm tiêu thụ trung gian, nhưng đến nay đã được xếp vào khoản chi tiêu cho đầu tư (ở

Pháp từ năm 1995, ở Mỹ²⁰ từ tháng 10 năm 1999). Có một điểm cần lưu ý ở đây là sự thay đổi này trong hệ thống kế toán của hai nước đã có những tác động lớn đối với việc tính toán một số đại lượng kinh tế vĩ mô: chẳng hạn đối với trường hợp của Mỹ, nếu áp dụng cách tính toán mới này thì kết quả tính toán GDP của Mỹ sẽ tăng lên khoảng 1,5% cho thời kỳ những năm vừa qua.

Sự phổ biến rộng rãi của các công nghệ thông tin và viễn thông là một hiện tượng mới xảy ra trong thời gian vừa qua. Do vậy, những số liệu thống kê cho những thời kỳ trước đây không được đầy đủ lắm. Ngay cả cho những năm gần đây, các số liệu thống kê về mức độ đầu tư vào ba sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông nói trên cũng chưa hẳn đã đầy đủ, vì hai lý do chính sau đây:

- Sự phân biệt các khoản chi tiêu cho từng sản phẩm trong số ba sản phẩm trên đôi khi không rõ ràng, cụ thể. Trường hợp phần mềm vi tính là ví dụ điển hình: phần mềm tin học và thiết bị tin học là hai sản phẩm tách biệt nhau; tuy nhiên, đối với các phần mềm tin học đã cài đặt vào thiết bị tin học thì về mặt thống kê kế toán, người ta không tách biệt giữa hai loại sản phẩm này và cũng không đặt ra yêu cầu phải tách biệt chúng.

- Sự phân biệt giữa các khoản chi tiêu cho công nghệ thông tin và viễn thông và cho các sản phẩm, dịch vụ khác nhiều khi cũng không tránh khỏi sự mập mờ. Chẳng hạn như đối với các chi tiêu cho phần mềm tin học. Các phần mềm này bao gồm ba thành tố: phần mềm sẵn sàng để sử dụng (*prepackaged*), phần mềm tự sản xuất (*own-account*) và phần mềm cải tiến đặc thù bổ sung cho các phần mềm đã mua (*custom*). Như vậy, những chi tiêu cho

20. Liên quan đến sự thay đổi này trong hệ thống kế toán của Mỹ cũng như các khía cạnh về phương pháp luận trong việc tính toán các khoản chi tiêu vào phần mềm vi tính, tính toán giá trị các khoản đầu tư và khối lượng đầu tư tương ứng, xem B. Moulton, R. Parker và E. Seskin (1999), OECD (1999), R. Parker và B. Grimm (2000). Tất cả các thông tin liên quan đến các phần mềm tin học đối với trường hợp của Mỹ đều được lấy từ các nguồn này, trừ một số trường hợp cụ thể.

việc thiết kế hay cải tiến phần mềm do các doanh nghiệp bỏ ra để phục vụ các mục đích riêng của mình, thì về mặt lý thuyết sẽ khó có thể xác định, và cũng khó ước đoán được, bởi lẽ những chi phí cho nhân công tương ứng không được tách riêng. Do đó, các số liệu kế toán thống kê của mỗi nước đều được hình thành từ các nguồn không đủ độ tin cậy, và đôi khi dựa trên kết quả các cuộc điều tra không thường xuyên (đối với trường hợp của Mỹ) về thời gian làm việc và mức lương của người làm công. Một ví dụ minh họa khác là: các chi tiêu cho công nghệ thông tin và viễn thông chỉ được xem là chi phí đầu tư khi sản phẩm tạo ra tồn tại dưới dạng vật chất. Các yếu tố của công nghệ thông tin và viễn thông nằm trong các khoản đầu tư cho sản xuất nhưng lại không được xếp vào khoản mục đầu tư cho công nghệ thông tin và viễn thông mà bị xếp vào khoản chi phí trung gian được các doanh nghiệp sử dụng để sản xuất các trang thiết bị. Chính điều này một phần giải thích vì sao các khoản đầu tư vào tin học trong Hệ thống kế toán quốc gia lại tập trung chủ yếu vào các hoạt động dịch vụ và thể hiện dưới hình thức các tài sản đặc thù (các mạng tin học lớn, các máy vi tính). Theo cách tính toán như vậy, trong năm 1998, các khoản chi tiêu vào hoạt động dịch vụ chiếm tới hơn 80% giá trị các khoản đầu tư vào thiết bị tin học của các doanh nghiệp Pháp (Xem Y. Kocoglu, 2000). Mỹ cũng đạt tỷ lệ tương đương như vậy (Xem Z. Gliliches, 1994; E. Brynjolfsson và Y. Shinkyu, 1996; K. Stiroh, 1998). Rất khó đánh giá xem giá trị các số liệu thống kê này thấp hơn thực tế là bao nhiêu. Tuy nhiên, qua kết quả phân tích sự cân đối giữa số lượng việc làm - nguồn lực của nước Pháp, có thể thấy rằng trong những năm vừa qua giá trị các khoản chi phí trung gian lớn gấp hai lần giá trị các khoản đầu tư vào tin học (xem Y. Kocoglu, 2000). Như vậy, giá trị các khoản đầu tư của các doanh nghiệp vào các thiết bị tin học chỉ được thống kê ở tỷ lệ 1/3 so với giá trị đầu tư trên thực tế. Đối với trường hợp của Mỹ, các số liệu kế toán, thống kê thấp hơn thực tế cũng với tỷ lệ tương tự (xem K. Stiroh, 1998). Khó khăn tương tự như vậy cũng đặt ra đối với hai sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông còn lại là phần mềm tin học và thiết

bị viễn thông, dẫn đến tình trạng số liệu thống kê thấp hơn so với thực tế.

Như vậy, theo Hệ thống kế toán quốc gia, rõ ràng các số liệu đánh giá giá trị các khoản đầu tư vào công nghệ thông tin thấp hơn nhiều so với trên thực tế, đặc biệt là trong các hoạt động công nghiệp²¹. Những kết quả đánh giá đưa ra ở đây chỉ phản ánh một phần mức độ phổ biến của các công nghệ thông tin và viễn thông trong nền kinh tế Pháp và vai trò của chúng trong sự tăng trưởng kinh tế.

Ở Pháp, trong giai đoạn 1970-1998, tỷ trọng của các công nghệ thông tin và viễn thông tính trong tổng giá trị vốn cố định dưới hình thức thiết bị (trừ tài sản cố định là nhà xưởng, bất động sản) đã tăng từ 12% lên 22%, nếu so với GDP thì tăng từ 1% lên 1,7% GDP (xem Bảng 1). Trong số ba sản phẩm công nghệ thông tin được xem xét ở đây (phần mềm tin học, thiết bị tin học, thiết bị viễn thông), các khoản chi tiêu vào phần mềm tin học đạt mức tăng trưởng mạnh nhất. Năm 1998, đạt 60 tỷ frăng, khoảng 42% tổng chi tiêu vào các sản phẩm tin học, so với 50 tỷ frăng đối với các thiết bị viễn thông (khoảng 35%) và 30 tỷ frăng đối với các thiết bị tin học (khoảng 23%). Do vòng đời của các thiết bị công nghệ thông tin và viễn thông ngắn hơn so với các thiết bị khác, hơn nữa tỷ trọng chi tiêu cho phần mềm tin học trong tổng chi tiêu cho công nghệ thông tin và viễn thông không ngừng tăng lên, trong khi đó vòng đời của mỗi phần mềm tin học lại ngày càng rút ngắn, cho nên tỷ trọng của các công nghệ thông tin trong tổng giá trị các thiết bị sẽ nhỏ hơn tỷ trọng đầu tư và tăng trưởng với mức độ thấp hơn, tăng từ 10% năm 1970 lên 14% năm 1998²².

21. Ở đây còn chưa đề cập các khoản chi tiêu đầu tư vào đào tạo cán bộ sử dụng các sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông.

22. Việc tính toán giá trị các trang thiết bị được thực hiện trên cơ sở tỷ lệ khấu hao hàng năm là 30% đối với các thiết bị tin học và phần mềm vi tính và 15% đối với các thiết bị viễn thông. Tỷ lệ khấu hao này gần với tỷ lệ được sử dụng trong tính toán của Hệ thống kế toán quốc gia của Pháp và Mỹ.

Ở Mỹ, mức độ đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông đạt mức cao hơn của Pháp, năm 1998 đạt tỷ lệ 3,6% GDP (tức là gần gấp đôi tỷ lệ của Pháp). Mức độ đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông của Pháp và Mỹ chênh lệch nhau rất lớn vào những năm 70 thế kỷ XX, và từ năm 1990 sự chênh lệch này có xu hướng tăng lên, đặc biệt là đối với thiết bị tin học và phần mềm tin học. Đối với thiết bị viễn thông, sự chênh lệch về mức độ đầu tư nhỏ hơn một chút. Nguyên nhân của sự chênh lệch này chỉ một phần nhỏ bắt nguồn từ hiệu ứng chu kỳ (thông qua hiện tượng tăng nhanh tốc độ đầu tư), bởi lẽ tỷ trọng các công nghệ thông tin trong tổng vốn cố định (trừ bất động sản, nhà xưởng) ở Mỹ tăng trưởng nhanh hơn ở Pháp, tức là tăng từ 17% năm 1970 lên 36% năm 1998. Một điều dễ nhận thấy là các công nghệ thông tin và viễn thông ở Mỹ chiếm một vị trí quan trọng hơn trong sự tăng trưởng giá trị nguồn vốn sản xuất cố định so với ở Pháp.

1. Chỉ tiêu cho công nghệ thông tin và viễn thông ở Pháp và ở Mỹ

	Giá trị (tỷ franc hoặc đôla)				Tỷ lệ % trong tổng mức chi tiêu đầu tư (trừ bất động sản, nhà xưởng)				Tỷ lệ % so với GDP			
	1970	1980	1990	1998	1970	1980	1990	1998	1970	1980	1990	1998
Pháp (franc)												
Thiết bị tin học	2,4	7,7	24,0	30,8	3,7	3,6	4,6	5,4	0,3	0,3	0,4	0,4
Phần mềm tin học	1,6	7,0	27,3	69,8	2,5	3,2	5,2	10,4	0,2	0,2	0,4	0,7
Thiết bị viễn thông	4,0	14,2	33,1	49,4	6,0	6,3	6,1	7,8	0,5	0,5	0,5	0,6
Tổng số	8,0	28,9	84,4	140,0	12,2	13,1	15,9	23,6	1,0	1,0	1,3	1,7
Mỹ (đôla)												
Thiết bị tin học	2,7	12,5	38,6	88,5	3,9	5,5	9,0	10,8	0,3	0,5	0,7	1,1
Phần mềm tin học	2,3	10,7	50,2	123,4	3,3	4,7	11,7	15,1	0,2	0,4	0,9	1,5
Thiết bị viễn thông	6,7	25,7	47,5	83,6	9,7	11,3	11,1	10,2	0,7	1,0	0,9	1,0
Tổng số	11,7	48,9	136,3	295,5	16,9	21,5	31,8	36,1	1,2	1,9	2,5	3,6

Phạm vi áp dụng: Toàn bộ nền kinh tế đối với Pháp; khu vực tư nhân đối với Mỹ.

Nguồn: Các số liệu kế toán quốc gia (INSEE, Pháp; BEA, Mỹ).

Phân chia giữa khối lượng - giá cả các khoản đầu tư

Phân chia giá trị các khoản đầu tư giữa hai yếu tố khối lượng và giá cả luôn là một vấn đề khó khăn (về vấn đề này, xem J. Mairesse, 1972; G. Cette, 1994). Trình bày một cách đơn giản nhất, chúng ta có thể phân biệt hai cách tiếp cận: cách tiếp cận thứ nhất được gọi là “chi phí cho các yếu tố sản xuất”, cách tiếp cận thứ hai gọi là “hiệu quả phục vụ sản xuất”.

- Trong cách tiếp cận thứ nhất (“chi phí cho các yếu tố sản xuất”), khối lượng của một sản phẩm đầu tư thay đổi tùy theo khối lượng các yếu tố sản xuất cần thiết cho việc sản xuất ra sản phẩm đó, không phụ thuộc vào sự thay đổi hiệu quả phục vụ sản xuất;

- Trong cách tiếp cận thứ hai (“hiệu quả phục vụ sản xuất”), khối lượng của một sản phẩm đầu tư thay đổi tùy theo sự thay đổi hiệu quả sản xuất chứ không phụ thuộc vào sự thay đổi khối lượng các yếu tố cần thiết cho việc sản xuất sản phẩm đó.

Để minh họa cho sự khác nhau giữa hai cách tiếp cận này, chúng ta có thể lấy ví dụ rất đơn giản về một cục tẩy²³ (xem J. Triplett, 1996) để xem xét trong hai trường hợp khác nhau:

- Chúng ta thử hình dung trường hợp đột nhiên có một sáng kiến cải tiến công nghệ cho phép sản xuất ra một loại tẩy có thời gian sử dụng gấp đôi loại tẩy cũ với tần suất sử dụng tương đương (nói cách khác “hiệu quả phục vụ sản xuất” của cục tẩy đã tăng lên gấp đôi), mà chỉ phải sử dụng cùng một khối lượng các yếu tố sản xuất như trước đây (tức là chi phí sản xuất không đổi, giá trị theo từng đơn vị sản phẩm cũng không đổi). Nếu ta áp dụng phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” để phân chia

23. Ví dụ này chỉ mang tính lý thuyết. Một cục tẩy không thể được coi là một sản phẩm đầu tư, bởi nó không thoả mãn hai điều kiện: đạt một giá trị nhất định và có vòng đời không dưới 1 năm (trong điều kiện sử dụng bình thường).

giữa khối lượng - giá cả thì khối lượng và đơn giá của cục tẩy là không đổi, nhưng hiệu suất chung của cục tẩy đối với người sử dụng đã tăng lên (do tăng hiệu suất của đồng vốn). Nếu áp dụng phương pháp "hiệu quả phục vụ sản xuất" để phân chia giữa khối lượng - giá cả thì khối lượng của cục tẩy đã tăng lên gấp đôi, còn giá cả lại giảm đi một nửa, hiệu suất chung của cục tẩy là không đổi;

- Chúng ta hình dung một trường hợp khác: có một sáng kiến cải tiến công nghệ khác cho phép sản xuất cùng một loại tẩy như trước đây nhưng sử dụng một khối lượng các yếu tố sản xuất ít hơn trước đây hai lần và do đó giá trị của cục tẩy trên thị trường đã giảm đi hai lần. Nếu áp dụng phương pháp "chi phí cho các yếu tố sản xuất", thì khối lượng của cục tẩy giảm đi một nửa, giá cả không thay đổi, còn hiệu suất chung của cục tẩy đối với người sử dụng đã tăng lên (do tăng hiệu suất của đồng vốn). Nếu áp dụng phương pháp "hiệu quả phục vụ sản xuất" thì khối lượng của cục tẩy là không đổi, giá cả giảm đi hai lần, hiệu suất chung của cục tẩy đối với người sử dụng là không đổi.

Mức độ hiệu quả phục vụ sản xuất của các sản phẩm, thiết bị được sử dụng để tính toán giữa khối lượng và giá cả theo phương pháp "hiệu quả phục vụ sản xuất" không chỉ phụ thuộc vào các đặc điểm có ảnh hưởng đến hiệu quả phục vụ sản xuất của sản phẩm, thiết bị đó mà còn phụ thuộc vào cả các đặc điểm có ảnh hưởng đến chi phí biến thiên (chi phí lưu động) phát sinh trong việc sử dụng sản phẩm, thiết bị vào mục đích sản xuất.

Chúng ta hãy minh họa điều này bằng một ví dụ liên quan đến một thể hệ các sản phẩm trang thiết bị mới có cùng hiệu quả phục vụ sản xuất như thể hệ trước đây, có giá trị trên thị trường như nhau (tức là có cùng mức độ chi phí vào các yếu tố sản xuất), nhưng lại cho phép tiết kiệm được chi phí biến thiên (chẳng hạn như tiêu thụ ít năng lượng hơn). Nếu áp dụng phương pháp "hiệu quả phục vụ sản xuất" thì một đơn vị sản phẩm của thể hệ mới này, do nó cho phép tiết kiệm được chi phí biến thiên, có khối lượng lớn hơn và giá cả thấp hơn so với một đơn vị sản phẩm

thuộc thể hệ trước đây. Ngược lại, nếu áp dụng phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” thì đơn vị sản phẩm này có cùng khối lượng và cùng giá cả không đổi. Trong ví dụ về cục tẩy nêu trên, lợi ích mà cục tẩy mang lại cho người sử dụng phụ thuộc duy nhất vào việc có tiết kiệm được chi phí biến thiên hay không. Theo ví dụ đã cho, có thể rút ra rằng chi phí biến thiên là không thay đổi (nói một cách chính xác hơn, cả hai cục tẩy có cùng một mối quan hệ với đầu ra - tức là khối lượng sản phẩm, dịch vụ được sản xuất ra là như nhau).

Phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất” khó có thể áp dụng được cho một số loại sản phẩm. Do vậy, đối với những sản phẩm này, có thể thay thế bằng hai phương pháp khác: Phương pháp *hedonique* và phương pháp ghép đôi (*matched method*)²⁴:

- Phương pháp *hedonique* áp dụng cho việc tính toán khối lượng - giá cả của các sản phẩm trang thiết bị có nội dung như sau: theo cách thông thường nhất, người ta tiến hành đánh giá giá trị của các sản phẩm có liên quan (chẳng hạn như máy vi tính) dựa trên cơ sở tất cả các đặc tính kỹ thuật (dung lượng bộ nhớ, trọng lượng, tốc độ ...) và các biến số khác trong từng thời kỳ (chẳng hạn như từng năm, nếu như phương pháp này được áp dụng trên cơ sở các số liệu thường niên). Các chỉ số của từng năm tương ứng với giá cả trong năm đó, với những đặc tính và khối lượng giả thiết là không đổi. Phương pháp này có tính đến hiệu quả phục vụ sản xuất của các sản phẩm được nghiên cứu, nhưng lại bỏ qua khía cạnh về chi phí biến thiên. Chính vì lý do đó nên phương pháp này được coi là phương pháp trung gian giữa hai phương pháp được trình bày ở trên. Chẳng hạn như đối với trường hợp các thiết bị tin học, các thể hệ thiết bị mới, có giá trị tương đương, thậm chí nhỏ hơn, nhưng có hiệu quả phục vụ sản xuất lớn hơn, chi phí biến thiên nhỏ hơn các thể hệ thiết bị trước. Phương pháp *hedonique* có tính đến khía cạnh thứ nhất (hiệu

24. Về nội dung hai phương pháp này, xem J. Triplett (1986) và R. Cole và những người khác (1986).

quả phục vụ sản xuất), nhưng lại bỏ qua yếu tố thứ hai (tiết kiệm chi phí biến thiên theo từng đơn vị sản phẩm). Do vậy, phương pháp này cho kết quả là giá của sản phẩm sẽ cao hơn so với áp dụng phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất” (xem R. Gordon, 1993 và G. Clette, J. Mairesse và Y. Kocoglu, 2000). Như vậy phương pháp *hedonique* cho kết quả đánh giá về giá cả mang tính trung gian giữa hai phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” và “hiệu quả phục vụ sản xuất”.

- Phương pháp ghép đôi (*matched method*), theo cách áp dụng thông thường nhất, được dùng để tính toán, đánh giá sự biến đổi giá cả của các sản phẩm có liên quan trong từng giai đoạn thông qua việc xem xét sự thay đổi giá trị của các sản phẩm có mặt trên thị trường trong hai thời kỳ nối tiếp nhau, trên cơ sở cân đối khối lượng trong thời kỳ đầu. Chẳng hạn như đối với việc đầu tư vào máy vi tính, theo phương pháp này, người ta tiến hành tính toán sự biến đổi của giá cả từ năm trước sang năm sau, tổng hợp tình hình biến đổi giá trị theo đơn vị sản phẩm của các loại máy vi tính có mặt trên thị trường trong hai năm đó, trên cơ sở cân đối kết quả biến đổi này với khối lượng máy vi tính được mua với tư cách là sản phẩm đầu tư trong năm đầu. Nhược điểm chính của phương pháp này là chỉ tính đến tác động đối với giá cả của những mẫu máy tính mới sau giai đoạn chúng xuất hiện trên thị trường (đối với ví dụ trên, mỗi giai đoạn là một năm), điều này dẫn đến kết quả đánh giá về sự biến đổi của giá cả đạt mức cao hơn bình thường. Sự biến đổi còn lớn hơn nữa trong trường hợp tốc độ đổi mới sản phẩm diễn ra nhanh, đặc biệt là đối với các sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông. Người ta thường cho rằng các kết quả đánh giá sự biến đổi giá cả theo phương pháp ghép đôi cao hơn rất nhiều so với phương pháp *hedonique* (xem ví dụ minh họa về so sánh kết quả đánh giá giữa hai phương pháp áp dụng cho các thiết bị tin học, do R. Cole và những người khác (1986) đề xuất, và cho phần mềm tin học do R. Parker và B. Grimm (2000) đề xuất, được OECD sử dụng lại (1999)).

Có thể tóm tắt (nội dung chi tiết, xem G. Cette, J. Mairesse và Y. Kocoglu, 2000) kết quả đánh giá sự biến đổi giá cả của các sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông theo các phương pháp khác nhau bằng bất đẳng thức sau đây :

Phương pháp	<	Phương pháp	<	Phương pháp	<	Phương pháp “chi phí
“hiệu quả phục vụ sản xuất”		<i>hedonique</i>		ghép đôi <i>matched method</i>		cho các yếu tố sản xuất”

Phân chia khối lượng-giá cả và tính hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất

Việc lựa chọn một phương pháp cụ thể để tiến hành phân chia giữa khối lượng-giá cả cũng có những ảnh hưởng đến việc tính toán hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất dựa trên kết quả đánh giá một chức năng sản xuất :

- Theo phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất”, việc xác định một chức năng sản xuất đặc thù xuất phát từ thực tế kinh tế, không được bỏ qua một yếu tố sản xuất nào và phải đánh giá một cách chính xác khối lượng của từng yếu tố sản xuất (trên cơ sở phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất”), thì kết quả thu được (tức là hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất) sẽ là bằng 0. Sự tăng trưởng sẽ phụ thuộc vào việc tăng khối lượng của các yếu tố sản xuất, có tính đến việc cải thiện chất lượng của các yếu tố sản xuất này.

- Theo phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” thì kết quả tính toán thu được (tức là hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất) không phải bằng 0 mà thể hiện sự chênh lệch giữa khối lượng các yếu tố sản xuất và hiệu quả phục vụ sản xuất của các yếu tố đó.

Nếu cho rằng kết quả đánh giá một chức năng sản xuất là thước đo đánh giá “những cái mà chúng ta chưa biết” (về các đặc tính tổ hợp sản xuất, các yếu tố sản xuất, khối lượng cũng như

chất lượng của các yếu tố sản xuất), thì rõ ràng phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất” được ưu tiên sử dụng hơn. Nhưng người ta cũng có thể cho rằng phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” là phương pháp phù hợp hơn bởi vì nó cho phép đánh giá được mức độ hiệu quả gia tăng gắn với tác động của các tiến bộ kỹ thuật được đưa vào trong các yếu tố sản xuất cũng như những lợi ích đạt được do việc sử dụng tốt hơn các yếu tố đó ... Đây là ý kiến do E. Denison đưa ra, 1989, 1993.

Đối với trường hợp các sản phẩm của công nghệ thông tin và viễn thông, chẳng hạn như các thiết bị tin học, điều đó có nghĩa là việc phổ biến sử dụng loại thiết bị này, việc cải thiện chất lượng cũng như hiệu năng của chúng sẽ làm tăng hiệu suất lao động (do hiệu ứng thay thế giữa hai yếu tố tiền vốn và lao động) nhưng không có ảnh hưởng đến hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất trong trường hợp phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất” được áp dụng một cách hiệu quả. Đây là quan điểm do D. Jorgenson phát triển²⁵.

Trên thực tế, việc phân chia khối lượng-giá cả theo phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất” là rất khó thực hiện, bởi vì nó đòi hỏi phải huy động một lượng lớn thông tin rất phức tạp về hiệu quả sản xuất của các sản phẩm trang thiết bị, về chi phí biến thiên phát sinh trong quá trình sử dụng các thiết bị đó. Theo những thông tin chúng tôi được biết, duy nhất có một người (R. Gordon, 1990 và 1993) đã đề xuất áp dụng cách phân chia như vậy đối với hai loại thiết bị đặc thù: máy bay do các công ty vận tải hàng không sử dụng và các nhà máy điện. Trên thực tế,

25. Xem tác phẩm của D. Jorgenson và K. Stiroh (2000, trang 7-8) : “Sự phổ biến nhanh chóng của máy vi tính đã có tác dụng kích thích tăng công suất của máy móc trong các ngành công nghiệp có sử dụng các thiết bị này. Từ khi người lao động được sử dụng nhiều các thiết bị tin học với chất lượng ngày càng được cải thiện thì việc đầu tư vào các thiết bị này sẽ làm tăng thêm hiệu suất lao động. Mức độ đóng góp vào yếu tố đầu ra chịu ảnh hưởng của hiệu ứng đầu tư vốn chiều sâu, tuy nhiên, mức độ gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất không bị ảnh hưởng”.

việc phân chia do Hệ thống kế toán quốc gia thực hiện nhìn chung đều theo phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” hoặc, đối với một số sản phẩm của công nghệ thông tin và viễn thông, theo phương pháp *hedonique* hoặc phương pháp ghép đôi. Do vậy, một phần kết quả cải thiện chất lượng và tính năng, tác dụng của các sản phẩm trang thiết bị này sẽ được thể hiện bằng sự gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất.

Phương pháp *hedonique* và phương pháp ghép đôi là hai phương pháp cũ đã được sử dụng từ lâu²⁶ và hiện nay vẫn được nhiều nước sử dụng để tiến hành phân chia khối lượng-giá cả đối với các sản phẩm của công nghệ thông tin và viễn thông. Như đã đề cập ở phần trên, hai phương pháp này nằm ở vị trí trung gian giữa phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” và phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất”. Ngoài những khó khăn trong việc áp dụng, các phương pháp này còn đặt ra một số vấn đề đối với việc sử dụng trong từng trường hợp cụ thể, chẳng hạn như trong việc đánh giá các chuỗi khối lượng đầu tư và vốn sản xuất cố định. E. Denison (1989 và 1993) đã nhấn mạnh rất nhiều đến các vấn đề này.

Trước tiên, phương pháp *hedonique* (và ở một chừng mực nào đó, cả phương pháp ghép đôi) thiên về đánh giá ý định của người mua đồng ý trả tiền mua một khối lượng sản phẩm theo một mức giá nào đó hơn là tính toán một cách cụ thể khối lượng của một yếu tố sản xuất được sử dụng để đánh giá hiệu suất của các yếu tố sản xuất khác. Ở đây lại đặt ra vấn đề mà chúng tôi đã đề cập ở phần trên và vẫn chưa có giải pháp cụ thể: nên áp dụng phương pháp nào? Phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” có ưu điểm là cho phép đánh giá được mức độ đóng góp vào sự tăng trưởng khối lượng đồng nhất của các yếu tố sản xuất theo thời gian nhưng lại không lý giải được kết quả liên quan đến hiệu suất sản xuất, hay phương pháp “hiệu quả phục

26. Về nội dung phương pháp *hedonique*, xem A. Court (1939) (liên quan đến các sản phẩm là ô tô) và J. Triplett (1999).

vụ sản xuất” thì cho phép lý giải được sự biến đổi về hiệu suất sản xuất, nhưng lại không xác định được khối lượng đồng nhất của từng yếu tố sản xuất trong từng thời kỳ? Phương pháp *hedonique* gần với phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất” hơn, do vậy xu hướng chung là thiên về lựa chọn phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất”.

Phương pháp *hedonique* và phương pháp ghép đôi đứng ở vị trí trung gian giữa hai phương pháp trên. Theo phương pháp *hedonique*, các đặc tính kỹ thuật được sử dụng để tính toán khối lượng của các thiết bị tin học được lựa chọn tùy theo yêu cầu cần thiết. Theo phương pháp ghép đôi, các sản phẩm mới không được tính đến để đánh giá sự biến đổi giá cả trong thời kỳ các sản phẩm này bắt đầu xuất hiện. Mặt khác, liên quan đến hoạt động đầu tư, các phương pháp này chỉ được áp dụng đối với một số sản phẩm thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông (chủ yếu là các thiết bị tin học), chứ không áp dụng đối với các sản phẩm khác. Chính sự áp dụng mang tính phân biệt này có thể gây khó khăn cho việc hiểu đúng các kết quả thu được, chẳng hạn như liên quan đến việc đánh giá hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất. Giải đáp vấn đề này, R. Gordon (1993) cho rằng thà tiếp cận được mục tiêu đặt ra (tính toán khối lượng của các yếu tố sản xuất theo phương pháp “hiệu quả phục vụ sản xuất”), dù chỉ là một phần, còn hơn là không có gì cả ... Liên quan đến các thiết bị tin học (đối với các thiết bị này, ở Mỹ người ta áp dụng phương pháp *hedonique*), Z. Griliches (1994) đã từng nhấn mạnh rằng cho đến nay chưa có một yếu tố nào nằm trong thành phần của vốn sản xuất cố định được phân tích thống kê một cách sâu sắc, cụ thể như vậy.

Một nhận xét cuối cùng: tỷ trọng tương đối của từng yếu tố sản xuất được tính toán theo một phương pháp cụ thể thay đổi theo thời gian, do vậy, điều này cũng ảnh hưởng đến việc đánh giá sự thay đổi của hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất. Trường hợp này lại thể hiện rõ đối với các sản phẩm của công nghệ thông tin và viễn thông, tỷ trọng tương đối của các sản

phẩm này trong tổng vốn sản xuất cố định đang tăng lên (xem Bảng 1). Nói cách khác, với tỷ trọng của các sản phẩm của công nghệ thông tin và viễn thông ngày càng gia tăng trong tổng vốn sản xuất cố định, với việc áp dụng phương pháp *hedonique* hoặc phương pháp ghép đôi để tính toán khối lượng đầu tư tương ứng, kết hợp tất cả các yếu tố này lại khi đánh giá mức độ gia tăng của hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất sẽ cho kết quả là hiệu suất chung giảm xuống. Một phần kết quả đánh giá của R. Gordon (1999) hoặc D. Jorgenson và K. Stiroh (1999) (với kết quả là hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất ở Mỹ giảm xuống trong thời kỳ vừa qua) có lẽ gắn với hiệu ứng thống kê này.

Trong thực tế, có rất nhiều các phương pháp tính toán không thống nhất với nhau

Trong hệ thống kế toán quốc gia, việc tiến hành phân chia khối lượng-giá cả phải thực hiện theo nhiều phương pháp không thống nhất nhau là điều khó tránh khỏi.

Đối với các thiết bị tin học

Ở Mỹ, từ năm 1986, việc phân chia khối lượng-giá cả của các chuỗi đầu tư được thực hiện theo phương pháp *hedonique*²⁷. Theo cách tính toán này, giá đầu tư vào các thiết bị tin học thay đổi ở mức trung bình hàng năm là -16% trong toàn thời kỳ 1970-1998, -18% từ năm 1990 và -24,2% từ năm 1995. Chúng ta có thể nhận thấy xu thế giảm giá rất nhanh trong những năm gần đây.

Ở Pháp, xu hướng áp dụng phương pháp *hedonique* mới xuất hiện từ năm 1995. Nói một cách chính xác hơn, kể từ năm

27. Xem J. Triplett (1986). Việc áp dụng phương pháp *hedonique* đã có những tác động quan trọng đối với việc thống kê kế toán khối lượng vốn cố định và GDP của Mỹ (xem A. Vanoli (2000)). Đối với nước Pháp, hệ quả tác động đối với GDP nhỏ hơn, do Pháp không sản xuất nhiều các sản phẩm tin học.

1990, INSEE đã bắt đầu tiến hành phân chia khối lượng-giá cả đối với các thiết bị tin học theo phương pháp *hedonique* do A. Moreau khởi xướng từ năm 1986 (xem A. Moreau, 1991). Đối với các mạng tin học lớn thì có sử dụng lại một số chỉ số của Mỹ có điều chỉnh cho phù hợp theo tỷ giá giữa đồng franc và đồng đôla. Từ năm 1977 đến năm 1989, các chỉ số của Mỹ cũng được sử dụng lại và được điều chỉnh để tính đến những tác động của tỷ giá hối đoái.

Đối với phần mềm tin học

Ở Mỹ, từ tháng 10 năm 1999, việc phân chia khối lượng - giá cả đối với các chuỗi đầu tư được thực hiện trên cơ sở phối hợp nhiều phương pháp khác nhau²⁸. Đối với các phần mềm tin học sử dụng được ngay (*prepackaged*), thì áp dụng phối hợp phương pháp *hedonique* và phương pháp ghép đôi. Đối với các phần mềm tin học tự sản xuất (*own-account*), thì áp dụng phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất”, tức là chủ yếu tính chi phí nhân công tương ứng (các nhà lập trình). Giá của các phần mềm cải tiến (*custom*) là mức trung bình giá của hai sản phẩm trên, với hệ số cân đối là 25% đối với phần phần mềm sử dụng được ngay và 75% đối với phần phần mềm tự sản xuất. Nếu tính đến những thay đổi về tỷ lệ giữa ba thành tố này, thì tính một cách tổng thể, giá của các phần mềm tin học có những thay đổi khá bất thường. Theo kết quả tính toán, giá đầu tư vào phần mềm tin học thay đổi ở mức trung bình hàng năm là 1% trong suốt thời kỳ 1970-1998, -0,5% từ năm 1990 và -2% từ năm 1995.

Ở Pháp, việc phân chia khối lượng-giá cả được thực hiện theo phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất”, chỉ số giá được sử dụng là chỉ số giá dịch vụ tin học, chỉ số này bao gồm chủ yếu những thay đổi về chi phí nhân công.

28. Xem B. Moulton, R. Parker và E. Seskin (1999), OECD (1999), R. Parker và B. Grimm (2000).

Đối với các thiết bị viễn thông

Ở Mỹ, chỉ duy nhất giá các thiết bị đầu cuối điện thoại (*telephone switching equipment*) được tính toán theo phương pháp *hedonique*, còn phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” được áp dụng cho các thiết bị khác²⁹. Theo cách tính toán này, giá đầu tư vào các thiết bị viễn thông thay đổi ở mức trung bình hàng năm khá chênh lệch nhau, 1,9% trong suốt thời kỳ 1970-1998, -1,7% từ năm 1990 và -2,0% từ năm 1995.

Ở Pháp, cũng áp dụng phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” cho các thiết bị khác.

Đối với tất cả các sản phẩm đầu tư khác

Phương pháp được áp dụng ở Pháp và Mỹ gần giống nhau và gần với phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất” hơn, mặc dù có cố gắng đưa vào các thông tin liên quan đến hiệu quả phục vụ sản xuất. Ở Pháp, việc phân chia khối lượng-giá cả đối với các sản phẩm đầu tư được sản xuất ở Pháp được thực hiện dựa trên các chỉ số giá bán công nghiệp. Các chỉ số này được tính toán dựa trên cơ sở kết quả điều tra hàng tháng đối với các doanh nghiệp công nghiệp³⁰. Việc phân chia giữa khối lượng-giá cả được thực hiện trên cơ sở kết quả điều tra đó, chủ yếu là theo phương pháp “chi phí cho các yếu tố sản xuất”. Đối với các sản phẩm nhập khẩu, việc phân chia giữa khối lượng-giá cả được thực hiện dựa trên các chỉ số về giá trị theo từng đơn vị sản phẩm. Việc sử dụng các chỉ số này vào những tính toán như vậy không tránh khỏi những điểm không chính xác. Cuối cùng, tổng hợp thống nhất tất cả các sản phẩm được thực hiện trên cơ sở tuân thủ sự cân đối giữa số lượng việc làm - nguồn lực tính bằng khối lượng và bằng giá trị.

29. Nội dung này được lấy từ công trình nghiên cứu của D. Jorgenson và K. Stiroh (2000), tr. 19.

30. Nội dung chi tiết về việc tính toán chỉ số giá bán công nghiệp, xem INSEE (1999).

Như vậy, ở Pháp cũng như ở Mỹ, các phương pháp được sử dụng để tính toán giá đầu tư thay đổi tùy theo từng loại sản phẩm. Sự đa dạng của các phương pháp tính toán, cộng thêm sự thay đổi tỷ trọng của các sản phẩm trong tổng giá trị các thiết bị có thể có những tác động đối với việc đánh giá mức độ thay đổi hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất. Mặt khác, ngay cả đối với ba sản phẩm công nghệ thông tin này, việc áp dụng phương pháp "chi phí cho các yếu tố sản xuất" đối với một phần (ở Mỹ) hay toàn bộ (ở Pháp) các khoản đầu tư vào phần mềm tin học và thiết bị viễn thông chắc chắn cũng sẽ đem lại những kết quả về sự biến đổi giá cả cao hơn bình thường. Đối với phần mềm tin học, qua những lần đánh giá cụ thể (do một số người thực hiện, như N. Gandal, 1994; S. Oliner và D. Sichel, 1994 hay D. Harhoff và D. Moch, 1997), kết quả đánh giá cho thấy giá cả của phần mềm (*software*) trên thực tế giảm rất mạnh, tuy nhiên vẫn giảm ít hơn so với giá cả của phần cứng (*hardware*). Đối với các thiết bị viễn thông, cũng đã có một số người tiến hành đánh giá (B. Grimm, 1997, D. Jorgenson và K. Stiroh, 2000, tr. 19), kết quả cũng cho thấy trong thực tế, giá cả giảm nhanh hơn. Sự chênh lệch này đã dẫn đến việc đánh giá không đúng mức độ tăng trưởng khối lượng đầu tư, khối tài sản là phần mềm tin học và thiết bị viễn thông. Cần bổ sung thêm rằng ở Mỹ, các chuyên gia kế toán đang dự định cải thiện phương pháp tính giá cả của các sản phẩm công nghệ thông tin này trong một tương lai gần, đặc biệt là liên quan đến các phần mềm tin học (xem R. Parker và B. Grimm, 2000). Điều này, một cách lôgic, sẽ dẫn đến kết quả đánh giá về giá cả càng theo chiều hướng giảm xuống, trái lại, làm tăng lên tương ứng khối lượng đầu tư.

Liên quan đến phần mềm tin học, ở đây còn hai nhận xét bổ sung đáng lưu ý.

- Các đặc tính, tính năng kỹ thuật của máy vi tính đã được phát triển mạnh mẽ và nhìn chung mới chỉ được người sử dụng khai thác ở một tỷ lệ rất nhỏ. Hơn nữa, máy vi tính được sử dụng với những phần mềm mà đa số người sử dụng chỉ khai thác được

một phần rất nhỏ tính năng kỹ thuật. Máy vi tính thường được mua với những phần mềm đã cài đặt sẵn. Như vậy, khi sử dụng máy vi tính, ta sử dụng cùng lúc hai sản phẩm: thiết bị tin học và phần mềm tin học và cùng không khai thác hết tính năng kỹ thuật của hai sản phẩm đó. Nếu áp dụng phương pháp *hedonique* đối với máy vi tính, thì kết quả thu được về khối lượng sẽ cao hơn thực tế, ngược lại, kết quả về giá cả của các thiết bị này lại thấp hơn thực tế³¹. J. Triplett (1999) đã bác bỏ quan điểm này. Ông cho rằng mặc dù không khai thác hết tính năng kỹ thuật của các phần mềm cài đặt vào máy vi tính, nhưng những cải tiến không ngừng đối với các phần mềm này vẫn mang lại sự thuận tiện hơn cho người sử dụng và điều này cũng tương ứng với hiệu ứng khối lượng.

- P. Mac Carthy (1997) cho rằng những đặc tính kỹ thuật được sử dụng trong phương pháp *hedonique* để đánh giá giá cả của phần cứng (*hardware*) chỉ được là đặc tính của các phần cứng đó thôi, còn không được sử dụng đến các đặc tính của các phần mềm (*software*) cài đặt trong phần cứng đó. Giá cả của phần mềm *software* giảm chậm hơn giá cả của phần cứng *hardware*. Từ đó, Mac Carthy kết luận rằng việc phân chia giữa khối lượng-giá cả của phần cứng *hardware* theo phương pháp *hedonique* sẽ mang lại kết quả là giá cả thấp hơn thực tế, còn khối lượng tương ứng lại cao hơn thực tế. J. Triplett (1999) chứng minh rằng trên thực tế, người ta nhận được kết quả ngược lại: việc sử dụng tốt hiệu ứng phần mềm này trong việc phân chia giữa khối lượng-giá cả (cũng vẫn theo phương pháp *hedonique*) cho một máy vi tính “trần” sẽ mang lại kết quả là: giá cả giảm hơn nữa, khối lượng cũng tăng hơn nữa.

Trong phần trình bày tiếp sau đây, để đánh giá các kết quả liên quan đến nước Pháp, đối với mỗi sản phẩm trong số ba sản phẩm của công nghệ thông tin được xem xét ở đây, chúng tôi sử dụng các chỉ số giá của Hệ thống kế toán quốc gia của Mỹ, có điều

31. Quan điểm này do P. Mac Carthy đưa ra (1997).

chỉnh một phần (50%) những thay đổi về tỷ giá hối đoái giữa đồng franc và đồng đôla³². Còn đối với các thiết bị khác, chúng tôi sử dụng các chỉ số của Hệ thống kế toán quốc gia của Pháp. Qua tính toán có thể thấy rằng giá đầu tư vào thiết bị tin học đã giảm mạnh trong suốt thời kỳ so với giá cả của các sản phẩm công nghệ thông tin khác cũng như các thiết bị khác. Sự chênh lệch này chủ yếu là do phương thức đánh giá khác nhau, như chúng tôi đã trình bày ở trên. Giá của hai sản phẩm công nghệ thông tin còn lại cũng đã giảm xuống trong suốt thời kỳ so với giá cả của các thiết bị khác, trừ một số năm. Trong giai đoạn 1970-1998, giá cả của các thiết bị tin học đã giảm đi 100 lần, trong khi giá của các phần mềm tin học tăng 55%, giá thiết bị viễn thông tăng 80%, giá của các loại thiết bị khác tăng 230%.

Do xu hướng giảm nhanh chóng chỉ số giá cả của nguồn vốn cố định bằng thiết bị tin học, cho nên tỷ trọng của sản phẩm này trong tổng khối lượng tài sản là trang thiết bị, nếu tính theo đại lượng là khối lượng, sẽ tăng lên nhanh hơn rất nhiều so với việc tính theo đại lượng giá trị. Tuy nhiên, việc so sánh khối lượng của các thiết bị tin học và khối lượng của các thành tố khác nằm trong nguồn vốn sản xuất cố định bằng thiết bị phụ thuộc rất nhiều vào năm được sử dụng làm mốc để tính chỉ số giá cơ sở. Chẳng hạn đối với trường hợp của nước Pháp trong năm 1997, tùy theo chỉ số giá cơ sở (được tính là 1) được lấy ở năm 1995, 1980 hay 1970, mà tỷ trọng của các thiết bị tin học trong khối lượng vốn sản xuất cố định bằng thiết bị tương ứng sẽ là 7%, 43% và 93% ! Đối với nguồn vốn bình thường khác (không phải là vốn cố định), tỷ trọng này cũng tương ứng là 2%, 20% và 81% ! Những con số này cho thấy đánh giá mức độ phổ biến của các thiết bị tin học dựa trên đại lượng khối lượng là một việc làm hết sức khó khăn. Do tầm quan trọng của việc chọn năm lấy chỉ số giá cơ sở để tính tỷ trọng của các thiết bị tin học trong tổng nguồn

32. Sự biến đổi chỉ số giá cả của các sản phẩm này được điều chỉnh ở mức 50% theo những thay đổi tỷ giá giữa đồng franc và đồng đôla.

vốn cố định và tổng nguồn vốn khác, cho nên cần tránh sử dụng một cách tùy tiện các số liệu kinh tế vĩ mô về khối lượng đầu tư, khối lượng đồng vốn được biểu hiện bằng đại lượng giá cả của một năm cụ thể, khi mà các thiết bị tin học không được thêm vào các thiết bị khác. Khi tiến hành đánh giá khối lượng đầu tư hay khối lượng vốn cố định (các thiết bị tin học cũng là một trong những thành phần nằm trong đó), thì cần phải thận trọng, hoặc là sử dụng chỉ số giá liên hoàn (kết quả biến đổi về giá cả từ năm trước sang năm sau được thể hiện bằng giá cả của năm trước), hoặc tách thành phần là các thiết bị tin học ra để tính riêng.

2. Tỷ lệ tăng giá trung bình hàng năm của các sản phẩm đầu tư ở Pháp

Đơn vị: %

	1970 - 1998	1970 - 1980	1980 - 1990	1990 - 1998	1995 - 1998
Thiết bị tin học	- 15,0	- 17,3	- 11,1	- 17,0	-20,3
Phần mềm tin học	1,7	2,3	3,8	- 1,6	- 0,3
Thiết bị viễn thông	2,2	3,7	5,1	- 3,3	- 6,2
Các thiết bị khác	4,5	9,0	3,9	- 0,4	- 0,7

Nguồn: Hệ thống kế toán quốc gia; các tác giả tự tính toán.

Khấu hao về thuế đối với các thiết bị tin học và tình hình tài chính của các doanh nghiệp

Việc giá cả các thiết bị tin học giảm xuống nhanh chóng có thể có những tác động đối với tình hình tài chính của các doanh nghiệp và các khoản chiết khấu thuế mà doanh nghiệp phải chịu dưới hình thức thuế lợi tức, do việc hạch toán các khoản khấu hao này vào khoản mục chi phí ban đầu chứ không hạch toán vào khoản mục chi phí đổi mới tài sản cố định.

Người ta thường phân biệt nhiều quan niệm khác nhau về vấn đề khấu hao. Theo giáo trình Francis Lefebvre (1976, § 1580, tr. 397), thì có ba quan niệm khác nhau về vấn đề khấu hao.

* *Quá trình điều chỉnh giá trị tài sản cố.* Đây là quá trình phản ánh vào sổ liệu kế toán sự giảm giá trị của các tài sản cố định theo thời gian, nhằm mục đích thể hiện khối tài sản cố định vào bảng tổng kết kế toán bằng giá trị thành tiền của các tài sản đó.

** *Quá trình phân bổ chi phí.* Đây là quá trình nhằm phân bổ chi phí liên quan đến một tài sản cố định hữu hình, trừ dần vào giá trị của tài sản đó trong suốt quá trình sử dụng. Quá trình này không nhằm mục đích đánh giá mức độ chi phí đó.

*** *Kỹ thuật đổi mới tài sản cố định.* Quá trình này nhằm đảm bảo sự đổi mới tài sản cố định, dành một phần lợi nhuận để tái tạo lại đồng vốn.

Quan niệm thứ hai (**) là quan niệm đơn giản nhất về quá trình khấu hao: phân bổ những chi phí ban đầu để mua tài sản cố định theo những quy tắc đã được lập ra từ trước. Trên thực tế, đây là phương pháp vẫn thường được sử dụng. Theo quan niệm thứ nhất (*), việc phân bổ các chi phí khấu hao phải tính đến giá trị thành tiền của tài sản cố định đó, tức là phải tính đến các hao mòn hữu hình cũng như các hao mòn vô hình do sự lạc hậu về công nghệ. Theo nội dung của giáo trình Francis Lefebvre (1976, § 1577, tr.396), thì đây chính là cách tiếp cận để lập bảng tổng kết kế toán, theo đó khấu hao thể hiện “sự giảm giá trị không thể đảo ngược của một tài sản do quá trình sử dụng, do sự thay đổi về công nghệ và do những nguyên nhân khác”. Cũng theo nội dung giáo trình này, quá trình khấu hao được coi là quá trình “phân đều giá trị tài sản trong thời gian sử dụng ước tính của tài sản đó theo một kế hoạch khấu hao đã được lập ra từ trước”. Với nội dung này, trên thực tế quan niệm thứ nhất (*) gần giống với quan niệm thứ hai (**). Theo quan niệm thứ ba (***), trong việc tính toán mức khấu hao, cần phải tính đến cả những hao mòn hữu hình và hao mòn vô hình (sự mất giá) của tài sản đó, nhằm đảm bảo tổng mức khấu hao đủ cho phép thay thế tài sản đó bằng một tài sản mới với cùng hiệu quả phục vụ sản xuất như

nhau. Khoản chênh lệch với chi phí ban đầu có thể là âm hoặc dương.

So với quan niệm thứ ba (***) thì việc áp dụng phương pháp khấu hao theo quan niệm thứ nhất (*) hoặc quan niệm thứ hai (**) (hạch toán chi phí khấu hao vào chi phí ban đầu theo kế hoạch lập sẵn) làm thay đổi tình hình tài chính bề ngoài của doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các tài sản cố định mà giá trị vô hình thay đổi do những cải tiến công nghệ, chẳng hạn như các thiết bị tin học.

Trong trường hợp thông thường nhất đối với các sản phẩm đầu tư mà giá cả tăng lên theo thời gian thì việc hạch toán khấu hao thuế vào chi phí ban đầu sẽ có hệ quả là giá trị hiện hành của khoản khấu hao thuế sẽ thấp hơn chi phí bỏ ra mua tài sản đó. Nếu quy tất cả các yếu tố về cùng một mặt bằng, sự chênh lệch này sẽ làm tăng khoản doanh thu đã trừ thuế của doanh nghiệp, và do đó cũng làm tăng các khoản chiết khấu thuế lợi tức (tăng hơn so với phương pháp khấu hao theo quan niệm thứ ba (***) : việc khấu hao nhằm đảm bảo thay thế tài sản hết khấu hao bằng một tài sản mới). Hiện tượng này (đã từng được đề cập , xem các công trình nghiên cứu mới đây của E. Diewert và K. Fox, 1999) sẽ càng rõ nét hơn khi mà giá cả của các sản phẩm đầu tư đó tăng cao.

Trong trường hợp các thiết bị tin học, là những sản phẩm có giá cả giảm nhanh chóng, cũng xuất hiện hiện tượng trên nhưng với những hệ quả ngược lại. Việc hạch toán chi phí khấu hao vào chi phí ban đầu có hệ quả là giá trị hiện hành của khoản khấu hao sẽ cao hơn chi phí bỏ ra để mua thiết bị tin học đó. Nếu quy tất cả các yếu tố về cùng một mặt bằng, thì sự chênh lệch này làm giảm khoản doanh thu đã trừ thuế của doanh nghiệp, và do đó cũng làm giảm các khoản chiết khấu thuế lợi tức được tính dựa trên doanh thu này.

Như vậy, nếu áp dụng phương pháp khấu hao đảm bảo chi phí thay thế tài sản thì sẽ phản ánh được trung thành hơn tình hình

thực của doanh nghiệp, bởi vì việc hạch toán khoản khấu hao thuế được dựa trên giá trị hiện tại của tài sản cố định đó. So với cách khấu hao trên thì mức tăng thêm của tỷ trọng các thiết bị tin học (giá tương đối đã giảm xuống mạnh mẽ) trong tổng mức đầu tư của doanh nghiệp sẽ dẫn đến những kết quả sau đây:

- Cho kết quả xấu về tình hình tài chính bề ngoài của doanh nghiệp, làm tăng các chỉ số liên quan đến tình hình tài chính này, ví dụ như chỉ số *price earning ratio*; (tỉ số giá/lời cổ phần).

- Làm giảm mức chiết khấu thuế lợi tức mà doanh nghiệp phải chịu.

Chúng ta có thể ước lượng được rằng mức chênh lệch tương đối giữa giá trị *price earning ratio* được tính theo phương pháp khấu hao vào chi phí thay thế tài sản so với phương pháp khấu hao thông dụng (khấu hao vào chi phí ban đầu) sẽ là khoảng từ 3% đến 5%.

Chi phí sử dụng thiết bị tin học và sự biến đổi hiệu suất của các thiết bị này

Ở đây có một điểm nghịch lý mà D. Jorgenson và K. Stiroh (1999) đã từng nhấn mạnh rất nhiều: chi phí sử dụng các thiết bị tin học rất cao, nhưng đồng thời khoản chi phí này cũng đang giảm nhanh chóng (xem G. Clette, J. Mairesse và Y. Kocoglu, 2000). Trên thực tế, hai khía cạnh này hoàn toàn dung hoà với nhau.

- Mức chi phí sử dụng các thiết bị tin học cao là do tỷ lệ khấu hao lớn (do thời gian sử dụng các thiết bị này ngắn) và do giá cả của các thiết bị này giảm nhanh. Do vậy, đối với các thiết bị tin học này, nếu thấy thời điểm đầu tư chưa thực sự chín muồi thì nên hoãn lại việc đầu tư, và điều này sẽ mang lại lợi ích rất lớn (lớn hơn rất nhiều so với các thiết bị khác): chẳng hạn nếu hoãn đầu tư khoảng 1 năm thì sẽ không bị mất trong năm đó từ 20% đến 25% giá trị mua vào do khấu hao từ 4 đến 5 năm. Lợi ích của

việc hoãn đầu tư này mang lại cũng do xu hướng giảm giá của các thiết bị tin học: chỉ cần hoãn một năm, trong năm sau có thể mua cùng một thiết bị như vậy với giá giảm hơn từ 15% đến 25% (hoặc một thiết bị có công suất và tính năng, tác dụng lớn hơn rất nhiều, nhưng với cùng một giá).

- Mức chi phí sử dụng thiết bị tin học giảm nhanh là do xu hướng giảm giá của các loại thiết bị này. Xét trên bình diện kinh tế, điều này khuyến khích các doanh nghiệp thay thế các yếu tố sản xuất khác bằng sử dụng các thiết bị tin học.

Mức chi phí sử dụng các thiết bị tin học giảm nhanh là một yếu tố quan trọng cần tính đến khi nghiên cứu về hiệu suất của các yếu tố sản xuất (điều này đã được chứng minh trong các công trình nghiên cứu mới đây của K. Stiroh (1998), R. Gordon (1999), D. Jorgenson và K. Stiroh (1999)). Các tác giả này cho rằng hiệu suất lao động ở Mỹ gia tăng mạnh trong thập kỷ 90 thế kỷ XX chủ yếu bắt nguồn từ một sự dịch chuyển trên cơ sở một chức năng sản xuất không đổi: chi phí sử dụng các thiết bị tin học giảm đã khuyến khích việc thay thế các yếu tố sản xuất khác bằng việc sử dụng các thiết bị tin học, điều này ảnh hưởng đến, thậm chí làm giảm hiệu suất của các thiết bị tin học, nhưng lại làm tăng hiệu suất của các yếu tố sản xuất khác, nhất là yếu tố lao động. Trong ba công trình nghiên cứu kể trên, các tác giả đã chứng minh rằng mức chi phí sử dụng các thiết bị tin học giảm xuống cũng không góp phần vào làm tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất, thậm chí hiệu suất chung còn giảm xuống trong thời kỳ vừa qua. Tuy nhiên, liên quan đến hiệu suất của yếu tố lao động, các công trình nghiên cứu này dựa trên các dữ liệu riêng của các doanh nghiệp (xem N. Greenan và J. Mairesse, 2000) đã cho thấy rằng việc phổ biến sử dụng các thiết bị tin học chỉ có tác dụng tích cực khi nó đi kèm với việc đào tạo, nâng cao tay nghề cho người lao động.

Tuy nhiên, trong các công trình nghiên cứu mới đây, bên cạnh một số yếu tố mới xuất hiện khác, có tính đến cả những thay đổi

mới nhất trong cách hạch toán của Mỹ liên quan đến các phần mềm tin học (tháng 10 năm 1999, xem phần trên), các tác giả đã đánh giá trong những năm vừa qua (tức là từ năm 1995), hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất đã tăng từ 0,5 đến 1 điểm/năm (xem D. Jorgenson và K. Stiroh, 2000; S. Oliner và D. Sichel, 2000). Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu này chỉ áp dụng cho mấy năm vừa qua và dựa trên cơ sở những số liệu chưa ổn định. Một nhận xét nữa là sự gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất trùng với thời kỳ phổ biến sử dụng các công nghệ tin học, mặc dù vậy chưa thiết lập được mối quan hệ nhân quả của hai quá trình này. Như đã trình bày ở phần trên, Hệ thống kế toán quốc gia của hai nước đều tính đến các yếu tố về hiệu ứng chất lượng cũng như tính năng phục vụ sản xuất của các công nghệ thông tin để tiến hành phân chia giữa khối lượng giá cả của các sản phẩm công nghệ thông tin này. Do vậy, nếu có thiết lập được mối quan hệ nhân quả, thì điều đó hoặc là do những hiệu ứng tác động từ bên ngoài, hoặc là do những sai lầm trong tính toán.

Tác động của công nghệ thông tin đối với tăng trưởng: đánh giá về mặt kế toán³³

Trên cơ sở phương pháp kế toán truyền thống được sử dụng để tính toán mức độ tăng trưởng và những giả thiết thường gặp, có thể tính được về mặt kế toán mức độ đóng góp của các yếu tố sản xuất vào tỷ lệ tăng trưởng kinh tế. Ở đây, phương pháp này được áp dụng cho toàn bộ nền kinh tế Pháp, cho từng sản phẩm trong số ba sản phẩm của công nghệ thông tin và cho các thiết bị khác³⁴.

33. Nội dung chi tiết, xem G. Cette, Y. Kocoglu và J. Mairesse (2000).

34. Nội dung chi tiết về phương pháp đánh giá này cũng như về các kết quả đạt được, xem hai bài báo của cùng các tác giả đăng trên tạp chí *Kinh tế và thống kê*.

Theo cách tiếp cận này, mức độ đóng góp của một yếu tố sản xuất vào tỷ lệ tăng trưởng kinh tế được thể hiện bằng tỷ lệ tăng trưởng khối lượng của yếu tố đó thông qua tỷ lệ đóng góp trong tổng mức giá trị gia tăng. Kết quả đánh giá này dựa trên giả thiết về một sự phối hợp hoàn hảo các yếu tố sản xuất thông qua một chức năng sản xuất dạng Cobb-Douglas và một sự cạnh tranh hoàn hảo trên thị trường của các yếu tố sản xuất này và thị trường các sản phẩm. Khối lượng tiền vốn dưới dạng công nghệ thông tin được đánh giá trên cơ sở khối lượng nguồn vốn cố định (thương số giữa các chuỗi giá trị và chỉ số giá) và tỷ lệ hao mòn trình bày ở trên. Tỷ lệ đóng góp của từng yếu tố sản xuất vào tổng mức giá trị gia tăng theo phương pháp chuẩn như đối với chi phí sử dụng yếu tố đó, tức là theo tỷ suất giữa giá trị của yếu tố sản xuất đó và giá trị đầu ra (ở đây là GDP). Tính mức độ đóng góp của một yếu tố sản xuất vào tỷ lệ tăng trưởng theo cách này là rất phù hợp trong trường hợp phân chia giữa khối lượng-giá cả đầu tư theo phương pháp "hiệu quả phục vụ sản xuất". Theo phương pháp này, kết quả cải thiện tính năng, tác dụng của các thiết bị (chẳng hạn như các thiết bị tin học), thì về mặt kế toán, sẽ thể hiện bằng việc giảm giá và tăng khối lượng.

Trên cơ sở phương pháp đánh giá này, có thể tính toán được mức độ đóng góp của các công nghệ thông tin vào tỷ lệ tăng GDP trung bình khoảng 0,2 điểm/năm trong suốt thời kỳ 1967-1998, tức là bằng khoảng 1/2 tổng mức đóng góp của các thiết bị khác (xem Bảng 3). Trong tổng mức đóng góp của lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng GDP thì các thiết bị tin học đóng góp khoảng 50% là của hai sản phẩm còn lại: phần mềm tin học và thiết bị viễn thông. Mức độ đóng góp lớn của các công nghệ thông tin vào tỷ lệ tăng GDP chủ yếu bắt nguồn từ sự phát triển nhanh chóng của các sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông, đặc biệt là thiết bị tin học (tăng trưởng trung bình hơn 30%/năm), phần mềm tin học (14%) và thiết bị viễn thông (7%). Khối lượng nguồn vốn bằng các thiết bị khác có tốc độ tăng

trưởng chậm hơn (5%). Trong những năm gần đây (1995-1998), mức độ đóng góp của các công nghệ thông tin vẫn đều đặn tăng lên, vượt mức trung bình là 0,3 điểm/năm, cao hơn một chút so với các thiết bị khác (0,2 điểm). Mức độ đóng góp của các thiết bị này giảm là do tốc độ tăng trưởng khối lượng chậm lại. P. Schreyer (2000)³⁵ cũng đã tiến hành đánh giá so sánh giữa Pháp và các nước G7, đối với các thiết bị thông tin và viễn thông, và cũng đem lại những kết quả tương tự như những kết quả mà chúng tôi đã thu được (xem Bảng 4).

Sự phổ biến của các công nghệ thông tin và viễn thông và việc cải thiện không ngừng tính năng kỹ thuật của các thiết bị này đã mang lại những đóng góp lớn cho tỷ lệ tăng trưởng kinh tế. Mức độ đóng góp của các sản phẩm từ công nghệ thông tin và viễn thông cao hơn mức độ đóng góp của các sản phẩm trang thiết bị khác. Ở đây, có một điểm cần lưu ý là cách tính toán do B. Crepon và T. Heckel (2000) đề xuất dựa trên các dữ liệu cá nhân của các doanh nghiệp đã cho kết quả về mức đóng góp của các thiết bị tin học vào tỷ lệ tăng của giá trị gia tăng cao hơn rất nhiều so với kết quả tính toán ở đây: trung bình là 0,4% trong thời kỳ 1989-1997. Sự chênh lệch này có thể là do áp dụng cách tính khác nhau để tính mức độ đóng góp của yếu tố sản xuất này và dựa trên những giả thiết bổ sung không chắc chắn, chẳng hạn như giả thiết về tỷ lệ đầu tư vào thiết bị tin học trong tổng mức đầu tư vào thiết bị văn phòng, thiết bị tin học và các thiết bị khác.

35. Trong cách đánh giá này, đối với mỗi nước và mỗi sản phẩm trong số hai sản phẩm của công nghệ thông tin và viễn thông, P. Schreyer (2000) đều xây dựng một chỉ số giá riêng. Sự biến đổi của chỉ số giá này tương ứng với sự biến đổi chỉ số giá đầu tư ngoài lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông của mỗi nước, cộng thêm mức độ chênh lệch giữa mức độ biến đổi chỉ số giá đầu tư và chi phí đầu tư ngoài lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông được nêu trong các số liệu thống kê kế toán của Mỹ. Đối với trường hợp của Pháp, mức độ biến đổi chỉ số giá tính toán theo cách như trên rất gần với mức độ biến đổi các chỉ số giá do chúng tôi tính toán.

3. Mức độ đóng góp của việc sử dụng phổ biến công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng GDP ở Pháp

Đơn vị: %/năm

	1967 - 1998	1967 - 1973	1973 - 1990	1990 - 1995	1995 - 1998
Thiết bị tin học	0,11	0,11	0,11	0,08	0,12
Phần mềm tin học	0,04	0,03	0,04	0,04	0,09
Thiết bị viễn thông	0,04	0,05	0,04	0,02	0,06
Tổng mức đóng góp của các công nghệ thông tin và viễn thông	0,19	0,18	0,18	0,14	0,27
Các thiết bị khác	0,37	0,68	0,30	0,22	0,19

4. Mức độ đóng góp của việc sử dụng phổ biến các thiết bị tin học và viễn thông vào tỷ lệ tăng GDP của các nước G7

Đơn vị: %/năm

		1980 - 1985	1985 - 1990	1990 - 1996
Pháp	Thiết bị tin học và thiết bị viễn thông	0,17	0,23	0,17
	Tổng vốn cố định	1,0	1,3	1,0
Tây Đức	Thiết bị tin học và thiết bị viễn thông	0,12	0,17	0,19
	Tổng vốn cố định	1,0	1,2	1,0
Italia	Thiết bị tin học và thiết bị viễn thông	0,13	0,18	0,21
	Tổng vốn cố định	0,9	0,9	0,7
Anh	Thiết bị tin học và thiết bị viễn thông	0,16	0,27	0,29
	Tổng vốn cố định	0,8	1,1	0,8
Mỹ	Thiết bị tin học và thiết bị viễn thông	0,28	0,34	0,42
	Tổng vốn cố định	1,1	1,0	0,9
Canada	Thiết bị tin học và thiết bị viễn thông	0,25	0,31	0,28
	Tổng vốn cố định	1,3	1,1	0,7
Nhật Bản	Thiết bị tin học và thiết bị viễn thông	0,11	0,17	0,19
	Tổng vốn cố định	0,8	1,3	1,0

Phạm vi áp dụng: Toàn bộ nền kinh tế

Nguồn: P. Scheyer (2000).

Tiến hành so sánh mức độ đóng góp của các công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng GDP của Pháp và Mỹ (là nước mà ở đó các công nghệ thông tin và viễn thông được sử dụng phổ biến hơn rất nhiều) có thể mang lại những thông tin bổ ích. Ngoài những kết quả tính toán do P. Scheyer (2000) đưa ra như đã đề cập ở trên, còn có hai công trình đánh giá khác trong thời gian mới đây của D. Jorgenson và Stiroh (2000) và của S. Oliner và D. Sichel (2000), việc tính toán được thực hiện theo các phương pháp rất gần với các phương pháp tính toán được áp dụng ở đây đối với nước Pháp. Một số kết quả tính toán này đã được tóm tắt trong Bảng 5. Do có sự khác nhau về phạm vi đánh giá cũng như phương pháp tính toán, cho nên cần thận trọng khi so sánh kết quả thu được đó với các kết quả đánh giá của nước Pháp.

Trước những năm 90 thế kỷ XX, mức độ đóng góp của các công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng trưởng ở Mỹ thường cao hơn từ 50% đến 150% so với ở Pháp. Sự chênh lệch này còn tăng lên hơn nữa trong những năm vừa qua (từ năm 1995). Mức độ chênh lệch hiện nay là từ 200% đến 400% ! Đối với thời kỳ trước năm 1996, kết quả đánh giá của R. Scheyer (2000) cho thấy mức độ chênh lệch của Pháp so với Mỹ cũng gần với mức độ chênh lệch của 5 nước G7 khác so với Mỹ, mức độ chênh lệch của Canada thấp hơn một chút.

Sự gia tăng mức chênh lệch với Mỹ trong những năm vừa qua có nguyên nhân chủ yếu là do tình hình ở Mỹ thuận lợi hơn so với các nước khác, trong đó có Pháp. Bối cảnh thuận lợi này đã kích thích xu hướng tích tụ vốn đầu tư vào các công nghệ mũi nhọn, trong đó có công nghệ thông tin và viễn thông. Tình hình ở Pháp và ở châu Âu cũng đang dần được cải thiện, và điều này sẽ cho phép thu hẹp dần sự chênh lệch so với Mỹ. Hiện nay, người ta chưa chắc chắn liệu sự chênh lệch này có còn tiếp diễn trong những năm tới không, tuy nhiên, với mức độ phổ biến rất nhanh như hiện nay của các công nghệ thông tin ở Mỹ, chúng sẽ còn đóng góp vào tỷ lệ tăng trưởng GDP của Mỹ với mức cao hơn

nhieu so với các nước khác. Đối với nước Pháp, điều này phù hợp với những số liệu đưa ra trong Bảng 1. Nếu những kết quả này được khẳng định bằng những đánh giá bổ sung, thì đây sẽ là một điều gây lo lắng liên quan đến hiệu quả về mặt dài hạn của các nền kinh tế châu Âu, trong đó có nền kinh tế Pháp.

5. Mức độ đóng góp của việc sử dụng phổ biến các công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng GDP của Mỹ

Đơn vị: %/năm

	D. Jorgenson và K. Stiroh (2000)			S. Oliner và D. Sichel (2000)		
	1973 - 1990	1990 - 1995	1995 - 1998	1974 - 1990	1991 - 1995	1996 - 1999
Thiết bị tin học	0,17	0,15	0,36	0,28	0,24	0,62
Phần mềm tin học	0,07	0,15	0,17	0,11	0,23	0,31
Thiết bị viễn thông	0,08	0,05	0,10	0,12	0,07	0,15
Tổng mức đóng góp của các công nghệ thông tin và viễn thông	0,32	0,25	0,63	0,51	0,54	1,08
Các thiết bị khác, bất động sản	0,84	0,49	0,82	0,85	0,44	0,76

Để thuận tiện cho việc so sánh, các số liệu của D. Jorgenson và K. Stiroh không bao gồm các khoản đầu tư của các gia đình.

Phạm vi áp dụng: Khu vực tư nhân.

Kết luận

Qua bài nghiên cứu này, có thể thấy rằng chúng ta vẫn còn thiếu nhiều thông tin về mức độ đầu tư của các doanh nghiệp vào công nghệ thông tin và vẫn chưa nắm chắc về việc phân chia giữa khối lượng - giá cả của các khoản đầu tư này. Bên cạnh đó, do áp dụng phương pháp khấu hao về thuế vào chi phí ban đầu,

cho nên xu thế giảm giá nhanh chóng của một số sản phẩm công nghệ thông tin và viễn thông, trong đó có các thiết bị tin học, có thể tạo ra sự chênh lệch giữa tình hình tài chính bề ngoài và tình hình tài chính thực tế của các doanh nghiệp. Dấu hiệu của sự chênh lệch này chính là kết quả ngược lại vẫn thường nêu ra đối với các sản phẩm đầu tư khác. Cuối cùng, xu thế giảm giá các thiết bị tin học có thể dẫn đến hiện tượng thay thế giữa các yếu tố sản xuất, và điều này có thể ảnh hưởng đến kết quả tính toán hiệu suất của các yếu tố sản xuất theo các phương pháp kinh nghiệm chủ nghĩa. Mặc dù vậy, sự phổ biến rộng rãi của các công nghệ thông tin và viễn thông, sự cải thiện tính năng của các sản phẩm này đã đóng góp đáng kể vào tỷ lệ tăng GDP. Mức độ đóng góp của các sản phẩm công nghệ thông tin vào tỷ lệ tăng GDP cao hơn so với mức đóng góp của các sản phẩm khác. So sánh với các kết quả đánh giá liên quan đến nền kinh tế Mỹ cho thấy mức độ đóng góp của các công nghệ thông tin và viễn thông vào tỷ lệ tăng GDP ở Mỹ nhìn chung là cao hơn ở Pháp và các nước G7 khác. Sự chênh lệch này còn gia tăng hơn nữa trong những năm gần đây. Đây là điều đáng phải lo lắng liên quan đến hiệu quả về mặt dài hạn của các nền kinh tế châu Âu, trong đó có nền kinh tế Pháp.

Tuy nhiên, những nội dung trình bày ở đây cần phải được xem xét một cách thận trọng. Những thông tin hiện có về mức độ phổ biến của các công nghệ thông tin và viễn thông vẫn còn phiến diện. Kết luận chủ yếu rút ra từ bài nghiên cứu này là chủ đề về sự phổ biến của các công nghệ thông tin và viễn thông đã gây ra nhiều tranh luận và được đề cập trong nhiều công trình nghiên cứu, và sẽ còn được thảo luận nhiều hơn nữa trong tương lai.

Bài nghiên cứu bổ sung C

Lợi thế so sánh của châu Âu trong lĩnh vực công nghệ mũi nhọn

Élie Cohen

Giám đốc Nghiên cứu của CNRS

Tóm tắt và kết luận

Trong các công trình nghiên cứu về động lực tăng trưởng kinh tế và động lực thúc đẩy sự phát triển của “nền kinh tế mới” ở Mỹ, khả năng làm chủ được công nghiệp và các công nghệ thông tin và viễn thông, việc sử dụng phổ biến máy vi tính, thiết bị tin học, mạng viễn thông được coi như là một yếu tố quan trọng thúc đẩy sự tăng trưởng của hiệu năng sản xuất. Khả năng làm chủ được quá trình sản xuất và sử dụng các công nghệ thông tin và viễn thông đã đóng góp tới “2/3 vào tỷ lệ tăng hiệu năng sản xuất trong nửa đầu thập kỷ vừa qua” (Oliner và Sichel).

Qua đó, ta có thể thấy được tầm quan trọng của việc phân tích những thành quả của châu Âu và của Mỹ trong lĩnh vực hoạt động này để có thể đánh giá khả năng của châu Âu trong việc xây dựng, phát triển “nền kinh tế mới”.

Trong lĩnh vực công nghiệp, phải thừa nhận rằng châu Âu đã không đủ khả năng tận dụng được những lợi ích mang lại từ cuộc

cách mạng công nghệ số lần thứ nhất (tin học tập trung và tin học phân tán). Tuy nhiên, châu Âu đã thành công trong cuộc cách mạng công nghệ số lần thứ hai (chuyển mạch tức thời, thể hệ điện thoại di động thứ hai). Vấn đề đặt ra hiện nay là châu Âu có đang tham gia vào cuộc đua của cuộc cách mạng công nghệ số lần thứ ba hay không? (Mạng Internet).

Ý kiến chung ngày nay đều cho rằng với những thành công về công nghệ và công nghiệp trong lĩnh vực điện thoại di động GSM (các doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực này, Nokia, Ericsson là các doanh nghiệp châu Âu), với mạng lưới khách hàng rộng lớn (châu Âu vượt Mỹ về tỷ lệ thị phần thế giới), trong tương lai, châu Âu sẽ trở thành đối thủ cạnh tranh với Mỹ và sẽ bước vào phát triển nền kinh tế mới. Một số người còn cho rằng điện thoại di động phổ biến rộng rãi hơn máy vi tính, do đó châu Âu sẽ trở thành khu vực đi đầu trong lĩnh vực thương mại điện tử thông qua mạng Internet di động.

Phần trình bày dưới đây tập trung vào ba nội dung chính:

- Lợi thế thực sự của châu Âu trong lĩnh vực điện thoại di động GSM xuất phát từ một loạt các yếu tố không tái sản xuất được mà một số người cho rằng đó là các yếu tố ngẫu nhiên, không quan trọng, một số người khác lại cho rằng đó là sản phẩm của những định hướng đầy quyết đoán mà tác giả của chúng là có thể xác định được.

- Trong thế giới mới này, yếu tố quan trọng chính là các công nghệ IP (*Internet protocol - giao thức Internet*) và công nghệ radio mà Mỹ chính là nước đi đầu (Cisco và Qualcomm). Giả sử thị trường Internet di động có tiềm năng phát triển thì châu Âu sẽ có ưu thế lớn về mặt khách hàng, thị phần. Tuy nhiên, có một số vấn đề cần lưu ý ở đây:

- Chuẩn UMTS có xu hướng trở thành chuẩn toàn cầu, do đó sẽ không còn sự bảo hộ thông qua các chuẩn kỹ thuật nữa;

- Công nghệ cơ bản là do người Mỹ nắm giữ (CDMA), ngay cả

khi Nokia đã xây dựng được công nghệ riêng của mình (công nghệ 3G) trong thung lũng Silicon;

- Người Nhật đang quay trở lại và đóng vai trò quyết định trong việc xác định chuẩn áp dụng. Người Nhật lại đi đầu trong ứng dụng và hiện đang quay trở lại cạnh tranh về mặt công nghệ trong lĩnh vực sản xuất các thiết bị đầu cuối;

- Người Mỹ cũng đang quay trở lại trong lĩnh vực thiết bị đầu cuối của điện thoại di động cũng như trong lĩnh vực “thiết bị hỗ trợ cá nhân có sử dụng công nghệ số - *personal digital assistants*” (Palm, Motorola) và làm chủ công nghệ phần mềm tin học;

- Cấu trúc mạng Internet di động do Bouygues và Vivendi kiểm soát, nay cũng có sự tham gia của Nortel;

- Châu Âu tập trung vào lĩnh vực sử dụng (Vizzavi, Bertelsman ...), đến nay đòi hỏi chi phí thấp hơn so với Mỹ, nước tập trung vào lĩnh vực làm chủ công nghệ (Intel) và phần mềm tin học (Oracle, Sun).

- Chiến lược áp dụng của Liên minh châu Âu không đảm bảo tính phù hợp: châu Âu đã không kích thích được yếu tố cung trên thị trường, không phát triển được các ứng dụng mang tính sáng tạo, cải tiến, không đóng góp nhiều vào sự phổ biến của mạng Internet.

- Về chiến lược kích cung, cho đến nay, châu Âu chưa có một dự án nào đạt tầm mức dự án Abilene hay dự án “*task force*” Internet của Phó tổng thống Mỹ Al Gore*. Châu Âu cũng chưa thực hiện được chính sách tự do cạnh tranh trong lĩnh vực này.

- Về chiến lược phát triển sử dụng công nghệ tin học và viễn thông, cho đến nay, châu Âu vẫn chưa phổ biến được rộng rãi việc sử dụng các thiết bị đầu cuối (trong các trường học), chưa có chiến lược tích cực phát triển các hoạt động thương mại “di động” - “*m-commerce*” (ví dụ như cấp giấy phép miễn phí sử dụng chuẩn UMTS).

* Nay là cựu Phó tổng thống Mỹ (BT).

Tóm lại, trong lĩnh vực viễn thông, người Mỹ làm chủ công nghệ và có các doanh nghiệp mạnh để triển khai các công nghệ đó, nhưng họ không phải là động lực cho việc sử dụng các sản phẩm công nghệ; người Nhật nắm công nghệ tin học- linh kiện - "*consumer electronics*", người Nhật cũng có tài chính và tiềm năng sử dụng, khai thác; châu Âu không đi đầu trong bất kỳ một lĩnh vực công nghệ nào mà chỉ là nơi cung cấp một nguồn khách hàng quan trọng, một thị trường tiêu thụ lớn.

Nếu xét toàn bộ lĩnh vực công nghệ thông tin, có thể dễ dàng xác định được tình hình hiện nay của châu Âu.

- Trong lĩnh vực linh kiện điện tử, giữa các nhà sản xuất bộ vi xử lý của châu Á và của Mỹ, các nhà sản xuất của châu Âu đã tạo được cho mình một chỗ đứng nhất định ở châu Á.

- Trong lĩnh vực tin học, vai trò của châu Âu không rõ ràng.

- Trong lĩnh vực phần mềm, ngoài phần mềm SAP có vị trí vững chắc trong các ERP, còn ngoài ra hầu như không có gì khác (Baan vừa bị giải thể).

- Trong lĩnh vực viễn thông, sau sự sụp đổ của các tập đoàn lớn sản xuất thiết bị viễn thông của châu Âu như Alcatel, Siemens, Gec-Plessey, Italtel do sự bùng nổ cuộc cách mạng Internet, các biện pháp khắc phục được áp dụng bao gồm mua các công nghệ của Mỹ (Marconi, Alcatel, Siemens) hoặc chuyển vùng các trung tâm nghiên cứu ra nước ngoài (Nokia).

- Trong lĩnh vực truyền thông cùng nội dung chương trình, với sự hiện diện của các tập đoàn khổng lồ như AOL-TW, Yahoo, Disney, hiện nay ở châu Âu chỉ có tập đoàn Bertelsman là đủ tầm cỡ để cạnh tranh. Vẫn còn quá sớm để có thể đưa ra đánh giá cụ thể về tập đoàn Vivendi-Universal³⁶.

36. Về năng lực cạnh tranh của châu Âu, xem Báo cáo của Cohen-Lorenzi: "Chính sách công nghiệp của châu Âu", Báo cáo của Hội đồng Phân tích kinh tế, N° 26, Cơ quan tư liệu Pháp, 2000.

Mở đầu

Đến năm 2003, dự kiến sẽ có khoảng 1 tỷ thuê bao điện thoại cố định, 1 tỷ thuê bao điện thoại di động và 1 tỷ thuê bao mạng Internet. Cơ sở hạ tầng viễn thông sẽ trở thành trục chủ yếu của cuộc cách mạng trao đổi, là cơ sở cho sự ra đời và phát triển của “nền kinh tế mới”. Châu Âu đã chậm chân trong lĩnh vực công nghệ mạng Internet cố định, ngày nay đang tập trung đầu tư vào công nghệ thông tin di động 2G để phát triển mạng Internet di động và lĩnh vực thương mại điện tử.

Tạo ra lợi thế so sánh: Sự thống trị của châu Âu đối với thể hệ điện thoại di động thứ hai (GSM)

Trước năm 1982, rất nhiều các dự án hợp tác trong lĩnh vực thông tin di động sử dụng công nghệ *analog* đã được hình thành giữa Pháp - Đức, Pháp - Anh và giữa các nước Bắc Âu (Thụy Điển, Na Uy, Đan Mạch, Phần Lan và Ai-xơ-len). Các nước lớn ở châu Âu đã thất bại trong cố gắng xây dựng một chuẩn mực chung, trong khi đó các nước Bắc Âu đã thành công trong lĩnh vực này với sự ra đời của chuẩn NMT 450. Chính sách của Chính phủ Pháp, Đức và Anh tập trung quá nhiều vào việc tìm kiếm lợi ích cho các tập đoàn lớn của mình, đặc biệt là tập đoàn hàng đầu Ericsson, nên đã thất bại trong việc xây dựng một chuẩn chung cho thể hệ điện thoại di động đầu tiên sử dụng công nghệ *analog*. Chuẩn NMT 450 có mặt trên thị trường vào năm 1981, được xuất khẩu sang Tây Ban Nha, Ả-rập, Thái Lan. Năm 1986, vì những lý do về thiếu hụt tần số cho nên chuẩn NMT 450 của các nước Bắc Âu đã được cải tiến thành chuẩn NMT 900 ở tần số 900 Mhz. Các nước lớn ở châu Âu đã áp dụng các chuẩn do Ericsson và Motorola phát triển, bù lại, các nước này yêu cầu các tập đoàn lớn của mình phải triển khai áp dụng vào các hoạt động sản xuất công nghiệp. Điện thoại cố định sử dụng công nghệ *analog* ít phát triển trong các nước sớm áp dụng công nghệ số như Pháp và Đức.

Ngay từ năm 1982, trong khuôn khổ của CEPT, Pháp và Đức đã quan tâm đến vấn đề thiếu hụt tần số đối với điện thoại di động sử dụng công nghệ *analog*; CEPT đã thành lập một nhóm nghiên cứu đặc biệt về điện thoại di động (GSM) để nghiên cứu, xác định những đặc điểm của một mạng thông tin thống nhất toàn châu Âu. Sở dĩ phải đặt ra vấn đề về xây dựng một mạng thông tin thống nhất toàn châu Âu là vì thời kỳ đó không có sự tương thích giữa các chuẩn quốc gia, do vậy không thể chuyển mạch các cuộc gọi giữa các nước (*roaming*), đây chính là một hạn chế lớn cho các công cụ thông tin di động.

Nhóm nghiên cứu đặc biệt về thông tin di động (GSM) phải tập trung giải quyết ba vấn đề có tính quyết định cho việc xây dựng một chuẩn thống nhất cho châu Âu:

- Lựa chọn giữa các giải pháp công nghệ *analog* hay công nghệ số để mã hoá các tín hiệu.
- Lựa chọn giữa hai phương pháp chuyển mạch tín hiệu số FDMA (*Frequency Division Multiple Acces*) và TDMA (*Time Division Multiple Acces*).
- Lựa chọn giữa các mạng thông tin di động dải tần rộng hay hẹp.

Vấn đề thứ nhất đã được giải quyết nhanh chóng: áp dụng các giải pháp công nghệ số sẽ cho phép sử dụng tần số có hiệu quả hơn, chất lượng âm thanh tốt hơn, độ an toàn cao hơn trong quá trình truyền giọng nói và dữ liệu, kích thước của các thiết bị thu nhỏ hơn, đồng thời cho phép tạo ra sự tương thích với mạng RNIS (Mạng công nghệ số sử dụng thống nhất các dịch vụ).

Vấn đề thứ hai cũng sẽ được giải quyết nhanh chóng: áp dụng các giải pháp TDMA sẽ cho phép đáp ứng tốt hơn các điều kiện xây dựng các mạng thông tin mới. Hai vấn đề này được giải quyết ở cấp độ kỹ thuật, không mang những ảnh hưởng chính trị.

Vấn đề thứ ba là vấn đề còn gây nhiều tranh cãi. Pháp và Đức ủng hộ áp dụng mạng với dải băng tần rộng, trong khi đó các

nước Bắc Âu lại chọn dải băng tần hẹp. Lý do là vì Pháp và Đức, đặc biệt là tập đoàn Alcatel (thời kỳ đó có tên là CGE) đã đầu tư nhiều vào nghiên cứu về dải băng tần rộng. Sau các hoạt động chuyển giao công nghệ của CENT, Alcatel đã thực sự trở thành nhà phát minh ra ATM và đang cố gắng tái thiết lại các mạng thông tin sử dụng ATM.

Tháng 2 năm 1987, tại Madeira, Thụy Điển đã đạt được thoả thuận với Anh, Italia và một số nước nhỏ khác cùng tham gia thực hiện dự án; Pháp và Đức không được mời tham gia nhưng có quyền phủ quyết, bởi vì CEPT là một cơ quan liên chính phủ. Như vậy, vấn đề đã mang tính chính trị và được đưa lên giải quyết ở cấp độ Liên minh châu Âu.

Tháng 6 năm 1987, Hội đồng châu Âu đã đưa ra khuyến nghị yêu cầu tất cả các nước thành viên nhanh chóng hoàn thành công tác nghiên cứu các đặc tính kỹ thuật cho phép truy cập nhanh hơn và không hạn chế vào các mạng thông tin di động sử dụng công nghệ số để có thể đưa vào sử dụng vào năm 1991. Hội đồng châu Âu đã quyết định dành dải băng tần 900 Mhz cho mục đích sử dụng này.

Ngày 7 tháng 9 năm 1987, trên cơ sở nhận thức được tiềm năng to lớn của thị trường điện thoại di động cũng như sự tụt hậu trong lĩnh vực công nghệ *analog*, Pháp và Đức đã quyết định bỏ qua một thể hệ điện thoại di động và bước vào áp dụng ngay công nghệ số. Giải pháp kỹ thuật được lựa chọn chưa hẳn đã nhận được sự ủng hộ hoàn toàn, tuy nhiên, trong biên bản ghi nhớ ký kết giữa hai nước, đã quyết định chọn giải pháp kỹ thuật của các nước Bắc Âu, sử dụng chuẩn TDMA-dải tần hẹp. Tuy nhiên, cuối cùng hai nước lại cho rằng việc áp dụng một chuẩn mới cũng không mang lại lợi ích gì nhiều hơn so với việc áp dụng nhiều chuẩn, nhất là trong bối cảnh hai tập đoàn lớn Ericsson và Nokia đã phải tìm thị trường ở nước ngoài do thị trường nội địa quá chật hẹp.

Chuẩn mới được đề xuất áp dụng cho toàn bộ các nhà khai thác dịch vụ viễn thông châu Âu sẽ được thông qua dễ dàng hơn

nếu như có sự ủng hộ của Liên minh châu Âu, các đối tượng có liên quan trong lĩnh vực công nghiệp đánh giá thấp hơn một mức tiềm năng thị trường thông tin di động và các nhà khai thác dịch vụ hiện tại tin rằng việc thay thế công nghệ *analog* bằng công nghệ số là một bước phát triển tiến bộ.

Mặc dù rất nhiều người mong muốn có một sự liên kết tương thích giữa các trạm cơ sở, các thiết bị đầu cuối và thiết bị chuyển mạch, nhưng công tác chuẩn hoá đến nay vẫn chưa hoàn tất. Sự tham gia của các tập đoàn sản xuất thiết bị là cần thiết, bởi lẽ cho đến nay các tập đoàn này chưa có đại diện trong nhóm GSM cũng như trong CEPT. Vai trò này sẽ được giao cho ETSI là cơ quan mới được thành lập trong thời gian vừa qua. Cơ quan này được giao phụ trách công tác chuẩn hoá hoạt động viễn thông ở châu Âu, có các bộ phận thường trực, là đầu mối tập trung xử lý thống nhất các vấn đề liên quan đến công tác chuẩn hoá. Cơ quan có sự tham gia của tất cả các tác nhân có liên quan trong lĩnh vực viễn thông và ra quyết định theo hình thức biểu quyết theo đa số 2/3, điều này cho phép tìm được sự thoả hiệp giữa các bên liên quan.

Hội đồng Bộ trưởng của Liên minh châu Âu đã quyết định tăng thêm nhịp độ làm việc của ETSI, áp dụng nguyên tắc công nhận lẫn nhau đối với các thiết bị điện thoại đầu cuối. Trong sáu tháng cuối năm 1992, các mạng thông tin này đã được đưa vào sử dụng với khả năng đảm bảo "*sự thông suốt*" cho Đan Mạch, Pháp, Phần Lan, Italia, Bồ Đào Nha và Thụy Điển.

Theo cơ chế hoạt động thông thường trong lĩnh vực viễn thông có sự liên kết, phối hợp giữa các nhà khai thác, các nhà cung ứng dịch vụ quốc gia và các cơ quan nhà nước chủ quản, các nhà khai thác chính và các nhà khai thác mới thường ưu tiên lựa chọn thiết bị của các tập đoàn trong nước và trả với giá rất cao nhằm đảm bảo thế cạnh tranh. Một số tập đoàn lớn độc quyền đã áp dụng mức giá rất cao cho đến khi xuất hiện các nhà khai thác dịch vụ mới có tiềm lực cạnh tranh trên thị trường (Bouygues ở Pháp) cùng với việc áp dụng chuẩn GSM 1800.

Mặc dù có một số lợi thế ban đầu so với các tập đoàn khác, như sớm được tham gia xây dựng chuẩn GSM, là những tập đoàn đầu tiên được lựa chọn làm nhà cung ứng, chiếm lĩnh được những thị trường đầy tiềm năng, nhưng Alcatel và Siemens đã không thành công trong việc thâm nhập thị trường mà phải nhường bước cho Ericsson, Nokia và Motorola. Ericsson đã thành công trong việc cải tiến thiết bị chuyển mạch hiệu AXE của mình, đưa ra được những giải pháp tối ưu cho điện thoại di động. Nokia đã thành công trong việc chuyển đổi từ sản xuất linh kiện điện tử sang lĩnh vực điện thoại di động và trên cơ sở đó đã dần dần nâng cao giá trị của mình. Motorola, mặc dù đã rất chuyên sâu trong lĩnh vực linh kiện và điện thoại di động sử dụng công nghệ *analog* ở Mỹ, nhưng vẫn đủ sức tham gia vào cuộc đua ở châu Âu.

Thành công của một tập đoàn “ngoại đạo” như Nokia bắt nguồn từ các nguyên nhân sau đây:

- Có sự tồn tại của một chuẩn thống nhất cho châu Âu;
- Châu Âu bị tụt hậu trong việc triển khai công nghệ thông tin di động (không có các cơ sở hạ tầng đầy đủ cho việc triển khai công nghệ *analog*);
- Sự thụ động của các tập đoàn lớn của các nước vốn quen với các thị trường được bảo đảm;
- Do sự đánh giá thấp tiềm năng của lĩnh vực thông tin di động và tin tưởng vào sự phổ biến nhanh chóng của các dịch vụ dài tần rộng trên các mạng cố định;
- Do bắt đầu quá trình tự do hoá kể từ năm 1994 đã giải phóng được những tiềm năng của thị trường.

Trái lại, sự thất bại của Alcatel và Siemens cũng chỉ có những tác động hạn chế do Nhà nước vẫn quản lý được việc cấp phép hoạt động và do chính sách ưu tiên lựa chọn các doanh nghiệp trong nước để thực hiện các hợp đồng đặt hàng của Nhà nước.

Ở Mỹ, tình hình có những điểm hoàn toàn khác. Sự phổ biến

của điện thoại di động sử dụng công nghệ *analog* vào cuối những năm 80 thế kỷ XX chỉ diễn ra ở các nước lớn ở châu Âu. Một số điểm đặc thù xuất hiện trong thời gian sau đó đã gây bất lợi cho Mỹ. Mật độ dân số của Mỹ thấp hơn châu Âu, do vậy việc trang bị cơ sở hạ tầng cho các khu vực đô thị không đặt ra vấn đề gì lớn cho Mỹ, nhưng sẽ là vấn đề lớn đặt ra khi phải trang bị cơ sở vật chất cho toàn lãnh thổ, bởi đòi hỏi những chi phí rất lớn. Mặt khác, thực tiễn thu phí của Mỹ là thu phí đối với các cuộc gọi đi chứ không thu phí đối với các cuộc gọi vào. Đối với một thị trường gồm các nhà chuyên nghiệp, điều này không đặt ra vấn đề gì lớn. Khi phục vụ một thị trường đại chúng, cách thu phí này sẽ hạn chế khả năng thâm nhập thị trường của dịch vụ điện thoại di động, đặc biệt là đối với giới trẻ. Việc từ chối không áp dụng một chuẩn chung mà để cho thị trường tự điều tiết, là một sự lựa chọn đúng khi cuối cùng thị trường chọn được một chuẩn để áp dụng. Trái lại, khi mà có nhiều chuẩn cùng cạnh tranh trên thị trường, thì sự lựa chọn này là không tối ưu cả về mặt công nghiệp cũng như về mặt kinh tế mạng. Tuy nhiên, việc tăng cường sử dụng phổ tần số, áp dụng thủ tục đấu thầu với những tiêu chuẩn tạo điều kiện cho nhiều nhà khai thác cùng tham gia sẽ có tác động là phổ tần số sẽ được chia sẻ khai thác. Cuối cùng, hệ thống quy định pháp luật không ổn định, sự chậm trễ trong việc xây dựng Hiệp ước viễn thông 1996 sẽ làm chậm lại tiến trình thống nhất.

Cho dù chuẩn GSM do người châu Âu thiết kế ra là để dành cho người châu Âu, nhưng nó cũng sẽ được xuất khẩu sang Bắc Mỹ, Ôt-xtrây-li-a, châu Phi, Ấn Độ và Đông Nam Á.

Kết quả của những xu hướng phát triển trái chiều này rất đơn giản: mức độ thâm nhập thị trường của điện thoại di động ở châu Âu vượt qua Bắc Mỹ kể từ năm 1999. Điện thoại di động cũng sẽ vượt qua điện thoại cố định về mức độ thâm nhập thị trường ở châu Âu. Theo Merrill Lynch, sự cách biệt sẽ còn lớn hơn nữa, bởi ước tính đến tháng 6 năm 2000, ở châu Âu sẽ có khoảng 243 triệu người sử dụng điện thoại di động so với khoảng 115 triệu người

ở Mỹ. Nếu cần phải có một biểu tượng cho ưu thế này của châu Âu trong lĩnh vực điện thoại di động thế hệ thứ hai, thì đó chính là Nokia, đã trở thành tập đoàn hàng đầu ở châu Âu trong lĩnh vực này. Bên cạnh đó, Cisco, tập đoàn đứng đầu trong lĩnh vực Internet cũng đã giành được vị trí này ở Mỹ. Sự lên ngôi của mạng Internet "di động" sẽ tạo ra sự cạnh tranh giữa hai trung tâm này.

Sự ra đời của thế hệ điện thoại di động thứ ba sẽ mở ra một cuộc chơi mới

Sự ra đời của chuẩn UMTS (*Universal Mobile Telecommunication Standard*) tạo ra một bước ngoặt lớn về mặt công nghệ trong lĩnh vực điện thoại tương tự như sự ra đời của mạng Internet, với việc chuyển từ phương thức mạch sang phương thức gói tin. UMTS cho phép cung cấp các dịch vụ thông tin với dung lượng cao rất cơ động, sử dụng các công cụ đa truyền thông di động. Nếu áp dụng chuẩn GSM, dung lượng chỉ đạt 10k, chuyển sang áp dụng chuẩn UMTS, dung lượng đã tăng lên 144k, thậm chí 384 k. Chuẩn UMTS cũng cho phép sử dụng được các dịch vụ của GSM nhưng với chất lượng tốt hơn. Như vậy, trong lĩnh vực điện thoại, UMTS cho phép cung cấp các dịch vụ điện thoại di động có chất lượng tương đương như điện thoại cố định.

Những đặc tính kỹ thuật này đặt ra hai vấn đề. Một mặt, cần phải đầu tư để có thể khai thác được các tính năng của UMTS. Mặt khác, cần phải nhanh chóng thay thế các cơ sở hạ tầng áp dụng chuẩn GSM trước khi hết thời hạn khấu hao.

Trong mọi trường hợp, các công ty được cấp giấy phép khai thác chuẩn UMTS cần phải đầu tư vào các dịch vụ WAP để khai thác được các tính năng mới theo chuẩn GSM, đồng thời phải chuyển sang khai thác các dịch vụ GPRS (*general packed radio service*) để đảm bảo một sự truy cập liên tục vào các dịch vụ dữ

liệu trước khi đầu tư vào các hình thức truy cập radio mới, và sau đó sẽ chuyển hoàn toàn sang thế hệ điện thoại di động thứ ba. Dải băng tần của UMTS khác với dải băng tần của GSM. Người ta có thể đảm bảo được sự liên tục của dịch vụ cung cấp cho người sử dụng với điều kiện người sử dụng phải có các thiết bị đầu cuối đa tần. Ngược lại, chuẩn UMTS là một chuẩn biến thể từ chuẩn CDMA, cho nên trước mắt đòi hỏi phải có những khoản đầu tư mới để xây dựng các trạm cơ sở mới. Khi chuyển sang áp dụng phương thức truyền gói tin thì cần phải xem lại mô hình kinh tế của dịch vụ thông tin di động, chẳng hạn như các nhà khai thác sẽ phải cho các nhà cung ứng dịch vụ bên ngoài sử dụng các trạm của mình. Bên cạnh việc đầu tư để được cấp giấy phép khai thác, xây dựng mạng lưới, thu hút khách hàng, còn cần phải đầu tư vào phần mềm tin học để áp dụng các nguyên tắc mới về quản lý và tính phí dịch vụ. Sẽ cần phải điều chỉnh lại tất cả các hệ thống thông tin và tính phí dịch vụ hiện nay khi chuyển sang phương thức truyền theo gói tin. Ngoài ra, sẽ cần phải cho phép các nhà cung ứng dịch vụ bên ngoài tham gia khai thác mạng để đa dạng các loại hình dịch vụ, và để đáp ứng những yêu cầu do luật định: việc quản lý hệ thống cơ sở hạ tầng không có nghĩa là quản lý nội dung thông tin truyền trên đó.

Xét về mặt tiêu chuẩn kỹ thuật thì việc chuyển sang áp dụng chuẩn UMTS sẽ đòi hỏi phải tiến hành theo từng giai đoạn khác nhau.

Năm 1995, ETSI đã tung ra chuẩn GSM-giai đoạn 2, xác định tiêu chuẩn kỹ thuật cho việc truyền những bản tin nhỏ, telefax và các dịch vụ giá trị gia tăng khác, nhưng trên thực tế, thời kỳ đó ETSI chưa dự kiến được sự ra đời và phát triển của mạng Internet. Sau đó, chính một tập đoàn lớn của Mỹ, Unwired Planet, do một người Pháp thành lập ra, ông Alain Rossmann đã tung ra một loại giao thức mới WAP (*Wireless Access Protocol*) và đã chiếm lĩnh thị trường.

Mặc dù gặp thất bại đầu tiên này, nhưng Ủy ban châu Âu vẫn

tiếp tục thử nghiệm áp dụng GSM cùng với chuẩn của mạng Internet di động. Ủy ban yêu cầu các tập đoàn lớn đề xuất các giải pháp của mình. Ủy ban đã thành lập trong khuôn khổ của ETSI các nhóm làm việc chuyên đề nhằm tổng hợp đề xuất của các tập đoàn, điều hoà các quan điểm khác nhau trước khi phổ biến áp dụng chuẩn và đề nghị các cơ quan có thẩm quyền quyết định thông qua. Tuy nhiên, cơ chế này không hoạt động có hiệu quả. Một cuộc cạnh tranh mới lại nổ ra giữa Alcatel và các đồng minh của Alcatel với Ericsson và các đồng minh của Ericsson. Cuối cùng Ericsson đã chiến thắng, lý do không phải bởi vì sự lựa chọn của các tập đoàn này được thừa nhận, mà bởi vì thông qua việc chọn chuẩn CDMA, thương lượng thoả thuận cùng phối hợp khai thác với Qualcomm và nhất là tập trung ưu tiên vào thị trường Nhật Bản, nên Ericsson đã lái được cuộc chạm trán đi theo một hướng khác. Vấn đề đặt ra bây giờ không phải là xây dựng một chuẩn chung cho châu Âu nữa, mà là phải đề xuất một chuẩn chung toàn cầu trong thời hạn sớm nhất.

Sự ra đời của chuẩn UMTS chính là kết quả của những nỗ lực tiêu chuẩn hoá trên phạm vi thế giới trong khuôn khổ của dự án 3GPP (*3G partnership project*). Chính người châu Âu đã đề xuất chọn chuẩn UMTS làm chuẩn chung cho toàn thế giới, chọn công nghệ W-CDMA làm công nghệ cơ sở 3G. Hãng NTT và một số nhà khai thác châu Á đã ủng hộ sáng kiến của Nokia-Ericsson, trong khi Qualcomm vẫn duy trì giải pháp CDMA 2000 của mình, và Universal Wireless Communications vẫn duy trì dịch vụ TDMA.

Hiện nay, chưa có thoả thuận chung trên thế giới chọn chuẩn UMTS như là chuẩn duy nhất, nhưng cũng đã có một thoả thuận trong khuôn khổ Liên minh viễn thông quốc tế về việc đảm bảo tính kết nối và tính tương thích của tất cả các mạng thông tin và các thiết bị đầu cuối trên thế giới.

Như chúng ta thấy, tình hình hiện nay vẫn còn chưa đạt tới thống nhất, công tác chuẩn hoá vẫn chưa hoàn thành, hơn nữa, cần phải quản lý tốt quá trình chuyển đổi này. Đối với người châu Âu, việc áp dụng chuẩn GSM có cải tiến sẽ cho phép tiếp

tục cung cấp các dịch vụ thông qua giao thức WAP, sau đó là giao thức GPRS. Tuy nhiên, việc chuyển sang áp dụng chuẩn UMTS kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2002 có thể sẽ gây ra một sự đứt quãng. Kết cấu của mạng sẽ phải dựa trên cơ sở giao thức Internet, chuẩn radio của Mỹ, các thiết bị đầu cuối di động của PDA và các hệ thống khai thác như Epoc hay Windows. Như vậy, có thể thực hiện được giải pháp kỹ thuật đa truyền thông vô tuyến đầu cuối liên tục: người sử dụng → ứng dụng → thiết bị đầu cuối → mạng UMTS → máy chủ ISP → www → thư mục → bản tin.

Trong lĩnh vực ứng dụng, trái với những điều mọi người chờ đợi, do nguồn khách hàng quan trọng nằm ở châu Âu, do tầm quan trọng cũng như chất lượng của các ngành công nghiệp sản xuất nội dung, cũng như do tính chất chiến lược của một số tập đoàn, như Vivendi, Bertelsmann, cho nên không phải người châu Âu là những người đầu tiên thử nghiệm dịch vụ truyền dữ liệu trên mạng di động mà chính là người Nhật Bản. Tập đoàn NTT DoCoMo là tập đoàn đầu tiên đưa ra những đề xuất về cung cấp dịch vụ thông tin di động và cũng là tập đoàn đầu tiên triển khai loại hình dịch vụ này. Hiện nay, đây là tập đoàn duy nhất có kinh nghiệm thực sự trong lĩnh vực này. Như vậy, hiện nay có vẻ như chưa thực sự tồn tại một thị trường dịch vụ thông tin di động như trước đây chúng ta thường nghĩ, nếu chúng ta dựa trên cơ sở các thông tin thực tế trong lĩnh vực ngân hàng, chứng khoán, vận tải ..., cũng như trong lĩnh vực dịch vụ âm nhạc, trò chơi, dịch vụ thông tin di động cá nhân. Mạng I-mode của DoCoMo từ khi được tung ra vào tháng 2 năm 2000 đã thu hút được khoảng 11 triệu thuê bao³⁷. Hiện nay, điều này đã trở thành một hiện tượng xã hội ở Nhật Bản. Giống như đối với mạng Minitel 20 năm trước đây, I-mode là một minh chứng cho sự đảo lộn về mặt kỹ thuật do các ứng dụng xã hội độc đáo, bất ngờ. Thanh niên Nhật Bản trả tiền thuê khoán để sử dụng dịch vụ nhận và gửi

37. Theo FT, ngày 21 tháng 8 năm 2000.

hình ảnh màu tĩnh, chơi trò chơi điện tử, truy cập các chương trình hát Karaoke trên mạng, gửi các bản tin ngắn một cách nhanh chóng. Như vậy, vấn đề về các ứng dụng là một vấn đề mở, việc chuyển sang hình thức *m-commerce* là một việc còn phải tiến hành nếu có thể tiến hành được.

Bối cảnh công nghiệp mới dựa trên những lựa chọn về công nghệ và các chuẩn là một bối cảnh rộng mở hơn so với trước đây cùng với các sản phẩm của 2G. Ở đây, cần phải nhận thấy một điều rằng cuộc chơi đang mở ra trước mắt sẽ huy động sự tham gia của nhiều tác nhân hơn bên cạnh các tác nhân sản xuất nội dung truyền thông trong lĩnh vực Internet.

Như chúng ta đã thấy, khi xây dựng các cơ sở hạ tầng mạng dựa trên kết cấu giao thức IP, chính tập đoàn Cisco, Nortel và một số tập đoàn khác đã thành công trong việc chiếm lĩnh thị trường. Tuy nhiên, do phần radio vẫn còn dựa trên chuẩn CDMA, cho nên tập đoàn Qualcomm và một số doanh nghiệp công nghệ khác của Mỹ sẽ vẫn có thể tiếp tục phát triển được các hoạt động khai thác của mình. Bên cạnh đó, do các hoạt động triển khai đầu tiên đã được thực hiện ở Nhật Bản, nên ngành công nghiệp của Nhật Bản sẽ còn quay trở lại đầy ấn tượng trong lĩnh vực sản xuất thiết bị đầu cuối và các thiết bị đặc thù khác. Chính France Telecom cũng đã mua các thiết bị đầu cuối WAP từ các tập đoàn sản xuất thiết bị của Nhật Bản. Tập đoàn Alcatel đã liên kết với tập đoàn Fujitsu để chuẩn bị thâm nhập thị trường UMTS. Còn tập đoàn Sony cũng dự kiến chinh phục lĩnh vực sản xuất thiết bị đầu cuối và công nghệ hình ảnh.

Rõ ràng, người châu Âu sẽ mất vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực thông tin di động 2G. Vấn đề duy nhất còn lại chưa được giải quyết là liệu các tập đoàn của châu Âu như Alcatel, Siemens, Ericsson, với việc mua lại các công ty thiết bị Internet hay với việc chuyển các trung tâm nghiên cứu chuyên sâu vào thung lũng Silicon như Nokia đã làm, có đứng vững được trong cuộc đua hay không?

Chiến lược của Liên minh châu Âu không thích hợp

Do không có sáng kiến trong quá trình phát triển thế hệ điện thoại di động thứ nhất (sử dụng công nghệ *analog*), chỉ đóng vai trò xúc tác trong việc xây dựng chuẩn GSM và là phát ngôn viên quốc tế của hai tập đoàn Ericsson-Nokia trong việc phát triển chuẩn UMTS nên có thể nói các thiết chế của Liên minh châu Âu nhìn chung chưa phát huy được vai trò của mình trong các hoạt động cải tiến công nghệ, xây dựng các quy chuẩn và phổ biến các ứng dụng.

Trong thời kỳ chưa có những đề nghị hợp tác, các thị trường vẫn còn đóng cửa, các tập đoàn hàng đầu của quốc gia áp dụng các chính sách riêng của chính phủ nước mình, thì Ủy ban châu Âu không những hoàn toàn vắng bóng, mà các hoạt động trong lĩnh vực nghiên cứu - phát triển còn không phát huy được những hiệu quả mong muốn. Đây chính là một bài học rút ra từ thất bại trong việc tìm kiếm một giải pháp ở cấp độ châu Âu cho việc phát triển thế hệ điện thoại di động thứ nhất. Điều này diễn ra trong bối cảnh các giải pháp song phương cũng không mang lại những kết quả mong muốn.

Trái lại, khi mà các tác nhân (các tập đoàn công nghiệp, các nhà khai thác) tự mình phát huy các sáng kiến cùng phối hợp với chính phủ của nước mình, thì các thiết chế của Liên minh châu Âu đã tạo ra khuôn khổ cho các cuộc thảo luận về các vấn đề kỹ thuật, tìm kiếm sự thoả thuận, thúc đẩy các hoạt động hợp tác, tìm ra các quy chuẩn chung. Sự thành công của GSM chính là sản phẩm của đề nghị hợp tác do các tập đoàn công nghiệp và các nhà khai thác đưa ra, với vai trò của các thiết chế châu Âu trong việc điều hoà các chính sách quốc gia trong lĩnh vực trang thiết bị, điều hoà các quy định về cấp giấy phép khai thác của các quốc gia. Trong trường hợp GSM, cơ chế hợp tác là rất tích cực, chính là bởi vì mỗi tác nhân có liên quan đều phát huy được những tiềm năng của mình: các chính phủ không can thiệp vào việc lựa

chọn các giải pháp kỹ thuật, mà chỉ đóng vai trò cấp giấy phép uỷ quyền khai thác dịch vụ công. Uỷ ban châu Âu không can thiệp vào việc xác định cơ chế liên minh giữa các tập đoàn, mà chỉ đóng vai trò là người quyết định thông qua việc áp dụng một chuẩn, sau khi chuẩn này đã được lựa chọn và hình thành nên một thị trường thống nhất. Các tập đoàn công nghiệp và cả người tiêu dùng không can thiệp vào việc quyết định áp dụng chuẩn, bởi như vậy sẽ có nguy cơ tạo ra sự phân tán hoặc độc quyền trong việc áp dụng một chuẩn của tư nhân.

Đối với chuẩn UMTS, các thiết chế của Liên minh châu Âu cũng giống như các thiết chế của các quốc gia đã không phát huy được tác dụng của mình hoặc ít ra là các chính sách áp dụng không phù hợp. Khi lĩnh vực viễn thông được tập trung lại, thị trường được tự do hoá, các tập đoàn khai thác phần lớn đã được tư nhân hoá, thì các chính sách công cộng của các quốc gia cũng như của Liên minh châu Âu ngày càng có ít ảnh hưởng. Sự ra đời của WAP cũng như của UMTS ban đầu đều xuất phát từ sáng kiến của khu vực tư nhân. Nokia và Ericsson là hai tập đoàn đã sớm nhìn thấy triển vọng phát triển của thị trường châu Á, trong khi điều này vẫn chưa được thể hiện trong các định hướng của Uỷ ban châu Âu. Việc Liên minh châu Âu từ chối xây dựng các quy định chung về cấp giấy phép khai thác UMTS, việc các chính phủ quyết định thu phí cấp phép khai thác mạng Internet di động, phải chăng điều đó có nghĩa là trên thực tế các cơ quan này không quan tâm đến tương lai phát triển của lĩnh vực này?

Dù sao, tại Hội nghị thượng đỉnh Lixbon, Liên minh châu Âu cũng đã muốn đưa ra các sáng kiến của mình, đã đưa ra chương trình *e-Europe* với ba nội dung chính: tự do hoá, nhanh chóng phổ biến sử dụng mạng Internet, khuyến khích các hoạt động nghiên cứu. Đúng như dự đoán, nước Pháp đã tỏ ra dè dặt trong vấn đề tự do hoá. Ngoài ra, tất cả các bên có liên quan đều thống nhất ủng hộ ý tưởng phát triển mạng Internet trong các trường học. Về các đề xuất của Busquin trong lĩnh vực nghiên cứu, đã không có ý kiến nào phản đối. Một lần nữa, trước hai định hướng

chính trị quan trọng, châu Âu đã không đưa ra được sự lựa chọn của mình. Chương trình *e-Europe* cũng giống như nhiều chương trình khác trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông đã rơi vào quên lãng.

Đáng lẽ ra, Liên minh châu Âu đã phải quyết định đẩy nhanh tự do hoá lĩnh vực viễn thông, bưu chính và phát thanh truyền hình để nhanh chóng tạo ra sự hội tụ về công nghệ, thay đổi cơ chế độc quyền, thu hút sự tham gia của các tác nhân mới vào các ngành công nghiệp có sự hội tụ công nghệ. Một chính sách như vậy sẽ nhằm chia tách các tập đoàn, giảm giá kết nối, điều tiết thống nhất đối với các ISP, áp dụng chặt chẽ chính sách “*two wires policy*”, buộc các nhà khai thác viễn thông phải rút khỏi lĩnh vực cáp. Tóm lại, Liên minh châu Âu đáng lẽ đã có thể áp dụng được chính sách của Mỹ với sự tụt hậu khoảng 10 năm. Nhưng điều này đã không được quyết định tại Hội nghị thượng đỉnh tại Lixbon, đơn giản bởi vì Liên minh châu Âu không có phương tiện để thực hiện.

Đáng lẽ ra Liên minh châu Âu đã có thể kích thích được khả năng cung cấp dịch vụ bằng việc đầu tư vào các công trình hạ tầng cơ sở lớn, hình thành mạng lưới liên châu Âu được J. Delors ủng hộ. Châu Âu có thể phổ biến mô hình của Thụy Điển bảo đảm cho tất cả mọi người đều có thể sử dụng được các thiết bị cơ sở hạ tầng dải tần rộng, hoặc trên cơ sở nhận thức rằng mạng Internet di động là một cơ may người châu Âu cần nắm lấy để khắc phục sự tụt hậu trong lĩnh vực Internet, từ đó quyết định chính sách cấp miễn phí giấy phép khai thác UMTS. Nhưng cuối cùng, không một giải pháp nào như vậy đã được quyết định.

Nếu coi trọng những tuyên bố của mình về nguy cơ xảy ra hiện tượng “mù tin học” hay “rạn nứt xã hội trong lĩnh vực công nghệ số”, đáng lẽ ra Liên minh châu Âu đã phải quyết định một kế hoạch trang bị máy vi tính nối mạng cho tất cả các trường học để giúp học sinh có thể truy cập được các cơ sở dữ liệu trên mạng. Nhưng tại Hội nghị thượng đỉnh Lixbon, Liên minh châu Âu đã

không đưa ra quyết định nào, mà chỉ dừng lại ở mức đưa ra các khuyến nghị.

Mặc dù không nằm trong khuôn khổ sáng kiến *e-Europe*, nhưng các đề xuất của Busquin về chính sách nghiên cứu có thể đã đóng góp vào việc thúc đẩy những nỗ lực của châu Âu trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông. Dựa theo kinh nghiệm dự án *Internet-2 Abilene* của Mỹ có mục tiêu nhằm tập hợp xung quanh Chính phủ Mỹ cộng đồng các chuyên gia trong lĩnh vực Internet để thực hiện công tác chuẩn hoá, phối hợp, ông Busquin, Ủy viên Ủy ban châu Âu đã đề xuất một cách làm tương tự. Tuy nhiên, đề xuất này đã không được hưởng ứng. Không có một nhân vật nào ở châu Âu có được tầm cỡ lãnh đạo như Al Gore. Nước Pháp, trong khuôn khổ RNRT, đã một mình thực hiện dự án Internet 2 mà ngay từ bây giờ đã có thể dự đoán rằng sẽ không có tác dụng gì nhiều đối với việc triển khai các cơ sở hạ tầng mới.

Trong bối cảnh như vậy, người ta tự hỏi Liên minh châu Âu có tự tin vào những lời cam kết của mình hay không? Hay đó chỉ là một bức “ri-đô bằng khói”? Bởi lẽ vấn đề quan trọng là phải tiếp tục tự do hoá lĩnh vực này, cho phép các tập đoàn lớn được khai thác thị trường châu Âu trong những điều kiện thuận lợi.

Để kết luận, chúng ta có thể đánh giá rằng cho dù có được lợi thế so sánh trong lĩnh vực điện thoại di động thế hệ hai 2G, châu Âu vẫn sẽ còn lâu mới bắt kịp Mỹ trong lĩnh vực Internet và sẽ tiếp tục vấp phải sự cạnh tranh mạnh mẽ đến từ phía Nhật Bản và Mỹ. Trong một bối cảnh như vậy, ngành công nghiệp của châu Âu sẽ không còn được hưởng “tấm khiên bảo vệ” thông qua quy chuẩn kỹ thuật, của chính sách ưu đãi của Liên minh châu Âu cũng như những điều kiện thuận lợi của một thị trường kém phát triển. UMTS đã kéo hồi chuông chấm dứt thời kỳ của GSM.

Bài nghiên cứu bổ sung D

Sự phát triển của những phương thức tổ chức lao động “linh hoạt”³⁸

Philippe Askenazy

*Phụ trách nghiên cứu tại CNRS và nghiên cứu viên
tại CEPREMAP*

Cùng với sự phát triển vượt bậc của công nghệ thông tin, các công ty Mỹ đã áp dụng một số phương thức “mới” về tổ chức lao động, được OECD đánh giá vào năm 1999 là phương thức “linh hoạt” - chúng tôi sử dụng lại thuật ngữ này - hay phương thức “hiệu quả cao”, đánh dấu sự đoạn tuyệt với logic tổ chức kiểu Taylor.

Những thay đổi về phương thức tổ chức lao động được kết hợp với việc áp dụng công nghệ thông tin góp phần quan trọng vào những thành tựu kinh tế của Mỹ trong 10 năm gần đây.

Bài nghiên cứu bổ sung này lần lượt đề cập những vấn đề sau:

- Những phương thức tổ chức lao động linh hoạt;
- Sự phát triển của phương thức này tại Mỹ và Pháp, những đặc trưng của công ty sau khi được tổ chức lại;

38. Tôi xin cảm ơn các ông Paul Osterman và Thomas Coutrot đã cung cấp cho tôi bản điều tra *Tổ chức hoạt động kinh doanh ở Mỹ năm 1992* và những số liệu về REPONSE 1992 và 1998.

- Tác động của các phương thức này tới hiệu quả kinh doanh, đặc biệt khi kết hợp với các công nghệ thông tin;

- Hậu quả của những phương thức này đối với người lao động.

Ví dụ mang tính giản ước về một siêu thị trong phần đóng khung là minh hoạ đầu tiên cho những thay đổi về tổ chức nêu trên.

Siêu thị

Trong một siêu thị được tổ chức theo kiểu "Taylor" những người phụ trách quầy hàng đảm nhiệm các công việc kiểm kê, thu thập và chuyển những thông tin về số lượng hàng hoá bán được. Họ chỉ đạo các nhân viên của hàng sắp xếp hàng hoá được lấy từ những kho chứa hàng lớn lên các quầy hàng. Nhân viên thu ngân gõ các con số giá cả vào máy dưới sự kiểm tra và giám sát của cán bộ quản lý.

Trong một siêu thị tổ chức theo phương thức "linh hoạt" phương thức bán theo đơn đặt hàng ngày càng phát triển. Số lượng hàng tồn kho giảm đi. Diện tích làm kho hàng trước đây nay được giải phóng để chuyển sang việc khác. Toàn bộ các thông tin về tiêu thụ của khách hàng, thông tin rất cần thiết cho công tác quản lý hàng tồn kho, tiếp thị, khuyến mại, chính sách giá cả được quản lý trực tiếp thông qua vi tính nhờ sử dụng mã vạch. Được giải phóng khỏi công việc thu thập thông tin, chức năng của người phụ trách quầy được xác định lại. Họ đảm nhận những dịch vụ mới về tư vấn khách hàng. Là những người được đào tạo (đặc biệt theo những nguyên tắc riêng biệt của công ty) và đa năng, họ lập thành một ê kíp làm việc trong đó một người hoàn toàn có thể thay thế cho một đồng nghiệp của mình tại một quầy hàng có mặt hàng liên quan. Chính họ đảm bảo cho phương thức bán theo đơn đặt hàng được vận hành tốt bằng cách trực tiếp cung cấp hàng cho quầy do mình phụ trách, thường được bán hết quá nhanh và có nguy cơ thiếu hàng.

Máy quét mã vạch vừa đơn giản hoá vừa tiêu chuẩn hoá công việc của nhân viên thu ngân. Nhịp độ làm việc tăng lên. Họ có quyền tự chủ cao hơn bởi các cấp quản lý bên trên không còn nữa. Và công việc của họ được đánh giá thông qua các số liệu được vi tính hoá.

Những phương thức “linh hoạt”

Các thay đổi về tổ chức bắt nguồn từ nhiều lý thuyết liên quan chặt chẽ với nhau, được phát triển trong vòng xấp xỉ 30 năm qua, trong đó vai trò của phương pháp tổ chức công việc được đề cao. Có thể đưa ra một số lý thuyết như sau :

- *Lean production* hay sản xuất vừa đủ (của Womack và những người khác, 1992) trực tiếp bắt nguồn từ kiểu sản xuất của hãng Toyota (triệt tiêu tồn kho, sản xuất theo đơn đặt hàng, thông tin báo cáo theo chiều dọc và nhân viên có thể đề xuất ý kiến cải tiến kết quả công việc và chất lượng).

- *Re-engineering* hay cấu hình lại (của Hammer và Champy, 1993): Lý thuyết này nhằm vào cắt giảm chi phí và hướng ngoại, liên quan chủ yếu tới đội ngũ cán bộ khung, trong đó công nghệ mới về thông tin cho phép tạo ra những dịch vụ mới, phối hợp và kiểm tra công việc thông qua các mạng nội bộ chứ không còn thông qua cán bộ trung gian.

- Quản lý toàn diện chất lượng (của Hackman và Wageman, 1995): Lý thuyết này phát triển sâu hơn một số điểm của lý thuyết sản xuất vừa đủ như: thoả mãn toàn bộ nhu cầu khách hàng và xoá bỏ tình trạng lãng phí.

- Môđun (của Baldwin và Clark, năm 2000): lý thuyết này khái quát phương pháp chia một cách hiệu quả quy trình sản xuất thành những môđun.

Trên thực tế, dường như chưa một mô hình sản xuất nào nêu trên đã thắng thế. Thậm chí, trong một cơ sở công nghiệp lại cùng tồn tại những phương thức tổ chức sản xuất rất khác nhau, nhất là xuất phát từ những đặc thù địa phương (như nguồn nhân công chẳng hạn) hay lý do lịch sử³⁹.

Vì vậy, không thể khái quát hoá những thay đổi về cơ cấu tổ

39. Xem thêm Boyer và những người khác (1998) về những hiện tượng kết hợp các hình thức tổ chức công việc tại các doanh nghiệp sản xuất ô tô.

chức đang diễn ra trong các doanh nghiệp. Tuy nhiên, những sáng tạo đa dạng về cơ cấu tổ chức đó đều tìm cách đoạn tuyệt với cái logic của mô hình kiểu Taylor (lợi ích kinh tế nhờ quy mô, tiêu chuẩn hoá sản phẩm, mỗi nhân viên một phận sự). Từ nay, những mục tiêu theo đuổi là tính thích ứng với nhu cầu, khả năng đáp ứng nhu cầu, chất lượng và nhất là tối ưu hoá quy trình sản xuất chủ yếu thông qua sử dụng tối đa năng lực của nhân công. Những mục tiêu này được thể hiện thông qua tính đa năng ngày càng tăng của các nhân viên và chuyển giao trách nhiệm cho các nhân viên cấp dưới.

Có thể xác định cốt lõi của bốn “phương thức” tổ chức lao động mới như sau: lập các nhóm làm việc tự quản, song song với quản lý tổng lượng, quay vòng các vị trí công việc và, trong một chừng mực nào đó, hình thành các bàn tròn chất lượng (theo Osterman, năm 1994).

Song song với các phương thức tổ chức lao động kể trên, các doanh nghiệp cũng hình thành các cơ chế tổ chức như bán theo đơn đặt hàng và luân phiên thay đổi cơ cấu tổ chức trên dưới. Chúng cho phép đẩy mạnh công tác đào tạo nhân viên và phát triển những hình thức trả lương mới (hưởng lợi nhuận xí nghiệp, thưởng khi nhận trách nhiệm mới).

Phản đồng khùng tiếp theo giới thiệu các khái niệm và những mục tiêu của các phương thức này cùng cơ chế của chúng.

Danh sách một số các cơ chế tổ chức hiện mới

Đa dạng hoá các nhóm nhân viên đa năng, đảm bảo tính linh hoạt của doanh nghiệp để có thể ứng phó với những biến động của thị trường như cầu giảm thiểu thời gian chờ đợi khách hàng và giảm chi phí quản lý mặt.

Thiết lập các đơn vị tự quản (hay môđun) công nhân đảm nhiệm công việc chuyên môn và chịu trách nhiệm về kết quả công việc của đơn vị. Các đơn vị này có quyền quyết định các chức năng và trách nhiệm

Luân phiên vị trí làm việc: Tạo khả năng chuyển nhân viên dễ dàng, sau khi được đào tạo, từ một công việc hay dịch vụ này sang công việc hay dịch vụ khác. Mục tiêu: giải quyết khó khăn khi có nhân viên vắng mặt tại các vị trí then chốt, giúp các nhân viên hiểu nhau hơn và nắm vững toàn bộ quá trình sản xuất hàng hoá cũng như cung ứng dịch vụ.

Nhóm theo dự án: Lập nhóm bao gồm nhân viên từ nhiều bộ phận khác nhau của doanh nghiệp, chủ yếu được tập hợp lại để sáng chế sản phẩm mới.

Sản xuất theo đơn đặt hàng: sản xuất ngay khi nhận được đơn đặt hàng và giao sản phẩm cho khách hàng sau thời hạn rất ngắn. Mục tiêu: Triết tiêu tồn kho và thoả mãn khách hàng.

Quản lý toàn diện chất lượng (Total Quality Management - TQM): đó là toàn bộ những quy trình cho phép thực hiện một mục tiêu chất lượng. Các quy trình này phải được tiêu chuẩn hoá cao để có được giấy chứng nhận chất lượng ISO hoặc rất linh hoạt để không ngừng được cải tiến. Mục tiêu: đảm bảo chất lượng cho khách hàng.

Bàn tròn về chất lượng: tổ chức gặp gỡ thường xuyên và chính thức giữa các nhân viên để xác định và cùng nhau giải quyết những vấn đề nảy sinh về sản xuất hay chất lượng.

TPM (Total Production Maintenance): bao gồm toàn bộ các biện pháp nhằm tìm ra những giải pháp bảo trì phòng ngừa hỏng hóc của trang thiết bị (phân tích đánh giá các vụ hỏng hóc, kiểm tra, dọn dẹp chỗ làm việc ...).

Mức độ phổ biến của các phương thức tổ chức lao động linh hoạt tại Mỹ và Pháp

Hàng loạt các cuộc điều tra tại cơ sở, cũng như những ý kiến của nhân viên và lãnh đạo doanh nghiệp cho thấy các phương thức tổ chức lao động linh hoạt được phổ biến rộng rãi tại hầu

hết các nước OECD. Những điều tra chủ yếu được mô tả trong phần phụ lục.

Người ta chủ yếu sử dụng hai cuộc điều tra, một do Viện Công nghệ bang Masachuset (Mỹ) thực hiện đối với Mỹ và điều tra mang tên REPONSE⁴⁰ do cơ quan DARES thực hiện đối với Pháp. Những điều tra này được tiến hành trong hai giai đoạn, 1992 - 1997 đối với cuộc điều tra của MIT, 1992 - 1998 với điều tra REPONSE, tại một nhóm các doanh nghiệp điển hình cả trong công nghiệp chế biến lẫn khu vực dịch vụ. Cả hai cuộc điều tra đều đặt ra những câu hỏi tương tự nhau về một số phương thức tổ chức lao động linh hoạt. Các chủ doanh nghiệp được hỏi để xác minh một phương thức nào đó có tồn tại trong doanh nghiệp hay không và số lượng nhân công liên quan. Bảng 1 biểu thị sự phát triển của các phương thức linh hoạt và mức độ sử dụng chúng trong các doanh nghiệp Mỹ và Pháp sử dụng trên 50 lao động. Các dữ kiện liên quan đến các tập đoàn lớn nhất ở Mỹ được trình bày trong phần phụ lục.

Mỹ

Các kết quả điều tra tại các cơ sở của Mỹ có sử dụng trên 50 nhân công cho phép rút ra một số bài học chủ yếu như sau:

- Ngay từ năm 1992, trên 40% doanh nghiệp có hơn một nửa số nhân viên chính của mình hoạt động trong khuôn khổ một nhóm sản xuất tự chủ. Hai phần ba các cơ sở sử dụng triệt để một trong số bốn phương thức tổ chức linh hoạt kể trên;

- Ngay từ trước năm 1983, gần 90% doanh nghiệp đã bắt đầu áp dụng các phương thức như TQM, các nhóm sản xuất tự chủ hay phương thức luân phiên giữ vị trí công việc khác nhau (cho đến năm 1992);

40. Những dữ kiện của điều tra REPONSE được công bố trong khuôn khổ một thoả thuận với DARES.

- Ngoài hình thức nhóm làm việc tự quản⁴¹, các phương thức linh hoạt tiếp tục phát triển tại Mỹ trong những năm 90 thế kỷ XX. Vì thế, đến năm 1997, trên một nửa số doanh nghiệp tại Mỹ áp dụng phương thức TQM - quản lý toàn diện chất lượng;

- Phương thức luân phiên giữ vị trí công việc và TQM được sử dụng rộng rãi trong ngành công nghiệp chế biến, trong khi đó, khu vực dịch vụ lại áp dụng phương thức nhóm làm việc tự quản nhiều hơn.

Ngoài ra, chỉ có 11% các cơ sở áp dụng ít nhất 3 trong số các phương thức kể trên trong năm 1992. Do vậy, có thể nhận định rằng đầu những năm 1990, rất ít doanh nghiệp áp dụng cùng một lúc toàn bộ các phương thức linh hoạt. Các nghiên cứu mẫu (như của Ichniowski và Shaw năm 1995) đã chứng minh cho nhận định rằng các phương thức linh hoạt phát triển rất nhanh chóng, nhưng ít doanh nghiệp áp dụng cùng lúc tất cả các phương thức đó. Tuy nhiên, theo Osterman (2000), tỷ lệ các cơ sở áp dụng ít nhất ba phương thức đã tăng lên mức gần 40% vào năm 1997. Như vậy, những năm 90 thế kỷ XX đã chứng kiến một bước phát triển theo chiều sâu của các phương thức linh hoạt.

41. Cần lưu ý đây là số doanh nghiệp trong danh sách 1.100 công ty lớn nhất theo bảng xếp hạng của tạp chí Fortune, theo Lawler và sách đã dẫn.

1. Sự phổ biến của các phương thức linh hoạt tại Mỹ và Pháp trong những năm 90 thế kỷ XX

(Các cơ sở sử dụng trên 50 nhân viên)

Đơn vị: %

	Mỹ năm 1992	Mỹ năm 1992 với trên 50% nhân viên nông cốt #	Mỹ năm 1997 với trên 50% nhân viên nông cốt #	Pháp năm 1992	Pháp năm 1998	Pháp năm 1998 với trên 20% nhân viên nông cốt
Nhóm tự quản	54,5	40,5	38,4	13,7*	37,5	18,0
TQM	33,5	24,5	57,2	44,8	58,7	-
Luân phiên giữ vị trí công việc	43,4	26,6	55,5	-	58,8	22,1
Bàn tròn chất lượng	40,8	27,4	57,7	43,3	56,9	25,0
Không áp dụng	21,8	36,0	15,0	-	10,7	-

Phạm vi: Một số mẫu doanh nghiệp đại diện trong ngành công nghiệp chế biến và dịch vụ: khu vực tư nhân đối với Mỹ, loại trừ ngành khai khoáng và nông nghiệp; loại trừ doanh nghiệp nhà nước đối với Pháp.

Ghi chú: Đối với Pháp, chúng tôi đã loại trừ các cơ sở trong đó lãnh đạo trả lời "không biết". Điều này có khả năng dẫn đến đánh giá cao hơn so với thực tế việc áp dụng các phương thức linh hoạt.

* Năm 1992, câu hỏi được đặt ra là: Doanh nghiệp đã từng áp dụng phương thức nhóm tự quản trong vòng 3 năm trở lại đây hay chưa? Các câu hỏi khác chủ yếu nhằm kiểm tra xem các phương thức đó có được áp dụng trong doanh nghiệp hay không.

Nhân viên nông cốt là đội ngũ nhân viên quan trọng nhất nhưng không thuộc ban lãnh đạo doanh nghiệp, liên quan trực tiếp đến sản xuất hàng hoá và dịch vụ của doanh nghiệp (các công nhân "cổ xanh" trong các nhà máy hay các kỹ sư lập trình trong các công ty xây dựng phần mềm vi tính...); đội ngũ nhân viên khung này chiếm khoảng gần một nửa tổng số nhân viên của doanh nghiệp.

Nguồn: Osterman (1994), Osterman (2000), DARES (Thomas Coutrot) và những tính toán cá nhân trên cơ sở điều tra REPONSE.

Như vậy, chúng ta có thể cho rằng các phương thức tổ chức lao động linh hoạt rất phổ biến tại Mỹ. Tuy nhiên, cũng cần đưa ra hai nhận xét như sau:

- Các cơ sở sử dụng trên 50 nhân viên không hoàn toàn mang tính chất tượng trưng cho nền kinh tế Mỹ, đặc biệt là trong khu vực dịch vụ (xem Bảng 2); chúng chỉ chiếm có 10% số doanh nghiệp và khoảng 50% tổng lao động trong khu vực tư nhân. Vậy mà, trong các cơ sở sử dụng dưới 50 nhân viên, việc phổ biến các phương thức linh hoạt lại chậm gấp 2-3 lần (theo Gittleman và sách đã dẫn, 1998). Như vậy, cần một số lượng nhân công nhất định (50 chẳng hạn) mới có thể áp dụng các phương thức linh hoạt trong tổ chức lao động.

2. Tỷ trọng của các doanh nghiệp sử dụng trên 50 nhân viên trong tổng nhân công lao động trong một số lĩnh vực tại Mỹ năm 1992

Đơn vị: %

Công nghiệp	81,0	Dịch vụ	50,2
Thương nghiệp bán lẻ	38,4	Trong đó: dịch vụ phục vụ doanh nghiệp	68,0
Ngân hàng gửi tiền	50,7	Y tế	36,3

Nguồn: Một số tài liệu của *American Census*, năm 1992.

Nhận xét trên phân nào giải thích sự song hành gia tăng giữa những khu vực có các tập đoàn lớn và các khu vực như thương nghiệp bán lẻ (xem bài viết của Reza Lahidji).

- Các phương thức linh hoạt không có nghĩa là chấm dứt công tác tiêu chuẩn hoá công việc. Mục tiêu của chúng thường được xác định rõ ràng (ví dụ lắp ráp một loại ghế cho xe hơi, bán sỉ sản phẩm điện máy của một nhãn hiệu nào đó ...). Các nhiệm vụ thường rất đặc thù và thời gian thực hiện rất ngắn. Tính tự chủ trong một nhóm làm việc tự quản chỉ là tương đối; số lượng thành viên của nhóm, thành phần tổ chức cũng như việc không có thứ bậc trên dưới và thậm chí thông tin nội bộ, tất cả đều phải được chính thức hoá. Việc cải thiện sản xuất sẽ tạo điều kiện

hình thành những “phương thức làm việc tốt nhất” và một nếp làm việc đặc thù sẽ được phổ biến ra toàn bộ doanh nghiệp⁴².

Ngoài ra, một số công việc lặp đi lặp lại như thu ngân (xem phần đóng khung 1) hay bán hàng từ xa cũng trải qua những thay đổi theo kiểu siêu-Taylor hoá dưới sự tác động của các công nghệ mới và cùng làm việc song song với các nhân viên tham gia vào các phương thức làm việc linh hoạt.

Cuối cùng, tính liên tục sáng tạo trong tổ chức không chỉ dừng lại ở việc phổ biến các phương thức linh hoạt mà chúng ta không thể còn coi là “mới” nữa bởi vì chúng tồn tại từ những năm 1920. Vì vậy, cuộc cách mạng thực sự về tổ chức chắc hẳn phải là sự phát triển của các *cộng đồng*, tức là các “câu lạc bộ” hay “ngành đoàn nhân viên” có chức năng và nhiệm vụ gắn gũi với nhau. Họ thường xuyên gặp gỡ nhau một cách không chính thức, ví dụ trong giờ ăn trưa, để trao đổi kinh nghiệm nhằm đưa ra những chiến lược độc đáo (Wenger và Snyder, 2000).

Pháp

Mặc dù những nghiên cứu so sánh thường rất tế nhị (nhất là khi nghiên cứu những quan niệm “của Mỹ”), đối chiếu các điều tra tại Mỹ và Pháp cũng cho ta nhiều thông tin. Trên tinh thần đó, Bảng 1 chỉ ra rằng:

- Những phương thức tổ chức lao động linh hoạt cũng phát triển nhanh tại Pháp⁴³;

- Năm 1998, tỷ lệ các doanh nghiệp Pháp có áp dụng một phương thức nào đó cũng xấp xỉ tỷ lệ các công ty Mỹ, trong đó hơn một nửa số nhân viên có liên quan đến phương thức đó;

42. Xem thêm Boyer và các cộng sự (1998) hay những báo cáo *Best Manufacturing Practices Program* của Bộ Thương mại Mỹ (<http://www.bmp-coe.org>).

43. Cuộc điều tra COI chỉ trong khu vực công nghiệp chế biến của Pháp đã khẳng định sự phát triển này (Greenan và Mairesse, 1999; Greenan và Hamon-Cholet, 2000).

- Tuy nhiên, số lượng doanh nghiệp Pháp áp dụng các phương thức đó với trên 20% nhân viên lại không quá 50% tổng số doanh nghiệp. Mức độ áp dụng trên thực tế tại Pháp vào năm 1998 chỉ tương đương với mức độ tại Mỹ năm 1992: sự “tụt hậu” rõ nét nhất nhận thấy trong phương thức tổ chức các nhóm làm việc tự quản.

Trong khi tính năng động của thị trường lao động đóng một vai trò quan trọng (theo Boyer và Didier, 1998) thì nước Pháp dường như tỏ ra “tụt hậu”, khoảng cách tuy đang ngắn lại nhưng còn khá xa so với Mỹ trong lĩnh vực phát huy sáng kiến cải tiến trong tổ chức lao động.

Những đặc trưng của doanh nghiệp được tổ chức theo các phương thức linh hoạt

Tổ chức OECD (năm 1999) đã tổng kết những lập luận mang tính lý thuyết về những nhân tố quyết định việc lựa chọn hình thức tổ chức của các doanh nghiệp. Chúng tôi chỉ giới thiệu ở đây những đặc trưng chính của các công ty hay cơ sở đã áp dụng các phương thức linh hoạt.

Các điều tra khác nhau của Mỹ (Osterman (1994), Gittleman và các cộng sự (1998), cũng như của châu Âu (OECD, 1999), của Anh (Caroli và sách đã dẫn 1999) hay của Pháp (Coutrot, 2000) đều đi đến những kết quả tương tự. Thật vậy, sau khi rà soát lại số nhân viên (xem thêm phần dưới), những doanh nghiệp hay cơ sở áp dụng các phương thức linh hoạt là những đối tượng⁴⁴:

44. Khi xem xét một ngành công nghiệp cụ thể, Askenazy (1999) cũng có những kết quả tương tự. Các ngành công nghiệp chế tạo của Mỹ có thay đổi phương thức tổ chức lao động cũng là doanh nghiệp thường phải đối phó với cạnh tranh quốc tế. Các cơ sở này sử dụng nhiều nhân công, nhưng lương của họ cao hơn nhiều so với trước khi doanh nghiệp được tổ chức lại. Cuối cùng, các cơ sở công nghiệp này thường không chịu tác động quá mức của hoạt động công đoàn trong những lần thay đổi cơ cấu tổ chức so với những năm 70 thế kỷ XX.

- Phải đối mặt nhiều với thị trường quốc tế;
- Chọn mục tiêu chiến lược là chất lượng, đa dạng sản phẩm và dịch vụ;
- Thường nằm trong một tập đoàn;
- Có lực lượng lao động có chuyên môn cao⁴⁵;
- Thường hoạt động trong ngành chế biến và thương nghiệp bán buôn.

Trong khi công đoàn đóng vai trò trung lập tại Mỹ (theo Osterman, 1994), là chất xúc tác tại châu Âu (theo OECD, 1999), thì tại Pháp, công đoàn lại gây trở ngại cho hoạt động tổ chức lại lao động (theo Caroli và sách đã dẫn, 1999).

3. Các khu vực đặc biệt "linh hoạt" tại Mỹ (trong những năm 90 thế kỷ XX)

SIC	Công nghiệp	SIC	Dịch vụ
37	Nguyên liệu vận tải	45	Vận tải hàng không
36	Thiết bị điện và điện tử	48	Giao thông
23	Máy mặc (và các sản phẩm sợi khác)	806	Y tế
35	Máy móc và thiết bị công nghiệp ngành ít "linh hoạt"	F	Thương nghiệp bán buôn
26	Sản xuất đồ gỗ	40	Vận tải đường sắt
27	Xuất bản	54	Thương nghiệp thực phẩm bán lẻ

SIC: Xếp loại ngành nghề chuẩn. Tổng hợp các tài liệu được nêu trong bài viết này.

45. Tại Mỹ, đội ngũ nhân viên "nòng cốt" trong sản xuất (chủ yếu là những công nhân "cổ xanh" trong công nghiệp chế tạo) đòi hỏi trình độ chuyên môn khá cao. Đối với châu Âu, trong khi những phương thức linh hoạt xuất hiện trong các xí nghiệp có tỷ lệ công nhân "cổ xanh" lớn, thì lại hầu như không có mặt trong các xí nghiệp trong đó đòi hỏi về trình độ chuyên môn rất thấp (theo OECD, 1999). Đối với Pháp, tỷ lệ thấp (dưới 15%) của cán bộ, kỹ thuật viên hay kỹ sư trong tổng lao động hay tỷ lệ công nhân chưa lành nghề còn cao khiến các công ty Pháp kém năng động về mặt tổ chức (theo Coutrot, 2000; Caroli và sách đã dẫn, 1999).

Phương thức tổ chức lao động mới và nền kinh tế mới

Phải chăng hiệu quả kinh doanh được cải thiện?

Từ giữa những năm 80 thế kỷ XX, sự phát triển của các phương thức linh hoạt đi kèm với hàng loạt các biện pháp “tuyên truyền”, ca ngợi chúng như là giải pháp giúp Mỹ khắc phục sự tụt hậu so với Nhật Bản. Các con số được đưa ra trong một số công trình nghiên cứu thật đáng kinh ngạc, ví dụ như hiệu suất lao động tăng lên gấp 100 lần sau khi tổ chức lại doanh nghiệp (Theo Hammer và Champy, 1993). Tóm lại, để trở nên thời thượng, chủ doanh nghiệp phải áp dụng những phương thức linh hoạt trong tổ chức.

Vì vậy, người ta có quyền tự hỏi thực chất của những thay đổi về tổ chức có thể chỉ là sự thay đổi cách gọi tên. Hơn thế nữa, vào đầu thập niên 80 thế kỷ XX, phương thức “bàn tròn chất lượng” - vào lúc đó được coi như chìa khoá thành công của Nhật Bản - chỉ dẫn đến những thay đổi hời hợt bề ngoài trong nhiều doanh nghiệp.

Tuy nhiên, nhiều công trình nghiên cứu thực hiện trong thập niên 90 thế kỷ XX dường như khẳng định tác động tích cực của các phương thức tổ chức “hiệu quả cao” đối với kết quả kinh doanh. Những công trình này sử dụng một số chỉ số như hiệu quả/hiệu suất lao động, hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất, giá trị cổ phần, hiệu quả tài chính hay mức độ tin cậy, và chúng cũng nghiên cứu một diện rộng các phương thức tổ chức bao gồm 4 phương thức linh hoạt, việc giảm các liên hệ cấp bậc, khuyến khích nhân viên ...

Ichniowski (1996) hay Becker và Huselid (1998) đưa ra một tập hợp rất đầy đủ các bài báo, chủ yếu là trên báo chí Mỹ, viết về đề tài này. Gần như trong tất cả các doanh nghiệp trong đó lãnh đạo tuyên bố có áp dụng các phương thức linh hoạt, các chỉ

số về hiệu quả kinh doanh đều được cải thiện đáng kể - từ 5% đến trên 40% - so với các công ty khác. Ngoài ra, hiệu quả sẽ lớn hơn nếu như người ta phối hợp sử dụng nhiều phương thức linh hoạt bổ sung, kết hợp với các chính sách đào tạo và tiền lương. Nhưng, như chúng ta đã thấy trong phần trên, các thay đổi cơ cấu tổ chức chỉ phát triển sâu vào thập niên 90 thế kỷ XX tại Mỹ, vì thế, chính các phương thức linh hoạt đã tham gia trực tiếp vào quá trình nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Tuy vậy, một vấn đề quan trọng mang tính nhân quả tiếp tục được đặt ra: đó là liệu có phải nhờ áp dụng các phương thức tổ chức mới mà các công ty hoạt động hiệu quả hơn hay trái lại, chính các công ty có tính cạnh tranh cao nhất, với những nhà quản lý tài ba nhất có thể áp dụng một cách dễ dàng hơn các phương thức lao động mới? Và lại, câu hỏi về tính nhân quả này phải được đặt ra trên cả hai vế, vì thế dẫn đến câu hỏi kiểu "con gà hay quả trứng".

Hơn nữa, các bài báo kể trên đều liên quan đến các công ty mẫu là các tập đoàn hay các ngành nghề rất đặc thù như sản xuất thép, chúng không mang tính chất đại diện cho nền kinh tế Mỹ (Ichniowski, và các cộng sự 1997).

Những nghiên cứu gần đây dựa trên những số liệu theo ngành dọc hay mang tính chất đặc trưng hơn cho phép phân nào giải đáp những nghi ngờ kể trên.

Nghiên cứu những công ty mẫu đại diện cho các doanh nghiệp Pháp, Greenan (1996) và Coutrot (1996) đã không tìm thấy bất cứ một tương quan đặc biệt nào giữa kết quả kinh doanh với áp dụng các phương thức linh hoạt trong năm 1992. Nghiên cứu của các nhóm chuyên gia Mỹ cũng có xu hướng tương đối hoá tác động của các phương thức linh hoạt. Vì vậy, Cappelli và Neumark (1999) sử dụng các NES (Điều tra các nhà lãnh đạo doanh nghiệp trên toàn quốc) của năm 1993 và 1996 với giả định rằng vào năm 1977, không một phương thức linh hoạt nào được áp dụng; sự tồn tại của một số phương thức linh hoạt trong các

năm 1993 và 1996 chỉ có ảnh hưởng rất nhỏ đến doanh số của mỗi nhân viên trong thời gian từ năm 1977 đến 1996⁴⁶.

Tuy nhiên, những hệ quả của các biện pháp tổ chức cần phải được đánh giá sau khi chúng được áp dụng. Thật vậy, trái với những kết quả điều tra thực hiện năm 1992, bản điều tra REPONSE tiến hành tại Pháp năm 1998 cho thấy tồn tại mối tương quan rõ ràng giữa kết quả kinh doanh với những sáng tạo về tổ chức (Coutrot, 2000⁴⁷). Cũng điều tra tương tự như Cappelli và Neumark nhưng với những mẫu doanh nghiệp được phân nhóm trong tổng số khoảng 200 doanh nghiệp, Black và Lynch (2000) nhận thấy rằng các phương thức linh hoạt đã cải thiện đáng kể hiệu suất lao động trong khoảng thời gian từ năm 1993 đến 1996. Cũng vậy, các doanh nghiệp công nghiệp Mỹ cũng bắt đầu đổi mới mạnh mẽ cơ cấu tổ chức⁴⁸ trong nửa cuối thập kỷ 80 thế kỷ XX với đỉnh cao là năm 1987. Tuy vậy, sau khi tổ chức lại,

46. Tương tự, Huselid và Becker (1996) nghiên cứu một nhóm mẫu không đại diện cho các công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán đã tìm thấy mối tương quan đáng kể giữa giá trị của doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán với phương thức quản lý linh hoạt nguồn nhân lực nếu xét đơn lẻ một số trường hợp, nhưng nếu xét trên bình diện toàn nhóm thì tương quan này là không đáng kể trong khoảng thời gian từ 1991 - 1993.

47. Tương tự, trên cơ sở một nhóm mẫu hạn chế xuất phát từ bản điều tra REPONSE (khoảng gần 500 doanh nghiệp), Caroli và các cộng sự (1999) cũng tìm thấy mối tương quan giữa việc tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất trong khoảng thời gian từ năm 1992 đến 1996 với việc áp dụng các phương thức linh hoạt trong năm 1992, đặc biệt trong các cơ sở mà nguồn nhân lực có đủ trình độ chuyên môn.

48. Trong một ngành công nghiệp cụ thể, quá trình cơ cấu lại của các doanh nghiệp được đánh giá trên hai chỉ số có liên hệ tương quan mật thiết với nhau. Một chỉ số được xây dựng trên cơ sở những dữ liệu doanh nghiệp trong điều tra *Organisation of Work in American business*, trong đó nêu rõ mức độ sử dụng các phương thức linh hoạt, cũng như khoảng thời gian áp dụng chúng. Chỉ số thứ hai được xây dựng trên cơ sở những số liệu của từng ngành nghề về tai nạn lao động, bởi vì các giai đoạn tổ chức lại doanh nghiệp thường đi kèm với hiện tượng sức khỏe và an toàn lao động giảm sút (Askenazy, 1999).

các doanh nghiệp này chỉ nhận thấy sự gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất vào năm 1987 và đặc biệt là sau năm 1990. Trước thời kỳ cơ cấu lại, các doanh nghiệp này đều không phải là những doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, kể cả thời gian từ năm 1964 đến nay.

Tính chất bổ sung lẫn nhau với việc áp dụng công nghệ thông tin

Những lợi ích ngày một lớn do tăng hiệu suất sau thời kỳ cơ cấu lại cho thấy cần phải có một cơ chế phức tạp hơn.

Nhiều mô hình lý thuyết chứng minh rằng các công nghệ thông tin tạo điều kiện cho việc cấu trúc lại doanh nghiệp, đặc biệt khuyến khích phân cấp chức năng (theo Aghion và Tirole, 1997) hoặc tăng cường hiệu quả của tính đa năng trong doanh nghiệp (Lindbeck và Snower, 1996). Nhìn một cách cơ bản hơn, toàn bộ những lựa chọn của doanh nghiệp về chiến lược, tổ chức công việc hay về công nghệ sẽ mang tính chất bổ sung hỗ trợ lẫn nhau⁴⁹. Nhưng, chính tính chất bổ sung lẫn nhau này lại đòi hỏi một sự thay đổi trên một bình diện nào đó - ví dụ như về công nghệ chẳng hạn - chỉ có thể có hiệu quả nếu như nó phù hợp với những phương diện khác. Như thế, vô hình chung, chúng ta đang chuyển từ một mô hình sản xuất tối ưu này sang một mô hình khác.

Hãy xem xét ví dụ sau: một doanh nghiệp quyết định trang bị một hệ thống vi tính để có thể biết được tức thời những đơn đặt hàng của khách hàng. Nếu doanh nghiệp đó vẫn tổ chức công việc theo kiểu Taylor thì nó sẽ không thể đáp ứng được tính chất thay đổi nhanh của các đơn đặt hàng. Như vậy, đầu tư vào hệ thống vi tính sẽ là một đầu tư lỗ⁵⁰. Ngược lại, nếu doanh nghiệp

49. Milgrom và Robert (1995), Holmstrom và Milgrom (1994), Bresnahan và các cộng sự (1999), Boyer và các cộng sự (1998).

50. Schage (1997) thống kê các trường hợp thất bại trong tin học hoá, gắn liền với các sai lầm về tổ chức.

có một cơ cấu sản xuất linh hoạt, nhưng lại không biết được diễn biến của nhu cầu trên thị trường, thì điều này cũng trở nên vô nghĩa. Vì thế, áp dụng công nghệ thông tin phải đi kèm với những thay đổi lớn về tổ chức lại lao động.

Bresnahan và các cộng sự (1999) đã nghiên cứu vấn đề này đối với 350 công ty trong bảng xếp hạng 1000 công ty của tạp chí Fortune. Nhóm nghiên cứu đã chứng minh rằng trong các doanh nghiệp chỉ áp dụng duy nhất công nghệ thông tin hay chỉ áp dụng các phương thức linh hoạt thì hiệu suất lao động chỉ ở mức tương đương với các doanh nghiệp ít sử dụng công nghệ thông tin hay ít áp dụng phương thức linh hoạt. Trong khi đó, tại các doanh nghiệp kết hợp đổi mới tổ chức với áp dụng công nghệ thông tin, hiệu suất lao động tăng lên rõ rệt (xem Bảng 4). Cũng vậy, Askenazy (1999) nhận thấy tin học hoá chỉ phát huy hiệu quả trong các doanh nghiệp đổi mới tổ chức. Trong khi đó, tin học hoá lại giảm thiểu hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất trong các doanh nghiệp khác⁵¹. Như vậy, đổi mới tổ chức đặc biệt hiệu quả trong các doanh nghiệp tin học hoá cao (xem Bảng 5). Với một mức độ đầu tư vừa phải vào vi tính trung bình cho mỗi nhân viên, năng suất lao động tổng thể của các nhân tố sản xuất có thể tăng thêm được một điểm. Lợi ích này thậm chí không phụ thuộc vào những đặc trưng ngành nghề của doanh nghiệp.

Những kết quả nêu trên đòi hỏi phải có một giải pháp cho nghịch lý Solow về hiệu suất trong những năm 80 thế kỷ XX, bởi vì chính mối tương quan giữa tin học hoá với hiệu quả kinh doanh lý giải cho thành công của các doanh nghiệp tổ chức linh hoạt với các doanh nghiệp khác⁵².

Như vậy, công nghệ thông tin tạo điều kiện cho tăng trưởng

51. Hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất giảm đi không phải là hậu quả của việc giảm hiệu suất lao động đơn thuần mà là do tồn đọng đầu tư vô ích vào hệ thống vi tính.

52. Để biết đánh giá ở mức độ kinh tế vĩ mô, xem phần viết của Cetté và các cộng sự trong báo cáo này.

kinh tế không chỉ thông qua các khu vực trực tiếp sản xuất của công nghệ thông tin và các dịch vụ liên quan, mà còn thông qua các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả và có trình độ tin học hoá cao. Cơ chế này chắc hẳn đã được tăng cường ở Mỹ trong những năm 90 thế kỷ XX cùng với sự phát triển liên tục của các phương thức tổ chức linh hoạt, đặc biệt trong khu vực dịch vụ.

4. Tính chất bổ sung lẫn nhau trong 1000 công ty trong bảng xếp loại của Tạp chí *Fortune* Các cấp độ khác nhau về hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất

Đơn vị: %

Doanh nghiệp	Tin học hoá mức độ thấp	Tin học hoá mức độ cao
Đổi mới tổ chức ở mức thấp		0,2 (2,0)
Đổi mới tổ chức ở mức cao	0,4 (1,8)	6,6 (2,0)

Phạm vi điều tra: 345 công ty trên tổng số 1000 công ty trong bảng xếp hạng của tạp chí *Fortune* từ 1987 đến 1994. Mức độ cao = trên mức trung bình. Tin học hoá được tính bằng tài sản vốn đầu tư vào công nghệ thông tin. Đổi mới tổ chức tính theo mức độ áp dụng phương thức nhóm tự chủ + "bàn tròn chất lượng" + chỉ số tự chủ. Số trong ngoặc đơn là chỉ mức độ chênh lệch trung bình giữa các doanh nghiệp.

Nguồn: Bresnahan và các cộng sự (1999).

5. Tác động của đổi mới tổ chức đến tăng trưởng hàng năm, tính theo % hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất từ 1982 đến 1992 (hay từ 1984 - 1994) trong khu vực công nghiệp ở Mỹ

Tất cả doanh nghiệp	Tin học hoá mức độ thấp	Tin học hoá mức độ cao
Từ +0,5* đến +0,9 **	Từ +0 đến +0,3*	Từ + 0,9** đến +1,5**

Phạm vi điều tra: 229 doanh nghiệp trong đó 2/3 được tổ chức lại năm 1993. Tin học hoá mức độ cao tức là mức độ đầu tư vào tin học tính trên đầu nhân viên trên mức trung bình.

Nguồn: Askenazy và Gianella (2000).

Những hệ quả tác động đối với người lao động

Khó có thể đánh giá chính xác tác động của những thay đổi về tổ chức đến mức độ công ăn việc làm. Một mặt, các phương thức linh hoạt ít sử dụng lao động. Mặt khác, chúng tạo điều kiện phát triển các doanh nghiệp. Ngoài ra, cũng khó đánh giá đúng tác động thuần túy của những nhân tố bên ngoài. Có ít công trình nghiên cứu về vấn đề này và đưa ra những kết quả hoặc rất trái ngược hoặc không có nhiều giá trị (ví dụ như nghiên cứu của OECD năm 1999 về châu Âu). Vấn đề liên quan đến giảm công ăn việc làm cũng vậy.

Cơ cấu việc làm

Trái lại, chúng ta có nhiều nhân tố khác nhau về những thay đổi trong cơ cấu nguồn nhân lực sau khi thực hiện đổi mới tổ chức theo hướng linh hoạt. Một lần nữa, những hậu quả trên lý thuyết dễ gây nhầm lẫn: một mặt, các phương thức linh hoạt đòi hỏi nhân viên phải có trình độ nhận thức và chuyên môn cao hơn. Mặt khác, việc uỷ thác trách nhiệm và thay đổi cơ cấu tổ chức theo chiều dọc không có lợi cho lớp nhân viên “khung”.

Tuy nhiên, các công trình nghiên cứu những doanh nghiệp năng động hàng đầu cho thấy lợi thế rõ ràng thuộc về những nhân viên có trình độ chuyên môn cao nhất. Thật vậy, Caroli và các cộng sự⁵³ (1999) chỉ rõ rằng các phương thức linh hoạt được áp dụng trong các doanh nghiệp Pháp trong năm 1992 rõ ràng đã góp phần thay đổi cơ cấu nguồn nhân lực trong thời gian từ 1992-1996 theo hướng có lợi cho những nhân viên chuyên môn cao nhất.

Trái lại, theo Coutrot (2000) với đợt hai của cuộc điều tra REPONSE, đổi mới tổ chức không giải thích lợi thế của trình độ

53. Xem thêm Caroli và các cộng sự (1999) về các doanh nghiệp tổ chức linh hoạt tại Anh năm 1984; nghiên cứu của Bresnahan và các cộng sự (1999) về 1000 công ty trong bảng xếp hạng của tạp chí Fortune.

chuyên môn trong thời kỳ từ 1996 đến 1998. Trên cơ sở một nhóm mẫu mang tính chất đại diện, Osterman (2000) nhận thấy rằng việc áp dụng các phương thức linh hoạt trong năm 1992 tại các doanh nghiệp Mỹ là lý do lý giải cho sự giảm thiểu tỷ lệ cán bộ quản lý trên tổng số lao động của doanh nghiệp (những nhóm nhân viên thường xuyên khác không thay đổi đáng kể). Những kết quả trái ngược nêu trên có thể được giải thích như sau: thời gian đầu, các phương thức linh hoạt ít được áp dụng ở cấp phân xưởng hay ở các cấp bậc cán bộ thấp, sau đó mới từng bước được áp dụng cho các cấp cao hơn khiến cho đội ngũ cán bộ nòng cốt giảm dần. Thật vậy, trong khu vực công nghiệp ở Mỹ, các doanh nghiệp được tổ chức lại đã bỏ một số vị trí sản xuất trong những năm 80 thế kỷ XX, sau đó từ năm 1989 đến 1994, giảm các vị trí quản lý và kỹ sư theo một tỷ lệ tương ứng⁵⁴ (Askenazy, 2000). Mặc dù không tồn tại tương quan giữa lao động trực tiếp sản xuất với cán bộ quản lý, nhưng không phải vì thế mà trình độ chuyên môn cần thiết cho mỗi vị trí làm việc không được nâng cao (như kết luận của Cappelli (1996) tại Mỹ). Cuối cùng, có thể nhận thấy rằng nếu như công nghệ thông tin tác động theo hướng có lợi chủ yếu cho lao động chuyên môn cao và phát triển rất nhanh thì mức độ chênh lệch về lương trở nên bình ổn tại Mỹ trong những năm 90 thế kỷ XX (Ilg và Haugen, 2000).

Chế độ lương bổng và sự thoả mãn của nhân viên

Nhiều hình thức lương bổng mới xuất phát từ lý thuyết trả lương theo hiệu quả công việc đã được áp dụng. Nhân viên được đi học, nâng cao kiến thức. Trình độ chuyên môn được đòi hỏi cao hơn. Năng suất lao động được cải thiện. Tất cả các nhân tố trên cho thấy áp dụng các phương thức linh hoạt phải đi kèm với cải tiến chế độ tiền lương.

54. Xin lưu ý rằng những thay đổi nêu trên cũng diễn ra đồng thời với những thay đổi về quan niệm quản lý được tạp chí *Havard Business Review* phổ biến.

Tuy nhiên, một lần nữa các nghiên cứu thực tế lại tỏ ra không chắc chắn. Theo Osterman (2000), các doanh nghiệp Mỹ có trên 50 nhân viên và đã áp dụng các phương thức linh hoạt từ năm 1992 dường như đã không tăng lương cho nhân viên một cách rõ rệt trong thời gian từ năm 1992 đến 1997. Trái lại, tại một số doanh nghiệp với số nhân viên ít hơn 20 người, một số phương thức linh hoạt như TQM hay nhóm tự quản lại liên quan đến những nhân viên có thu nhập cao, do đó chi phí lao động cho phần lớn nhân công cũng tăng tương đối nhanh (Cappelli (1996), Cappelli và Neumark (1999), Black và Lynch (2000)). Các doanh nghiệp được cơ cấu lại có vẻ ưu ái đội ngũ lãnh đạo và cán bộ nghiên cứu - phát triển.

Mặc dù nghiên cứu rất nhiều nhưng các nhà nghiên cứu không nhận thấy một xu hướng rõ rệt nào liên quan đến thay đổi về tâm lý thoả mãn trong công việc của nhân viên. Nhân viên phải làm nhiều nhiệm vụ hơn (theo Womack và các cộng sự, 1992), đồng thời nhịp độ cùng sức ép trong công việc cũng gia tăng (theo Skorstad, 1994). Có thể nhận thấy rằng theo những cuộc điều tra tại châu Âu, từ vài năm nay, nhân viên lại cảm thấy điều kiện làm việc cũng như tâm lý thoả mãn trong công việc xuống cấp rõ rệt. (Dares, 2000: Nghiên cứu của Quỹ Dublin).

Ngoài ra, trong bối cảnh thể chế đặc biệt của Mỹ, đối mới tổ chức cũng đi kèm với tình trạng tai nạn trong lao động và bệnh nghề nghiệp gia tăng trong cả khu vực công nghiệp lẫn dịch vụ (Askenazy, 1999). Thật vậy, quay trở lại ví dụ về siêu thị, số lượng nhân viên thu ngân bị các bệnh về xương và cơ, do tần suất lao động cao, đã tăng lên gấp đôi trong khoảng thời gian từ năm 1988 đến 1992. Nhân viên phụ trách quầy, do phải làm nhiều việc cùng một lúc nhất là những công việc chân tay, có nguy cơ dễ bị mắc các bệnh đau cột sống hay gặp tai nạn trong kho bãi...

Kết luận

Từ những năm 80 thế kỷ XX, tại Mỹ, các phương thức tổ chức

linh hoạt ngày càng phát triển trong khu vực tư nhân. Không chỉ là một cái "mốt", chúng đã góp phần quan trọng giúp tăng hiệu suất lao động trong nhiều khu vực của nền kinh tế Mỹ vào những năm 90 thế kỷ XX. Đó là một điều kiện cần thiết để khai thác một cách hiệu quả mọi tiềm năng hứa hẹn của công nghệ thông tin. Vì lẽ đó, chính các phương thức tổ chức linh hoạt đã trực tiếp góp phần vào sự thành công của nền kinh tế mới.

Nhân viên chỉ được hưởng ít lợi ích từ việc áp dụng các phương thức linh hoạt về các phương diện như việc làm, thu nhập hay điều kiện làm việc. Tuy vậy, nền kinh tế này không phải vì thế mà không mang tính chất bất bình đẳng.

Cuối cùng, tuy có muộn màng, nhưng Pháp cũng áp dụng các phương pháp đổi mới tổ chức mà chúng ta có thể nhận thấy những tác động của chúng đến tăng trưởng kinh tế trong năm 2000.

Phụ lục A

Những cuộc điều tra chính về thay đổi tổ chức

Tại Mỹ

- *Tổ chức công việc trong kinh doanh ở Mỹ* (Osterman, 2000). Đây là cuộc điều tra của Viện Công nghệ bang Massachusetts (MIT) chuyên về các phương thức tổ chức: phỏng vấn qua điện thoại lãnh đạo doanh nghiệp từ năm 1992 - 1997; lấy mẫu từ 700 doanh nghiệp sử dụng trên 50 nhân viên, đại diện cho kinh tế Mỹ.

- SEPT, *Survey of Employer Provided Training* (Gittleman và các cộng sự, 1998). Đây là cuộc điều tra thông qua bưu điện của *Bureau of Labor Statistics*, đại diện cho toàn bộ các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân. Cuộc điều tra năm 1993 liên quan đến 6.000 doanh nghiệp; còn cuộc điều tra năm 1995 liên quan đến 1.000 doanh nghiệp.

- NES, *National Employer Survey* (Cappelli và các cộng sự, 1999). Đây là cuộc điều tra bằng điện thoại với các lãnh đạo doanh nghiệp do *Bureau of Census* tiến hành tại 3.500 công ty vào năm 1994 và 5.500 công ty vào năm 1997, đại diện cho các doanh nghiệp sử dụng trên 20 nhân viên.

- Nhiều điều tra khác nhau tại 1.000 công ty lớn trong bảng xếp hạng của Tạp chí *Fortune* (Lawler và các cộng sự, 1998; Bresnahan và cộng sự, 1999).

Tại Pháp

- COI - Thay đổi cơ cấu tổ chức và tin học hoá (Greenan và Mairesse, 1999). Đây là cuộc điều tra qua bưu điện chuyên về đổi

mới tổ chức do SESSI và INSEE tiến hành với 3.000 công ty năm 1992 và 1998, đại diện cho các doanh nghiệp sử dụng trên 50 nhân viên trong khu vực công nghiệp. Điều tra năm 1998 còn tham khảo thêm ý kiến nhân viên theo mẫu DARES.

- **REPONSE** - Quan hệ trong công việc và thương thuyết trong doanh nghiệp (Coutrot, 2000). Đây là cuộc điều tra trực tiếp với các chủ doanh nghiệp và đại diện công đoàn do tổ chức DARES tiến hành vào các năm 1992 và 1998 với 2.500 công ty đại diện cho tất cả các khu vực của nền kinh tế. Cuộc điều tra năm 1998 còn tham khảo thêm ý kiến nhân viên.

Các điều tra khác

- **EPOC**. Đây là cuộc điều tra của EU về vai trò trực tiếp của nhân viên trong những thay đổi cơ cấu tổ chức, do Quỹ châu Âu về cải thiện điều kiện sống và lao động tại Dublin tiến hành. Cuộc điều tra được tiến hành qua bưu điện (tỷ lệ trả lời thấp - 20%) đối với 6.000 công ty đại diện cho các doanh nghiệp sử dụng trên 20 nhân viên tại các nước nhỏ trong EU, và đại diện cho doanh nghiệp sử dụng trên 50 nhân viên trong các nước lớn (OECD, 1999).

- **WIRS**, British Workplace Industrial Relations Survey (Caroli và các cộng sự, 1999). Đây là một cuộc điều tra tại Anh với lãnh đạo doanh nghiệp và đại diện nghiệp đoàn do Tổ chức *Social and Community Planning Research* tiến hành trong các năm 1980, 1984, 1990 và 1998. 2000 công ty đại diện cho tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế (doanh nghiệp sử dụng trên 20 nhân viên cho điều tra năm 1984, 1990 và 1998, doanh nghiệp sử dụng trên 10 nhân viên cho điều tra năm 1998). Điều tra cũng bao gồm cả phỏng vấn nhân viên.

Phụ lục B
Mức độ áp dụng các phương thức tổ chức
linh hoạt trong các công ty Mỹ
thuộc danh sách xếp hạng của Tạp chí *Fortune*

Đơn vị: %

	Tăng chức năng	Nhóm tự quản	Bàn tròn chất lượng
1987	61	27	60
1990	75	47	68
1993	83	69	66
1996	87	78	60

Nguồn: Lawler và các cộng sự (1998).

Bài nghiên cứu bổ sung E

Vai trò của các yếu tố tài chính trong nền kinh tế mới tại Mỹ

Gérard Maarek

REXECODE

Ngày nay, không ai còn quá ngạc nhiên về sự phát triển vượt bậc của nền kinh tế Mỹ trong thập kỷ 90 thế kỷ XX. Trước mỗi bước phát triển như vậy, người ta lại có xu hướng muốn khái quát hoá nó thành một “mô hình” tổ chức đời sống kinh tế và xã hội, thậm chí tới mức coi đó là biểu hiện của một “sự thần kỳ” với những nguyên nhân còn khó lý giải.

Khái niệm “nền kinh tế mới” tại Mỹ không phải không làm cho ta nhớ lại “mô hình Thụy Điển” hay “sự thần kỳ châu Á” nếu như ta không muốn quá xa rời những tiền lệ lịch sử mà ngày nay người ta dường như không còn nói tới nhiều nữa.

Nếu biết khiêm tốn và nhún nhường, chúng ta không nên đưa ra bất cứ một đánh giá về chân giá trị nào đối với những đổi thay đã diễn ra, cũng như không nên quá tin tưởng vào tính trường tồn của chúng.

Trong những nguyên nhân phát sinh cái gọi là “nền kinh tế mới” này, phải nói tới nhân tố thường được coi là mang tính chất quyết định, đó là sự phát triển vượt bậc của các công nghệ mới

về thông tin và viễn thông. Lẽ ra, người ta hoàn toàn có thể bị thuyết phục như vậy, nếu như tất cả các quốc gia phát triển, vốn có điều kiện tự do tiếp cận các công nghệ mới, đã có những bước tiến đồng đều nhau theo hướng này. Thế nhưng, Mỹ đã hoàn toàn bứt lên. Như vậy, phải có những nhân tố khác đã tác động đến tiến trình này khiến một số nước thì tăng tốc bứt phá, một số khác lại chậm chạp tụt lại phía sau⁵⁵.

Trong các phần tiếp sau đây, chúng tôi cố gắng chứng minh rằng, trong vòng gần 10 năm qua, tại Mỹ đã dần dần hình thành một loạt các biến số kinh tế và tài chính đặc biệt thuận lợi cho đầu tư và tăng trưởng. Bản thân bối cảnh này lại là kết quả tổng hoà của một môi trường bên ngoài bị quan, một chính sách tiền tệ mẫu mực và những thay đổi thể chế thích hợp. Tóm lại, “nền kinh tế mới” không phải là tác phẩm của một nhà cải cách tài ba nào cả mà thực sự là sự trộn lẫn của những vận may với những quyết định có cơ sở. Tuy nhiên, sự kết hợp này cũng rất mong manh, bởi bản thân nó không phải không chứa đựng những mất cân đối. Chắc hẳn, việc thị trường chứng khoán Mỹ bị đánh giá quá cao là một ví dụ mang tính tượng trưng nếu không muốn nói là rất nguy hiểm.

Sự thần kỳ xuất phát từ bối cảnh kinh tế đặc biệt

Liệu “nền kinh tế mới” có phải là biểu hiện của một loạt các điều chỉnh cơ cấu hay không? Còn quá sớm để nhận định như vậy, song có thể không sai lắm khi khẳng định rằng nền kinh tế mới gắn liền với một bối cảnh đặc biệt.

Có thể thấy tính chất đặc biệt này khi ta so sánh nó với những chuẩn mực kinh tế vĩ mô phổ biến trong những năm 70 hay 80 thế kỷ XX, hay thậm chí cả với thực trạng phổ biến hiện nay tại

55. Tất nhiên, ưu thế của Mỹ trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển có thể đã góp phần quan trọng vào lợi thế của Mỹ. Chúng tôi không đề cập khía cạnh đó tại đây.

châu Âu và Nhật Bản. Cần phải ngược dòng thời gian trở về những năm 60 thế kỷ XX mới có thể tìm lại một bối cảnh kinh tế tương tự như hiện nay.

Thật vậy, giai đoạn phát triển hiện tại kéo dài liên tục từ 107 tháng nay! Đó là một kỷ lục mới về thời gian tăng trưởng kéo dài liên tục. Trong suốt một thế kỷ rưỡi qua, kỷ lục đó chỉ gần đạt được dưới thời các Tổng thống Kennedy và Johnson, từ giữa tháng 2 năm 1961 và tháng 11 năm 1970.

Như thế, nền kinh tế đã ít biến động hơn so với trước đây. Tất nhiên, chỉ số tăng trưởng trên 4% đã từng nhiều lần đạt được trong thời kỳ sau Chiến tranh thế giới thứ hai. Tuy nhiên, nét đặc sắc của giai đoạn mà chúng ta đang trải qua hiện nay là tăng trưởng được duy trì liên tục trong nhiều năm liền.

Khoảng cách về tốc độ tăng trưởng tích tụ từ 20 năm nay giữa Mỹ và Nhật Bản đã gần như bị triệt tiêu (đều ở mức 4%). Cuộc đua lịch sử của Nhật nhằm đuổi kịp kinh tế Mỹ đã từng bị gián đoạn, để rồi sau đó đã đảo ngược trong những năm 90 thế kỷ XX. Đối với Pháp, trong thời gian từ năm 1979 đến 1999, kinh tế Mỹ đã vượt lên khoảng 22 %, trong đó phần lớn diễn ra trong vòng 10 năm gần đây. Tuy nhiên, nếu tính về mức tăng thu nhập trên đầu người, thì khoảng cách này có ngắn lại vì dân số Mỹ tăng nhanh hơn dân số của Pháp. Tuy vậy, dù sao đi nữa khoảng cách này vẫn tồn tại⁵⁶.

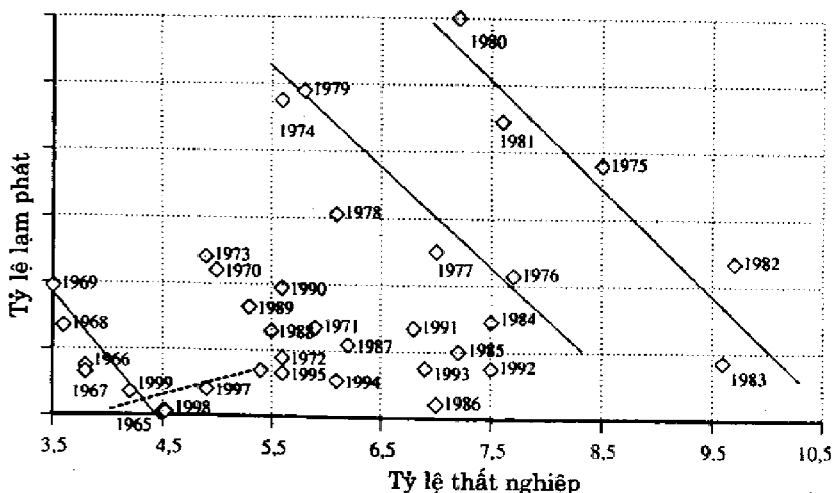
Đáng kinh ngạc hơn nữa là tốc độ tăng trưởng cao như vậy làm giảm tỷ lệ lạm phát nhưng hoàn toàn không gây bất cứ một sức ép nào về giá cả. Lạm phát tiếp tục giảm, xuống dưới mức 2% trong khi thất nghiệp giảm xuống tới mức lịch sử từ trước đến nay (4%). Vậy mà, trước đó, lý thuyết kinh tế cổ điển đã dự báo một mối tương quan nghịch giữa hai nhân tố thất nghiệp và lạm phát đó. Trong các chu kỳ phát triển trước, các số liệu thống

56. Dân số của Pháp tăng trung bình khoảng 0,5%/năm. Mỹ có tốc độ tăng gấp đôi. Tính theo GDP/đầu người, Mỹ có thể chỉ còn vượt Pháp khoảng 12,5%. Điều này cũng tương tự nếu so sánh Nhật với Mỹ.

kê kinh tế đã chứng minh mối tương quan đó⁵⁷.

Nếu như về ngắn hạn, người ta vẫn phải lựa chọn giữa lạm phát và thất nghiệp, việc này được thể hiện ở những mức độ rất khác nhau tùy thời kỳ phát triển. Những năm đầu của thập kỷ 80 thế kỷ XX chứng kiến tỷ lệ thất nghiệp cao đi kèm với lạm phát cao. Giai đoạn trước đó (1974-1979) có phần sáng sủa hơn. Sau đó, trong giai đoạn 1985-1995, tình hình lại trở nên ảm đạm tương tự như thời kỳ 1970-1973. Cuối cùng, giai đoạn hiện nay có thể được nhìn nhận như một giai đoạn chuyển tiếp, hướng tới một mức độ thất nghiệp và lạm phát thấp, tương tự như giai đoạn cuối những năm 60 thế kỷ XX. Hiện tượng “đường cong Philip” hướng dẫn xuống dưới là hậu quả của những dự đoán dài hạn về xu hướng lạm phát hoặc/và của hiện tượng giảm thất nghiệp. Đó là tình huống mà các sức ép lạm phát và giảm phát đã trở nên cân bằng nhau.

1. Tỷ lệ thất nghiệp và tỷ lệ lạm phát



Khía cạnh cuối cùng của “sự thần kỳ nước Mỹ” là đồng đôla vẫn có giá hơn so với các đồng tiền các nước châu Âu trước đây hay đồng euro hiện nay, mặc dù Mỹ có mức thâm hụt ngoại

57. Được biểu thị trong “đường cong Philip”.

thương cực kỳ lớn. Những luồng đầu tư nước ngoài, cả nhà nước và tư nhân, trong những năm 90 thế kỷ XX đã được tiếp nối bởi những luồng vốn đầu tư trực tiếp lớn sau đó. Cán cân thanh toán trở nên cân bằng, thậm chí còn thặng dư. Nhu cầu nội địa tăng quá mức đã không ảnh hưởng gì tới xuất khẩu. Nguyên nhân dẫn đến lạm phát như thế đã được triệt tiêu.

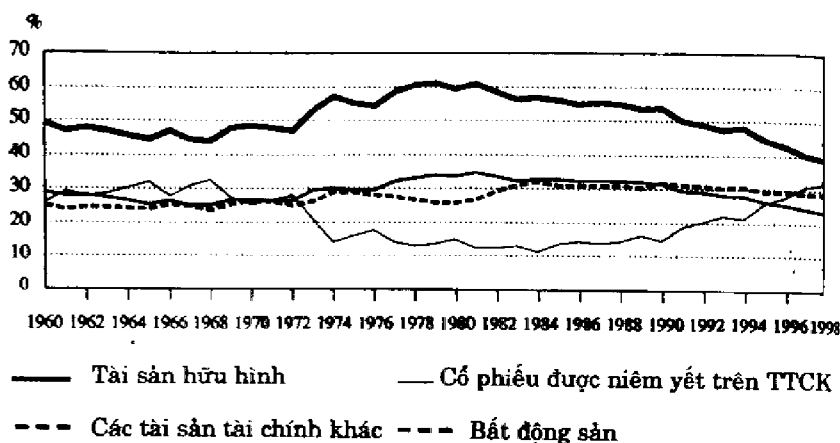
Đầu tư chứng khoán được cơ cấu lại mạnh mẽ theo hướng thiên về các cổ phiếu

Nếu muốn lý giải những biến chuyển kể trên, cần phải nhìn vào mặt bên kia của tấm gương, tức là trong lĩnh vực tài chính.

Kể từ giữa những năm 80 thế kỷ XX, các hộ gia đình người Mỹ bắt đầu cơ cấu lại mạnh mẽ tài sản của họ. Họ đã tăng mạnh phần đầu tư mua cổ phiếu “công ty” (chiếm trên 30% tài sản thuần túy của họ) và giảm phần đầu tư hữu hình (như bất động sản hay tài sản sử dụng lâu dài). Còn tỷ lệ các hình thức đầu tư khác vẫn không thay đổi. Trong những năm 90 thế kỷ XX, một lần nữa người ta lại nhận thấy tình hình tương tự như trong những năm 60 thế kỷ XX. Có lẽ, lý do chủ yếu là do “lạm phát phi mã” trong những năm 80 thế kỷ XX đã khiến người dân hướng về những tài sản hữu hình nhiều hơn. Bởi làm như thế, họ sẽ không sợ đồng tiền mất giá, điều mà các cổ phiếu công ty không thể đảm bảo được do chịu sức ép giá lao động và năng lượng ngày càng tăng lên.

Tất nhiên, những tài sản này một phần được hình thành theo hình thức trả dần. Tuy nhiên, mức nợ của các gia đình chỉ tăng một cách rõ rệt vào đầu những năm 80 thế kỷ XX. Hoàn toàn trái ngược với những điều mà người ta vẫn lo ngại, mức độ đi vay lại giảm theo hướng tỷ lệ với tổng số cổ phiếu mua vào. Mức vay đó trở nên bình ổn nếu như ta gộp vào các hình thức chứng khoán khác ngoài cổ phiếu. Thật vậy, giá cổ phiếu tăng lên có thể làm cho người ta ảo tưởng bởi giá cổ phiếu tăng lên cùng với lãi suất cho vay. Điều duy nhất cần quan tâm đến là nợ nần thừa hưởng từ những năm 80 thế kỷ XX trở nên ngày càng nặng nề, đặc biệt trong trường hợp tình hình kinh tế xấu đi.

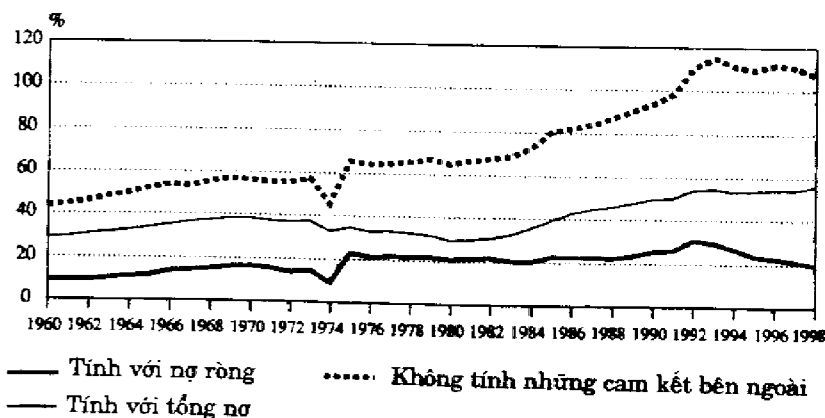
2. Cơ cấu tài sản của các gia đình Mỹ⁵⁸



Nguồn: Cục Dự trữ liên bang

Về phía các công ty, cũng có thể nhận thấy một xu hướng tương tự. Đó là “hiệu ứng đòn bẩy”, vốn từng được các công ty sử dụng thái quá trong những năm 80 thế kỷ nay đã giảm đi kể từ năm 1992.

3. Hiệu ứng đòn bẩy trong các doanh nghiệp Mỹ (Tỷ lệ vay nợ/Thu nhập sau thuế)



Nguồn: Cục Dự trữ liên bang.

58. Không tính đến những cổ phiếu không được niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Như vậy, hiện nay hiệu ứng đòn bẩy, nói một cách thuần túy là tỷ lệ giữa tổng nợ trên kết quả kinh doanh thuần túy của doanh nghiệp “đầu ngành” đang có phần giảm xuống.

Hiệu quả kinh doanh của các công ty được cải thiện mạnh mẽ không phải bắt nguồn từ việc sử dụng một cách thái quá những công cụ này. Và lại, điều này được thể hiện trên “hiệu quả kinh tế” của đầu tư vào tài sản cố định, hoàn toàn không phụ thuộc vào hình thức cấp vốn (thông qua vay ngân hàng hay dùng vốn tự có). Và như thế, người ta quay trở về với chuẩn mực thịnh hành trong những năm 60 thế kỷ XX.

Xu hướng nâng cao “hiệu quả tài chính”, tức là hiệu quả sử dụng vốn tự có, đã thúc đẩy xu hướng “hiệu quả kinh tế”. Như vừa xem xét ở trên, việc này diễn ra không xuất phát từ các “đòn bẩy” bởi vì lợi nhuận thu được từ vốn hữu hình tăng lên đi kèm với giảm lãi suất ở mức độ tương ứng, và như thế, chi phí để trả lãi ngân hàng cũng giảm theo.

Định nghĩa:

Hiệu quả kinh tế, viết tắt là Re

Hiệu quả tài chính, viết tắt là Rf

Re = (Lãi ròng - lương - thuế (tính với trường hợp nợ = 0)) /

Tài sản cố định

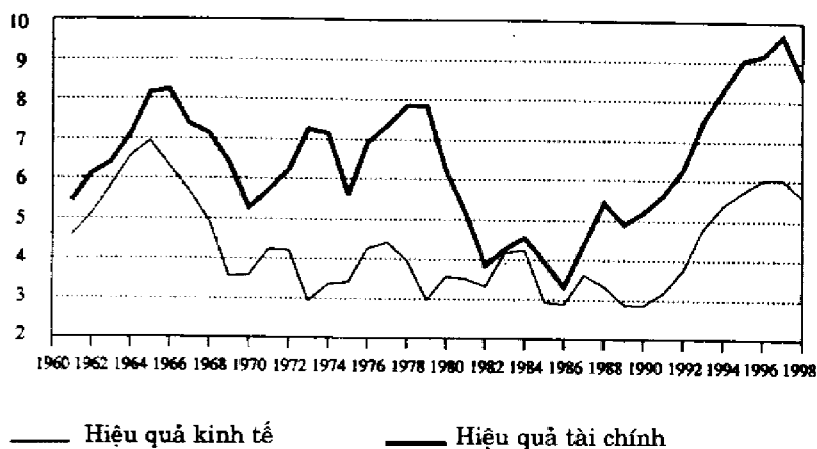
Rf = Lợi nhuận sau thuế / Thu nhập sau thuế

Đòn bẩy = Nợ tính / Thu nhập sau thuế

Quy tắc chuyển đổi:

Rf = Re + Đòn bẩy * (Re - Tỷ lệ lãi suất trung bình)

4. Hiệu quả của các doanh nghiệp Mỹ



Nguồn: Cục Dự trữ liên bang

Nói tóm lại, nước Mỹ đã ra khỏi một nền “kinh tế vay nợ”⁵⁹ đặc trưng của những năm 80 thế kỷ XX, để bước vào một nền kinh tế mà ta có thể tạm gọi là “nền kinh tế vốn tự có”⁶⁰. Tín phiếu được ưa chuộng nhất trên thị trường chứng khoán không còn là các trái phiếu, trái phiếu “công ty” mà rõ ràng là các cổ phiếu.

Chế độ tích lũy mới

Như vậy, từ 15 năm nay, các gia đình ở Mỹ ngày càng có xu hướng muốn và chọn việc mua cổ phiếu làm hình thức đầu tư tài sản của mình. Nhìn chung, mức cung các loại tín phiếu thị trường chứng khoán có xu hướng giảm đi, đặc biệt trong giai đoạn gần đây, có thể do tác động của các chiến dịch mua lại cổ

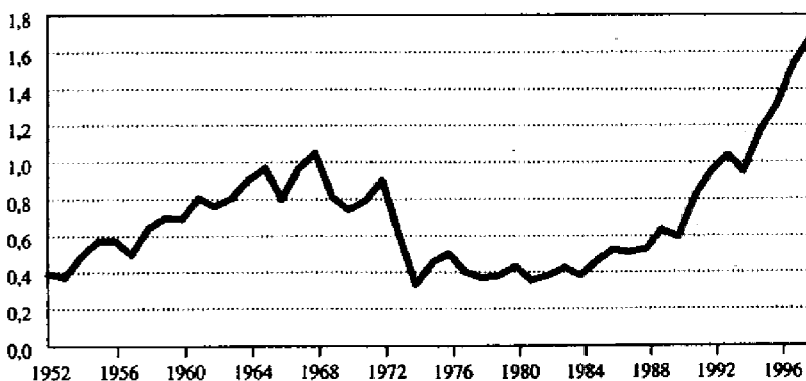
59. Theo nghĩa rộng, khái niệm này dùng để chỉ một nền kinh tế, trong đó nguồn vốn chủ yếu xuất phát từ vay ngân hàng.

60. Aglietta gọi đó là “nền kinh tế chủ sở hữu”.

phiếu của chính mình mà các công ty tiến hành. Do đó, sự cân đối trên thị trường chỉ có thể đạt được nhờ vào việc các tín phiếu tăng giá, thể hiện rõ ràng qua những thay đổi lớn của các chỉ số thị trường chứng khoán.

Số lượng cổ phiếu phát hành gia tăng không có gì bất ngờ. Nó chỉ phản ánh sự tăng giá trị của thiết bị, nhà xưởng và các tài sản vô hình tích lũy được. Trên nguyên tắc, giá trị tài sản đó gắn liền với chi phí dùng để thay thế các tài sản cố định đó. Vậy mà, chúng ta đã chứng kiến điều gì kể từ năm 1985? Tỷ lệ “giá trị của doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán trên thực trạng tài chính doanh nghiệp” (gọi là chỉ số *Q Tobin*) lại bắt đầu tăng lên để đạt mức trên 1, vượt xa các mức đã từng đạt được trong những năm 60 thế kỷ XX.

5. Biến động của chỉ số *Q Tobin**



(*) Trị giá trên thị trường chứng khoán của các tập đoàn doanh nghiệp lớn trên thu nhập sau thuế

Nguồn: Cục Dự trữ liên bang.

Nói cách khác, từ nay đồng vốn cũ có giá trị hơn so với đồng vốn mới. Việc “nhân bản” một công ty đang tồn tại sẽ kinh tế hơn nhiều so với việc mua lại công ty đó. Ngày nay, người ta có vẻ chuộng các hình thức liên kết hay chiếm nhiều thị phần hơn là cố giành lợi thế chiến lược trong cạnh tranh như trước đây. Rất

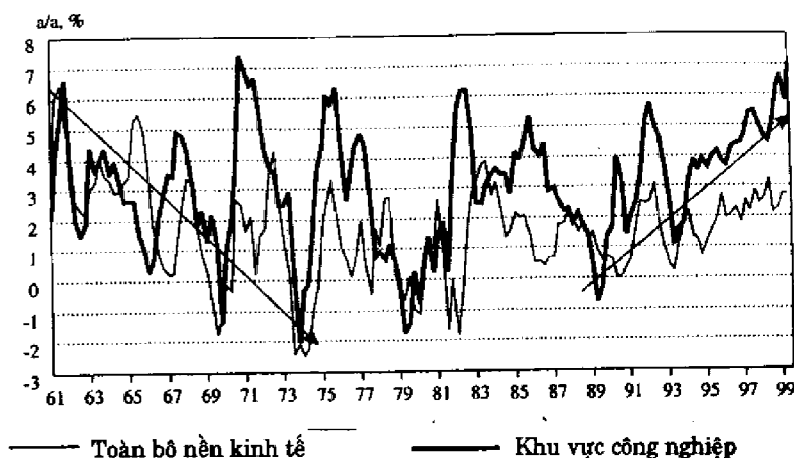
khó có thể đưa ra bằng chứng để chứng minh đánh giá này. Nhưng trên thực tế, việc tồn tại một chỉ số *Q Tobin* luôn lớn hơn 1 cho thấy rằng người ta hoàn toàn có thể thành lập một công ty, sau đó niêm yết trên thị trường chứng khoán và ... để rồi hốt bạc. Có thể đưa ra đây bằng chứng là con số rất lớn các công ty mới được niêm yết trên thị trường chứng khoán: 545 công ty trong năm 1999, trong đó chỉ riêng bằng niêm yết NASDAQ đã chiếm 485 công ty. NASDAQ thực sự là một vườn ươm các công ty của nền kinh tế mới. Tổng vốn huy động trên thị trường chứng khoán của các công ty mới này là trên 100 tỷ đôla (trong đó trên một nửa là thông qua NASDAQ).

Cũng để so sánh, đầu năm 2000, thị trường chứng khoán mới ở Pari (tương đương với NASDAQ của Mỹ - N.D) cũng có thêm 200 công ty mới niêm yết. Mỗi tháng, số lượng tăng theo cấp số mũ từ 3 đến 4.

Nói một cách đơn giản hơn, chỉ số *Q Tobin* cao là một nhân tố kích thích đầu tư mạnh mẽ, bởi vì thị trường sẽ nhân các khoản tiền mới được bơm vào các doanh nghiệp theo một cấp số tương ứng với chỉ số đó. Lợi nhuận xuất phát từ các khoản đầu tư này, tương ứng với lợi nhuận từ vốn sản xuất tính trong sổ sách của công ty, bản thân nó cũng được cộng thêm phần lợi nhuận thu được từ các khoản đầu tư tài chính mua cổ phiếu. Như vậy, hiệu quả sử dụng vốn tự có càng cao thì lợi tức cổ phiếu càng thấp, nhưng tỷ suất lợi nhuận theo giá thị trường lại cao. Như vậy, động lực kích thích đầu tư vào các doanh nghiệp là hoàn toàn có thực.

Sau một thời gian lợi nhuận thấp, từ nay tổng vốn sản xuất bắt đầu tăng ở mức trên dưới 3%. Trong khi đầu tư vào nhà xưởng dường như không tăng, các khoản đầu tư vào thiết bị liên quan đến tin học và viễn thông tăng vọt (thậm chí đạt tới mức tăng 12%). Như vậy, chúng ta đã tìm lại được nhịp độ tăng trưởng của thời kỳ đầu những năm 70 thế kỷ XX.

6. Tỷ lệ tăng hiệu suất lao động



Nguồn: Datastream.

Do các quy trình sản xuất ngày càng sử dụng nhiều vốn nên các yếu tố lao động trở nên hiệu quả hơn (trong khi hiệu quả đồng vốn lại giảm đi). Năng suất lao động hiện nay có xu hướng tăng trung bình trên 2%/năm, trái ngược hoàn toàn với giai đoạn trì trệ hay suy thoái trước đây. Như vậy, hiệu quả kinh tế của những năm 90 thế kỷ XX đang xích lại gần với hiệu quả ghi nhận trong những năm 60 thế kỷ XX. Nhưng, nếu như trong giai đoạn trước, nhịp độ tăng hiệu suất lao động có phần chững lại khiến người ta lo ngại thì ngày nay, điều đó lại là một yếu tố khích lệ. Bởi vì nó có thể cho phép tăng cao hơn nhịp độ tăng trưởng cũng như sức mua. Và lại, tổng hoà các yếu tố đó là tỷ lệ thất nghiệp giảm trong khi vẫn không gây sức ép lạm phát (NAIRU).

Những điều chỉnh cơ cấu cho phép duy trì sự năng động do bối cảnh kinh tế mang lại

Thực tế là nguyên nhân sâu xa dẫn đến những thay đổi được mô tả ở trên chính là một cú sốc dân số và cú sốc tài chính:

- Một mặt, thế hệ “bùng nổ dân số” sau chiến tranh, sinh từ năm 1945 đến 1965, ngày nay đã bước vào tuổi trưởng thành;

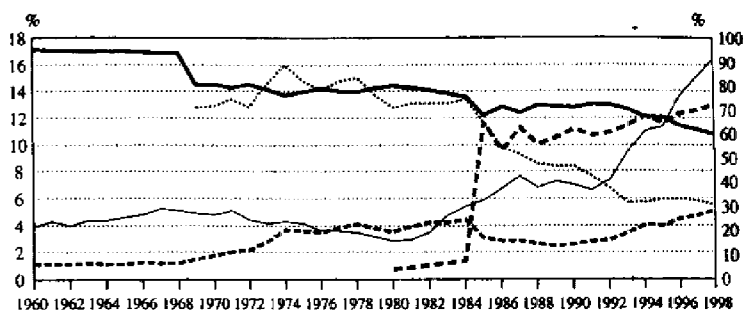
- Mặt khác, những biện pháp khuyến khích về thuế theo hướng giúp tạo các quỹ hưu trí thông qua đầu tư, được tiến hành từ giữa những năm 70 thế kỷ XX và nhìn tổng quát hơn, đó là những chương trình khuyến khích nhân viên tạo vốn tích lũy từ lương, cũng như mua cổ phần công ty⁶¹.

Cơ cấu đầu tư vào cổ phiếu của các gia đình Mỹ cũng thay đổi mạnh mẽ theo hướng tỷ trọng cổ phiếu trực tiếp giảm đi (giảm từ 95% xuống 60%), đầu tư vào các quỹ hưu trí tăng lên (13% năm 1998), và mua cổ phiếu thông qua các tổ chức đầu tư chứng khoán tập thể (*Mutual funds*) cũng tăng lên (16% năm 1998).

Trên thị trường cổ phiếu Mỹ xuất hiện một nghịch lý là các hộ gia đình Mỹ chính lại là những người bán ra cổ phiếu thuần túy (tức là họ bán đi phần đầu tư cổ phiếu trực tiếp của mình). Ngược lại, các công ty lại là những người mua cổ phiếu thuần túy, bởi họ mua lại chính các cổ phiếu của mình, trong khi đó, các công ty mua bán cổ phiếu nước ngoài chỉ đóng một vai trò thứ yếu. Khu vực tài chính góp phần củng cố thêm xu hướng này, bằng cách đóng vai trò của người mua vào cổ phiếu. Trước tiên, cầu của khu vực này vượt xa cung, bởi vì, như chúng ta biết, giá cổ phiếu dường như nằm ở mức cao hơn nhiều so với giá trị gốc của chúng.

61. Để biết thêm về hàng loạt những chương trình kể trên (như Chương trình 401K, *Bonus plans*, *Employee stock ownership plans* (ESOP), *Stock option*...) xem thêm A. Mérieux và các cộng sự trong phần: “Cổ phần của nhân viên”, trong “Báo cáo về vấn đề tiền tệ trên thế giới trong năm 1999”- Hiệp hội Kinh tế, tài chính.

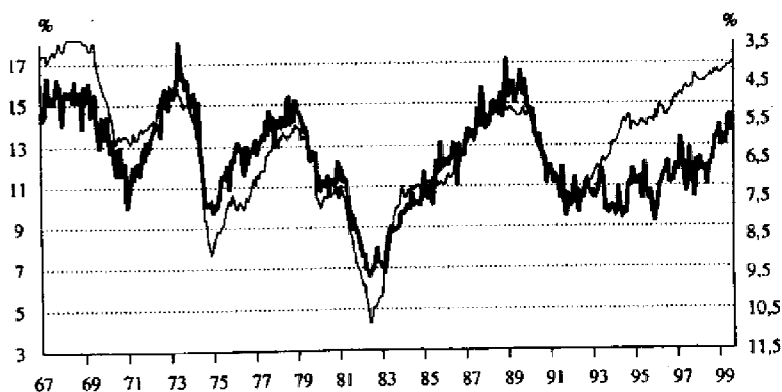
7. Cơ cấu đầu tư cổ phiếu của các hộ gia đình Mỹ



- Các quỹ tín thác
- Bảo hiểm nhân thọ
- - - Quỹ hưu trí cá nhân
- Công ty môi giới cổ phiếu tập thể
- Cổ phiếu sở hữu trực tiếp (trục đồ thị bên phải)

Nguồn: Cục Dự trữ liên bang

8. Chỉ số “an toàn công ăn việc làm”



- Số lượng tự nguyện thôi việc/Tổng số thất nghiệp
- Tỷ lệ thất nghiệp (trục đồ thị bên phải biểu thị theo chiều nghịch)

Nguồn: Datastream

Trong tình hình như vậy, với tư cách là thị trường tài chính trực tiếp tuyệt vời nhất, thị trường chứng khoán đã chuyển biến

theo hướng phát triển các công ty mua bán cổ phiếu tập thể. Thông qua đó, các cổ đông kiểm soát tốt hơn công việc của giới lãnh đạo công ty cổ phần. Tình huống mới này được khái quát hoá trong khái niệm "*corporate governance*" có tác dụng tăng cường năng lực quản lý của các công ty và thông qua đó tăng năng suất lao động⁶².

Hệ quả trước tiên là lãnh đạo công ty đòi hỏi nhiều hơn ở nhân viên. Quyền lực của công đoàn yếu đi dưới thời Tổng thống R. Reagan cũng như chế độ trợ cấp thất nghiệp ngày càng trở nên khắt khe cuối cùng đã khiến cho nhân viên có tâm lý không an toàn, khiến họ ôn hoà hơn trong các yêu sách của mình. Alan Greenspan đã sử dụng các số liệu về các vụ tự nguyện thôi việc trong doanh nghiệp để đánh giá mức độ của hiện tượng nêu trên và ... tỏ ra hài lòng về điều đó. Cuối cùng, có thể nghĩ rằng những lợi ích kinh tế mà nhân viên có được nhờ thị trường chứng khoán đã khiến cho họ ít có yêu sách hơn và có thể sẽ quan tâm hơn đến lợi ích của công ty (khi họ có cổ phần trong công ty).

Như vậy, mọi điều kiện đã hội tụ đầy đủ để lý giải điều cơ bản trong "sự thần kỳ" của kinh tế Mỹ, tức là sự kết hợp giữa tăng trưởng cao và toàn dụng nhân lực.

Động lực dân số và tài chính (hay nói ngắn gọn là động lực từ các quỹ hưu trí) có lợi cho quá trình tích tụ tư bản sản xuất đã phát triển trong một môi trường đặc biệt thuận lợi. Mọi nguy cơ lạm phát đã cùng lúc biến mất, thậm chí ngược lại, còn tạo điều kiện kích thích xu hướng giảm chi số giá cả.

Chúng ta có thể tổng kết như sau:

- Trên thị trường lao động, tỷ lệ thất nghiệp giảm đi, do những nguyên nhân vừa được lý giải ở trên;

62. "Chủ nghĩa ngắn hạn" mà người ta thường chỉ trích các nhà quản lý vốn có nguồn gốc từ những công ty mua bán chứng khoán tập thể nhiều hơn là từ các quỹ hưu trí. Xem thêm A. Mérieux và các cộng sự.

- Trên thị trường nợ, nhà nước rút khỏi vai trò là người đi vay chính dưới tác động của chính sách ngân sách chống lại tính chất phát triển theo chu kỳ của nền kinh tế, và đây là một hành động rất sáng suốt;

- Trên thị trường hàng hoá và dịch vụ, cạnh tranh quốc tế đem lại nhiều lợi ích, kích thích cung sản phẩm trên thị trường Mỹ, thị trường duy nhất tăng trưởng mạnh trong khi tại các quốc gia phát triển khác (châu Âu và Nhật) tình hình tương đối bi quan, bởi vì việc mở cửa một số thị trường (như hàng không và viễn thông...) và quá trình hoàn thiện cơ cấu của bảo hiểm y tế cũng đã gây sức ép lớn đối với giá cả;

- Trên thị trường ngoại tệ, nguồn vốn đầu tư dồi dào đã củng cố đồng đôla, và cũng bởi vì nền kinh tế Mỹ không có đối thủ cạnh tranh trong suốt cả một thập kỷ;

- Cuối cùng, phải nói tới chính sách tiền tệ mấu mực, cho phép đảm bảo sự cân bằng giữa các nguy cơ lạm phát với các cơ hội phát triển kinh tế.

“Nền kinh tế mới”, còn sau đó là gì ?

Được giải thích như là một thời điểm nhất định của chu kỳ phát triển hiện nay, “nền kinh tế mới” tỏ ra bấp bênh, bởi nó hoàn toàn có thể bị đảo ngược. Chỉ cần những yếu tố tạo nên thành công này đảo lộn chiều hướng phát triển là đủ để khiến cho tình hình đã diễn ra trong những năm 90 thế kỷ XX đảo ngược.

Một ví dụ là những người sinh ra từ thời kỳ *bùng nổ dân số* sau chiến tranh nay sẽ già đi và sẽ nghỉ hưu (điều không thể tránh khỏi). Các quỹ hưu trí sẽ giảm số lượng nhân viên và rút dần khỏi thị trường cổ phiếu. Người ta dự báo thảm hoạ này sẽ xảy ra vào khoảng từ năm 2010 - 2015, khi đối tượng dân số nêu trên bước vào tuổi già.

Viễn cảnh này tỏ ra còn quá xa để khiến các nhà lãnh đạo hiện nay quan tâm. Còn nhiều điều hoàn toàn có thể xảy ra từ nay đến thời điểm đó, ví dụ như các nước mới nổi vào thời điểm đó sẽ bước vào giai đoạn quá độ về dân số, sẽ có thể trở thành những người tìm mua cổ phiếu của Mỹ...

Tuy nhiên, khó khăn có thể nổi lên trước thời hạn kể trên, như:

- Những khó khăn hoàn toàn nội tại như nhu cầu nội địa không được kiểm soát một cách đầy đủ, lạm phát tiền lương dẫn đến tình trạng không phải là toàn dụng nhân lực nữa mà là dư thừa lao động;

- Những khó khăn từ bên ngoài, xuất phát từ việc châu Âu và Nhật Bản lấy lại được lòng tin của giới đầu tư khiến đồng đôla bị hạ bệ.

Nhưng, ngay cả trước khi những điều đó xảy ra, mối lo ngại duy nhất là lạm phát trở lại khiến lãi suất dài hạn tăng lên buộc thị trường chứng khoán phải điều chỉnh triệt để, dẫn tới khủng hoảng trầm trọng trên thị trường chứng khoán.

Ngày nay, rất khó có thể đánh giá được khả năng xảy ra tình hình như vậy, ví dụ như trong 11 tháng tới. Tuy vậy, ta hoàn toàn có thể lo ngại những hậu quả mà nó có thể gây ra đối với nền kinh tế hiện nay.

Thị trường chứng khoán New York phố Wall đã được đánh giá quá cao đến mức nào? Trả lời cho câu hỏi này không đơn giản. Không thể phủ nhận được rằng mức tăng lợi nhuận mà các nhà phân tích dự đoán trước (16%/năm hay 18% về trung hạn) trái ngược với những phân tích kinh tế vi mô thông thường. Mức giá chứng khoán hiện nay chỉ có thể lý giải được khi ta theo giả thuyết là mức độ rủi ro tương đối thấp.

Mức độ rủi ro

Trên nguyên tắc, giá trị của một cổ phiếu tương ứng với giá trị thực tế của lợi tức mong đợi.

Tỷ lệ cập nhật giá trị được tính theo lãi suất dài hạn, cộng thêm tỷ lệ rủi ro (giả sử tỷ lệ này không thay đổi trong tương lai).

V_0 : Giá trị của cổ phiếu tại thời điểm (0)

BPA_0 : Lợi tức cổ phiếu dự tính vào thời điểm t

$BPA_0 = BPA_0 \cdot (1+G)^t$ trong đó G là tỷ lệ tăng dài hạn dự tính

TXI: Tỷ lệ lãi suất dài hạn

PR: Mức độ rủi ro (không phụ thuộc vào t)

$$V_0 = \sum \frac{BPA_{(t)}}{(1+TXI+PR)^t}$$

Trên nguyên lý, chỉ số $V(0)/BPA(0)$ do vậy bằng tỷ suất lợi tức theo giá (PER), trong đó mọi biến số của phương trình này (tương quan Gordon - Shapiro) đều được xác định, trừ mức độ rủi ro.

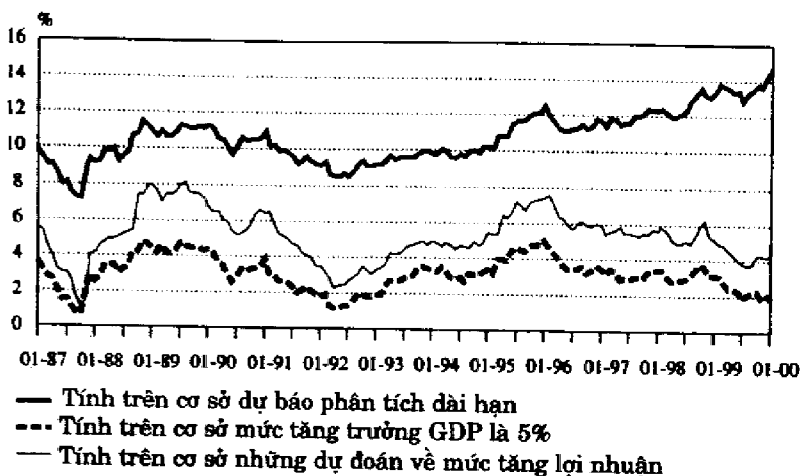
Chú ý: Giá TXI có thể biến thiên tùy theo từng thời kỳ, nhưng vẫn không thay đổi về định lượng.

Muốn đưa mức độ rủi ro⁶³ (ở mức 4,25% vào tháng 2 năm 2000) trở lại mức trung bình (5,2%), thì giá cổ phiếu phải giảm 16%. Muốn đạt mức độ cao nhất là 8% thì giá cổ phiếu phải giảm tới 40%!

Một nền kinh tế ít biến động trong môi trường chính trị - xã hội ổn định có thể giảm thiểu rủi ro. Tuy nhiên, nền kinh tế càng dễ bị tổn thương thì tỷ suất lợi tức theo giá càng cao.

63. Tính theo đường cong trung bình trên đồ thị.

9. Mức độ rủi ro theo theo chỉ số S&P 500 của công ty Standart & Poor



Nguồn: Datastream, IBES.

Nếu xảy ra khủng hoảng thị trường chứng khoán thì hậu quả nặng nề đến đâu là còn tùy thuộc vào mức độ bấp bênh về tài chính của mỗi tác nhân kinh tế. Tuy vậy, trong phần trên, chúng ta đã nhấn mạnh đến tầm quan trọng của việc các cá nhân và doanh nghiệp vay tiền của ngân hàng hay kế thừa của cải làm ra trong chu kỳ phát triển trước đó. Cũng không loại trừ khả năng cá nhân vay tiền để đầu tư hay chỉ đơn giản là chơi chứng khoán. Trị giá các khoản tín dụng mà những người môi giới chứng khoán vay cho khách hàng của mình đã tăng một cách nguy hiểm (173 tỷ đôla vào cuối năm 1999 so với 100 tỷ cùng kỳ năm ngoái). Các quỹ hưu trí có kỳ hạn sẽ gặp khó khăn nhất bởi vì chúng còn đang quản lý 50% các khoản đầu tư chứng khoán. Trái lại, người ta nhận thấy rằng các ngân hàng thương mại không bị đe dọa trực tiếp, vì chúng gần như hoàn toàn không có cổ phiếu trong cơ cấu tài sản của mình. Như thế, hậu quả tổng thể sẽ trở nên tương đối. Tình hình sẽ sáng sủa hơn nếu người ta lại sử dụng những biện pháp được gọi là “*bàn tay của Chúa*” của Alan Greenspan, tức là việc áp dụng một chính sách tiền tệ

đúng đắn sẽ giúp hạn chế những hậu quả của khủng hoảng thị trường chứng khoán.

Bây giờ, ta hãy xem xét “nền kinh tế mới” trên góc độ thực tế của nó, chứ không chỉ trên góc độ tài chính. Chuyển biến này của nền kinh tế diễn ra trong khoảng thời gian 15 năm liệu có thể được coi là một thay đổi cơ cấu hay chỉ đơn thuần là mang tính chất hoàn cảnh? Hiệu suất lao động gia tăng mạnh phải chăng thể hiện quá độ giữa hai nền kinh tế hay phải chăng xu hướng này là vĩnh viễn? Cần một khoảng thời gian khá dài mới có thể trả lời được những câu hỏi này. Vào thời điểm của những tổng kết hiện nay, các nhà viết lịch sử kinh tế chắc hẳn sẽ ghi nhận rằng đối với nước Mỹ, những năm 90 thế kỷ XX là một giai đoạn làm giàu chưa từng thấy. Tích lũy vốn sản xuất cũng như những thành tựu sáng kiến, cải tiến đạt được sẽ có giá trị lâu dài, bất chấp những biến cố tài chính hoàn toàn có thể xảy ra, nhưng về lý thuyết, chúng chỉ nhất thời và đều có các biện pháp khắc phục.

Một lần nữa, các quốc gia phát triển khác lại đứng trước bài toán phải nâng cấp nền kinh tế của mình ...

Bài nghiên cứu bổ sung F

Nền kinh tế mới, vấn đề phân bổ thu nhập và tình trạng bất bình đẳng

Patrick Artus và Évariste Lefeuvre

Chuyên gia Quỹ tiền gửi và kỹ thuật

Tình trạng bất bình đẳng về thu nhập gia tăng tại Mỹ xuất phát từ bản chất của tăng trưởng (và đặc biệt từ tiến bộ công nghệ) hơn là từ cạnh tranh quốc tế. Mô hình phát triển này rồi sẽ lan sang Pháp, quốc gia luôn bác bỏ sự tồn tại tình trạng bất bình đẳng về thu nhập. Điều đó có thể làm cho nước này khó tìm lại được sự tăng trưởng kinh tế nếu như những hệ quả của mô hình nêu trên không được chấp nhận.

Một hướng khắc phục là phân biệt tình trạng bất bình đẳng giữa các nhóm với tình trạng bất bình đẳng trong một nhóm. Thật vậy, sự phát triển của nền kinh tế mới dường như đi kèm với việc chấp nhận thực tế là tình trạng bất bình đẳng giữa các nhóm ngày càng trở nên rõ rệt.

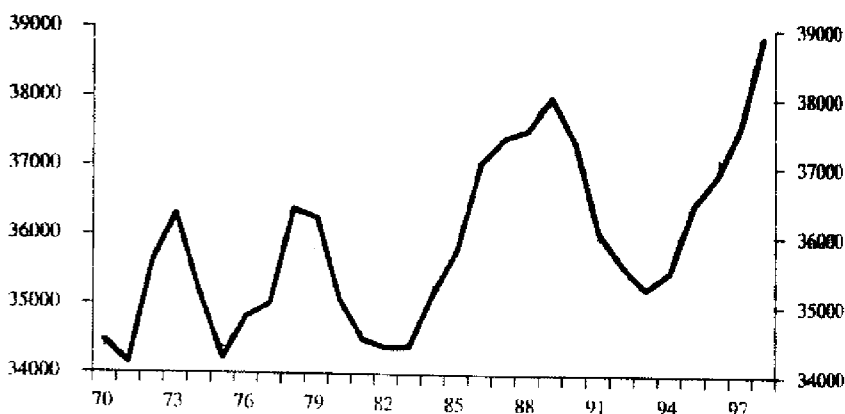
Bất bình đẳng về thu nhập thể hiện qua đô thị

Sau 5 năm tăng trưởng với tốc độ cao, thu nhập trung bình thực tế của các hộ gia đình Mỹ đã tăng liên tục trong 4 năm và

đạt mức cao nhất từ trước đến nay, tức là cao hơn cả mức kỷ lục đạt được năm 1989 là 2,6 % (xem Đồ thị 1).

Tuy nhiên, tình trạng bất bình đẳng về thu nhập giữa các hộ gia đình tiếp tục gia tăng, tuy tốc độ có giảm đi. Điều này đúng với mọi tiêu chí được dùng để so sánh, như tuổi tác, giới tính, trình độ học vấn, tiền lương của từng cá nhân hay thu nhập của các gia đình, được thể hiện qua biến thiên của chỉ số tập trung⁶⁴ (bước tăng đột ngột trong năm 1993 tương ứng với sự thay đổi về cách tính toán của Cục Thống kê Liên bang Mỹ) (xem Đồ thị 2). Chỉ số này tăng liên tục chứng tỏ sự bất bình đẳng về thu nhập giữa các hộ gia đình Mỹ ngày càng gia tăng từ năm 1970.

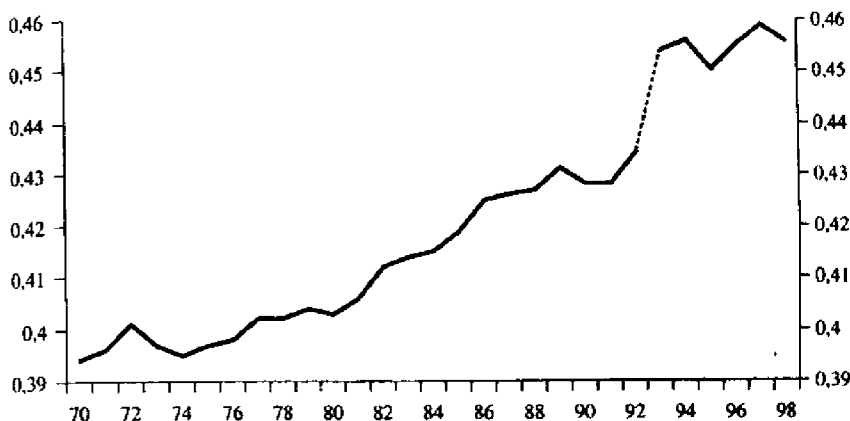
1. Thu nhập trung bình thực tế của các hộ gia đình Mỹ (tính bằng đôla, năm 1997)



Nguồn: Cục Thống kê liên bang, Báo cáo điều tra dân số.

64. Chỉ số tập trung (hay còn gọi là chỉ số Gini) là một giá trị biến thiên giữa 0 và 1: tính cả hàng đơn vị, giá trị của chỉ số này càng lớn thì sự phân phối thu nhập càng bất bình đẳng.

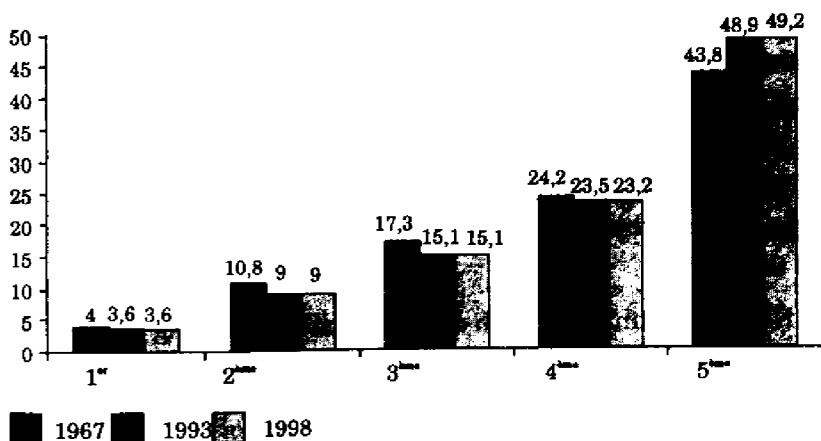
2. Bất bình đẳng về thu nhập giữa các hộ gia đình Mỹ



Nguồn: Cục Thống kê liên bang, Báo cáo điều tra dân số

Sự gia tăng bất bình đẳng về thu nhập còn rõ nét hơn nhiều khi ta xem xét trên một khoảng thời gian dài hơn. Nếu tính phân bố thu nhập của các hộ gia đình trong vòng 5 năm thì các hộ giàu có mức tăng nhanh hơn (xem Đồ thị 3).

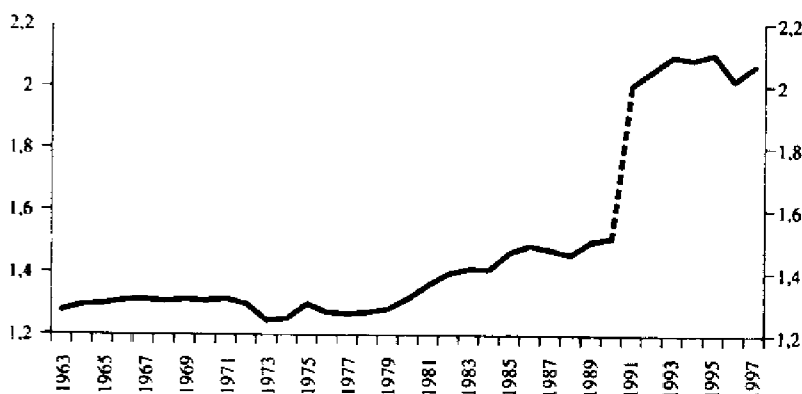
3. Phân bố thu nhập của các hộ gia đình tính trong 5 năm



Nguồn: Cục Thống kê liên bang, Báo cáo điều tra dân số

4. Bất bình đẳng về tiền lương và trình độ học vấn tại Mỹ

Tỷ lệ giữa các mức lương trung bình thực tế
(trình độ cấp trung học và trình độ đại học)



Nguồn: BLS, Cục Thống kê liên bang

Phân tích thu nhập từ việc làm cũng cho thấy những khác biệt ngày càng rõ rệt giữa các tầng lớp người lao động khác nhau trên thị trường lao động. Nhìn chung, những khác biệt này gia tăng tương ứng với những khác biệt về các tiêu chuẩn thông thường như kinh nghiệm và trình độ học vấn.

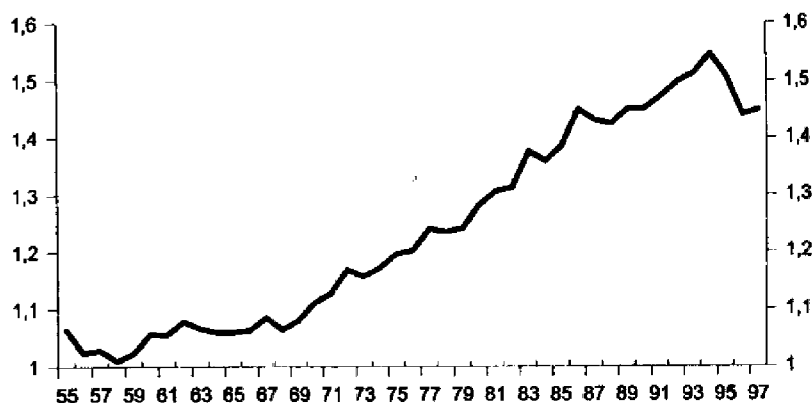
Sau một thời gian dài bình ổn, sau đó giảm mạnh trong những năm 70 thế kỷ XX, khoảng cách thu nhập giữa công nhân lành nghề và lao động giản đơn đã tăng vọt trong vòng hai thập kỷ vừa qua. Xu hướng trọng lao động có tay nghề đã trở thành một nhân tố đóng vai trò đáng kể trong việc khoét sâu thêm hố ngăn cách về thu nhập trong vòng hai mươi năm gần đây (xem Đồ thị 4).

Nếu không tính đến trình độ chuyên môn, xu hướng trọng kinh nghiệm cũng ngày càng tăng trong giai đoạn này. Chỉ số tiền lương giữa các lứa tuổi (xem Đồ thị 5), sau một thời gian ổn định cho đến đầu những năm 70 thế kỷ XX, lại không ngừng tăng lên cho đến năm 1994, sau đó có giảm đi đôi chút. Sự khác biệt này còn rõ ràng hơn trong bộ phận dân cư có trình độ văn hoá thấp.

5. Bất bình đẳng về thu nhập giữa các lứa tuổi tại Mỹ

(Chỉ số tiền lương trung bình

giữa nhóm người lao động từ 45-54 tuổi và nhóm từ 25-34 tuổi)



Nguồn: BLS, Cục Thống kê liên bang

Những nguyên nhân về tổ chức

Trong số những yếu tố có thể lý giải cho sự gia tăng bất bình đẳng về thu nhập, ta có thể kể đến:

Vai trò công đoàn bị suy yếu

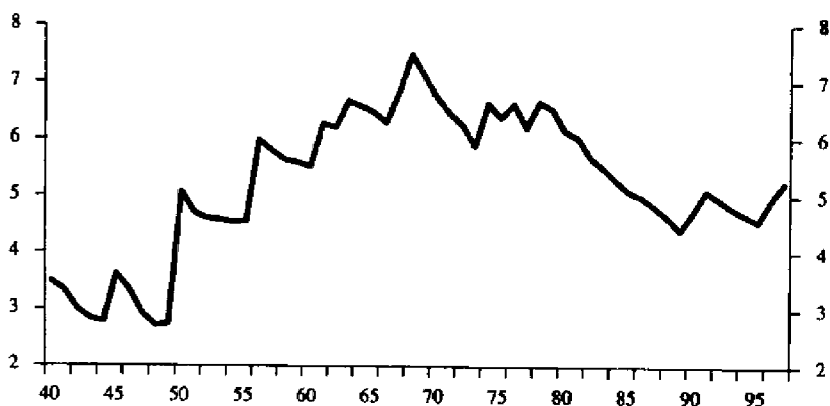
Tỷ lệ người làm công ăn lương tham gia công đoàn giảm từ mức 30% trong những năm 70 thế kỷ XX xuống dưới 15% hiện nay. Tỷ lệ tham gia công đoàn giảm mạnh trong những năm 80 thế kỷ XX, giai đoạn mà những bất bình đẳng về tiền lương tăng đáng kể.

Lương tối thiểu giảm

Năm 1995, mức lương tối thiểu thực tế đã ở mức năm 1955. Mức lương tối thiểu giảm kể từ đầu những năm 80 thế kỷ XX đi kèm với sự gia tăng bất bình đẳng về thu nhập. Nếu giữ mức

lượng tối thiểu trung bình ở một mức độ nhất định, có thể sẽ giảm tốc độ gia tăng quá nhanh những bất bình đẳng về thu nhập (xem Đồ thị 6).

6. Mức lương tối thiểu thực tế tại Mỹ (tính bằng đôla, 1998)



Nguồn: BLS

Mặc dù là rất cần thiết để hiểu được diễn biến gần đây của tình trạng bất bình đẳng về thu nhập, những yếu tố về tổ chức này vẫn chưa đủ để ta lý giải tương tận những khía cạnh khác nhau của tình trạng này. Thật vậy, sự khác biệt về lương tối thiểu còn liên quan đến các khoản tiền thưởng do nâng cao trình độ chuyên môn giữa nhân viên tốt nghiệp đại học với nhân viên tốt nghiệp trung học. Mặt khác, mặc dù tỷ lệ tham gia công đoàn giảm mạnh gắn liền với tình trạng gia tăng bất bình đẳng về thu nhập, nhưng điều đó lại không lý giải được một số hiện tượng ví dụ như sự biến thiên của phân bố thu nhập của nhân viên nữ (rất ít nhân viên nữ tham gia công đoàn).

Quan trọng hơn nữa, hai yếu tố kể trên không trả lời được câu hỏi cốt lõi, đó là tại sao mặc dù mức cung lao động lành nghề tăng lên, nhưng tiền lương trung bình của đối tượng này lại cũng tăng lên đáng kể từ năm 1980?

Do vậy, cần phải nghiên cứu theo một số hướng khác, ví dụ như:

- Nền kinh tế Mỹ ngày càng mở cửa với bên ngoài (Tỷ lệ mở cửa nền kinh tế⁶⁵ đã tăng từ 11% năm 1970 lên 24% năm 1998) cộng thêm những tác động tiêu cực xuất phát từ cạnh tranh của các nước có mức lương thấp.

- Tăng cường áp dụng công nghệ mới trong đó có sử dụng một số thành tựu công nghệ có lợi cho lao động lành nghề và việc thay lao động phổ thông bằng lao động lành nghề.

Bất bình đẳng giữa các nhóm gia tăng và cạnh tranh từ bên ngoài

Về lý thuyết, cạnh tranh từ các nước đang phát triển có thể ảnh hưởng đến thu nhập của người lao động phổ thông. Trong những giả thuyết lý tưởng (tức là không có sự chuyển các nhân tố sản xuất giữa các nước, chức năng sản xuất giống nhau, tiết kiệm từ quy mô bất biến), giá của các yếu tố sản xuất trong mỗi nước chỉ tùy thuộc vào giá của sản phẩm làm ra chứ không phụ thuộc vào tổng hoà các yếu tố sản xuất. Thế nhưng, thương mại quốc tế lại dẫn đến đồng nhất giá cả hàng hoá trao đổi (hay ít ra là có *chiều hướng* đi tới đồng nhất). Do vậy, chi phí cho yếu tố lao động được tính đến trong những nước sản xuất cùng một chủng loại sản phẩm và có trình độ công nghệ tương đương. Ngay cả khi người ta đưa vào những yếu tố khác như giá vận chuyển, sự khác biệt về kỹ thuật sản xuất thì xu hướng đi đến đồng nhất về giá vẫn tồn tại. Như vậy, nền kinh tế Mỹ mở cửa cho cạnh tranh từ các nước đang phát triển có lẽ đã dẫn đến việc đồng lương giảm đi trong những khu vực công nghiệp bị cạnh tranh mạnh nhất.

65. Được tính bằng: giá trị nhập khẩu + giá trị xuất khẩu/GDP theo thời giá.

Một quan điểm về mặt lý thuyết khác cũng giải thích cho sự chuyển dịch của cầu lao động theo hướng có lợi cho lao động chuyên môn: đó là việc nền kinh tế phát triển theo hướng sản xuất hàng hoá trao đổi. Thật vậy, thương mại phát triển đã làm thay đổi phân bố sản xuất theo hướng không có lợi cho các ngành sử dụng nhiều lao động. Do vậy, nhiều lao động có tay nghề thấp buộc phải tìm kiếm công ăn việc làm trong khu vực sản xuất phi hàng hoá, điều đó khiến cho thu nhập của họ giảm đi.

Nhập khẩu hàng hoá từ các nước đang phát triển đã tăng mạnh trong khoảng thời gian từ năm 1979 đến 1998, với trị giá từ dưới 50 tỷ đôla lên tới 415 tỷ đôla. Hàng nhập khẩu từ các nước đang phát triển tập trung chủ yếu trong các ngành da giày và may mặc. Đây là những khu vực sử dụng một số lượng lớn lao động phổ thông (nếu ta lấy số năm học tập để làm tiêu chuẩn xác định trình độ lao động). Nhưng không phải tất cả mọi khu vực sử dụng lao động trình độ thấp (công nghiệp chế biến thực phẩm, ô tô) đều chịu khoanh tay để hàng hoá nhập khẩu kiểu này thâm nhập vào khu vực của mình. Họ dùng đến những biện pháp như áp đặt hạn ngạch cho bán hàng và nâng cao hàng rào quan thuế. Do vậy, mở cửa thị trường không tác động một cách thuần nhất đến tất cả các khu vực sử dụng lao động phổ thông.

Hơn nữa, trái với lý thuyết kinh tế, yếu tố giảm giá trong các khu vực sử dụng lao động phổ thông, xét một cách tương đối, cũng không giảm quá mạnh so với yếu tố đó trong các ngành sử dụng lao động chuyên môn cao.

Không chỉ có tiền lương trong các ngành lao động chuyên môn thấp giảm đi mà bản thân số lượng công ăn việc làm cũng giảm. Thật vậy, sức cạnh tranh mạnh của các nước lao động rẻ không chỉ thể hiện thông qua việc giảm lương mà còn thông qua sự giảm thiểu công ăn việc làm đối với cùng một chủng loại lao động. Trên thực tế, chính những khu vực chịu sự cạnh tranh nước ngoài gay gắt là nơi đồng lương giảm mạnh nhất và công nhân mất nhiều công ăn việc làm nhất.

Gắn liền với sự cạnh tranh của nước ngoài còn nhiều nguyên

nhân khác lý giải sự thay đổi về bản chất của bức tranh kinh tế Mỹ. Sự thay đổi trong cầu lao động theo hướng chú trọng lao động tay nghề cao là một hiện tượng chung trong mọi ngành nghề chứ không chỉ liên quan đến những ngành chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ nhất từ bên ngoài. Và lại, mặc dù nhập khẩu từ các nước đang phát triển có tăng, nhưng Mỹ vẫn tiếp tục trao đổi thương mại chủ yếu với các nước công nghiệp phát triển. Cạnh tranh từ phía các nước này cũng hoàn toàn có thể gây sức ép về tiền lương trong nền công nghiệp Mỹ.

Tóm lại, cách tiếp cận này bộc lộ nhiều hạn chế. Nhập khẩu từ các nước lao động rẻ gia tăng ảnh hưởng đến cả số lượng lẫn giá cả lao động. Ở Mỹ, tỷ trọng lao động phổ thông trong các ngành sản xuất hàng hoá quá thấp, đó là do xu hướng coi trọng trình độ chuyên môn gây ra. Bản thân một số ngành không chịu sự cạnh tranh của các nước lao động rẻ cũng đã phải sa thải nhân viên trong cùng giai đoạn đó. Như vậy, nếu không kể những trao đổi với bên ngoài, còn tồn tại những yếu tố khác có thể lý giải tình trạng giảm công ăn việc làm trong các ngành lao động chuyên môn thấp (ví dụ như sự thay đổi về cơ cấu của cung lao động, quá trình phi công nghiệp hoá từng bước nền kinh tế Mỹ). Nhập khẩu từ các nước công nghiệp phát triển cũng tăng mạnh trong cùng thời kỳ. Chúng hoàn toàn có thể làm gia tăng sức ép về tiền lương trong các ngành mà người lao động vẫn có được lợi thế về tiền lương xuất phát từ hoạt động mạnh mẽ của công đoàn (ngành ô tô, luyện kim...). Cuối cùng, cách tiếp cận về sự bất bình đẳng trong cạnh tranh với nước ngoài chủ yếu nhằm giải thích hiện tượng giảm lương trong một bộ phận lao động hơn là hiện tượng gia tăng nhu cầu lao động trình độ cao.

Sự gia tăng bất bình đẳng giữa các nhóm và tiến bộ kỹ thuật

Một lập luận khác được đưa ra để lý giải cho sự thay đổi trong cầu lao động theo hướng coi trọng lao động trình độ cao liên quan

đến tiến bộ kỹ thuật. Hiện có nhiều cách giải thích về mặt lý thuyết của hiện tượng này.

Theo cách giải thích “cổ điển”, hiện tượng coi trọng chuyên môn và kinh nghiệm xuất phát từ quan niệm cho rằng làn sóng các thành tựu sáng kiến, cải tiến kỹ thuật từ những năm 60-70 thế kỷ XX có lẽ đã cải thiện hiệu suất đồng vốn và do đó khuyến khích sử dụng lao động lành nghề. Trong trường hợp này, mức độ thay thế vốn cho lao động là khác nhau giữa các nhóm người lao động. Tỷ lệ này trong mối quan hệ giữa vốn và lao động phổ thông lớn hơn là trong quan hệ giữa vốn với lao động lành nghề. Bản chất linh hoạt của thị trường lao động tại Mỹ có thể đã dẫn đến một sự điều chỉnh về giá lao động (chứ không phải về số lượng lao động như ở châu Âu) trong tương quan cung cầu lao động.

Có một cách giải thích khác liên quan đến bản chất của sự phát triển vượt bậc về công nghệ. Do tính chất phức tạp của nó, và đặt giả thuyết rằng những công nhân lành nghề có nhiều lợi thế so sánh hơn so với lao động phổ thông trong việc làm chủ công nghệ mới, có thể thấy sự phát triển công nghệ đi kèm với bất bình đẳng gia tăng. Muốn áp dụng thành công một công nghệ mới cần phải tuyển dụng lao động lành nghề. Và công nghệ mới càng được phổ biến thì nhu cầu về lao động lành nghề càng tăng và kéo theo sự gia tăng khoảng cách tiền lương.

Cách giải thích sự gia tăng bất bình đẳng bằng tiến bộ công nghệ cũng có những hạn chế và bị phê phán như mọi cách tiếp cận khác coi tiến bộ kỹ thuật như một yếu tố để lý giải. Thật vậy, do không có những căn cứ rõ ràng và mang tính thuyết phục (cạnh tranh của nước ngoài, lương tối thiểu ...), dường như người ta chỉ còn biết sử dụng yếu tố tiến bộ kỹ thuật để giải thích điều mà các yếu tố khác không thể giải thích được mà thôi.

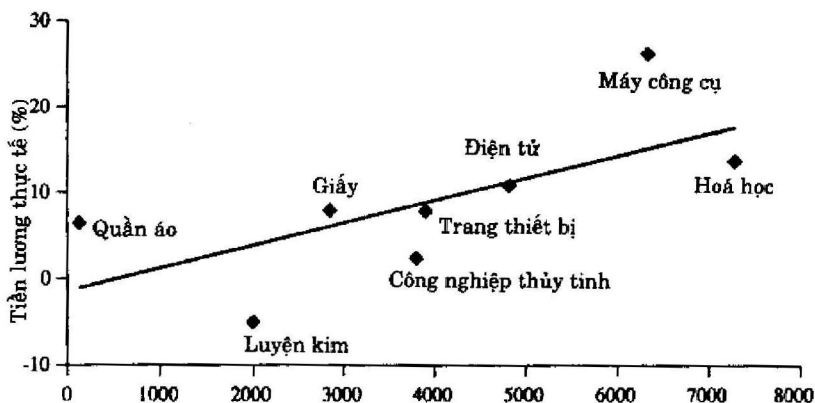
Tuy nhiên, nhiều hiện tượng trên thực tế cho thấy tiền lương có xu hướng tăng lên trong những khu vực có mức độ đầu tư cao vào công nghệ mới (xem Đồ thị 7).

Tương quan giữa đầu tư công nghệ, lao động lành nghề và sự

gia tăng bất bình đẳng về tiền lương gắn liền với khoảng cách về năng suất lao động xuất phát từ chính bản chất của khoản đầu tư đó (xem Đồ thị 8).

7. Tiền lương thực tế và đầu tư công nghệ tại Mỹ

(Dao động theo tỷ lệ %, 1979-1989)

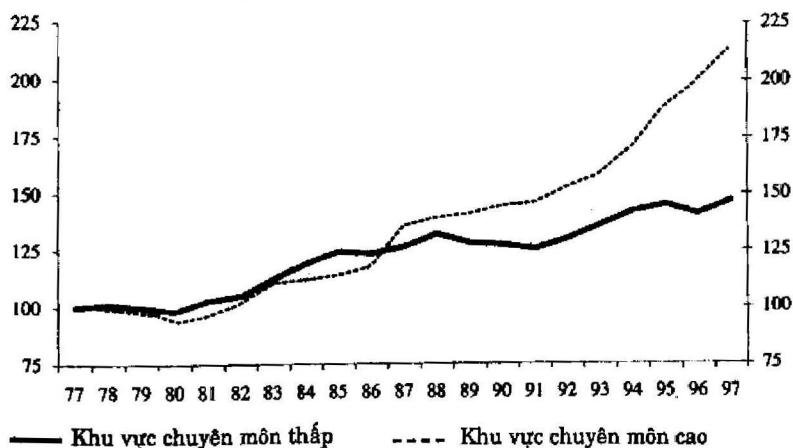


(Mức đầu tư vào công nghệ mới, tính bằng đôla /đầu người)

Nguồn: Brauer và Hickok

8. Hiệu suất trong các ngành lao động phổ thông và lao động lành nghề tại Mỹ

(Trên cơ sở năm 1997 là 100)

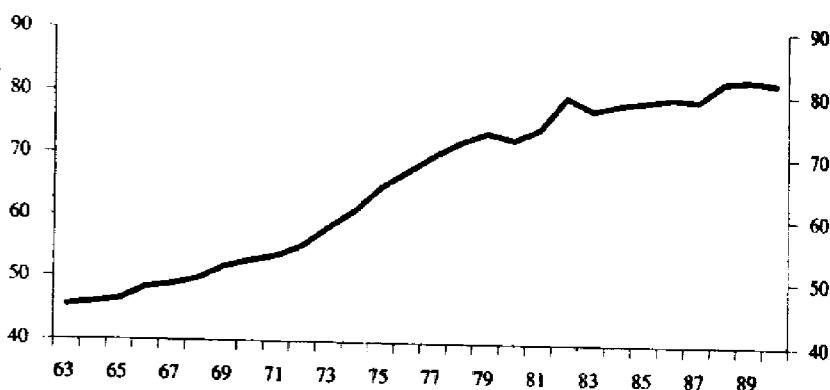


Nguồn: NIPA, tính toán của CDC Marches.

Nếu như tiến bộ kỹ thuật gắn với vốn sản xuất dẫn đến sự thay đổi nhu cầu về lao động chuyên môn thì những thay đổi trong cấu trúc của cung lao động cũng có khả năng làm gia tăng bất bình đẳng do xu hướng trọng dụng lao động có tay nghề.

Tỷ lệ lao động lành nghề so với lao động phổ thông đã tăng liên tục từ cuối những năm 60 thế kỷ XX, nhưng có xu hướng chững lại kể từ đầu những năm 80 thế kỷ này (Đồ thị 9).

9. Dân số có trình độ đại học so với dân số có trình độ trung học tại Mỹ (%)



Nguồn: BLS, tính toán của CDC Marches.

Sự gia tăng khoảng cách tiền lương giữa lao động lành nghề và lao động phổ thông cũng phản ánh xu hướng này, bởi vì khoảng cách đó chỉ tăng kể từ những năm 80 thế kỷ XX khi tỷ lệ này chững lại, tức là khi cung về lao động lành nghề tăng chậm lại. Có thể giải thích điều đó thông qua giả thuyết cho rằng nhu cầu lao động trong các xí nghiệp đã dần dần được điều chỉnh cho phù hợp với cung trên thị trường lao động.

Về mặt ngắn hạn và phù hợp với quy luật cung cầu, thì mức cung lao động lành nghề tăng lên tương ứng với mức giảm khoảng cách về tiền lương. Còn về mặt dài hạn, sự thay đổi về cung này đẩy các doanh nghiệp đến chỗ đa dạng hoá các loại hình

công việc mới và phân biệt đối xử giữa lao động lành nghề và lao động phổ thông. Khi cung về lao động lành nghề hạn chế, lợi ích về tạo việc làm trình độ cao là rất nhỏ bởi vì một mặt, khó có thể tìm được lao động lành nghề, mặt khác những công việc đó sẽ không có hiệu quả cao nếu chúng do một lao động chuyên môn thấp thực hiện. Trái lại, khi số lượng lao động lành nghề nhiều hơn, thị trường lao động bị phân hoá, và chúng ta đứng trước hai sự cân bằng trên thị trường lao động. Một bên là những công việc dành cho các lao động lành nghề và một bên là những công việc khác dành cho các lao động phổ thông. Cấu trúc này của thị trường lao động có xu hướng củng cố thêm xu hướng coi trọng trình độ chuyên môn. Do đó, về mặt trung hạn, cung bổ sung về lao động lành nghề có xu hướng tạo ra cầu của chính nó thông qua những thay đổi trong cơ cấu lao động mới tạo ra trong các công ty.

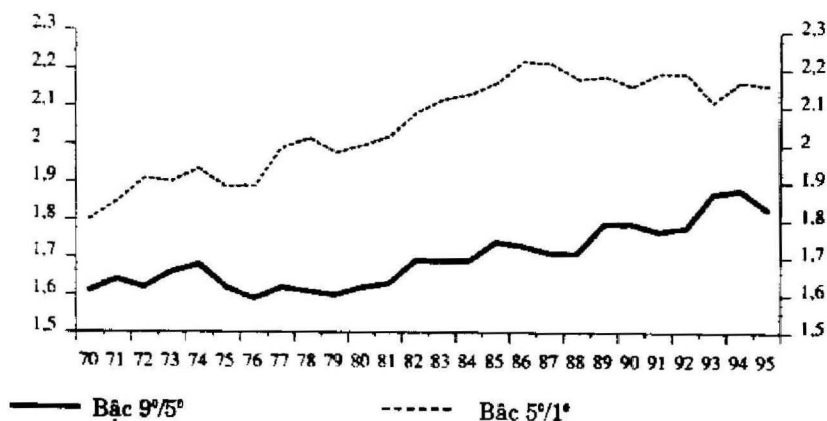
Lợi ích của cách tiếp cận này (nó bổ sung chứ không đối lập với những tiếp cận đã nêu ở trên) là ở chỗ cho phép giải thích cơ chế nội tại của sự thay đổi về bản chất của nhu cầu lao động.

Những bất bình đẳng trong một nhóm

Nếu như hai thập kỷ qua đã chứng kiến sự gia tăng rõ rệt những bất bình đẳng giữa các nhóm lao động thì nó cũng được đặc trưng bởi sự gia tăng bất bình đẳng trong một nhóm. Theo Ủy ban cố vấn kinh tế (Mỹ), "hơn 2/3 trường hợp bất bình đẳng nói chung xuất phát từ những bất bình đẳng trong một nhóm". Sự bất bình đẳng về tiền lương giữa các cá nhân trong một bộ phận dân chúng có những đặc tính giống nhau (kinh nghiệm, tuổi tác, học vấn...) ngày càng tăng (Đồ thị 10 và 11). Ví dụ, sự khác biệt về tiền lương thực tế (tính bằng đôla năm 1995) giữa một người ở bậc thấp nhất và bậc cao nhất trong những lao động nam có trình độ đại học tăng từ 13.275 đôla năm 1972 lên 49.000 đôla vào năm 1995.

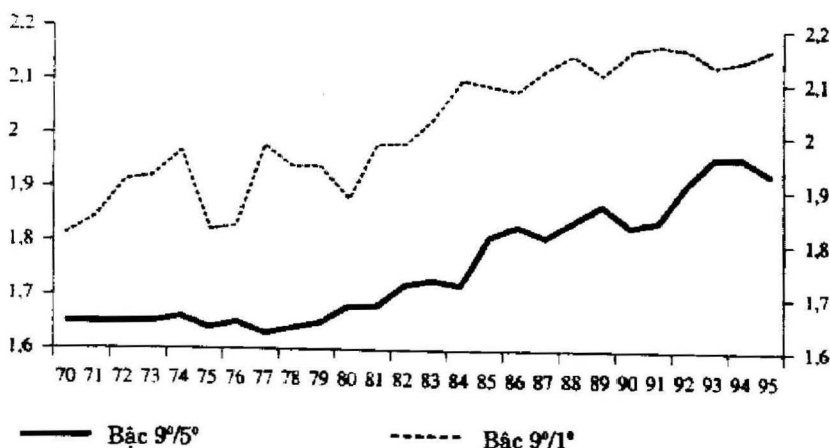
10. Bất bình đẳng về tiền lương trong những người lao động là nam giới tại Mỹ

Trình độ học vấn tương đương phổ thông trung học



Nguồn: BLS, Ủy ban cố vấn kinh tế.

11. Bất bình đẳng về thu nhập giữa các cá nhân trong bộ phận dân số nam giới ở độ tuổi từ 25 - 34 tại Mỹ



Nguồn: BLS, Ủy ban cố vấn kinh tế.

Xác định chính xác những nguyên nhân dẫn đến gia tăng sự chênh lệch về tiền lương của các cá nhân trong một nhóm lao

động nhất định là rất phức tạp. Những hướng nghiên cứu, chủ yếu mang tính chất hoàn cảnh cụ thể, bao gồm:

- Nghiên cứu tính chất đa dạng về nguồn gốc của bộ phận dân số có trình độ đại học, trong đó một trong những hệ quả là sự *phân hoá* (hay *tự phân hoá*) rất lớn giữa những người có cùng một trình độ học vấn (về lý thuyết), nhưng lại theo học trong các trường đại học khác nhau (trường nổi tiếng, mức chi phí cho từng sinh viên ...).

- Vượt lên trên sự thay đổi về định lượng trong nhu cầu lao động lành nghề, sự phát triển của các công nghệ mới cũng đi kèm với những thay đổi trong cơ cấu tổ chức doanh nghiệp nói riêng và của toàn bộ nền kinh tế nói chung, bao gồm phương thức mới trong việc ra quyết định và tổ chức quản lý (chuyển từ cơ cấu tổ chức theo chiều dọc sang theo chiều ngang, thậm chí tổ chức thống nhất theo quy trình ...), việc xác định nhiệm vụ mềm dẻo hơn, đòi hỏi cao về khả năng thích ứng, năng động, khả năng phối hợp giữa các thành viên trong tổ chức. Tất cả những tiêu chuẩn đó chủ yếu dựa vào những phẩm chất của từng người hơn là trình độ học vấn. Do vậy, những đức tính đó có thể là nguồn gốc dẫn đến sự gia tăng bất bình đẳng trong một nhóm. Chúng càng quan trọng đối với những vị trí mà có nhiều người muốn vào.

- Một cách giải thích khác mà các thành viên của *Ủy ban cố vấn kinh tế* coi là có tính chất “*kiêu khích*”, đó là sự nổi lên của các thị trường trong đó người giỏi nhất có chiếm lĩnh được toàn bộ hay không phụ thuộc vào những cá nhân có khả năng tương đối thấp hơn. Cuộc chạy đua về trình độ trong các ngành nghề khác nhau như luật, tài chính, bác sĩ tư, giáo dục thể hiện trên thực tế thông qua những khoản tiền thưởng rất cao trong bối cảnh thị trường lao động ngày càng có sự cạnh tranh gay gắt.

- Công nghệ mới không chỉ ngày càng đòi hỏi cao hơn về kỹ năng cá nhân của người lao động (tính tự chủ, sáng tạo...) mà còn cho phép phát hiện ra chúng. Lãnh đạo công ty ngày càng đánh

giá chính xác hơn chất lượng công việc của nhân viên dưới quyền mình, điều đó cho phép mức lương giữa lãnh đạo với nhân viên (ngoài trình độ học vấn có thể nhận biết được) cũng như giữa những người lao động trở nên bớt chênh lệch.

Một số nghi ngờ liên quan đến những bất bình đẳng giữa các nhóm

Sự bất bình đẳng giữa các nhóm bộc lộ chủ yếu trong giai đoạn từ năm 1979 đến 1990, chứ không phải trong khoảng năm 1992-1993 cho đến ngày nay. Do vậy, rất khó có thể quy kết nguyên nhân cho nền kinh tế mới. Đúng hơn là phải coi đó là hệ quả của những cuộc khủng hoảng dầu mỏ, của cạnh tranh quốc tế gia tăng, và những giai đoạn suy thoái kinh tế kèm theo (mất công ăn việc làm trong khu vực công nghiệp, cải tổ công ty và chiếm lĩnh những thị trường mới để đối phó với Nhật Bản, những công việc đòi hỏi trình độ thấp mới được tạo ra trong khu vực dịch vụ). Chúng ta cũng có thể gắn thực tế này với giai đoạn hiện đại hoá của nền kinh tế Mỹ trong nửa cuối thập kỷ 80 thế kỷ XX (giai đoạn tin học hoá và tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất...), chứ không phải với giai đoạn hình thành “nền kinh tế mới” của các năm 1993 - 2000.

Phải chăng nền kinh tế mới mặc nhiên làm trầm trọng thêm những bất bình đẳng về tiền lương? Tất nhiên tồn tại xu hướng tăng nhu cầu lao động lành nghề, bởi vì ai cũng biết rằng việc sản xuất ra các sản phẩm “tiên tiến” ngày càng phát triển. Đồng thời, một số hiểu biết của con người trở nên lỗi thời, do vậy nhu cầu về lao động chuyên môn thấp giảm đi. Do vậy, về ngắn hạn có thể kết luận rằng bất bình đẳng về tiền lương là có thực. Song, mọi sự có thể thay đổi trong tương lai dài hạn. Nền kinh tế mới không chỉ dẫn đến tăng cả cung và cầu những hàng hoá và dịch vụ mới, mà còn biến công nghệ mới thành một bộ phận cấu thành của lực lượng sản xuất. Điều này giúp nâng suất lao động từng

bước tăng lên và do đó cải thiện tiền lương của những người lao động trình độ thấp. Như vậy, sự gia tăng bất bình đẳng về tiền lương có thể chỉ là một đặc trưng của thời kỳ quá độ, còn trong tương lai xa, cả lao động lành nghề lẫn lao động phổ thông đều được hưởng lợi từ sự phát triển của những công nghệ mới.

Việc vài trăm hay vài nghìn cá nhân giàu lên (được giới truyền thông thổi phồng) chỉ là một hiện tượng thứ yếu. Nếu như trên góc độ kinh tế vĩ mô thì không tồn tại những bất bình đẳng giữa các nhóm. Chỉ còn phải giải quyết vấn đề bất bình đẳng trong một nhóm (tức là giữa những cá nhân có cùng một trình độ chuyên môn). Phải chăng những bất bình đẳng đó là quá lớn? Liệu có nên cố gắng hạn chế chúng thông qua các cơ chế khuyến khích (như cổ phần ưu đãi nội bộ), kích thích sáng tạo nếu như chúng chỉ khoét sâu thêm bất bình đẳng trong một nhóm chứ không làm tăng bất bình đẳng giữa các nhóm?

Tuy nhiên, cũng cần cảnh giác với tính chất ổn định của những bất bình đẳng giữa các nhóm trong những năm 90 thế kỷ XX bởi vì chúng có thể biến tướng thành hình thức khác như những bất bình đẳng về tài sản chẳng hạn.

Sự bất bình đẳng về tài sản

Chúng ta hãy nghiên cứu những bất bình đẳng đó tại Mỹ trong vòng 10 năm gần đây. Bảng 1 cho thấy sự phân bố tài sản tính theo mức thu nhập và trình độ học vấn.

Nếu chúng ta lấy những hộ gia đình Mỹ có thu nhập trên 100.000 đôla/năm và những hộ gia đình có thu nhập dưới 100.000 đôla, ta nhận thấy tồn tại sự bất bình đẳng về tài sản trong giai đoạn gần đây (1995-1998), nhưng chỉ ở mức độ hạn chế: tài sản của các hộ trên 100.000 đôla tăng 18%, các hộ kia tăng khoảng 10%. Sự phân bố các hộ gia đình theo các nấc thang thu nhập là tương đối bình ổn từ 1989 đến 1998, với số lượng giảm tại các đối tượng thu nhập dưới 10.000 đôla (tính theo giá

đôla năm 1998, không tính trượt giá) và số lượng tăng ở đối tượng thu nhập từ 50.000 đến 100.000 đôla. Điều này khẳng định không tồn tại những bất bình đẳng về tài sản trong thập niên 90 thế kỷ XX. Cũng có thể rút ra nhận xét như vậy khi nghiên cứu phân bố tài sản theo trình độ học vấn: trình độ đại học tăng thu nhập tương đối giữa 1995-1998 (tài sản của họ tăng 46% so với 20% ở những đối tượng khác).

1. Tài sản ròng theo mức thu nhập và trình độ học vấn

Đơn vị: 1.000 đôla

Mức thu nhập	Mức tài sản trung bình				Tỷ lệ hộ gia đình			
	1989	1992	1995	1998	1989	1992	1995	1998
< 10.000	26	31	46	40	16	16	16	13
10.000 - 25.000	78	71	75	86	24	28	27	25
25.000 - 50.000	122	124	119	135	30	29	31	29
50.000 - 100.000	229	241	256	275	22	20	20	25
> 100.000	1373	1284	1728	1465	8	7	6	8
> Toàn bộ	217	200	206	282				
Trình độ học vấn								
Dưới trung học	92	76	87	79	24	20	19	16
Trung học	134	121	138	158	32	30	32	32
Đầu đại học	214	185	187	238	15	18	19	19
Có bằng đại học	417	363	362	528	29	32	30	33

Nguồn: Cục Dự trữ liên bang

2. Cơ cấu tài sản tài chính theo mức thu nhập

Đơn vị: 1.000 đôla

	Giá trị tài sản trung bình						
	Tài khoản*	Trái phiếu	Cổ phiếu**	Quỹ tương hỗ	Các loại quỹ khác	Quỹ hưu trí	Bảo hiểm nhân thọ
1995							
10.000	7	0	2	27	0	5	2
10.000 - 25.000	12	0	6	9	16	11	3
25.000 - 50.000	14	31	6	14	22	11	5
50.000 - 100.000	19	16	7	18	42	25	7
> 100.000	37	62	23	63	66	88	14
1998							
< 10.000	9	0	14	6	0	8	3
10.000 - 25.000	23	8	10	26	30	8	5
25.000 - 50.000	18	25	8	11	15	13	5
50.000 - 100.000	20	19	15	25	32	31	10
> 100.000	43	108	55	65	100	93	18

* Tài khoản tiền gửi, tài khoản tiết kiệm

** Trực tiếp mua

3. Tỷ lệ % các hộ gia đình có cổ phiếu (trực tiếp hoặc gián tiếp) và giá trị trung bình của các cổ phiếu đó theo mức thu nhập

Thu nhập	Sở hữu (%)				Chứng khoán*			
	1989	1992	1995	1998	(1.000 USD, 1998)			
	1989	1992	1995	1998	1989	1992	1995	1998
< 10.000	0	7	5	8	0	6	3	4
10.000 - 25.000	13	18	22	25	6	5	6	9
25.000 - 50.000	31	40	45	53	6	7	8	11
50.000 - 100.000	51	62	65	74	10	15	24	36
> 100.000	82	78	82	91	54	72	85	150
Tổng số	32	37	40	49	11	12	15	25

* Trong số những gia đình nắm cổ phiếu

4. Giá trị tài sản là bất động sản

Đơn vị: 1.000 đôla

Thu nhập (USD, 1998)	1995	1998	1992
< 10.000	51	64	69
10.000 - 25.000	142	76	101
25.000 - 50.000	135	124	130
50.000 - 100.000	190	160	190
> 100.000	372	347	312

5.A. Mức nợ theo mức thu nhập

Đơn vị: 1.000 đôla

Thu nhập	Tín dụng dài hạn			Tín dụng ngắn hạn			Tổng số		
	1992	1995	1998	1992	1995	1998	1992	1995	1998
< 10.000	55	32	20	2	3	2	57	35	22
10.000 - 25.000	30	48	74	5	5	3	35	53	77
25.000 - 50.000	64	77	85	5	6	7	69	83	92
50.000 - 100.000	96	111	128	7	7	9	103	118	137
> 100.000	186	148	200	13	29	19	199	177	219

5.B. Mức trả lãi suất tính trên phần trăm thu nhập

Đơn vị: %

Thu nhập (USD, 1998)	1989	1992	1995	1998
< 10.000	16	17	20	19
10.000 - 25.000	12	15	16	16
25.000 - 50.000	16	16	16	17
50.000 - 100.000	16	15	16	17
> 100.000	8	11	9	10

5.C. Tỷ lệ không có khả năng trả nợ trên phần trăm thu nhập

Đơn vị: %

Thu nhập (USD, 1998)	1989	1992	1995	1998
< 10.000	21	12	8	15
10.000 - 25.000	12	9	11	12
25.000 - 50.000	5	6	9	9
50.000 - 100.000	5	2	3	5
> 100.000	1	1	1	2

Bảng 2 cho thấy sự thay đổi giữa năm 1995 và 1998 của giá trị tài sản tài chính theo từng loại tài sản và từng mức thu nhập.

Ta nhận thấy rằng những chênh lệch về tài sản:

- Không tăng lên đối với tiền bảo hiểm nhân thọ, Quỹ hưu trí, Quỹ kinh doanh chứng khoán tập thể, và tiền gửi ngân hàng.
- Tăng lên đối với tài sản là cổ phiếu, trái phiếu hay các “chứng khoán” khác...

Bảng 3 cho thấy rằng trên thực tế, chỉ có các gia đình có thu nhập trên 50.000 đôla/năm mới có một tài sản cổ phiếu rõ ràng. 50% số gia đình thu nhập từ 25.000 đến 50.000 đôla cũng có cổ phiếu, nhưng nếu có thì họ chỉ có giá trị rất thấp, không quá 10.000 đôla. Không như người ta tưởng, sở hữu cổ phiếu hoàn toàn không phải là hiện tượng phổ biến ở Mỹ. Năm 1998, số gia đình thu nhập cao nhất chiếm 8%, nhưng lại nắm giữ tới 88% tổng số cổ phiếu (trực tiếp và gián tiếp).

Bảng 4 cho thấy thực trạng sở hữu bất động sản. Có thể rút ra hai kết luận thú vị:

- Sở hữu tài sản cố định được phân bổ một cách đồng đều hơn là tài sản tài chính: các hộ gia đình có thu nhập từ 10.000 đôla đến 25.000 đôla có tài sản cố định trị giá từ 142.000 đôla trở lên. Mức này là rất cao so với thu nhập.

- Dường như xuất hiện những bất bình đẳng về loại hình tài sản này trong khoảng thời gian từ năm 1992 đến 1998.

Cuối cùng, bảng 5 A/B/C cho thấy mức độ nợ nần của các hộ gia đình. Không nhận thấy những dấu hiệu gia tăng khác biệt có thể dưới hình thức tăng cường khả năng đi vay của những gia đình giàu có nhất, gắn liền với mức tăng giá trị tài sản tín phiếu mà họ nắm giữ. Ta nhận thấy nợ của tầng lớp trung và hạ lưu tăng lên, cùng với sự bần cùng hoá của những người nghèo nhất (tính theo tỷ trọng trả lãi tín dụng hay tỷ lệ không có khả năng trả nợ). Điều này khiến cho họ khó khăn hơn khi tiếp cận các nguồn tín dụng mới (nhưng điều này không liên quan trực tiếp

đến vấn đề chúng ta đang xem xét).

Nói tóm lại, liên quan đến những bất bình đẳng về tài sản, người ta chứng kiến hiện tượng tài sản của người Mỹ có thu nhập cao nhất tăng lên, nhất là những người có trình độ học vấn cao. Hiện tượng này cũng chỉ xuất hiện gần đây (1995-1998) và xuất phát từ việc giá cổ phiếu tăng lên trong bối cảnh tình hình sở hữu cổ phiếu được tập trung cao độ. Tuy nhiên, khó có thể khẳng định rằng mối liên hệ với nền kinh tế mới có khả năng:

- Xuất phát từ việc giá cổ phiếu tăng lên.
- Hoặc nhìn từ góc độ liên quan trực tiếp đến cách đặt vấn đề của chúng ta, xuất phát từ việc những lao động trình độ cao được thay thế một phần lương dưới hình thức cổ phần công ty.

Tổng quát lại, cần thấy rằng tình hình thực tế còn phức tạp hơn nhiều so với những phân tích nêu trên. Những bất bình đẳng xuất phát từ trình độ học vấn khác nhau đã không tăng quá mạnh trong giai đoạn nền kinh tế mới và hoàn toàn không chắc chắn rằng điều đó được thay thế bằng những bất bình đẳng về tài sản, bởi vì điều này chỉ đơn thuần xuất phát từ việc giá cổ phiếu tăng lên. Nếu như giá cổ phiếu tăng bắt nguồn từ nền kinh tế mới, thì rõ cuộc mối liên hệ giữa nền kinh tế này với tình trạng bất bình đẳng gia tăng chỉ là gián tiếp.

Loại bất bình đẳng tồn tại là những bất bình đẳng trong một nhóm, giữa những cá nhân có cùng một trình độ học vấn. Điều này giúp chúng ta một số hướng suy nghĩ. Trình độ văn hoá ban đầu ít quan trọng hơn so với điều người ta vẫn thường nói, nhưng khả năng ứng phó, sáng tạo, linh hoạt trở nên rất quan trọng và cần sử dụng chính những tiêu chuẩn đó để so sánh các hệ thống giáo dục.

Cũng vậy, đào tạo liên tục, nâng cao tay nghề chắc sẽ đóng một vai trò ngày càng cao hơn trong nền kinh tế mới so với đào tạo ban đầu. Đây cũng là một hướng nghiên cứu thú vị.

Bài nghiên cứu bổ sung G

Sự phân hoá của nền kinh tế mới

Reza Lahidji

Cán bộ chuyên trách tại Ủy ban Kế hoạch nhà nước

Lời mở đầu

Một đặc trưng quan trọng của “nền kinh tế mới” là sự đa dạng của các tình huống, đặc biệt trên thị trường lao động và hàng hoá. Do vậy, nếu chỉ thực hiện phân tích kinh tế ở tầm vĩ mô sẽ là không đầy đủ. Còn nếu chỉ nghiên cứu ở tầm vi mô, sẽ dẫn đến nguy cơ chỉ liệt kê các trường hợp mà không rút ra được những nguyên tắc, bài học chung. Chính vì thế, cần có một hình thức phân tích trung gian nằm giữa nghiên cứu vi mô và vĩ mô, đó là phương pháp nghiên cứu theo từng ngành hoạt động. Phương pháp này đã được nhiều nhà kinh tế sử dụng như Corrado và Slifman (1999), Gullickson và Harper (1999) và Jorgenson và Stiroh (2000) để nghiên cứu những đóng góp của các yếu tố sản xuất và năng suất trong sự phát triển ở Mỹ.

Bài viết này không phải nhằm mục đích làm lại công việc mang tính thống kê hay phương pháp luận của các nghiên cứu nêu trên, mà dựa trên cơ sở kết quả của chúng và trên cơ sở bổ

sung thêm một số phân tích để xây dựng một vài bài học có cơ sở vững chắc về sự phát triển của nền kinh tế Mỹ. Phần thứ nhất của bài viết sẽ tập trung phân tích những thay đổi về lao động, vốn và năng suất lao động trong từng ngành kinh tế trong một thời gian dài, việc này sẽ cho phép tìm ra những yếu tố lý giải những mâu thuẫn của năng suất, và phân tích một cách chi tiết hơn thành công của Mỹ trong lĩnh vực việc làm. Phần thứ hai sẽ đề cập các phương thức hình thành giá cả và phân chia giá trị gia tăng của từng ngành, qua đó nêu lên một vài khía cạnh của sự phân hoá trong nền kinh tế. Trong phần thứ ba, chúng ta sẽ nghiên cứu về những hậu quả của sự gián đoạn của nền kinh tế Mỹ vào năm 1995, do sự phát triển của “nền kinh tế mới”. Cuối cùng, chúng ta sẽ cùng xem xét những thay đổi diễn ra ở Mỹ và ở Pháp giống nhau đến mức độ nào.

Phân tích hiệu suất và việc làm theo từng ngành trong thời gian 20 năm (1977 - 1997) tại Mỹ

Phương pháp nghiên cứu của bài viết này là tiến hành phân tích ở “hai cấp độ số” (của hai giai đoạn) *Bảng phân loại chuẩn các ngành công nghiệp* của Mỹ (bao gồm 60 ngành hoạt động độc lập) và so sánh với *Danh mục các ngành NAP* của Pháp⁶⁶. Trong phần thứ nhất này, chúng ta sẽ phân tích các yếu tố về hiệu suất và việc làm trong một thời gian dài (1977-1997), được chia thành hai giai đoạn nhỏ không hoàn toàn phụ thuộc vào những thay đổi mang tính chu kỳ (xem Phụ lục 1).

Những thay đổi của hiệu suất và việc làm trong từng ngành

66. Cả hai nước đều đã thay đổi danh mục trong những năm gần đây, nhưng nhìn chung, những dữ liệu được sử dụng trong các phần I, II, IV đều không có trong các danh mục mới vào thời điểm tiến hành nghiên cứu (xem Phụ lục 1). Trong phần III, bài viết có sử dụng một số ngành trong danh mục mới của Mỹ để minh họa.

đường như có mối quan hệ hết sức chặt chẽ với nhau, theo tỉ lệ nghịch: nhìn chung, ngành nào có hiệu suất tăng càng cao, thì ngành đó tạo ra càng ít việc làm (xem Biểu đồ 1 và 2 trong phần Phụ lục)⁶⁷. Sự thay đổi của hiệu suất không phải lúc nào cũng do sự thay đổi của chỉ số “vốn trên đầu người”: thực tế, một số ngành đã đạt được mức tăng về hiệu suất vượt xa so với mức tăng chỉ số vốn trên đầu người, điều này báo hiệu sự tăng *hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất* (PGF) trong khi ở một số ngành khác PGF lại giảm, thậm chí giảm mạnh (Biểu đồ 3 và 4). Chúng ta nên lưu ý là xu thế vốn thay thế cho lao động đã chậm hơn ở giai đoạn 1987-1997 so với 10 năm trước đó, đặc biệt trong ngành công nghiệp. Tỉ lệ các thiết bị tin học có tốc độ xuống giá nhanh tăng lên trong cơ cấu đầu tư là lý do giải thích tại sao dự trữ vốn cuối cùng đã tăng chậm hơn trong giai đoạn này. Tuy nhiên, chúng ta sẽ thấy rõ hơn trong các phần sau, chỉ số vốn trên đầu người đã tăng trở lại đáng kể.

Nhìn một cách tổng quát, nếu gộp chung tất cả các ngành kinh tế, chúng ta sẽ nhận thấy:

- Dù có một vài trường hợp ngoại lệ (khai thác dầu khí trong thời kỳ 1977-1986, và khai thác quặng kim loại trong giai đoạn 1987-1997), sản xuất nông nghiệp và các ngành khai thác nhìn chung là những ngành có tỉ lệ vốn thay thế lao động cao, năng suất tăng mạnh, và số lượng công ăn việc làm giảm mạnh;

- Các ngành công nghiệp sản xuất, nói một cách tương đối, có chỉ số vốn trên đầu người tăng (nhất là trong giai đoạn 1987-1997), mức tăng năng suất cao, còn việc làm không tăng. Tuy nhiên, trong giai đoạn này, năng suất thay đổi không đồng nhất giữa các ngành, với hai thái cực: một bên là hai ngành sản xuất thiết bị xử lý thông tin (máy

67. Điều này không hẳn có nghĩa là việc tăng hiệu suất trong một ngành hoạt động có tác động tiêu cực đến tình hình công ăn việc làm của cả nền kinh tế.

móc, thiết bị công nghiệp bao gồm máy tính, các thiết bị điện và điện tử trong đó có các linh kiện của máy tính) và bên kia là các ngành sản xuất “truyền thống”, đặc biệt là ngành xuất bản, sản xuất thiết bị đo lường, công nghiệp gỗ⁶⁸. Trong trường hợp hai ngành công nghiệp đầu tiên, người ta đều cho rằng tiến bộ kỹ thuật trong công nghiệp bán dẫn (định luật Mo) đã có tác động liên tục, nhanh chóng và tích cực đến ngành sản xuất máy tính, làm cho hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất trong hai ngành này tăng mạnh (Triplett, 1996);

- Lĩnh vực thương mại vừa có mức tăng hiệu suất cao vừa tạo ra nhiều công ăn việc làm. Trong hoạt động bán lẻ, số việc làm tăng mạnh hơn; còn trong hoạt động bán sỉ, hiệu suất tăng cao hơn. Cần lưu ý rằng từ cuối những năm 80 thế kỷ XX, cơ cấu tổ chức của hoạt động bán buôn đã bị xáo trộn do sự phát triển của công nghệ thông tin;

- Đối với các hoạt động dịch vụ nói chung, bao gồm cả dịch vụ nông nghiệp, các dịch vụ khác (dịch vụ cho cá nhân, cho doanh nghiệp, dịch vụ xã hội giải trí, dịch vụ y tế) và ngành vận tải (trừ vận tải đường sắt), chỉ số vốn trên đầu người và hiệu suất nhìn chung không tăng, thậm chí giảm; nhưng rất nhiều công ăn việc làm lại được tạo ra trong các ngành này;

- Cuối cùng, các ngành dịch vụ công cộng (nước, khí, điện, viễn thông) và tài chính chuyển từ thời kỳ sử dụng nhiều lao động (với chỉ số vốn trên đầu người thấp và năng suất thấp) ở giai đoạn 1977-1986 sang thời kỳ sử dụng nhiều vốn (với chỉ số vốn trên đầu người và năng suất tăng) ở giai đoạn 1987-1997. Thay đổi này là do có sự dỡ bỏ các

68. Askenazy (1999) cũng có một sự phân biệt tương tự trong ngành công nghiệp sản xuất của Mỹ: giữa các ngành có hiệu suất tăng cao và các ngành có hiệu suất giảm chân tại chỗ và cho thấy tình hình này là do các ngành thứ nhất có những phương thức tổ chức mới trong những năm 80 thế kỷ XX.

quy định trong phần lớn các ngành hoạt động này, khiến cho các điều kiện thị trường có nhiều thay đổi trong những năm 80 thế kỷ XX.

Nếu xem xét những thay đổi về hiệu suất và việc làm theo tỷ trọng của từng ngành để đánh giá sự đóng góp của từng ngành vào những thay đổi của toàn bộ nền kinh tế (Biểu đồ 5 và 6) thì hình như mức gia tăng của việc làm từ 20 năm trở lại đây tập trung ở các ngành dịch vụ có hiệu suất tăng thấp hoặc giảm, đó là các ngành: thương mại bán lẻ, dịch vụ cho các doanh nghiệp, dịch vụ y tế. Hiệu suất tăng trở lại trong những năm 90 thế kỷ XX chủ yếu là do ba ngành không thực sự tạo thêm việc làm là: sản xuất máy móc và thiết bị công nghiệp, thiết bị điện và điện tử, và bán sỉ.

Sự phân cực trong nền kinh tế Mỹ

Sự phân cực dần dần của nền kinh tế giữa các ngành thực sự tạo ra việc làm và các ngành có hiệu suất tăng đã có tác động mạnh đến sự phân bổ thu nhập.

Những thay đổi của mức lương trung bình trong mỗi ngành dường như không liên quan gì đến những thay đổi về năng suất. Trong giai đoạn 1977-1986 (Biểu đồ 7), điều đó đúng một phần đối với một số ngành dịch vụ và các ngành có quy định quản lý hết sức chặt chẽ. Trong các ngành này, mức tăng hiệu suất thấp không ảnh hưởng đến mức lương do cơ chế giải quyết các cuộc đàm phán về lương mang tính tập trung. Điều này không còn đúng trong giai đoạn 1987-1997 (Biểu đồ 8), lúc đó, ngược lại, các ngành có mức tăng hiệu suất cao lại có mức lương tăng tương đối thấp.

Cũng trong thời gian đó, ở hầu hết các ngành kinh tế, chi phí lương/đơn vị sản phẩm là yếu tố chính để xác định giá bán, với độ co giãn gần xấp xỉ 1 (Biểu đồ 9 và 10). Chính vì thế, sự phân chia giá trị gia tăng trong phần lớn các ngành đều bị sai lệch.

Trong giai đoạn 1977-1986 (Biểu đồ 11), chúng ta có thể phân biệt các ngành sản xuất có mức tăng năng suất cao và cùng với nó là mức lương giảm với các ngành dịch vụ và các ngành được quản lý chặt chẽ bằng các quy định là các ngành có năng suất giảm nhưng mức lương lại tăng. Trong giai đoạn 1987-1997, sự khác biệt này càng được thể hiện rõ, giữa một bên là các ngành công nghiệp “hiện đại” và các ngành được tự do hoá, với bên kia là ngành công nghiệp “chậm phát triển” và các ngành dịch vụ. Trong khi các ngành thuộc loại hai này khó khăn lắm mới tránh được việc phải tăng tỷ trọng lương trong cơ cấu giá trị gia tăng, thì các ngành thuộc loại một lại giảm được tỉ trọng này một cách đáng kể (Biểu đồ 12).

Như vậy, sự ổn định bề ngoài của việc phân chia giá trị gia tăng trong nền kinh tế Mỹ ẩn chứa một sự khác biệt lớn giữa các ngành có tỷ trọng lương tăng lên và các ngành có tỷ trọng này giảm. Có thể lấy ví dụ sau để minh hoạ: tỷ trọng lương đã giảm 10 điểm trong ngành công nghiệp sản xuất từ đầu những năm 80 thế kỷ XX (Biểu đồ 13). Mức giảm này quá lớn nên không thể giải thích đó là do xuất hiện những hình thức thu nhập khác ngoài lương (ví dụ như cổ phiếu ưu đãi nội bộ).

Tóm lại, những thay đổi về việc làm, năng suất lao động trên đơn vị thời gian và vốn đã cho phép phác thảo nên hai nhóm ngành trong nền kinh tế Mỹ: nhóm ngành “thứ nhất” bao gồm ngành sản xuất, các hoạt động truyền thống đã được cơ cấu lại hoàn toàn (sản xuất nông nghiệp, các hoạt động khai thác), và các ngành dịch vụ được tự do hoá trong những năm 80 thế kỷ XX (viễn thông, điện, nước, tài chính) và thương mại bán buôn; nhóm ngành “thứ hai” bao gồm ngành xây dựng, các ngành dịch vụ khác, vận tải, và bán lẻ. Trong vòng 15 năm trở lại đây, nhóm ngành thứ hai, do mức tăng hiệu suất thấp đã có tình trạng lệch lạc về chi phí lao động trên một đơn vị sản phẩm. Mặc dù nhóm ngành thứ hai chấp nhận một mức lợi nhuận giảm, nhưng giá thành sản xuất của nhóm ngành này vẫn tăng nhanh hơn so với nhóm ngành thứ nhất (Biểu đồ 14).

Phân đóng góp của nhóm ngành thứ hai cho việc làm và giá trị gia tăng về mặt giá trị, có xu thế tăng. Ngược lại, đóng góp của nhóm ngành này vào giá trị gia tăng, về mặt số lượng, gần như là ổn định (Biểu đồ 15). Vì thế, theo sơ đồ về sự phát triển không cân đối giữa hai nhóm ngành mà Baumol đã phân tích (1967) thì ngay cả các ngành không có dấu hiệu tăng trưởng nhưng vẫn cứ tiếp tục được đầu tư thêm⁶⁹.

Sự phát triển của nhóm ngành có mức tăng hiệu suất thấp tất nhiên được thể hiện bằng sự chững lại của toàn bộ nền kinh tế. Chúng ta hãy cùng xem xét trong những thay đổi về hiệu suất của toàn bộ nền kinh tế (mức độ tổng hợp), yếu tố “nội tại” (*intra*) nảy sinh từ những thay đổi của các ngành có cơ cấu ổn định và yếu tố “liên ngành” (*inter*) xuất phát từ thay đổi cơ cấu giữa các ngành (Phụ lục 2). Chúng ta nhận thấy rằng yếu tố thứ hai luôn có tác động tiêu cực từ đầu những năm 80 thế kỷ XX (Biểu đồ 16). Vì thế, việc phân bổ lại lao động theo ngành do thay đổi cơ cấu giữa các ngành đã làm cho mức tăng hiệu suất của cả nền kinh tế Mỹ giảm đi 0,5 điểm/năm trong vòng 20 năm gần đây.

Tóm lại, nền kinh tế Mỹ được đặc trưng bởi một “sự phân hoá” ngày càng rõ nét từ đầu thập kỷ 80 đến giữa thập kỷ 90 thế kỷ XX. Sự phân hoá kinh tế ở đây có nghĩa là sự cùng tồn tại hai nhóm ngành có xu hướng tăng hiệu suất khác nhau trong một nền kinh tế. Sự khác nhau về mức tăng năng suất, ngoài những hậu quả đã mô tả ở trên, còn có thể làm cho sự bất bình đẳng trong xã hội ngày càng tăng. Ở Mỹ, mức lương trung bình của

69. Mô hình phát triển mất cân đối giữa hai nhóm ngành của Baumol (1967) đã được Baumol, Batey Blackman và Wolff (1985) bổ sung thêm, với việc phân biệt thêm nhóm ngành chậm phát triển theo quy luật tiệm cận. Các ngành này có đầu vào một phần là sản phẩm của các ngành “phát triển năng động” và một phần là sản phẩm của các ngành “tri trệ”. Cũng như toàn bộ nền kinh tế, các ngành tri trệ chiếm một tỉ trọng ngày càng tăng trong chi phí của toàn bộ nhóm ngành thứ ba này và vì thế làm cho cả nhóm ngành trở thành chậm phát triển. Cần phải ghi nhớ rằng việc sắp xếp lại một số lượng lớn các doanh nghiệp công nghiệp trong 15 năm gần đây một phần chính là việc loại bỏ các yếu tố “tri trệ” để tìm cách giảm chi phí.

nhóm ngành thứ hai thấp hơn rất nhiều so với nhóm ngành thứ nhất năm 1997 (ví dụ: trong khi lương trung bình thu nhập trước thuế của các nhân viên làm việc trong ngành thương mại bán lẻ là 18.600 đôla năm 1997, thì mức lương của ngành sản xuất là 46.800 đôla). Vì những thay đổi của mức lương trung bình trong nhóm ngành thứ hai cũng thấp hơn nhóm ngành thứ nhất, cho dù xu thế điều chỉnh lương lan từ ngành này sang ngành khác như đã nêu ở trên, nên chênh lệch thu nhập giữa các ngành càng tăng lên⁷⁰.

Sự gián đoạn năm 1995

Tuy nhiên những thay đổi kinh tế trong những năm gần đây đã đánh dấu một số thay đổi so với sơ đồ nêu trên. Nói chung, mọi người đều nhất trí cho rằng năm 1995 có thể đã đánh dấu một bước ngoặt về thay đổi cơ cấu kinh tế Mỹ, vì từ thời điểm đó trở đi, người ta nhận thấy sự gia tăng mạnh của *hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất* (Oliner và Sichel, 2000). Sự gián đoạn này tất nhiên có nguồn gốc từ sự phát triển của công nghệ thông tin và do những kết quả kỳ diệu của giai đoạn đầu tư và tổ chức lại diễn ra song song với sự phát triển này.

Từ năm 1995 đến năm 1999, chỉ số vốn trên đầu người đã tăng mạnh hơn so với cả giai đoạn 1987-97, và trở lại mức tăng trung bình của giai đoạn 1977-86. Chỉ số này tăng khá nhanh ở các ngành sản xuất, đặc biệt là ngành sản xuất thiết bị gắn với công nghệ thông tin. Nhưng mức tăng của chỉ số này còn lớn hơn

70. Cũng phải thừa nhận rằng chỉ một phần nhỏ (khoảng 20%) những bất bình đẳng có nguồn gốc từ những thay đổi mang tính liên ngành, còn phần lớn đều xuất phát từ những bất bình đẳng trong nội bộ mỗi ngành. Tuy nhiên, cũng phải lưu ý là những nghiên cứu là cơ sở đưa ra kết quả này, đặc biệt là nghiên cứu của Berman, Bound và Griliches (1997) thường có một phạm vi áp dụng hạn chế trong các ngành sản xuất. Trong các ngành này, khoảng cách về thay đổi hiệu suất thấp hơn nhiều so với mức trung bình của nền kinh tế.

trong các ngành chủ yếu sử dụng công nghệ thông tin, như truyền thông (đặc biệt là ngành phát thanh và truyền hình), giáo dục, bán sỉ, và ngân hàng đầu tư. Chỉ số này cũng tăng ở các ngành từ trước đến nay rất ít tăng như xây dựng, vận tải (đặc biệt là vận tải đường bộ, kho bãi và dịch vụ vận tải). Các ngành còn lại (bán lẻ, y tế, sửa chữa, dịch vụ liên quan đến ô tô), nếu chỉ số vốn trên đầu người không tăng nhanh, thì chỉ ít cũng được duy trì ở mức tương đối cao.

Những thay đổi về biên chế lao động và năng suất lao động cũng có những sắc thái mới và hơn nữa không phải lúc nào cũng cùng chiều với chỉ số vốn trên đầu người. Việc làm không được tạo thêm trong các ngành sản xuất, còn mức tăng hiệu suất vẫn tiếp tục xu hướng của nửa đầu thập kỷ 90 thế kỷ XX. Hai ngành sản xuất trang thiết bị liên quan đến công nghệ thông tin có số lao động tăng lên so với toàn bộ giai đoạn 1987-1997 nhưng không tăng nhiều. Các ngành tạo ra nhiều việc làm là các ngành có trình độ chuyên môn cao (truyền thông, kỹ sư, tài chính, dịch vụ tin học, bán sỉ) và cả các ngành có trình độ thấp (xây dựng, vận tải đường bộ và lưu kho, bán lẻ)⁷¹. Trong nhóm ngành thứ nhất, việc làm tăng mạnh và hiệu suất cũng tăng cao dù có một vài ngoại lệ: truyền thông (phát thanh, truyền hình), dịch vụ tài chính (ngân hàng đầu tư), dịch vụ pháp luật. Trong nhóm ngành thứ hai, hiệu suất không tăng trong một số trường hợp (xây dựng, y tế, dịch vụ xã hội) nhưng lại tăng đáng kể trong ngành vận tải, đặc biệt vận tải đường bộ, lưu kho, và bán lẻ.

Những thay đổi này, tất nhiên, cần phải được khẳng định lại vì chúng có thể chịu nhiều ảnh hưởng của bối cảnh hết sức đặc biệt của nước Mỹ sau năm 1995. Dù có thái độ thận trọng như vậy nhưng chúng ta vẫn có thể đưa ra một nhận định tạm thời. Tích lũy vốn đã tăng mạnh và xu thế tăng hiệu suất đã từ các

71. Ở đây người ta nhận thấy một điều: Thập kỷ 90 là thập kỷ mà việc làm được tạo ra ở cả hai cực: ở các ngành có lương thấp, trình độ chuyên môn thấp và ở các ngành có lương cao, trình độ chuyên môn cao.

ngành sản xuất công nghệ thông tin lan sang một số ngành sử dụng công nghệ này. Tuy nhiên, mức tăng hiệu suất vẫn thấp một cách khó hiểu trong các ngành khác. Việc làm được tạo ra nhiều hơn ở cả những ngành đòi hỏi trình độ tay nghề cao và những ngành chỉ yêu cầu lao động tay nghề thấp, nhưng trái với xu thế của 20 năm qua, các ngành sử dụng nhiều lao động không có tay nghề đã ghi nhận những tiến bộ đáng kể về hiệu suất. Theo logic của nhận định này, dường như chênh lệch về lương đã bị hạn chế nhờ mức lương của những người có thu nhập thấp nhất được cải thiện đáng kể (Ilg và Haugen, 2000)⁷².

Như vậy, khẳng định của Gordon (1999) cho rằng hiện tượng hiệu suất tăng do sự phát triển của công nghệ thông tin tập trung ở các ngành sản xuất của công nghệ thông tin có lẽ là hơi quá (Jorgenson và Stiroh, 2000). Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại các ngành sử dụng công nghệ thông tin mà hiệu suất không hề được cải thiện. Câu trả lời có vẻ hợp lý nhất cho "hiện tượng này" có lẽ chính là các số liệu thống kê sản xuất (về mặt số lượng) của các ngành này thiếu chính xác, dẫn đến việc đánh giá quá thấp mức tăng hiệu suất của chúng (Corado và Slifman, 1999). Đó là trường hợp các ngân hàng đầu tư, ngành phát thanh và truyền hình hay các dịch vụ pháp luật.

Câu hỏi thứ hai được đặt ra từ nhận định trên liên quan đến việc cải thiện hiệu suất trong các ngành tạo ra việc làm có tay nghề thấp: Liệu tiến bộ kỹ thuật có cho phép xóa bỏ tình trạng phân cực của nền kinh tế không? Điều này dường như là trường hợp của ngành vận tải đường bộ và bán lẻ. Để có thể trả lời cho câu hỏi này, chúng ta cùng làm một phân tích ngắn gọn về những thay đổi đang diễn ra trong hoạt động bán lẻ. Hơn một nửa số việc làm được tạo ra trong lĩnh vực này trong khoảng thời gian 1995-1999 (890.000 trong tổng số 1,6 triệu việc làm) tập trung ở

72. Kết quả này tuy vậy chỉ liên quan đến lương thuần túy chứ không phải tổng thu nhập. Đối với tổng thu nhập, khoảng cách có thể gia tăng do sự phát triển nhanh chóng của các hình thức thu nhập ngoài lương như cổ phiếu ưu đãi nội bộ.

ba ngành: kinh doanh nhà hàng, cửa hàng bán thực phẩm và bán xe hơi, là ba ngành có hiệu suất giảm trong thời gian này. Các ngành bán lẻ khác, như các cửa hàng lớn, có hiệu suất được cải thiện nhưng lại tạo ít việc làm, đó là cái giá phải trả để tăng hiệu suất. Chỉ có một ngoại lệ: kinh doanh thiết bị gia dụng, do nhu cầu các sản phẩm công nghệ mới tăng mạnh, vừa tăng được hiệu suất vừa tạo được nhiều việc làm.

Trong ví dụ trên, các công nghệ mới dường như đã đưa đến sự phát triển của các lĩnh vực hoạt động mới, cho phép tổ chức lại và hiện đại hoá một số ngành kinh tế cũ, nhưng lại gạt ra ngoài lề những ngành kinh tế không có đủ nguồn lực lao động, vốn, hay khả năng tái cơ cấu để mang lại lợi ích.

Để có được một sự phân tích có cơ sở vững chắc về toàn bộ nền kinh tế Mỹ, cần phải lưu ý tới tính đa dạng này ở từng cấp độ hết sức chi tiết của danh mục (trong trường hợp các ngành dịch vụ, xem Meisenheimer, 1998).

Phải chăng nước Pháp đi theo vết xe của Mỹ?

Khi so sánh những thay đổi về hiệu suất và việc làm ở Pháp (Biểu đồ 17 và 18) và ở Mỹ, có ba nhận xét được đưa ra:

- Các ngành nông nghiệp và sản xuất nhiên liệu ở Pháp cũng có đặc trưng giống như ở Mỹ là hiệu suất tăng mạnh, nhưng sau Mỹ một thời gian. Tác động tiêu cực của ngành nông nghiệp đối với việc làm mang tính quyết định trong những năm 80 cũng như 90 thế kỷ XX.

- Hiệu suất lao động ở Pháp không tăng nhanh như ở Mỹ trong đa số các ngành công nghiệp sản xuất, viễn thông hay dịch vụ tài chính. Nếu các ngành này ở Pháp tạo ít việc làm hơn ở Mỹ trong thập niên 90 thế kỷ XX, đó chủ yếu là do thâm hụt tăng trưởng;

- Các ngành dịch vụ tạo việc làm và có mức tăng hiệu suất thấp phát triển mạnh ở Pháp, nhưng vẫn không bằng

được ở Mỹ. Sự chênh lệch đặc biệt đáng chú ý ở hoạt động bán lẻ và một số dịch vụ cho cá nhân. Tuy nhiên, hiệu suất lao động đã giảm đáng kể trong một vài ngành này trong những năm 90 thế kỷ XX.

Phân tích này khẳng định một lần nữa rằng thành tựu trong lĩnh vực tạo việc làm ở Pháp kém hơn ở Mỹ một phần lớn là do ở Pháp có ít các ngành dịch vụ là những ngành có hiệu suất rất thấp (Piketty, 1997). Sự phát triển của các ngành này trong thập niên trước, song song với việc giảm biên chế ở mức thấp nhất của các ngành sản xuất là nguyên nhân khiến cho việc làm tăng mạnh ở Pháp (Biểu đồ 19 và 20).

Cuối cùng, phải lưu ý rằng quan hệ nghịch đảo giữa việc làm và hiệu suất được thể hiện rõ nét trong giai đoạn 1987-1997: Cho đến giữa những năm 80 thế kỷ XX, việc làm vẫn được tạo ra nhiều nhất trong các ngành sinh lời nhiều nhất của nền kinh tế Pháp, khiến cho yếu tố tác động “liên ngành” làm tăng hiệu suất chung của nền kinh tế. Nhưng trong nửa sau thập niên 80 thế kỷ XX, yếu tố này lại làm giảm hiệu suất chung (Biểu đồ 21), ngay ở thời điểm mà phần đóng góp của việc làm vào sự tăng trưởng bắt đầu tăng (Duchêne và Jacquot, 1999). Sự thay đổi này giải thích tại sao hiệu suất lao động giảm trung bình xấp xỉ 1 điểm từ đầu những năm 70 thế kỷ XX đến nay.

Nếu phân các ngành kinh tế ở Pháp theo hai nhóm ngành “thứ nhất” và “thứ hai” theo tiêu chuẩn như ở Mỹ, chúng ta sẽ thấy rằng ở Pháp, nhóm ngành thứ hai có phần đóng góp vào việc làm và giá trị gia tăng (về mặt giá trị) tăng lên, còn đóng góp vào giá trị gia tăng về mặt số lượng giảm xuống (Biểu đồ 12).

Như vậy, trong nền kinh tế Pháp cũng diễn ra một sự phân hoá tương tự như nền kinh tế Mỹ nhưng chậm hơn 10 năm, tức là từ thời điểm mà tình hình việc làm bắt đầu được cải thiện. Tuy nhiên, nhận định này chưa hoàn chỉnh do chưa có sự nghiên cứu các giai đoạn trước và thiếu một số dữ kiện, vì thế cần phải tiếp tục nghiên cứu sâu hơn.

Kết luận

Tình trạng phân hoá “hiện đại” trong các nền kinh tế phát triển có nhiều điểm chung, đều trải qua giai đoạn công nghiệp hoá nền kinh tế chủ yếu là nông nghiệp, giai đoạn đã từng là chủ đề của nhiều nghiên cứu lý thuyết trong những năm 1950-1960⁷³. Trong một nền kinh tế như thế, những sự bất bình đẳng về lương gia tăng, bất lợi cho người lao động trong ngành kinh tế truyền thống (nông nghiệp). Do tác động của khoảng cách về thu nhập, cung lao động di chuyển sang nhóm ngành công nghệ phát triển (công nghiệp). Nhờ sự di chuyển này của lao động và mức tăng hiệu suất cao nên ngành công nghiệp đã phát triển, trong khi quy mô của ngành truyền thống lại bị thu hẹp. Ngày càng có nhiều người được hưởng mức thu nhập tương đối cao của ngành công nghiệp trong khi chênh lệch về mức lương giữa nông nghiệp và công nghiệp dần dần ổn định. Và khi đó, sự bất bình đẳng giảm dần và tình trạng phân cực biến mất.

Nhưng sự tái cân bằng này dường như đang bị cản trở. Khác với những gì diễn ra trong quá khứ, những biến động gần đây của các nền kinh tế phát triển làm cho các cá nhân ngày càng bị phân hoá⁷⁴. Nhân công không có tay nghề quá đông và họ không thể tìm được việc làm trong các ngành hoạt động mới, và buộc phải tìm kiếm việc làm trong các ngành truyền thống (Blanchet, 1993). Đó là vì ở Pháp cũng như ở Mỹ, ngành tập trung nhiều vốn nhất và có hiệu suất tăng cao nhất, dù các loại giá cả có liên quan giảm và có mức chênh lệch lớn về lương một

73. Xem Ranis (1999) phần giới thiệu tổng hợp về các vấn đề liên quan đến thừa lao động và xem Kuznet về thay đổi của tình hình bất bình đẳng về thu nhập.

74. Việc phân tích vai trò tương đối của những thay đổi kỹ thuật và tổ chức, của thương mại quốc tế trong những thay đổi bất lợi cho lao động không có tay nghề trong các nền kinh tế phát triển đã là chủ đề của nhiều tác phẩm trong những năm vừa qua. Trong số đó, có một tập chí gần đây của Aghion, Caroli và Garcia-Penelisa (1999).

cách có lợi, cũng không thể có tốc độ tăng trưởng cao đủ để thu hút tất cả lao động cho mình.

Sự phát triển của các ngành công nghệ thông tin mới dường như đã làm thay đổi một phần tình hình này. Khi sự tăng hiệu suất dịch chuyển từ các ngành sản xuất sang các ngành sử dụng các công nghệ mới, tích lũy vốn tăng, và các hoạt động được tổ chức lại, thì một số ngành trước đây chậm phát triển, giờ đây dường như đang tìm cách bắt kịp với các ngành phát triển. Tuy nhiên, dường như cho đến nay, phần lớn các ngành trì trệ trước đây vẫn chưa bắt kịp được nhịp độ phát triển. Đối với những ngành này, sự phân cực sẽ có nguy cơ gia tăng vì hiệu suất của các ngành công nghệ sẽ phải tăng lên.

Phụ lục 1

Các dữ liệu

Các dữ liệu sử dụng được lấy từ tài liệu kế toán quốc gia của Mỹ (Phòng Phân tích kinh tế) và của Pháp (Viện Thống kê và nghiên cứu kinh tế quốc gia INSEE). Đối với các yếu tố việc làm, hiệu suất, vốn, lương và giá, nghiên cứu lần lượt sử dụng các số liệu về: tổng số lượng việc làm, tổng mức giá trị gia tăng (*gross product originating ở Mỹ*) của một việc làm, tích lũy vốn không phải của các tác nhân sở tại, mức lương trung bình và số liệu về mức giảm giá trị gia tăng. Các dữ liệu về vốn và tài khoản kinh doanh theo từng ngành của Pháp không được sử dụng vì chưa có vào thời điểm tiến hành nghiên cứu.

Số lượng các ngành hoạt động được nghiên cứu là 60 đối với Mỹ và 41 đối với Pháp, nhưng trong đó phải loại trừ hai ngành: cho thuê bất động sản (vì việc đưa số liệu của ngành này có thể làm cho tính toán về vốn trên đầu người sử dụng bị sai lệch) và hành chính công. Như vậy, thực tế số ngành nghiên cứu chỉ là 58 đối với Mỹ và 39 đối với Pháp; sự tổng hợp các ngành này (thể hiện trong những thay đổi tổng hợp) là bức tranh toàn cảnh của tất cả các hoạt động trong khu vực kinh tế tư nhân trừ ngành kinh doanh bất động sản.

Hai giai đoạn nghiên cứu (1977-1986 và 1987-1997 đối với Mỹ và 1978-1987 và 1988-1997 đối với Pháp) không hoàn toàn phù hợp với sự phân chia giai đoạn theo chu kỳ phát triển (các năm suy thoái của chu kỳ là 1975, 1982, và 1991 đối với Mỹ và 1975, 1983 và 1993 đối với Pháp). Tuy vậy, sự lựa chọn các giai đoạn như vậy là xuất phát từ những lý do thực tế liên quan đến các dữ liệu: các số liệu phân bổ GDP theo từng ngành chỉ có từ năm 1977 ở Mỹ và 1978 ở Pháp. Ngoài ra, năm 1987 đã đánh dấu nhiều thay đổi trong phương pháp hạch toán kế toán ở Mỹ, đặc biệt đã có sự điều chỉnh biên giới phân định giữa các ngành “sản phẩm điện và điện tử” và “các dụng cụ và sản phẩm có liên

quan", "điện thoại và điện tín" và "phát thanh truyền hình", "ngân hàng" và "các tổ chức tín dụng không phải ngân hàng", "dịch vụ kinh doanh" và "dịch vụ tổng hợp chuyên nghiệp". Những thay đổi này không gây cản trở cho các nghiên cứu bởi vì chúng được thực hiện giữa các ngành được xếp vào cùng loại, chính vì thế mà việc phân loại ngành không hề bị ảnh hưởng. Nhưng trái lại, những thay đổi này đã dẫn đến một sự gián đoạn trong công tác thống kê một vài số liệu trong năm 1987 khiến cho tỉ lệ tăng trưởng của năm đó không đáng kể và dẫn đến việc phải lấy năm 1987 làm mốc phân chia hai giai đoạn.

Cuối cùng, cần ghi nhớ là cả hai giai đoạn trong cả hai trường hợp của Pháp và Mỹ đều bao gồm một thời kỳ suy thoái và một thời kỳ tăng trưởng và chính vì thế hoàn toàn có đủ điều kiện để tiếp tục được sử dụng trong một phân tích dài hạn.

Phụ lục 2

Phân tích hiệu suất trong nền kinh tế

Nếu lấy Y là giá trị gia tăng, E là lao động, π là năng suất lao động theo đơn vị thời gian, sự phát triển của năng suất lao động được tính bằng hai vế như sau:

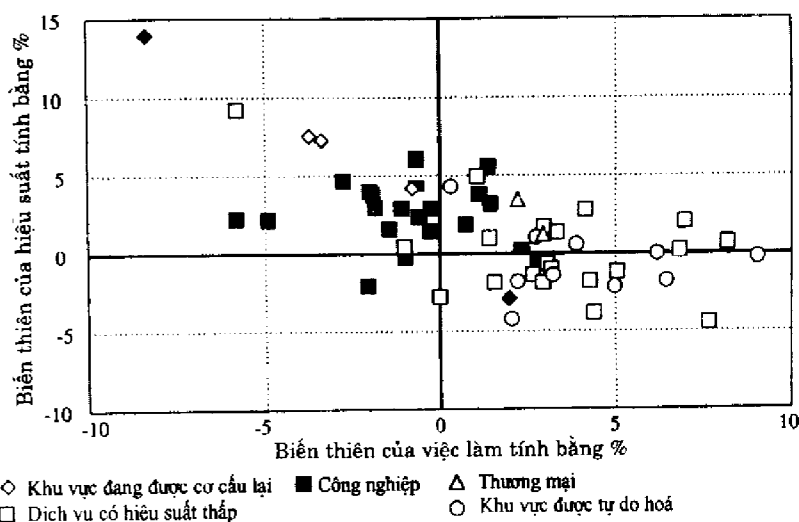
$$\frac{\pi^{97} - \pi^{77}}{\pi^{77}} = \sum_{secteurs\ i} \frac{\pi^{97} - \pi^{77}}{\pi_i^{77}} \cdot \frac{Y_i^{77}}{Y^{77}} + \sum_{secteurs\ i} \frac{\pi_i^{77}}{\pi^{77}} \left(\frac{E_i^{97}}{E^{97}} - \frac{E_i^{77}}{E^{77}} \right)$$

Vế thứ nhất tính phần đóng góp của các ngành khác nhau vào việc tăng hiệu suất trong một cơ cấu sản xuất nhất định. Vế thứ hai tính sự phân bố lại lao động giữa các ngành khác nhau với một mức hiệu suất nhất định.

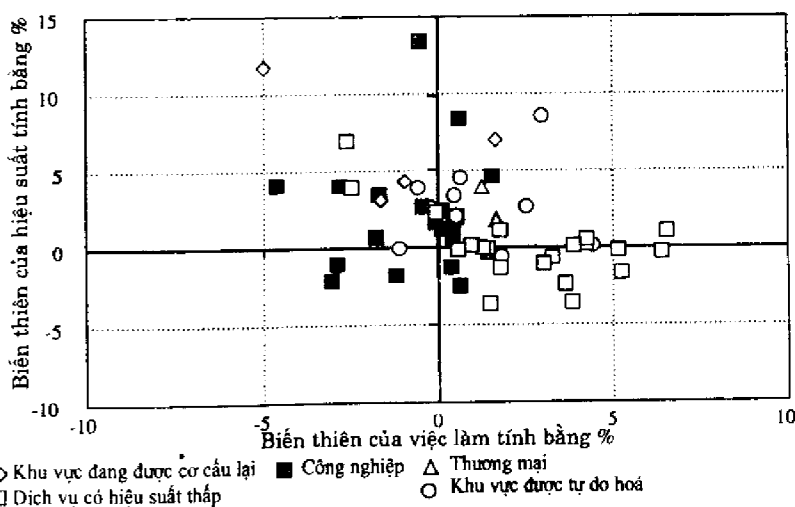
Phụ lục 3 Các biểu đồ

Mỹ

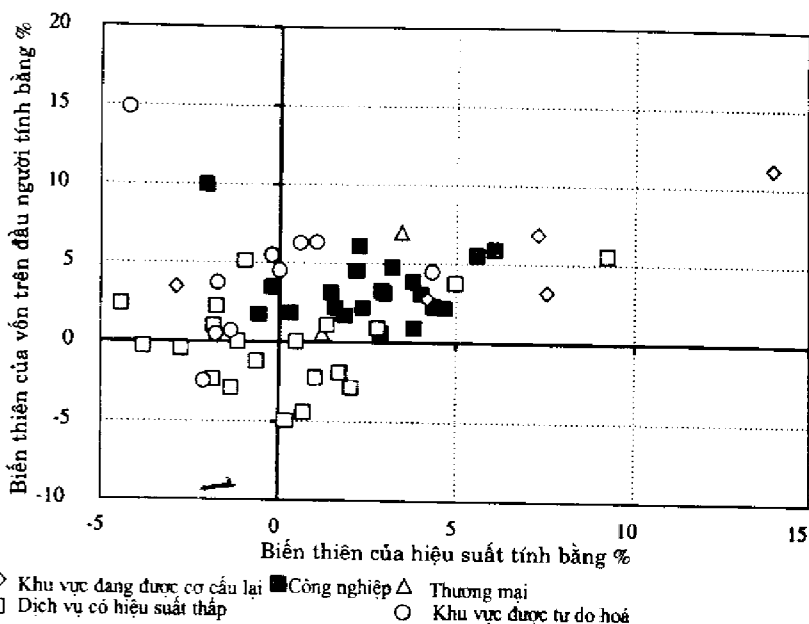
1. Tình hình biến đổi hiệu suất và việc làm, 1977-1986



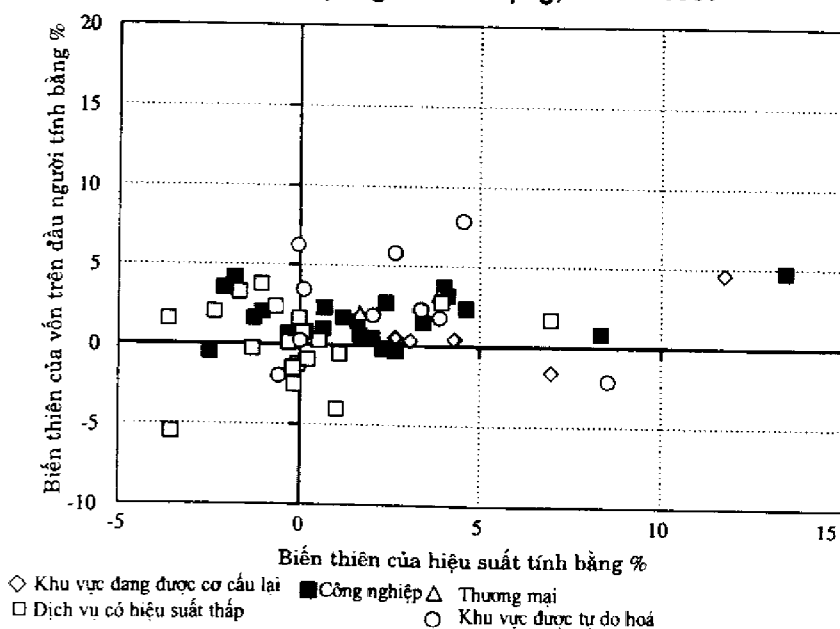
2. Tình hình biến đổi hiệu suất và việc làm, 1986 - 1997



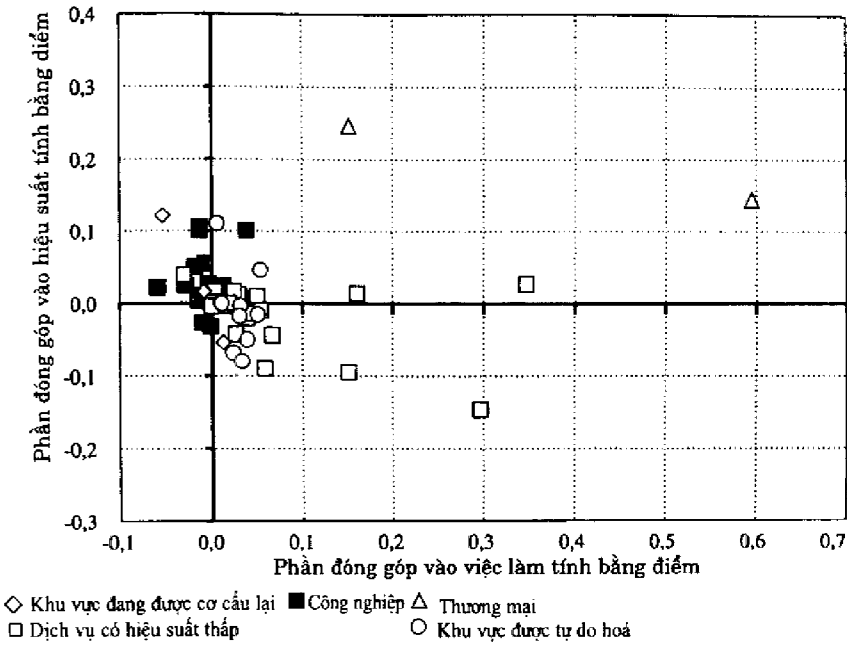
3. Tình hình biến đổi hiệu suất và vốn trên một người lao động, 1977 - 1986



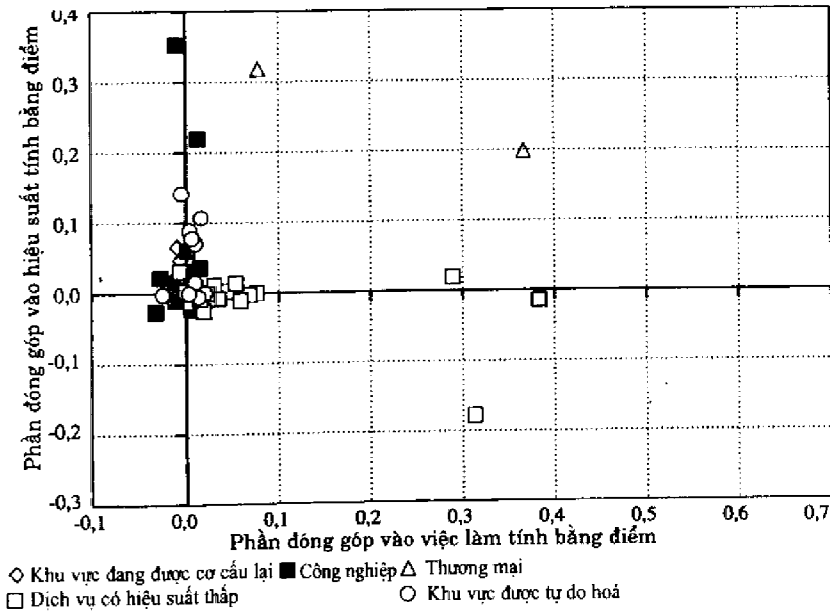
4. Tình hình biến đổi hiệu suất và vốn trên một người lao động, 1987 - 1997



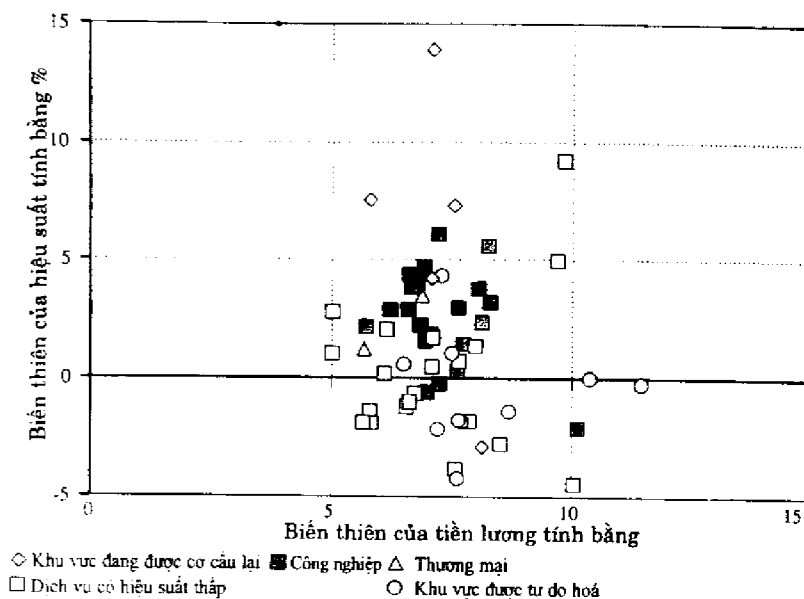
5. Phần đóng góp vào tăng hiệu suất và việc làm, 1977-1986



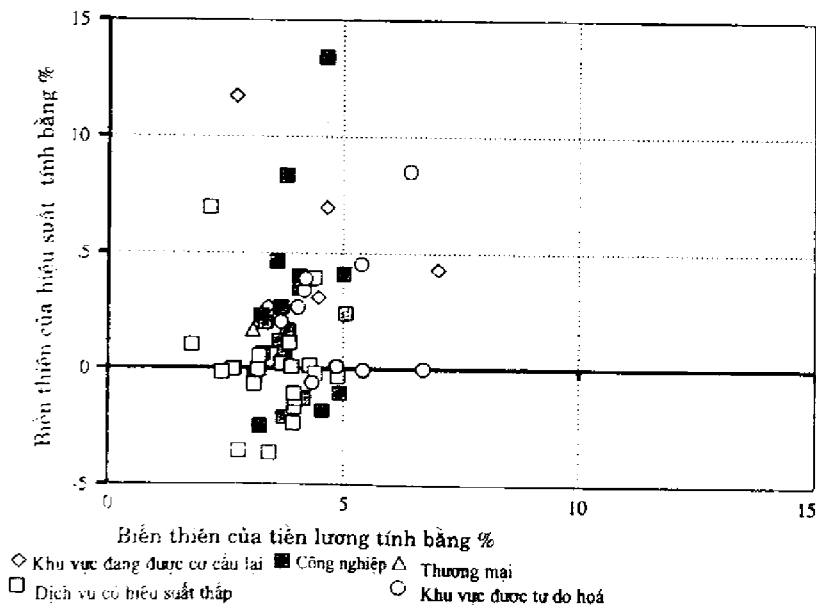
6. Phần đóng góp vào tăng năng suất lao động và việc làm, 1987-1997



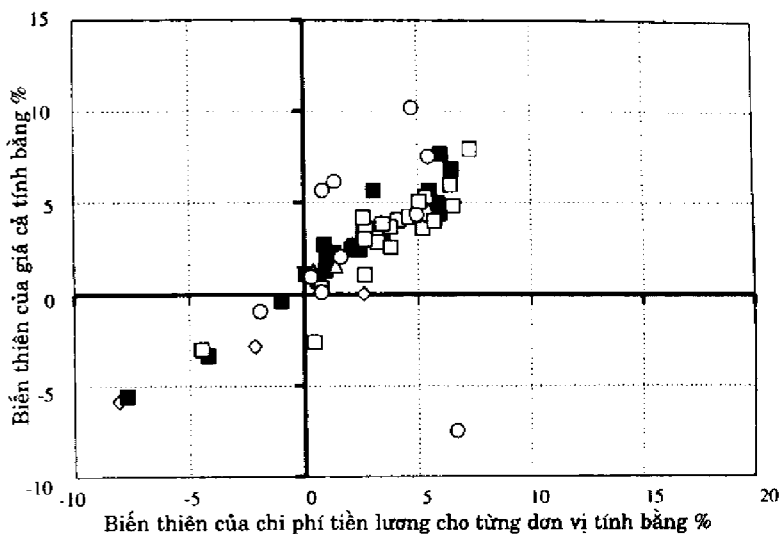
7. Tình hình biến đổi của hiệu suất và tiền lương, 1977-1986



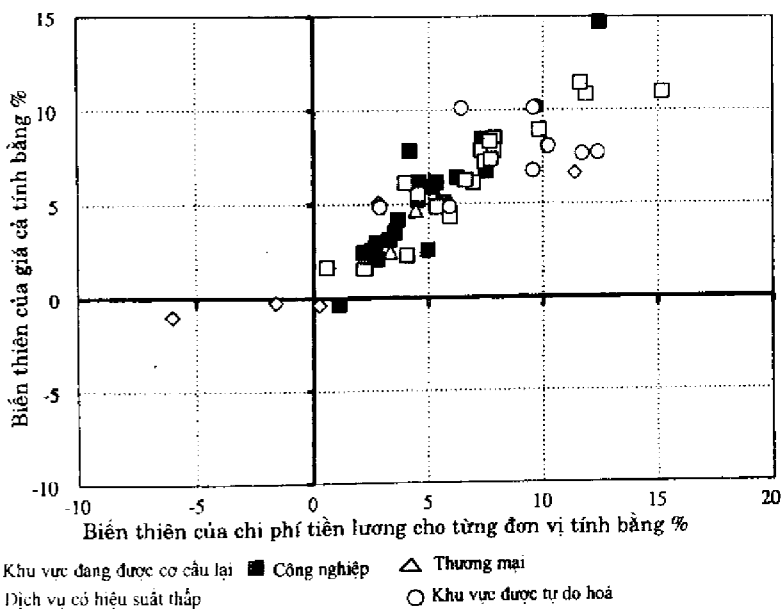
8. Tình hình biến đổi hiệu suất và tiền lương, 1987-1997



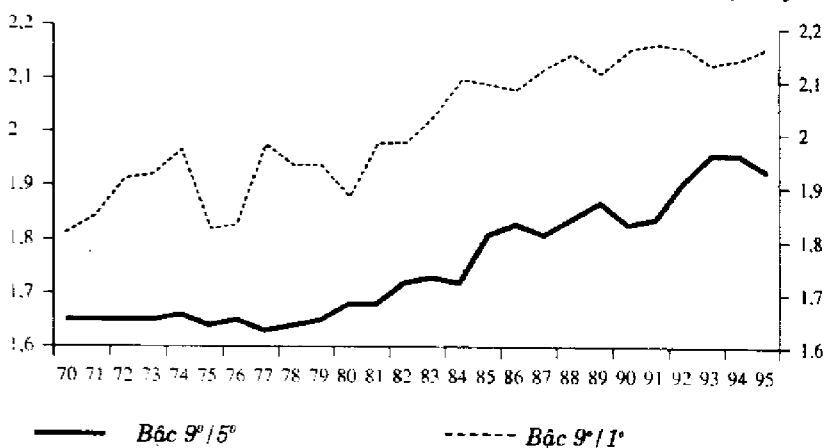
9. Tình hình biến đổi chi phí lương và giá cả, 1977-1986



10. Tình hình biến đổi chi phí lương và giá cả, 1987-1997

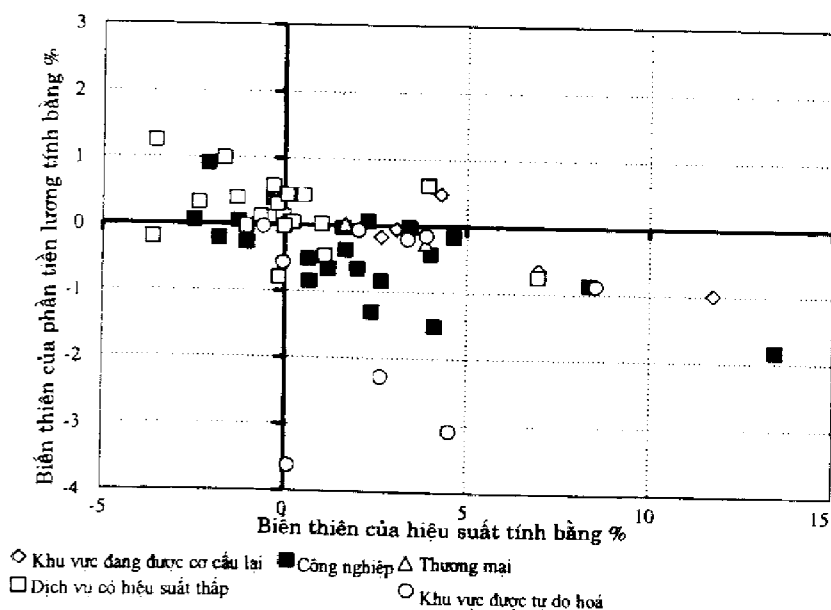


11. Bất bình đẳng về thu nhập giữa các cá nhân trong bộ phận dân số nam giới ở độ tuổi từ 25 - 34 tại Mỹ

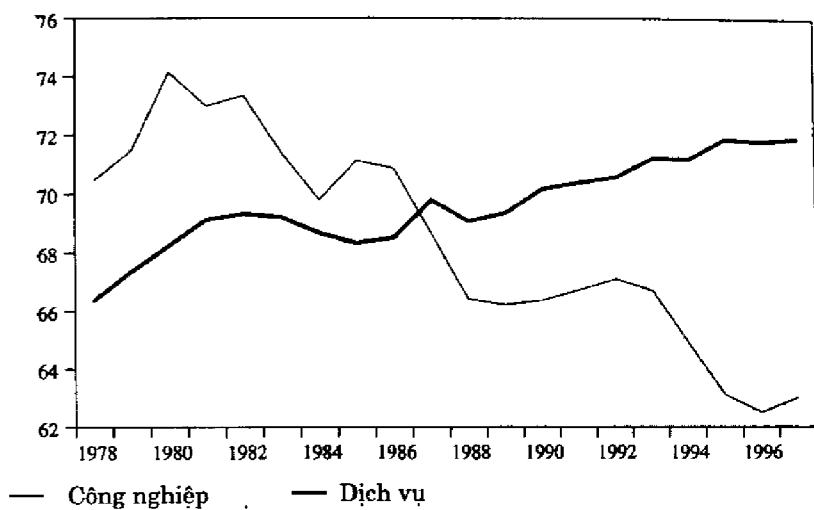


Nguồn: BLS, Ủy ban cố vấn kinh tế.

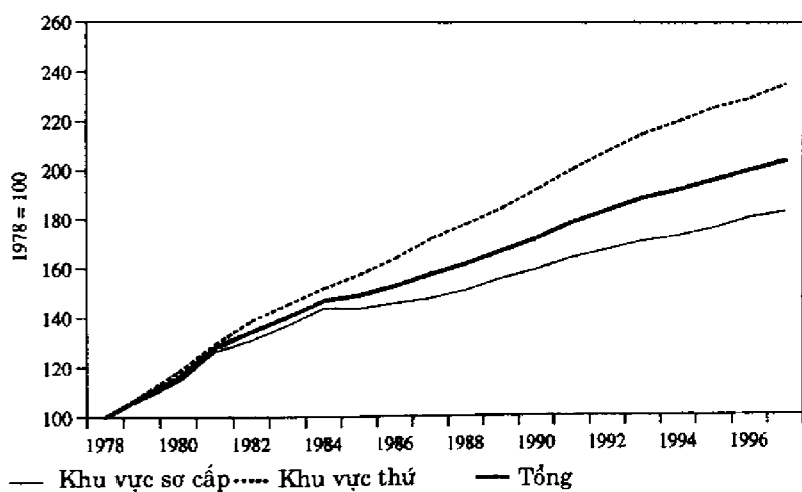
12. Mức biến đổi trung bình hàng năm của hiệu suất và phần chi phí tiền lương trong tổng mức giá trị gia tăng, 1987 - 1997



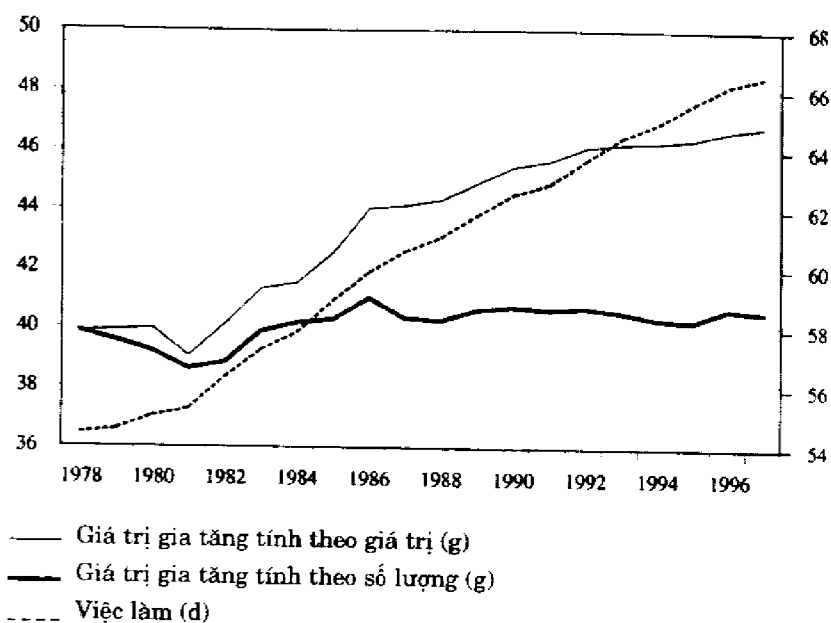
13. Tỷ trọng tiền lương trong tổng mức giá trị gia tăng



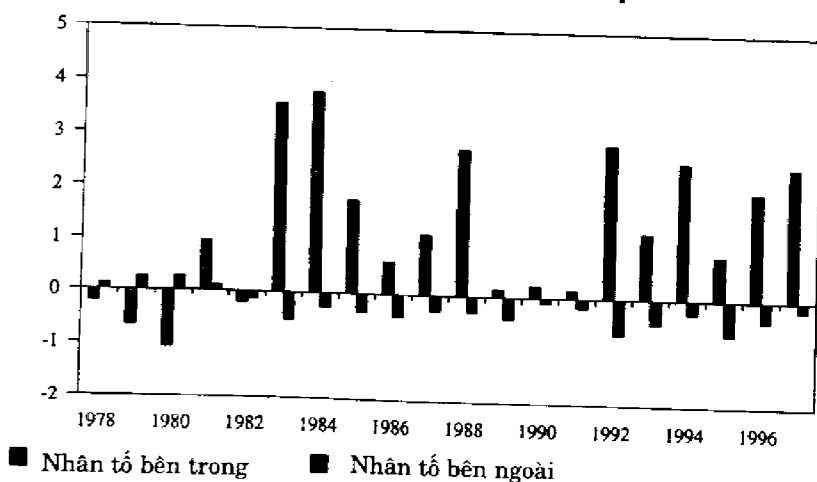
14. Chi phí sản xuất



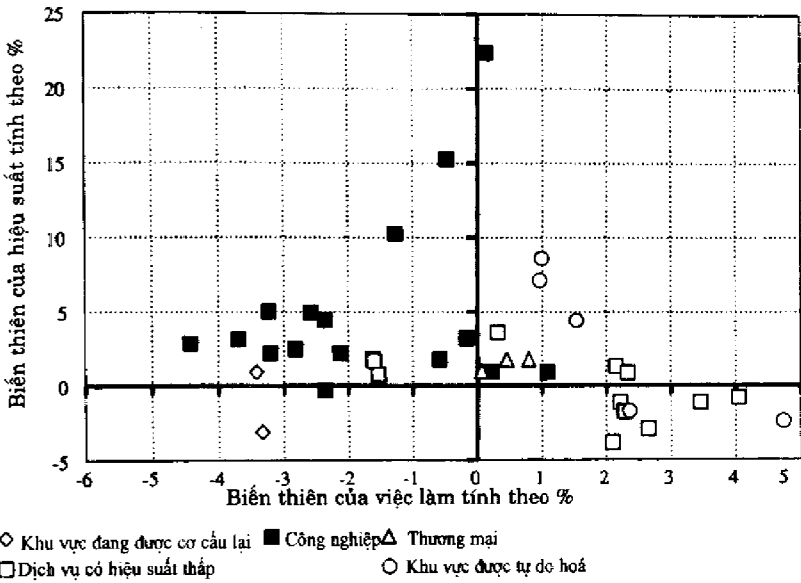
15. Tỷ trọng của khu vực “hai” trong tổng mức giá trị gia tăng và việc làm



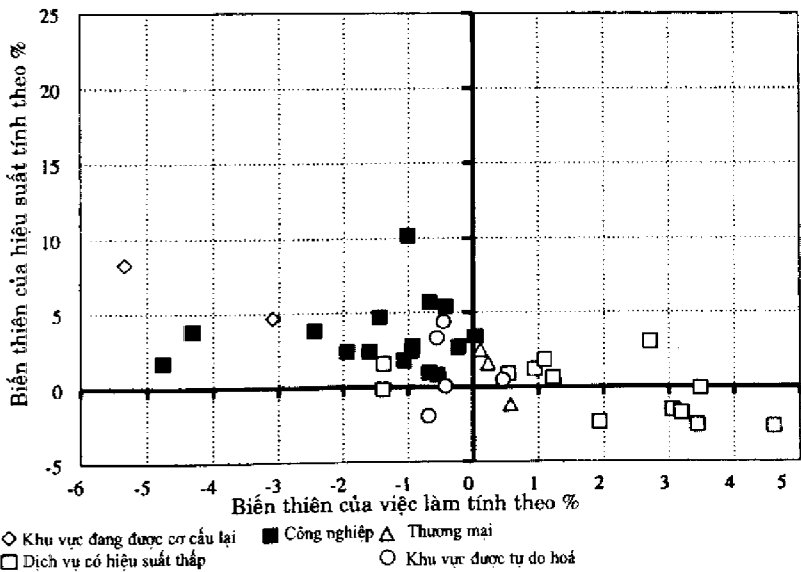
16. Phân tích tình hình biến đổi hiệu suất



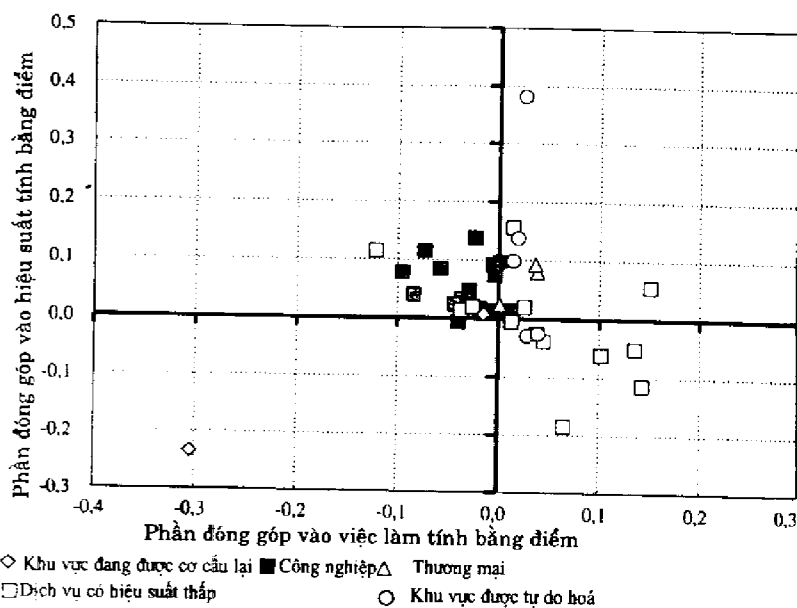
17. Tình hình biến đổi hiệu suất và việc làm, 1977-1986



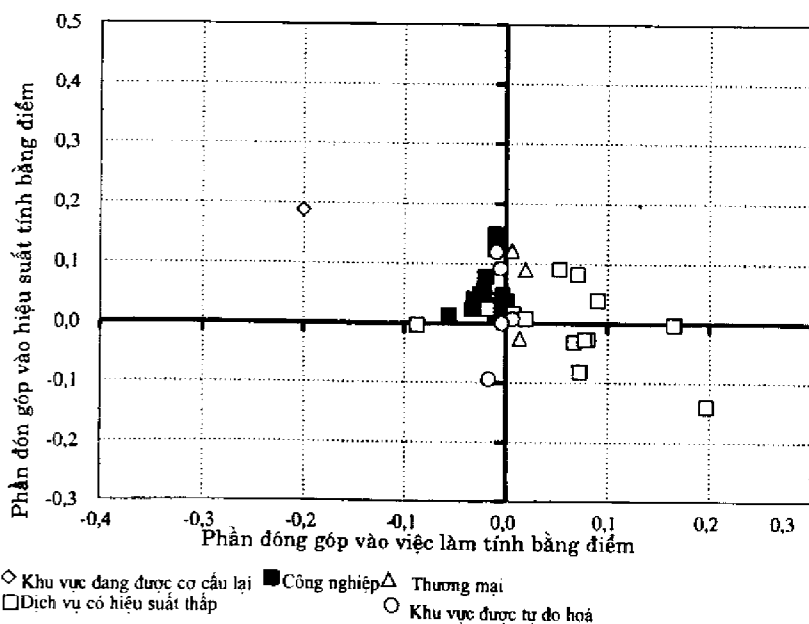
18. Tình hình biến đổi hiệu suất và việc làm, 1987-1997



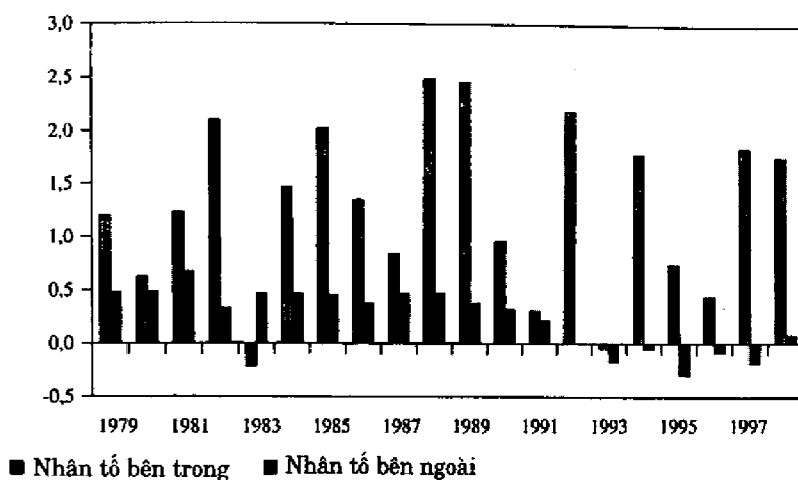
19. Phần đóng góp vào tăng hiệu suất và việc làm, 1978-1987



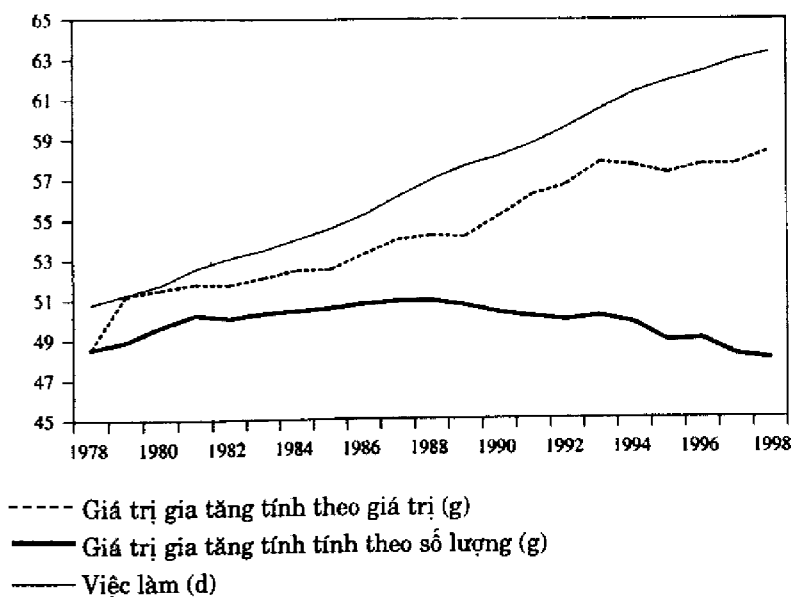
20. Phần đóng góp vào tăng hiệu suất và việc làm, 1988-1998



21. Phân tích tình hình biến đổi hiệu suất



22. Tỷ trọng của khu vực “hai” trong tổng mức giá trị gia tăng và việc làm



Bài nghiên cứu bổ sung H

Tăng trưởng, lạm phát và thị trường lao động tại Mỹ Những bài học rút ra từ giai đoạn gần đây

Romain Duval

Chuyên viên phụ trách về Mỹ tại Phòng 5,

Vụ Dự báo, Bộ Kinh tế, tài chính và công nghiệp Pháp,

Thành viên của nhóm nghiên cứu TEAM

(Trường Đại học Paris I - Panthéon - Sorbonne)

Cho đến đầu những năm 90 thế kỷ XX, mối quan hệ tiêu cực giữa sự gia tăng lạm phát và tỷ lệ thất nghiệp, được biết tới dưới cái tên đồ thị Phillips, tỏ ra hết sức ổn định tại Mỹ. Tỷ lệ thất nghiệp dưới 6-6,5% - tức là mức thất nghiệp phi lạm phát, hay còn gọi là chỉ số NAIRU - thường đi kèm với hiện tượng giá cả tăng đáng kể, và ngược lại.

Chu kỳ tăng trưởng hiện nay, bắt đầu từ năm 1991, dường như buộc ta phải xét lại mối tương quan cổ điển trên. Thật vậy, khi tỷ lệ thất nghiệp ở dưới mức 6% từ 5 năm nay - hiện nay là 4% tổng số dân trong độ tuổi lao động - thì giá cả tiêu dùng gần như giảm liên tục: tốc độ tăng giá đã đạt mức +1,8% trong năm

1998 so với +2,8% vào năm 1995. Nếu không có những biến động giá cả nguyên liệu quốc tế, đặc biệt là giá dầu mỏ, thì xu hướng giảm lạm phát lẽ ra đã có thể tiếp diễn đến cuối năm 1999 bởi vì nguyên nhân tiềm tàng của nó là giá cả tiêu dùng (không kể giá năng lượng và thực phẩm) liên tục giảm.

Diễn biến không bình thường đó trùng hợp với hiện tượng sản xuất và hiệu suất tăng rõ rệt từ giữa năm 1995, vào thời điểm mà cả hai yếu tố này đang bộc lộ những dấu hiệu hụt hơi. Thật vậy, GDP có mức tăng trưởng hàng năm trên 4% và năng suất lao động tăng gấp gần hai lần so với xu hướng ghi nhận trong hai mươi năm trước đó.

Bài viết này nhằm phân tích những yếu tố đã cho phép nền kinh tế Mỹ dung hoà được lạm phát và thất nghiệp ở mức thấp trong suốt nhiều năm tăng trưởng cao. Nói một cách khái quát, có thể giải thích thành tựu kinh tế đặc biệt này của nền kinh tế Mỹ bằng hai quan điểm có tính chất bổ sung cho nhau. Quan điểm thứ nhất mang tính chất bối cảnh nhấn mạnh sự phù hợp của các chính sách kinh tế và những yếu tố nhất thời mà Mỹ tranh thủ được trong thời gian gần đây. Quan điểm thứ hai, mang tính chất cơ cấu, dựa trên những thay đổi trên thị trường lao động có tác động đến chỉ số NAIRU do hiệu suất lao động được cải thiện rõ rệt về cơ cấu.

Ngoài phân tích kể trên, chúng tôi cũng cố gắng xem xét trong chừng mực nào thì tính năng động đặc biệt của thị trường lao động đã cho phép loại trừ xu hướng gia tăng bất bình đẳng về thu nhập vào giữa những năm 70 thế kỷ XX. Chúng tôi nhận thấy rằng việc những bất bình đẳng đó đã bình ổn trở lại từ 5 năm nay chủ yếu là do có một môi trường kinh tế rất thuận lợi và những chính sách chủ quan của Nhà nước.

Những chính sách kinh tế phù hợp và một loạt các yếu tố ngoại cảnh thuận lợi

Thành tựu của nền kinh tế Mỹ về tăng trưởng, lạm phát, việc

làm có thể được giải thích bằng sự kết hợp giữa chính sách kinh tế đúng đắn với những yếu tố ngoại cảnh thuận lợi.

Chính sách tiền tệ thực dụng

Trong những năm vừa qua, các thiết chế tiền tệ đã phải đối mặt với một loạt các dấu hiệu kinh tế vĩ mô bất bình thường và đối lập. Đó là tăng trưởng kinh tế đạt mức cao hơn nhiều so với tiềm năng được đánh giá ở thời điểm đó; tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn so với những đánh giá cổ điển theo chỉ số NAIRU; tổng lượng tiền tệ trong nền kinh tế tăng nhanh (tăng trung bình trên 8%/năm từ đầu năm 1995 đến đầu năm 2000), nhưng trái lại, không tồn tại những sức ép lạm phát, năng lực sản xuất được sử dụng ở mức thấp, chủ yếu xuất phát từ tốc độ tập trung tư bản rất nhanh...

Trong tình hình như vậy, lẽ ra Quỹ Dự trữ liên bang (Fed) chắc hẳn sẽ tiếp tục áp dụng cho đến giữa năm 1995 chính sách tiền tệ chặt chẽ được xây dựng từ năm 1994 nhằm duy trì tỷ lệ thất nghiệp tương ứng với chỉ số NAIRU dự kiến và như vậy có thể ngăn chặn mọi nguy cơ lạm phát. Nếu Fed làm như vậy thì sản xuất cũng như giá cả có thể đã giảm mạnh và thất nghiệp đã không đi đến mức vượt qua những giới hạn dự kiến.

Thực tế hoàn toàn trái ngược. Fed đã thiên về một cách tiếp cận thực dụng, không do dự mà “kiểm nghiệm” những giới hạn về tiềm năng tăng trưởng và tỷ lệ thất nghiệp cơ cấu. Để làm được điều đó, Fed đã được trao những quy chế cho phép cơ quan này có thể tiến hành một chính sách tiền tệ chủ quan, tức là hoàn toàn không dựa trên những nguyên tắc đã được xác định từ trước. Thật vậy, cách tiếp cận theo chủ nghĩa tiền tệ được một số thành viên của Ủy ban chính sách tiền tệ trong Fed ủng hộ có lẽ đã lý giải tại sao lãi suất cơ sở tăng một cách rõ rệt hơn trong những năm gần đây.

Tuy nhiên, tính chất thực dụng này không phải là do các định chế tiền tệ đã quản lý lòng lẻo. Trên thực tế, dưới góc độ của một nguyên tắc trong chính sách tiền tệ như nguyên tắc Taylor⁷⁵ chẳng hạn, thì chính sách tiền tệ của Mỹ có thể được đánh giá là chặt chẽ trong suốt thời gian từ năm 1995 đến 1999. Nếu nhìn nhận một cách thực tế hơn, thái độ của Fed vào thời điểm nổ ra cuộc khủng hoảng châu Á mùa hè 1997 cũng thể hiện tính chất chặt chẽ trong chính sách của cơ quan này. Thật vậy, Fed đã làm ngơ trước nhiều lời kêu gọi giảm lãi suất cơ sở nhằm loại trừ nguy cơ giảm phát có thể xuất hiện trong kinh tế thế giới vào mùa thu năm 1997. Fed đã lựa chọn phương thức đảm bảo rằng việc các nước mới nổi phát triển chứng lại sẽ khiến kinh tế Mỹ giảm tốc độ tăng trưởng, vào đúng thời điểm mà nó bị coi là phát triển quá cao. Những tác động tích cực của việc giảm lãi suất cơ sở dài hạn - xuất phát từ hiện tượng "chạy theo lãi suất cao" của các nhà đầu tư, những người trước đây vốn đã từng tham gia những dự án đầu tư đầy rủi ro tại châu Á - có thể bù đắp cho những tác động tiêu cực của tình trạng xuất khẩu giảm sút. Trên cơ sở nhận thức đó, Fed cuối cùng đã quyết định liên tục duy trì *nguyên trạng*. Như đánh giá của Brender và Pisami (1999, trang 20), cũng như các giai đoạn khác, giai đoạn phát triển này thể hiện rõ nét "chủ nghĩa thực dụng có hệ thống", phương châm trong chính sách tiền tệ dưới thời của Giám đốc Fed hiện tại, ông Alain Greenspan.

75. Nguyên tắc Taylor gắn sự biến động của lãi suất ngắn hạn với biến động trong khoảng cách giữa năng lực sản xuất tiềm tàng và với biến động của lạm phát so với những chỉ tiêu được chính phủ xác định từ trước. Nguyên tắc này tính đến một mức lãi suất thực tế "quân bình" trong một khoảng thời gian dài. Tỷ lệ Taylor được biểu thị như sau: $i = r^* + \pi^* + 0,5^*(y - y^*) + 0,5^*(\pi^* - p^*)$, trong đó i là lãi suất ngắn hạn danh nghĩa, $y - y^*$ là khoảng cách (tính theo %) giữa sản xuất thực tế với năng lực sản xuất tiềm tàng, $\pi^* - p^*$ là khoảng cách giữa lạm phát tính trước với mục tiêu đặt ra (ở đây là 2%), r^* là lãi suất thực tế bình quân (khoảng 2%, tức là mức trung bình trong thời gian của ba chu kỳ phát triển từ 1975-1999).

Mặc dù thận trọng khi theo đuổi chính sách tiền tệ của mình, nhưng Fed không phải vì thế mà không chủ động can thiệp trong một số trường hợp. Nhờ đó, Fed đã góp phần kéo dài chu kỳ tăng trưởng hiện nay của Mỹ. Thật vậy, vào năm 1994, Fed đã chủ động siết chặt chính sách tiền tệ, nhằm ngăn chặn nguy cơ nền kinh tế phát triển quá “nóng”. Hành động như vậy, Fed đã khiến cho thị trường trái phiếu bị bất ngờ và có phản ứng là, trong vòng vài tháng, nó đã tăng chỉ số thị trường thêm trên 200 điểm cơ sở đối với chứng khoán dài hạn. Việc này đã góp phần làm giảm nhịp độ của nền kinh tế và mở đường cho những biện pháp mà các định chế tài chính chủ trương sau đó. Trên thực tế, sau khi tăng chỉ số trái phiếu của mình thêm 300 điểm cơ sở, Fed lại có thể cắt giảm 75 điểm cơ sở kể từ giữa năm 1995. Nhìn tổng quát hơn, trong chu kỳ hiện nay, các định chế tiền tệ đã thiên về hành động mang tính phòng ngừa và áp dụng một chính sách rõ ràng, nhằm tránh buộc phải cắt giảm nhiều lãi suất cơ sở sau đó, điều có thể khiến cho chu kỳ tăng trưởng hiện nay sớm chấm dứt.

Việc giải quyết những hậu quả của cuộc khủng hoảng Nga vào mùa hè năm 1998 cũng đặc trưng cho tính chất phòng ngừa của chính sách tiền tệ dưới thời Alain Greenspan. Thật vậy, vào mùa thu, bất chấp mức tăng trưởng kinh tế vẫn ở trên mức tiềm năng, Fed đã quyết định giảm lãi suất cơ sở nhằm ngăn chặn nguy cơ xảy ra “khủng hoảng tín dụng”, mà một số dấu hiệu đã bắt đầu xuất hiện như sự sụp đổ của Quỹ bảo hiểm rủi ro chứng khoán (LTCM), phát hành chứng khoán tư giảm dần, khoảng cách tỷ lệ lợi tức giữa trái phiếu tư và trái phiếu nhà nước tăng vọt, mặt bằng giá của tất cả cổ phiếu giảm. Sau biện pháp kể trên, căng thẳng trên các thị trường vốn đã dịu đi nhanh chóng, hoạt động kinh tế không chững lại nữa và Fed lại có thể tăng lãi suất cơ sở vài tháng sau đó nhằm đưa tăng trưởng trở lại nhịp độ cao hơn.

Ngoài tính chất phòng ngừa của chính sách tiền tệ, hai sự kiện nêu trên chứng minh rằng Quỹ Dự trữ liên bang có khả năng nắm bắt những tác động của diễn biến trên thị trường tài

chính và sự phát triển vượt bậc của chúng trong nền kinh tế và từ đó xây dựng chiến lược của mình. Đặc biệt, đó là những tác động mang tính dây chuyền xuất phát từ sự liên kết của các thị trường tài chính quốc tế hay kể cả tình hình tỷ trọng của khu vực ngân hàng giảm dần theo hướng tăng số lượng trái phiếu trong tài chính của các doanh nghiệp. Tất cả những yếu tố đó là một bộ phận trong những mối quan tâm hàng đầu của các định chế tiền tệ.

Chính sách tiền tệ của Fed đã khiến cho chu kỳ tăng trưởng hiện nay kéo dài thêm, đồng thời thất nghiệp giảm xuống mức thấp chưa từng có từ 30 năm nay. Quyết định của Fed được hỗ trợ bởi một chính sách quản lý ngân sách chặt chẽ trong thời gian dài cũng như bởi một loạt các yếu tố thuận lợi của bối cảnh kinh tế.

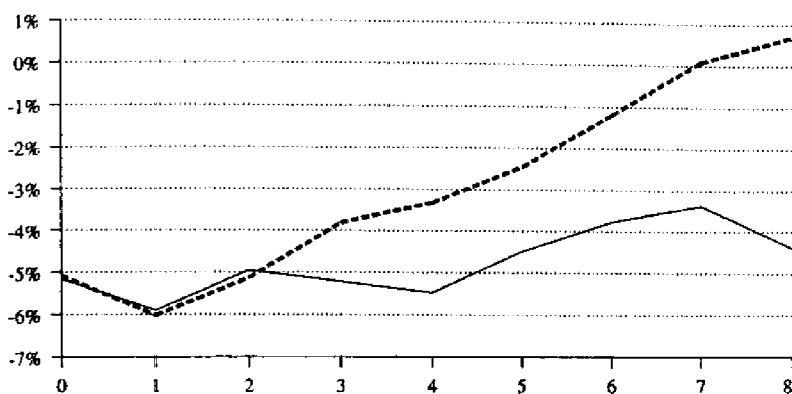
Từ chính sách quản lý chặt thu chi ngân sách trong những năm 1980...

Ngân sách dành cho các cơ quan nhà nước đã sụt mất hơn 5 điểm theo GDP từ năm 1991, sau khi đã khá ổn định trong giai đoạn 1982-1990. Nhu cầu về vốn chuyển đổi cơ cấu - tức là biện pháp điều chỉnh nền kinh tế theo chu kỳ phát triển⁷⁶, chỉ số này cho phép đánh giá xu hướng của chính sách ngân sách - đã giảm 4 điểm theo GDP trong chu kỳ hiện nay, trong khi nó chỉ sụt khoảng 1,5 điểm trong chu kỳ trước⁷⁷.

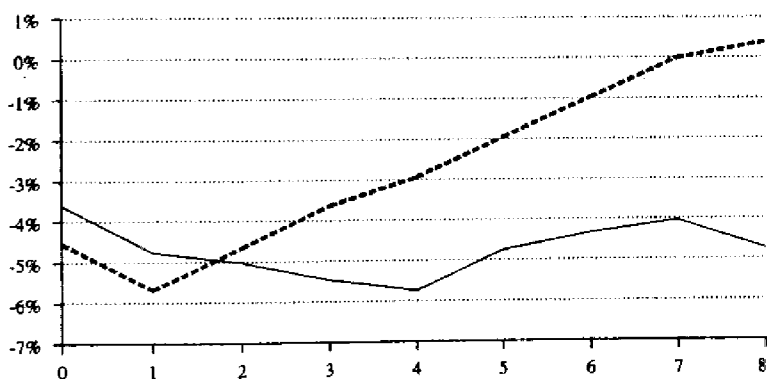
76. Sự điều chỉnh này trước tiên dựa trên những đánh giá về khoảng cách giữa tình hình kinh tế thực so với những tiềm năng, những dao động chính trong các nguồn thu GDP khác nhau từ thuế, và trên quan hệ nhạy cảm giữa các khoản chi của Nhà nước với tỷ lệ thất nghiệp.

77. Những đánh giá trên phù hợp với đánh giá của OECD, được công bố trong báo cáo: "Nghiên cứu kinh tế của OECD: Kinh tế Mỹ" thực hiện năm 1998.

1. Khả năng cấp vốn thông qua tiêu dùng nhà nước (theo tỷ lệ % GDP)



2. Khả năng cấp vốn thông qua tiêu dùng nhà nước (theo tỷ lệ % GDP)



— Giai đoạn phục hồi năm 1982
 ---- Giai đoạn phục hồi năm 1991

Ghi chú: Trục hoành của đồ thị biểu thị số năm trôi qua kể từ điểm thấp nhất trước đó của chu kỳ (tức là tương ứng vào các năm 1982 và 1991).

Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở những dữ liệu do Phòng Phân tích kinh tế của Mỹ công bố.

Tình hình tài chính công của Mỹ được cải thiện, ba phần tư xuất phát từ thay đổi trong khoản chi, và một phần tư từ thay đổi trong nguồn thu.

- Các khoản chi điều chỉnh cơ cấu vãng lai đã giảm gần 3 điểm theo GDP trong khoảng thời gian từ năm 1991 đến 1999. Ba phần tư sự giảm thiểu này xuất phát từ những cắt giảm trong chi tiêu quốc phòng (-2,5 điểm GDP từ năm 1991), hoàn toàn trái ngược với các chương trình quân sự được thực hiện dưới thời Tổng thống Reagan (+1,5 điểm trong khoảng từ năm 1979-1985). *Đạo luật cân đối ngân sách* năm 1997 chủ trương bình ổn các khoản chi danh nghĩa tự do trong thời gian từ năm 1998 - 2002, cho phép, về lý thuyết, có thể tiếp tục theo đuổi những nỗ lực hiện nay, ngay cả khi đạo luật này chỉ thực sự được áp dụng từ năm 2000.

- Các nguồn thu điều chỉnh cơ cấu có lẽ đã tăng thêm 1 điểm GDP từ năm 1991. Trong những năm 90 thế kỷ XX, chính phủ đã nhiều lần tăng thuế⁷⁸, điều đối lập với những đợt giảm thuế - nhất là thuế gián thu - đã được thực hiện dưới thời của Tổng thống Reagan trước đây. Tuy nhiên, còn tồn tại những ẩn số liên quan đến giá trị điều chỉnh cơ cấu của biện pháp tăng thu ngân sách. Thật vậy, mức độ quan hệ tương hỗ giữa nguồn thu ngân sách và tăng trưởng kinh tế đã tăng lên từ 3 năm nay. Thực tế này có thể gắn với tác động nhất thời của tình hình tăng giá chứng khoán thuế thu nhập đối với các khoản đầu tư tài chính.

Tình hình tài chính công được cải thiện đã góp phần tránh xảy ra tình trạng nền kinh tế quá "nóng" mà thực tế nhu cầu tiêu dùng của người Mỹ tăng thái quá đã có thể gây ra, đồng thời vẫn đảm bảo giảm lãi suất dài hạn, có lợi cho khuyến khích đầu tư tư nhân, đặc biệt về xây dựng. Từ đó, tình hình này tạo điều kiện cho một chính sách tiền tệ tổng thể cân đối, mềm dẻo trong giai đoạn đầu của chu kỳ, và tương đối chặt chẽ trong thời gian gần đây. Thực tế đã hoàn toàn khác vào đầu những năm 80 thế kỷ

78. Đặc biệt là sau khi ban hành *Đạo luật Omnibus Budget Reconciliation Act* năm 1993 (tăng tỷ lệ chiết khấu thuế thu nhập từ 31% lên 36%, tăng thuế công ty từ 34% lên 35%...).

XX. Khi đó, các định chế tiền tệ đã áp dụng một chính sách tiền tệ cứng rắn để đối phó với những nguy cơ lạm phát mà chính sách chi ngân sách rộng rãi có thể gây ra. Tình hình này cuối cùng đã dẫn đến việc đồng đôla tăng giá quá cao và tỉ lệ lãi suất dài hạn cũng ở mức cao, tại Mỹ và trên thế giới.

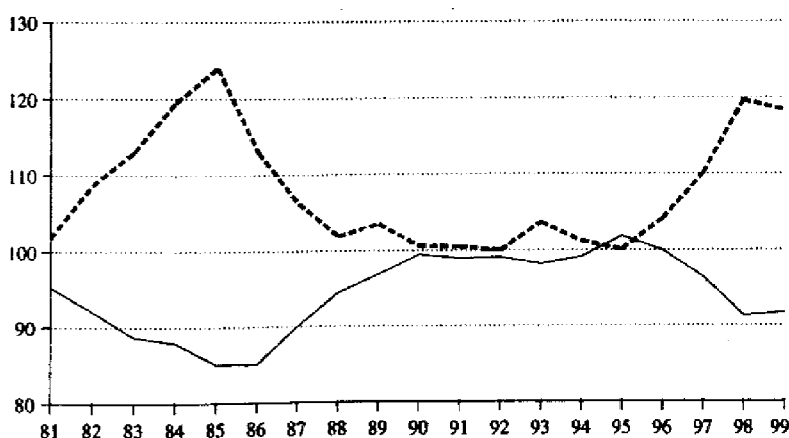
... đến một loạt các yếu tố ngoại cảnh thuận lợi

Đặc biệt từ năm 1996, đã xảy ra một số sự kiện có lợi cho nền kinh tế Mỹ, góp phần làm giảm lạm phát và do đó kéo dài thêm chu kỳ tăng trưởng kinh tế.

Trước tiên, giá hàng nhập khẩu giảm 10% vào đầu năm 1999 so với năm 1996 đã cho phép giảm thiểu sức ép lạm phát vào đúng thời điểm mà tiền lương bắt đầu tăng mạnh. Tổng thể ba yếu tố lý giải việc giá nhập khẩu giảm đi (xem đồ thị dưới): đó là đồng đôla tăng giá 20% về giá trị danh nghĩa từ năm 1995; giảm gần 50% giá dầu mỏ trong thời gian từ cuối năm 1997 đến cuối năm 1998; các nền kinh tế khác tăng trưởng chậm hơn so với Mỹ, khiến cạnh tranh quốc tế gia tăng, tạo điều kiện giảm giá nhập khẩu.

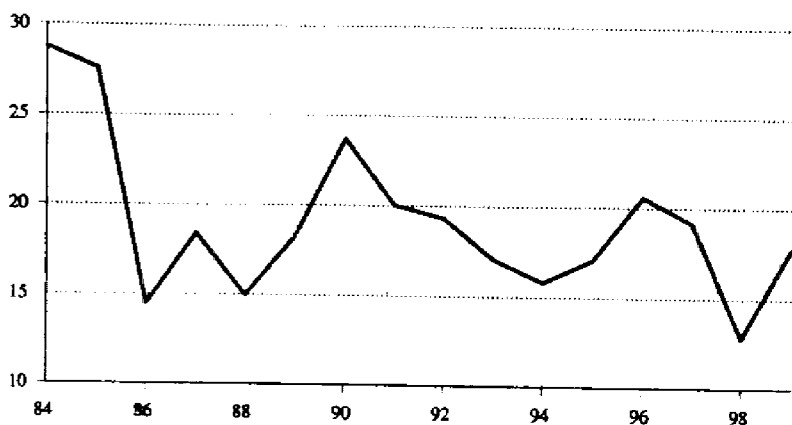
3. Tỷ giá hối đoái thực tế/danh nghĩa và chỉ số giảm phát hàng nhập khẩu

(năm 1992 = 100)*



4. Giá dầu mỏ (tính theo thùng dầu chuẩn Brent)*

Trục tung: đôla/thùng



* Tính hàng năm, trừ số liệu cuối cùng (quý 3-1999)

Nguồn: Phòng Phân tích kinh tế, Rexecode.

Tuy nhiên, những yếu tố nói trên có xu hướng phát triển ngược lại từ đầu năm 1999. Đồng đôla giảm giá so với phần lớn các đồng tiền khác, giá dầu tăng mạnh. Xu hướng giới đầu tư tư nhân bắt đầu quay lại đầu tư vào các nền kinh tế mới nổi đã góp phần làm tăng lãi suất dài hạn tại Mỹ. Mặc dù đóng vai trò đáng kể như kết quả các công trình nghiên cứu thực tế (Gordon, 1998, Hogan, 1998) đã chứng minh, nhưng chỉ riêng những yếu tố nêu trên thì chưa đủ để lý giải tỷ lệ lạm phát khiêm tốn nhận thấy trong những năm gần đây. Chính những chuyển biến mang tính chất cơ cấu mới lý giải về cơ bản sự kết hợp giữa tăng trưởng cao với lạm phát thấp tại Mỹ từ năm 1995.

**Những chuyển biến mang tính cơ cấu trên
thị trường hàng hoá và lao động.
Một số tác động đến lạm phát chỉ mang tính
nhất thời**

Không phải sự thành công trong điều tiết chu kỳ kinh tế và

tổng hoà những yếu tố chuyển tiếp có tác động nhất thời mà chính là những yếu tố mang tính chất cơ cấu mới có thể lý giải thành tựu gần đây của nền kinh tế Mỹ về tăng trưởng, việc làm và lạm phát. Những chuyển biến được nói tới bao gồm hai loại: cải cách trong các thị trường khác nhau (thị trường lao động, và ở mức độ thấp hơn là thị trường hàng hoá) và đột biến trong bộ máy sản xuất nhờ sự phát triển vượt bậc của công nghệ thông tin.

Cải cách và chuyển biến trong thị trường lao động với hiệu ứng giảm lạm phát rõ rệt

Trên thị trường lao động, ngoài cung lao động tăng xuất phát từ việc sử dụng nhiều lao động nhập cư⁷⁹, những cải cách được chính phủ thực hiện đã cho phép tăng tỷ lệ người tham gia thị trường lao động và nhờ đó mà giảm thiểu sự căng thẳng do cầu lao động gia tăng gây ra.

Thật vậy, hệ thống an sinh xã hội Mỹ đã được cải tổ vào năm 1996. Trong khuôn khổ của hệ thống mới, các bang của Mỹ buộc phải triển khai các chương trình tái hoà nhập lao động thất nghiệp, các điều kiện để được hưởng trợ cấp cũng chặt chẽ hơn, công tác kiểm tra tiến hành thường xuyên hơn và chính phủ liên bang cung cấp trợ cấp xã hội không quá 5 năm. Theo một nghiên cứu mới đây⁸⁰, tỷ lệ việc làm tăng 25% một năm sau đó là kết quả của những cải cách trên. Hiệu ứng của cuộc cải cách này đặc biệt rõ nét đối với một số đối tượng ưu tiên cụ thể (đặc biệt là các bà mẹ độc thân).

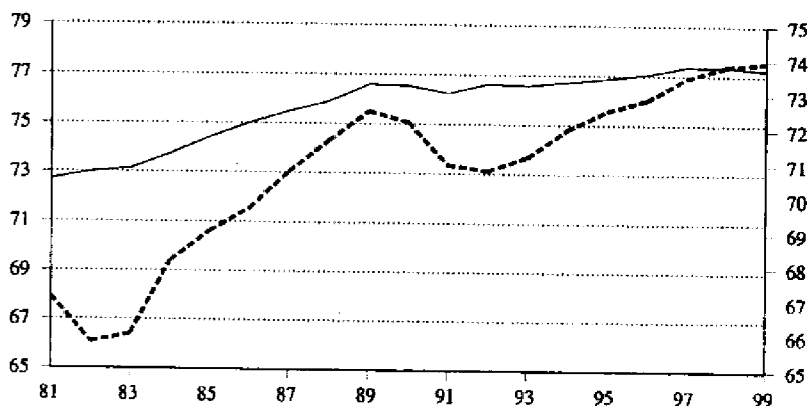
Ngoài ra, Hệ thống tín dụng thuế thu nhập (EITC) đã được củng cố vào đầu những năm 90 thế kỷ XX. Được thành lập từ

79. Theo Cơ quan nhập cư, Mỹ đã tiếp nhận khoảng 11 triệu lao động nhập cư kể từ đầu những năm 90 thế kỷ XX, so với 6 triệu trong suốt thập kỷ 80 và 4 triệu trong thập kỷ 70 thế kỷ này.

80. Xem "Labor market effects of welfare reform", *Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Letter* 97-24.

năm 1975, hệ thống này trợ cấp cho những người có tiền lương thấp khi họ quay trở lại làm việc, nhằm tránh cho họ, không bị mất đi những khoản trợ cấp do thu nhập thấp, điều khiến họ do dự khi tham gia vào thị trường lao động. Năm 1991 rồi 1993, mức cấp tín dụng đã được điều chỉnh (tăng từ 14% lên 34% đối với các gia đình chỉ có hoặc bố hoặc mẹ nuôi con) và các tiêu chuẩn được hưởng trợ cấp đã được mở rộng ra áp dụng cho các gia đình chưa có con. Rõ ràng, tất cả những biện pháp nêu trên đã tác động đến quyết định trở lại làm việc của một số đối tượng hộ gia đình, đặc biệt những hộ nghèo nhất mà hệ thống này đặc biệt khuyến khích⁸¹.

5. Tỷ lệ lao động và tỷ lệ công ăn việc làm* tính theo % (Lao động từ 16 - 64 tuổi)



* Tỷ lệ lao động = Số người đang làm việc/số dân trong tuổi lao động; tỷ lệ việc làm = tổng số việc làm/số dân trong tuổi lao động.

Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở những dữ liệu do Cơ quan Thống kê lao động công bố.

81. Tuy vậy, những tác động của hệ thống EITC trên toàn bộ lực lượng lao động lại không rõ nét. Nếu như nó tác động tích cực lên cung lao động từ các hộ nghèo nhất (theo một số nghiên cứu, mức tăng thu nhập sau khi đã trừ thuế mà hệ thống này mang lại đã gây hiệu ứng thay thế giải trí tích cực bằng lao động. Mức tăng này cũng gây tác động mạnh hơn là biện pháp để thu nhập âm). Các hộ nghèo nhất đều thuộc diện được ưu tiên nhất của hệ thống EITC này. Một số nhà kinh tế cho rằng nó lại có xu hướng giảm thời gian làm việc của các hộ có thu nhập cao hơn.

Những cái cách nêu trên rõ ràng đã khuyến khích tăng lao động và do vậy kích thích tăng trưởng phi lạm phát của nền kinh tế, nhưng về mặt lý thuyết thì chúng lại không có tác động đến chỉ số NAIRU. Vậy mà, như chúng ta đã nhận thấy, tỷ lệ thất nghiệp từ nhiều năm ổn định ở mức dưới 6% mà vẫn không làm giá cả tăng vọt. Ngoài những tác động nhất thời vừa nêu liên quan đến giá hàng nhập khẩu giảm, hiện tượng này còn được giải thích bởi sự giảm thiểu của chỉ số NAIRU trong suốt những năm 90 thế kỷ XX⁸²; ví dụ, IMF và OECD lần lượt đánh giá chỉ số này hiện nay là khoảng 5% và 5,25%.

Cách đơn giản nhất để biểu thị xu hướng giảm của chỉ số NAIRU tại Mỹ là xem xét khả năng dự báo của một đoạn ngắn trên đồ thị Phillips tại thời điểm gần đây⁸³. Kết quả cho thấy, với giả thuyết chỉ số NAIRU bất biến và có tính đến tác động tích cực của những “đột biến về cung” lên giá cả (đồng đôla lên giá, giá nguyên liệu giảm mạnh) thì không thể giải thích nổi mức độ lạm phát thấp trong những năm 90 thế kỷ XX và đặc biệt từ cuối năm 1997.

Hiện tượng này cũng không thể được giải thích thông qua những tiến bộ về số liệu thống kê trong tính toán giá cả của *Cơ quan Thống kê lao động Mỹ*: theo Gordon, tất nhiên những số liệu này có thể cho thấy chỉ số NAIRU tính trong những năm 90 thế kỷ XX giảm 0,2 điểm, nhưng bên cạnh đó, Katz và Krueger (1999) nhấn mạnh rằng những thay đổi về cách tính trong điều tra dân số được thể hiện bằng tỷ lệ thất nghiệp tăng lên ở một mức tương ứng. Nói cách khác, hai tác động này đã triệt tiêu nhau.

Như vậy, nên tìm kiếm nguyên nhân khiến chỉ số NAIRU giảm đi trong những yếu tố kinh tế khác:

82. Theo các nghiên cứu gần đây, chỉ số này giảm từ 0,7 đến 1,5 điểm từ giữa những năm 80 thế kỷ XX. Xem Stiglitz (1997), Staiger, Stock và Watson (1997), Gordon (1998, sách đã dẫn), Hogan (1998, sách đã dẫn).

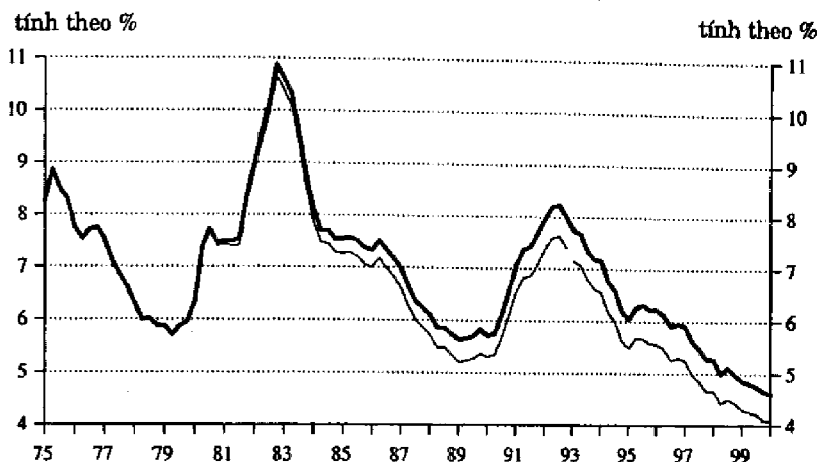
83. Xem Brayton, Roberts và Williams (1999).

+ Katz và Krueger nhấn mạnh một trong những nguyên nhân khiến chỉ số NAIRU giảm đi nằm trong những thay đổi về dân số⁸⁴. Theo quan điểm như vậy, tỷ lệ lao động “trẻ” (16 đến 24 tuổi) trong lực lượng lao động giảm mạnh - từ mức 24% năm 1980 xuống mức 16% hiện nay - có lẽ nó góp phần tác động lớn làm giảm tỷ lệ thất nghiệp cơ cấu, bởi bộ phận dân số này thường có tỷ lệ thất nghiệp cao hơn so với mức trung bình trong nước. Nguyên nhân chủ yếu là do tình trạng người lao động thay đổi việc làm thường xuyên, dẫn đến những thời gian thất nghiệp tạm thời. Trên thực tế, trong giai đoạn 1985-1999, tỷ lệ thất nghiệp điều chỉnh theo biến động dân số đã giảm một nửa điểm so với tỷ lệ lạm phát thực tế (xem Đồ thị 6). Ngoài ra, khả năng dự báo của một đoạn ngắn trong đường cong Phillips trong giai đoạn gần đây được cải thiện rõ rệt khi ta thay tỷ lệ thất nghiệp thực tế bằng tỷ lệ sau khi được điều chỉnh theo biến động dân số (Duval 2000).

+ Nhìn nhận một cách đơn giản hơn, thị trường lao động dường như vận hành tốt hơn trong những năm 90 thế kỷ XX. Tương quan giữa cung và cầu lao động có thể được đánh giá thông qua đồ thị Beveridge biểu thị tương quan ngược giữa tỷ lệ chỗ làm việc còn trống với tỷ lệ thất nghiệp. Trong thời kỳ tăng trưởng, thất nghiệp giảm đi và cung việc làm còn trống tăng lên. Khi đường đồ thị Beveridge tiến dần về gốc, cung và cầu lao động gặp nhau nhanh hơn về cơ cấu và thất nghiệp cân đối giảm đi. Đồ thị sau đây cho thấy đó chính là thực tế tại Mỹ trong những năm 90 thế kỷ XX, tức là tỷ lệ thất nghiệp ổn định ở một mức nhất định, tỷ lệ chỗ làm còn trống từ nay ở mức thấp hơn so với trước đây.

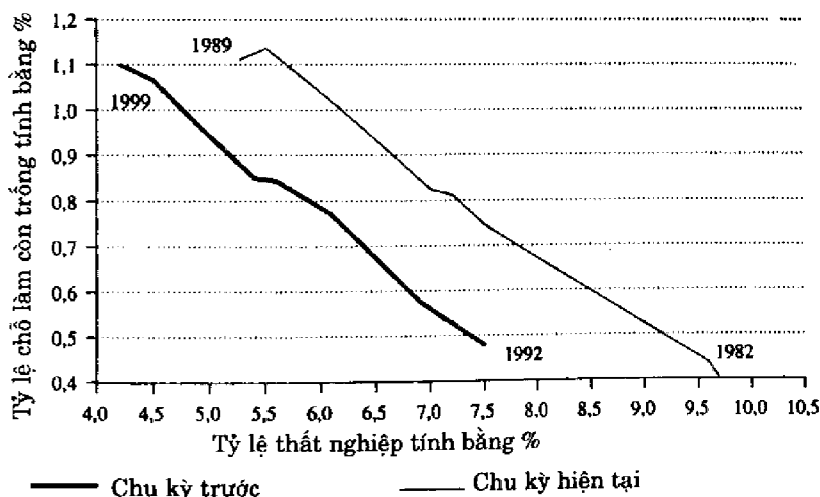
84. Các tác giả cũng đưa ra giả thuyết cho rằng tỷ lệ từ nhân ở độ tuổi lao động tăng lên (từ 2 phần nghìn vào năm 1970 lên 9 phần nghìn hiện nay) có lẽ đã làm giảm tỷ lệ thất nghiệp từ 0,1% đến 0,3% bởi vì bộ phận dân số này lẽ ra sẽ có tỷ lệ thất nghiệp cao nếu như những người này có mặt trên thị trường lao động.

6. Tỷ lệ thất nghiệp thực tế và tỷ lệ thất nghiệp theo dân số bất biến từ năm 1975 (tính theo % của dân số lao động)*



* *Nguồn:* Tính toán của tác giả trên cơ sở những dữ liệu do Cơ quan thống kê lao động công bố. Tỷ lệ thất nghiệp điều chỉnh theo biến động dân số được tính theo mức trung bình của tỷ lệ thất nghiệp của lứa tuổi 16-24 và trên 24, theo hệ quy chiếu xác định vào thời điểm quý 1/1975.

7. Đồ thị Beveridge trong hai chu kỳ phát triển vừa qua



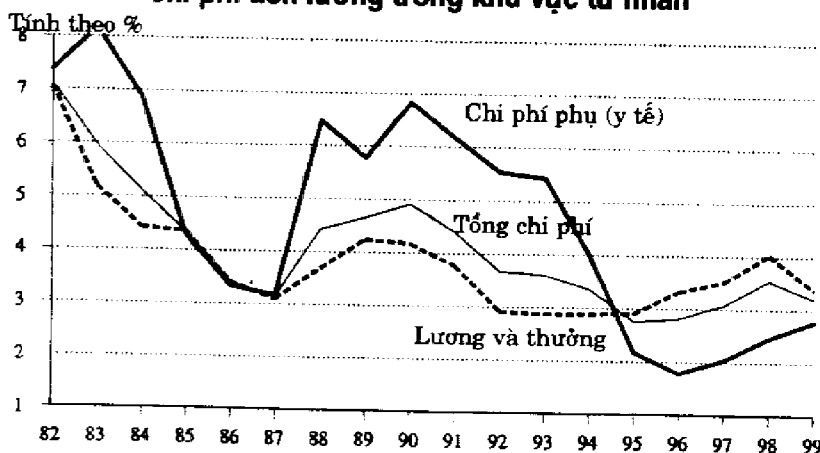
Nguồn: Tính toán của tác giả trên cơ sở những dữ liệu do Cơ quan Thống kê lao động công bố.

+ Ngoài những yếu tố về dân số được trình bày ở trên, có hai

sự chuyển biến có thể giải thích cho sự chuyển dịch của đường đồ thị Beveridge. Chuyển biến thứ nhất do Katz và Krueger đưa ra liên quan đến việc tỷ trọng việc làm tạm thời trong tổng số công ăn việc làm tăng lên gấp đôi từ năm 1989 (từ 1,1% lên 2,2%, tức là còn ở mức thấp). Điều này có thể đã tạo điều kiện cho cung và cầu lao động gặp nhau nhanh hơn trước. Chuyển biến thứ hai liên quan đến cải cách trong hệ thống an sinh xã hội, cho phép khuyến khích người thất nghiệp tích cực tìm việc làm.

+ Cũng có thể tìm nguyên nhân dẫn đến sự giảm thiểu của thất nghiệp cơ cấu trong việc hình thành các chi phí và giá cả. Thật vậy, các chi phí y tế được đảm bảo và ngày càng nhiều người lao động được các tổ chức chăm sóc sức khỏe (*Health Maintenance Organisations - HMO*) bảo trợ. Các tổ chức này có nét đặc biệt là thường tạo ra cạnh tranh giữa các cơ sở dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Chi phí bảo hiểm y tế mà chủ phải đóng cho công nhân của mình do đó đã giảm đi, góp phần làm mức tăng chi phí lao động chững lại (xem Đồ thị 8) và dẫn đến việc giá cả cũng giảm xuống⁸⁵. Chi phí lao động lẽ ra đã có thể tăng nhanh hơn từ 0,5 điểm đến 0,75 điểm vào năm 1998 nếu như những chi phí y tế không được đảm bảo.

8. Tỷ lệ tăng trưởng hằng năm của các thành tố tạo nên chi phí tiền lương trong khu vực tư nhân



Nguồn: Cơ quan Thống kê lao động.

85. Xem thêm Brinner (1999).

+ Cuối cùng, việc các cá nhân có xu hướng ngày càng muốn đàm phán trực tiếp về tiền lương của mình với chủ và sự bấp bênh ngày càng tăng về công ăn việc làm có thể đã khiến các yêu sách tiền lương trở nên ôn hoà hơn⁸⁶. Thật vậy, xu hướng giảm tỷ lệ người lao động tham gia công đoàn và giảm tỷ lệ tuyển dụng thông qua đàm phán tập thể⁸⁷ tiếp tục diễn ra trong những năm 90 thế kỷ XX (bảng dưới). Tại Mỹ, các tỷ lệ trên nằm ở mức thấp nhất so với các nước trong OECD. Về sự bất ổn định trong việc làm được tính bằng tương quan giữa số lượng nhân viên bị sa thải vĩnh viễn trên tổng số việc làm lại có xu hướng tăng lên kể từ đầu những năm 90 thế kỷ XX, vượt xa những biến động liên quan đến chu kỳ kinh tế⁸⁸.

Tính trên % tổng số việc làm

	1983	1990	1997
Tỷ lệ tham gia công đoàn	20,1%	16,1%	14,1%
Tỷ lệ đàm phán tiền lương tập thể	23,3%	18,3%	15,6%

Nguồn: Báo cáo Số liệu về Mỹ, do Cơ quan Thống kê liên bang công bố năm 1998.

Tuy vậy, điểm cuối cùng này đang còn gây tranh cãi, bởi vì một số đánh giá so sánh tương quan tiền lương theo “kiểu Philips” có xu hướng chứng minh rằng thái độ của người lao động không thay đổi trong suốt những năm 90 thế kỷ XX⁸⁹. Đặc biệt, tiền lương đã tăng nhanh từ năm 1995, hoàn toàn phù hợp với quan điểm quen thuộc của người lao động. Do vậy, khó có thể khẳng định trên thực tế những yếu tố làm giảm chỉ số NAIRU liên quan đến công ăn việc làm ngày càng mất ổn định và xu hướng phi công đoàn hoá gia tăng.

86. Điểm này được Croushore (1989) nghiên cứu kỹ.

87. Tỷ lệ lao động với các điều kiện về hợp đồng lao động được xác định thông qua đàm phán tập thể.

88. Xem Valetta R. (1996, 1997).

89. Gordon (1998, sách đã dẫn), Brinner (1999, sách đã dẫn). Trái lại, Katz và Krueger (1999, sách đã dẫn) lại chứng minh rằng đã có một thay đổi kể từ năm 1980, trên cơ sở những số liệu hàng năm.

...cải cách trên thị trường hàng hoá, song một số tác động dường như chỉ mang tính nhất thời

Trên thị trường hàng hoá đã xuất hiện một trào lưu tự do hoá rộng rãi (như thị trường điện, vận tải hàng không, viễn thông ...), đặc biệt dưới thời Tổng thống Reagan. Trong những khu vực đó, độc quyền đã hoàn toàn bị triệt tiêu. Sau một giai đoạn thích nghi cần thiết, những chính sách này tập trung vào cải thiện cung trên thị trường, và đã mang lại kết quả thực sự trong những năm 90 thế kỷ XX⁹⁰. Cạnh tranh cũng được cải thiện thông qua quá trình quốc tế hoá nền kinh tế ở các nước công nghiệp phát triển. Đặc điểm của quá trình này là hàng hoá và lực lượng sản xuất di chuyển dễ dàng hơn trên thị trường quốc tế. Cuối cùng, các doanh nghiệp Mỹ có lẽ đã buộc phải hoạt động thận trọng hơn, do đó tạo sức ép lên giá cả, góp phần khiến cho chỉ số NAIRU giảm đi⁹¹.

Hơn nữa, hiện nay người ta ngày càng có nhiều cơ sở để khẳng định rằng năng suất lao động đã tăng nhanh từ giữa những năm 90 thế kỷ XX⁹². Thật vậy, từ thời điểm đó, nhờ tăng năng suất lao động lợi nhuận thu được đã tăng gấp hai lần so với xu hướng 20 năm trước đó. Sự đột biến này có thể được giải thích bằng sự phát triển mạnh mẽ của các công nghệ thông tin trong nền kinh tế Mỹ. Chi phí cho trang thiết bị vi tính của các doanh nghiệp Mỹ đã tăng gấp 12 lần trong vòng 8 năm, tương ứng với

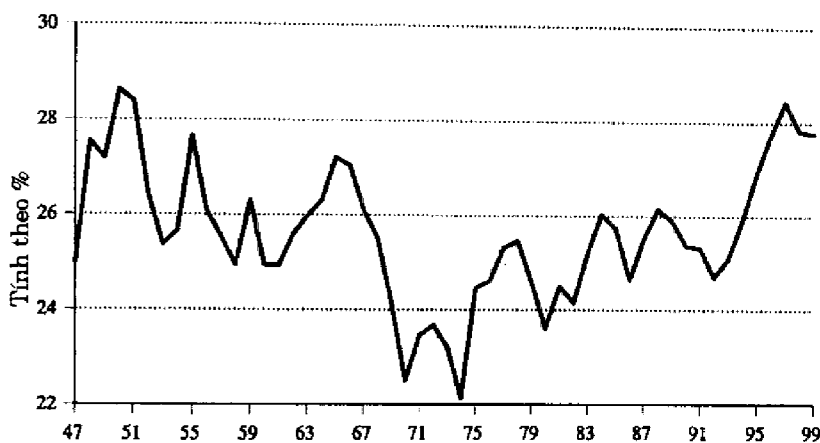
90. Wilson C. (1998).

91. Một phân tích về những dàn xếp tiền lương trên thị trường lao động theo kiểu WS-WP (định lương, định giá) cũng kết luận như vậy. Xem Layard, Nickell, Jackman (1991).

92. Mặc dù còn khá thận trọng cho đến thời gian gần đây, nhưng Hội đồng cố vấn kinh tế của Tổng thống Mỹ buộc phải đánh giá trong bản báo cáo kinh tế gửi Tổng thống (2000) rằng nền kinh tế Mỹ đang bước vào một giai đoạn tăng trưởng mới. Hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất đã đặc biệt tăng nhanh về mặt cơ cấu, xuất phát từ những tiến bộ công nghệ trong khu vực sản xuất máy vi tính cũng như những tác động của việc tin học hoá đến các khu vực khác.

trên 80% mức tăng tổng đầu tư vào trang thiết bị trong thời gian đó và trên 1/3 phần tăng tổng vốn sản xuất vào năm 1999. Ngoài tác động trực tiếp đến quá trình tích lũy vốn, công nghệ thông tin được áp dụng rộng rãi trong toàn bộ quy trình sản xuất đã kéo theo sự phát triển bền vững của công nghệ, chủ yếu nhờ vào việc tăng nhanh lợi ích từ quy mô và lợi ích của những nhân tố ngoại lai khi sản xuất được hệ thống hoá.

9. Tỷ trọng của lãi kinh doanh gộp trong tổng mức giá trị gia tăng*



* Tính toán tại chỗ trong khu vực tư nhân

Nguồn: Cơ quan thống kê lao động

Kể từ năm 1995, trước xu hướng tiền lương đang từng bước tăng lên năng suất lao động tăng nhanh đã cho phép kiềm chế mức tăng chi phí tiền lương trên một đơn vị lao động⁹³. Tuy nhiên, yếu tố giúp giảm lạm phát này là rất nhất thời. Thực vậy, nó dựa trên sự biến dạng của tỷ trọng giá trị gia tăng trên giá trị

93. Điều này được nhiều nghiên cứu thực tế khẳng định với đề thị Philips về phần tỷ trọng tiền lương trong giá trị gia tăng cơ bản, nhằm đối phó với xu hướng giảm giá trong giai đoạn gần đây. Lown và Rich (1997), Gordon (1998, sách đã dẫn), Brayton, Roberts và Williams (1999, sách đã dẫn), Chanlau và Tokarick (1999).

vốn, hiện nay đạt mức cao nhất kể từ những năm 50 thế kỷ XX đến nay (đồ thị trên). Tuy thế, giá trị gia tăng lại có xu hướng đi xuống chút ít từ năm 1997 và có thể trở về mức trung bình ổn định trong một thời gian dài. Do vậy, một phần giảm của chỉ số NAIRU nhận thấy trong nửa cuối những năm 90 thế kỷ XX có thể chỉ là nhất thời.

Bất bình đẳng về thu nhập trước mắt tạm dừng lại ở mức ổn định, nhưng hoàn toàn xuất phát từ bối cảnh kinh tế

Tính năng động đặc biệt của thị trường lao động Mỹ trong chu kỳ tăng trưởng những năm 90 thế kỷ XX cũng như những chính sách kinh tế chủ động của chính phủ đã tạo điều kiện ổn định tình trạng bất bình đẳng về thu nhập giữa các hộ gia đình Mỹ. Tuy vậy, nếu nhìn nhận trên bình diện những điều kiện cực kỳ thuận lợi nói trên, kết quả đó chỉ là tương đối. Thực ra, Mỹ còn xa mới ngăn chặn được xu hướng gia tăng bất bình đẳng về thu nhập xuất hiện từ giữa những năm 70 thế kỷ XX.

Bất bình đẳng về thu nhập bình ổn trở lại từ năm 1993...

Nếu quan sát các chỉ số Gini⁹⁴, trong phần phụ lục sau đây, tính toán trên cơ sở một báo cáo gần đây⁹⁵ do Cơ quan thống kê

94. Chỉ số Gini là một đơn vị tổng quát tính toán khoảng cách thu nhập giữa các bộ phận khác nhau trong dân cư, được phân chia theo mức thu nhập của họ. Chỉ số Gini giao động giữa 0 (bình đẳng tuyệt đối về thu nhập) và 1 (bất bình đẳng tuyệt đối: thu nhập quốc dân chỉ do một gia đình nắm giữ).

95. Cơ quan Thống kê liên bang. Trái lại, một báo cáo độc lập gần đây của *Trung tâm Nghiên cứu ngân sách* và *Viện Nghiên cứu kinh tế và chính sách* lại nhấn mạnh sự gia tăng khoảng cách thu nhập nhận thấy trong những năm 90 thế kỷ XX. Sự gia tăng này có thể bắt nguồn từ giai đoạn 1990-1993, điều này cũng phù hợp với phân tích của Cơ quan Thống kê liên bang.

liên bang công bố, có thể nhận thấy khoảng cách thu nhập giữa các hộ gia đình Mỹ đã bình ổn trở lại từ năm 1993.

Sự ổn định này cũng thể hiện rõ đối với các hộ gia đình nằm ở cả hai thái cực của nấc thang thu nhập. Thật vậy, sau khi khấu trừ thuế, phần chuyển thu nhập và lợi tức đầu tư, tỷ trọng trong thu nhập quốc dân của 20% hộ thu nhập thấp nhất được duy trì xung quanh mức 4,8% từ năm 1993. Tỷ trọng của 20% hộ thu nhập cao nhất có tăng lên gần đây (từ 45% lên 46% trong năm 1996).

Trên thị trường lao động, một số bộ phận lao động có thu nhập thấp nhất đã được cải thiện về thu nhập đôi chút thời gian gần đây: ví dụ, tiền lương trung bình thực tế của đàn ông da đen từ 16-24 tuổi tăng 6,2% trong năm 1998, so với mức tăng bình quân 2,3% đối với toàn bộ lao động nam giới.

...nhưng sự ổn định này chỉ là tương đối

Xuất phát từ sự phân bố không đồng đều những khoản lợi nhuận thu được từ thị trường chứng khoán, khoảng cách thu nhập có phần gia tăng nếu như ta đưa phần lợi nhuận thu được từ đầu tư chứng khoán vào tính toán thu nhập (xem phụ lục).

Kinh nghiệm cho thấy những bất bình đẳng, đặc biệt trên thị trường lao động, có xu hướng giảm đi trong những giai đoạn tăng trưởng kinh tế kéo dài. Điều này đặc biệt có thể được giải thích bằng việc tiền lương của lao động phổ thông dễ bị ảnh hưởng hơn rất nhiều so với lao động lành nghề trước tình hình phát triển kinh tế⁹⁶. Do vậy, sự ổn định gần đây của các chỉ số Gini là do chu kỳ tăng trưởng kinh tế kéo dài. Hiện tượng này đã từng xảy ra vào cuối những năm 80 thế kỷ XX, nhưng không phải vì thế mà có thể ngăn được xu hướng khoảng cách thu nhập lại bắt đầu

96. Dựa trên những câu hỏi về tiền lương với các bộ phận lao động khác nhau về trình độ chuyên môn, Katz và Krueger (1999, sách đã dẫn) cho thấy, so với lương của lao động lành nghề, mức tăng tiền lương của lao động phổ thông phản ứng mạnh hơn với tỉ lệ thất nghiệp toàn cầu giảm đi.

tăng trở lại từ đầu những năm 90 thế kỷ XX.

Nhìn một cách tổng quát hơn, các thời kỳ trong lịch sử phát triển kinh tế mà những bất bình đẳng về thu nhập được giữ ở mức ổn định thường kéo dài. Trên thực tế, trong vòng 30 năm trở lại đây, những bất bình đẳng này chỉ tăng mạnh trong hai thời kỳ: nửa đầu những năm 80 và đầu những năm 90 thế kỷ XX. Do vậy, sự ổn định về khoảng cách thu nhập hiện nay còn quá ngắn để có thể xem xét lại xu hướng tăng của nó lúc này.

Cuối cùng, nếu so sánh trên thế giới, khoảng cách thu nhập là rất lớn. Năm 1989, năm gần đây nhất có các số liệu so sánh, theo Ngân hàng thế giới, chỉ số Gini của Mỹ là 0,39 và Pháp là 0,33. Do khoảng cách thu nhập này tại Pháp ổn định từ thời điểm đó⁹⁷, còn tại Mỹ lại có xu hướng tăng từ đầu những năm 90 thế kỷ XX, nên có thể đánh giá chỉ số của Mỹ hiện nay là khoảng 0,41 và của Pháp là 0,33.

Trong tương lai, các chính sách của nhà nước có lẽ sẽ phải tiếp tục đóng vai trò tích cực nhằm ngăn chặn sự gia tăng bất bình đẳng về thu nhập do sự phát triển của công nghệ thông tin gây ra, như đã từng được thực hiện trong những năm 90 thế kỷ XX

Như được nhấn mạnh trong báo cáo của Bộ Thương mại Mỹ⁹⁸ sự phát triển của công nghệ thông tin chứa đựng tính chất bất bình đẳng. Thật vậy, sự phát triển vượt bậc trong các khu vực sản xuất công nghệ mới này có thể kéo theo sự gia tăng nhu cầu về lao động chuyên môn cao và làm tăng giá lao động. Nhìn tổng quát hơn, lý thuyết cho rằng tiến bộ công nghệ tác động bất lợi đến lao động phổ thông khiến cho khoảng cách thu nhập đã tăng từ 20 năm nay vẫn tiếp tục tăng.

Do vậy, biến động trong tương lai của tình trạng bất bình

97. INSEE (1999).

98. Bộ Thương mại Mỹ (1999).

đẳng về thu nhập có lẽ sẽ tùy thuộc nhiều vào chính sách của nhà nước trên thị trường lao động. Thật vậy, nếu không có những biện pháp tích cực của nhà nước thì bất bình đẳng về thu nhập có lẽ còn tăng nhiều hơn trong những năm 1990⁹⁹.

Trước hết, sau ba đợt tăng trong các năm 1991, 1996, 1997, tiền lương tối thiểu thực tế đã tăng hơn 15% kể từ đầu thập niên 90 thế kỷ XX, trong khi đó, nó đã giảm 30% trong những năm 80 thế kỷ XX. Cả hai đảng Dân chủ và Cộng hoà đều đề xuất tăng lương một lần nữa khoảng 20%¹⁰⁰, có thể được thực hiện vào năm 2001.

Ngoài ra, Hệ thống tín dụng thuế thu nhập đã được củng cố từ đầu những năm 90 thế kỷ XX và nhận được sự hậu thuẫn tích cực của chính giới tại Mỹ. Được thành lập từ năm 1975, hệ thống này trợ cấp cho những người có tiền lương thấp khi họ quay trở lại làm việc, nhằm tránh cho người lao động khi làm việc trở lại, không bị mất đi những khoản trợ cấp do thu nhập thấp, điều khiến họ do dự khi tham gia vào thị trường lao động. Năm 1991 rồi 1993, mức trợ cấp tín dụng đã được điều chỉnh tăng (từ 14% lên 34% đối với các gia đình chỉ có hoặc bố hoặc mẹ nuôi con) và các tiêu chuẩn được hưởng trợ cấp đã được mở rộng ra cho các gia đình chưa có con. Hệ thống này tác động đến việc giảm bất bình đẳng về thu nhập trên hai phương diện: một mặt trợ cấp đã trực tiếp làm giảm khác biệt về thu nhập (chỉ số Gini trước và sau khi tính cả trợ cấp chênh nhau khoảng 1%); mặt khác, hệ thống này tác động tích cực đến quyết định làm việc của các hộ gia đình, và do đó gián tiếp giúp giảm khác biệt về thu nhập.

Trái lại, việc cải cách hệ thống an sinh xã hội thông qua năm 1996 có những tác động trái ngược đối với việc khắc phục bất bình đẳng về thu nhập. Nó có thể góp phần làm tăng tỷ lệ lao động, đặc biệt đối với các gia đình chỉ có hoặc bố hoặc mẹ nuôi con, cũng có thể giúp giảm khoảng cách về thu nhập. Tuy nhiên,

99. Các biện pháp của chính phủ nhằm giảm sự khác biệt về thu nhập được trình bày trong bản báo cáo năm 1999 của Ủy ban cố vấn kinh tế.

100. Lương tối thiểu có thể tăng từ 5,15 đôla/giờ lên 6,15 đôla/giờ.

về lâu dài, do trợ cấp chính phủ chỉ hạn chế trong vòng 5 năm, nên nó có tác động tiêu cực đến cuộc sống của những đối tượng nghèo nhất.

Kết luận

Chúng ta vừa phân tích những yếu tố cho phép nền kinh tế Mỹ trong nhiều năm liền kết hợp được tăng trưởng cao, thất nghiệp rất thấp và lạm phát yếu.

Kết luận rút ra là cần theo đuổi một chính sách tiền tệ thực dụng và mang tính chất phòng ngừa nhằm kéo dài thời gian tăng trưởng của chu kỳ phát triển, đặc biệt cho phép kiểm chứng các nhịp độ tăng trưởng tiềm tàng khác nhau và tỷ lệ thất nghiệp cơ cấu. Chính sách này được bổ sung bởi một chính sách thu chi ngân sách chặt chẽ cùng với một loạt các yếu tố thuận lợi từ bối cảnh kinh tế như đồng đôla lên giá, giá dầu mỏ thế giới giảm.

Nhìn tổng quát hơn, những thay đổi cơ cấu trên thị trường lao động cũng cho phép kích thích tạo công ăn việc làm (cải cách của hệ thống an sinh xã hội, mở rộng Hệ thống tín dụng thuế thu nhập cho các đối tượng nghèo) và góp phần làm giảm mức độ thất nghiệp phi lạm phát, chỉ số NAIRU. Đối lập với hiệu quả gia tăng trên thị trường lao động là sự phát triển của việc làm tạm thời, tình hình công ăn việc làm bất ổn định hơn và các chi phí tiền lương giảm đi nhờ những cải cách trong hệ thống bảo hiểm y tế...).

Những chuyển biến trên thị trường hàng hoá cũng tạo điều kiện thuận lợi cho chu kỳ tăng trưởng mạnh với tỷ lệ lạm phát thấp. Tự do hoá trong một số khu vực của nền kinh tế đã kích thích tăng hiệu suất lao động, tạo điều kiện cho cạnh tranh và gây sức ép lên giá cả. Hơn nữa, sự phát triển vượt bậc của công nghệ thông tin dường như dẫn đến việc cải thiện cơ cấu năng suất lao động và thông qua đó kích thích tăng trưởng. Cho đến nay, lợi ích thu được từ việc năng suất lao động tăng lên không

được phân bổ đồng đều giữa những người lao động, thặng dư được bổ sung nhiều hơn vào vốn. Yếu tố này, mặc dù chỉ nhất thời, đã góp phần làm cho chỉ số NAIRU giảm mạnh.

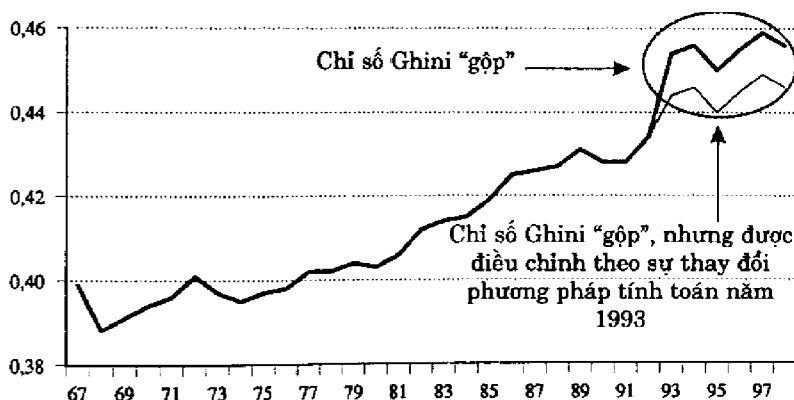
Thực tế gần như quay trở lại tình hình toàn dụng lao động cũng như những chính sách chủ động của nhà nước (tăng lương tối thiểu, mở rộng hệ thống tín dụng thuế thu nhập, cải cách hệ thống an sinh xã hội về ngắn hạn) đặc biệt đã cho phép ổn định khoảng cách thu nhập từ năm 1993. Tuy nhiên, xuất phát từ tính chất chứa đựng bất bình đẳng tiềm tàng của các công nghệ thông tin, hiện nay xu hướng bất bình đẳng về thu nhập ngày càng tăng kể từ giữa những năm 70 thế kỷ XX và còn lâu mới có thể khắc phục được hoàn toàn.

Phụ lục

Tình hình biến đổi các chỉ số Gini do Cơ quan Thống kê liên bang công bố

Hàng năm, Cơ quan Thống kê liên bang công bố những chỉ số Gini khác nhau để phục vụ cho đánh giá những khác biệt về thu nhập giữa các gia đình Mỹ. Chỉ số chính thức được tính trên cơ sở thu nhập trước khi chiết khấu thuế, chuyển đổi và thu nhập từ vốn. Tuy nhiên, một loạt các chỉ số khác, được gọi là “thử nghiệm” cũng được công bố, cho phép đánh giá những khác biệt về thu nhập có tính đến tác dụng phân phối lại thu nhập của thuế và tình hình lỗ/lãi của vốn đầu tư.

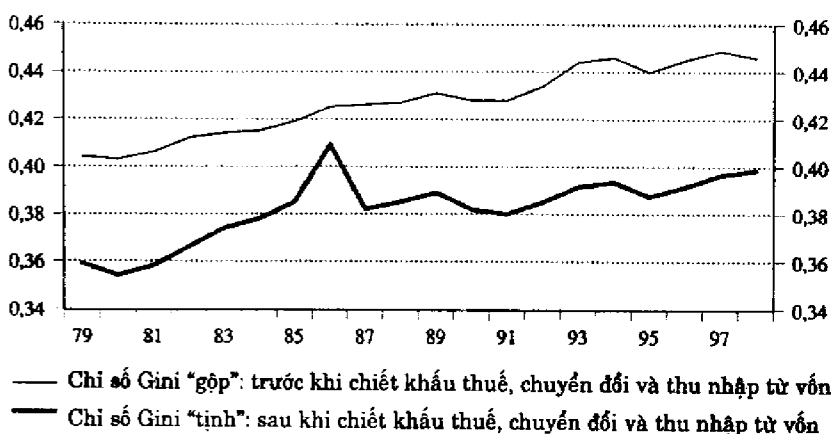
10. Tình hình bất bình đẳng về thu nhập từ năm 1967 (Chỉ số Gini tính trên thu nhập trước khi chiết khấu thuế, chuyển đổi và thu nhập từ vốn của các gia đình)



Nguồn: Cơ quan Thống kê liên bang, được tác giả điều chỉnh. Phương pháp thu thập số liệu đã được điều chỉnh vào năm 1993, theo hướng có tính đến cụ thể hơn thu nhập của các hộ gia đình có thu nhập cao nhất. Thay đổi này trong phương pháp tính toán là nguyên nhân dẫn đến sự xuất hiện khác biệt về thu nhập của trên 50% trường hợp được xét đến vào năm 1993¹⁰¹.

101. Ryscavage (1995).

11. Tình hình bất bình đẳng về thu nhập từ năm 1979 (Chỉ số Gini tính trên cơ sở các mức thu nhập khác nhau, có điều chỉnh theo phương pháp tính toán mới từ năm 1993)



Nguồn: Cơ quan Thống kê liên bang, "các chỉ số thử nghiệm", được tác giả điều chỉnh. Chỉ số "tĩnh" tăng đột biến năm 1986 và sụt năm 1987 xuất phát từ biến động về lợi tức chứng khoán của các gia đình trước và sau cuộc khủng hoảng thị trường chứng khoán năm 1987.

Bài nghiên cứu bổ sung I

Tình hình gia tăng hiệu suất trong nền kinh tế Pháp trong thời gian qua

Laurent Bouscharain

Ban Tăng trưởng và Chính sách kinh tế vĩ mô,

Vụ Nghiên cứu kinh tế tổng hợp

Tổng vụ Nghiên cứu và Tổng hợp kinh tế, INSEE

Tốc độ gia tăng hiệu suất trong nền kinh tế Pháp có xu hướng chậm lại trong thời gian gần đây, theo nghiên cứu gần đây của J. Accardo, L. Bouscharain và M. Jlassi mang tên “Tiến bộ kỹ thuật phải chăng đã chứng lại từ năm 1990?”. Bài viết này giới thiệu toàn bộ các giả thuyết về phương pháp và khái niệm của công trình nghiên cứu trên. Nó phân biệt với các nghiên cứu khác ở chỗ có điều chỉnh theo những tác động về cơ cấu sản xuất và không tính đến tỷ suất sử dụng năng lực sản xuất trong tính toán nguồn vốn sản xuất “thực tế”.

Nghiên cứu này chỉ ra xu hướng giảm năng suất lao động tổng quát đã chấm dứt. Điều đó không bắt nguồn từ khu vực công nghiệp mà chủ yếu từ khu vực dịch vụ. Nếu có điều chỉnh theo những tác động của chu kỳ kinh tế hay tác động của chuyển biến cơ cấu sản xuất cũng không thay đổi những kết luận nêu trên.

Sự biến đổi của hiệu suất lao động trong khu vực phi nông nghiệp và phi tài chính

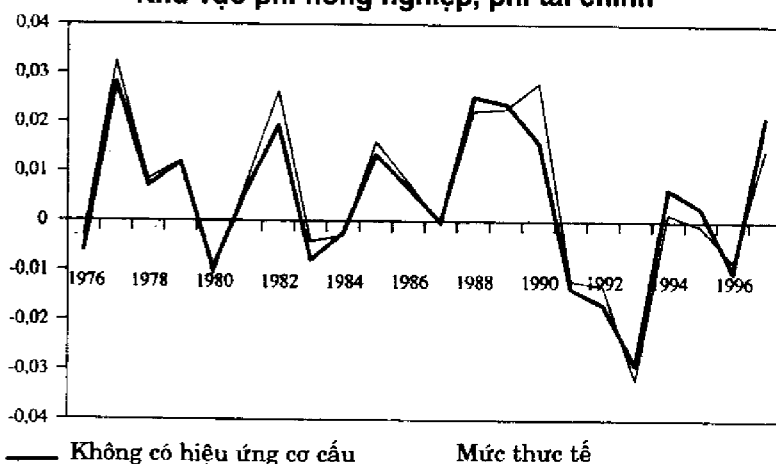
Để hiểu được tình hình gia tăng hiệu suất lao động ở mức tổng quát, cần nhớ rằng chúng bắt nguồn từ những chuyển biến “nội tại” của khu vực đó và từ những hiệu ứng cơ cấu khiến cho cơ cấu nền sản xuất quốc gia biến đổi.

Tác động của hiệu ứng cơ cấu

Nếu ta kiểm chứng giả thuyết theo đó biến động của tiến bộ công nghệ bị đổi chiều vào đầu thập niên này, ta có thể loại trừ những hiệu ứng về cơ cấu để có thể tập trung vào những biến động tính toán được trên cơ sở “cơ cấu nền sản xuất bất biến”.

Đồ thị dưới đây biểu thị kết quả đạt được liên quan đến hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất (PGF) trong khu vực phi nông nghiệp và phi tài chính trước và sau khi đã điều chỉnh theo những hiệu ứng cơ cấu¹⁰² bằng cách có tính đến hay không tổng số thời gian lao động¹⁰³.

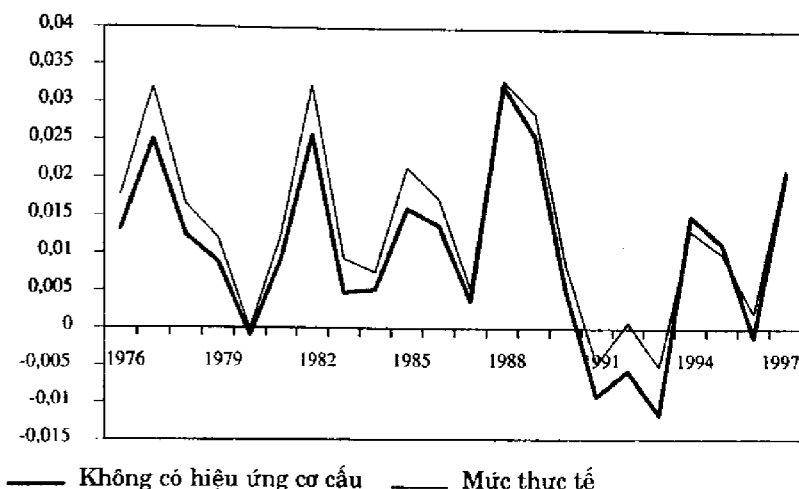
PGF theo trình độ chuyên môn
Khu vực phi nông nghiệp, phi tài chính



102. Cơ cấu thăng dư được xác định bằng giá trị trung bình của giai đoạn 1975-1997.

103. Các phương thức tính toán được giới thiệu cụ thể trong nghiên cứu của Accardo và các cộng sự.

PGF không theo trình độ chuyên môn Khu vực phi nông nghiệp, phi tài chính



Như vậy, khi điều chỉnh theo hiệu ứng cơ cấu, kết quả thu được khá khiêm tốn: chuyển dịch tổng thể chung xuất phát từ chuyển dịch quan sát thấy trong từng khu vực.

Đối với PGF không theo trình độ chuyên môn, các hiệu ứng cơ cấu nâng cao nhịp độ tăng của PGF và đặc biệt rõ nét trong giai đoạn 1975-1990 hơn là trong thập niên vừa qua. Như thế, các kết quả trên tương thích với vai trò của những hiệu ứng cơ cấu đối với chuyển dịch theo hướng giảm đi của nhịp độ tăng trưởng PGF trong khu vực phi nông nghiệp và phi tài chính, được đánh giá ở mức dao động giữa 20 - 30% trên tổng thể.

Sự biến đổi hiệu suất trong nền kinh tế trong thập niên 90 thế kỷ XX

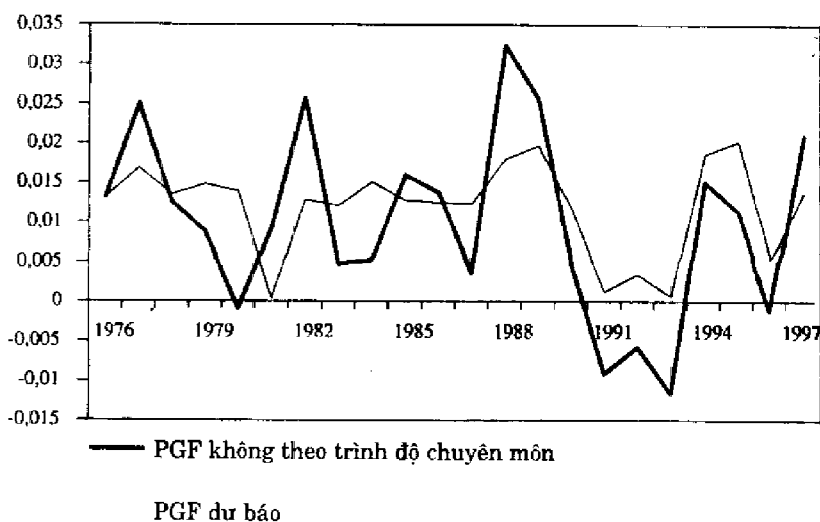
Đối tượng ở đây là kiểm chứng sự chững lại trong tăng trưởng của PGF tổng quát và đặc biệt tính toán tác động của chu kỳ kinh tế đối với giá trị PGF này¹⁰⁴. Trong phần tiếp sau đây, chúng

104. Trái với nghiên cứu tham khảo ở đây, vốn được sử dụng để tính PGF là vốn gộp, không được điều chỉnh theo biến động của mức độ sử dụng năng lực sản xuất.

ta sẽ nghiên cứu vấn đề này thông qua việc sử dụng chỉ số Mức độ sử dụng năng lực sản xuất (TUC) để điều chỉnh chu kỳ kinh tế. Sự điều chỉnh này là tương đối bởi vì nó áp dụng cho khu vực phi nông nghiệp, phi tài chính cả chỉ số TUC, trong khi chỉ số này được xác định thông qua những cuộc điều tra được thực hiện trong khu vực công nghiệp.

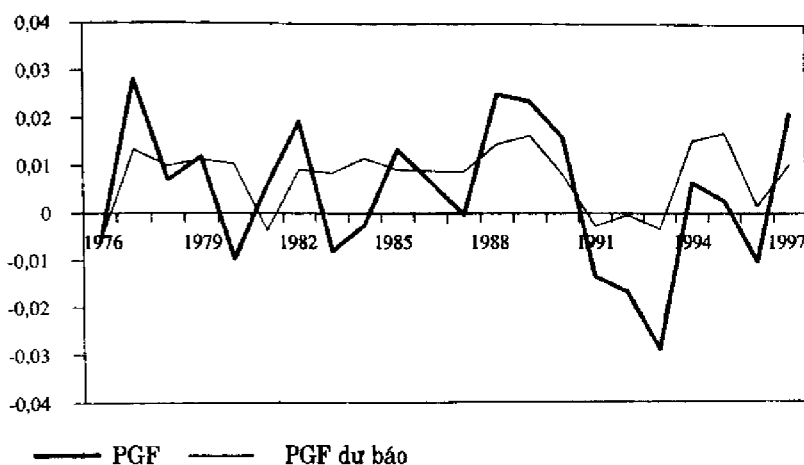
Tỷ lệ tăng trưởng của PGF tổng thể giảm đi trong giai đoạn 1975-1990 tùy theo biến thiên của TUC¹⁰⁵ (Δ TUC) và một hằng số. Đồ thị dưới đây so sánh biến động của PGF theo trình độ chuyên môn trong giai đoạn những năm 90 thế kỷ XX.

PGF theo trình độ chuyên môn quy hồi theo tỷ lệ Δ TUC



105. Do TUC tác động đến mức độ của PGF, nên chính Δ TUC tác động lên nhịp độ tăng trưởng của PGF.

PGF không phụ thuộc trình độ chuyên môn quy hồi theo tỷ lệ Δ TUC



Những biến động này cho thấy xu hướng giảm đi của PGF trong thập niên vừa qua: PGF dự báo trên cơ sở những tương quan trước đây với biến số TUC cho kết quả ở mức cao hơn so với PGF thực tế.

Tuy nhiên, đến cuối giai đoạn này, những biến động lại trở nên sát với những dự báo trong quá khứ¹⁰⁶.

Kiểm chứng về chiều hướng phát triển

Những thay đổi trên đây cho phép tiến hành kiểm chứng về chiều hướng phát triển bằng cách quy hồi PGF theo chỉ số của thập niên gần đây. Nếu chỉ số này lớn, sự đổi chiều tỏ ra khá rõ ràng. Kết quả thu được như sau:

	PGF không theo chuyên môn	PGF có tính chuyên môn
Hằng số	0,014 (4,9)	0,008 (2,1)
Chỉ số	-0,011 (2,3)	- 0,011 (1,7)

Ghi chú: Khu vực phi nông nghiệp, phi tài chính, giai đoạn 1976-1997, nhưng số trong ngoặc là chỉ số T của Student.

106. Điều này khiến ta nghĩ rằng dùng biến số Δ TUC để điều chỉnh theo chu kỳ là chưa hoàn toàn thoả đáng.

Như vậy, PGF giảm từ mức trung bình 1,4% trong giai đoạn từ 1975-1990 xuống còn 0,3% trong giai đoạn 1990-1997.

Những kết quả này cho thấy độ dốc của đường cong biểu thị mức giảm năng suất lao động tổng thể là rất đáng kể¹⁰⁷, với nhịp độ tăng hằng năm ước tính là 1%. Điều chỉnh theo trình độ chuyên môn cũng không làm thay đổi kết quả nêu trên.

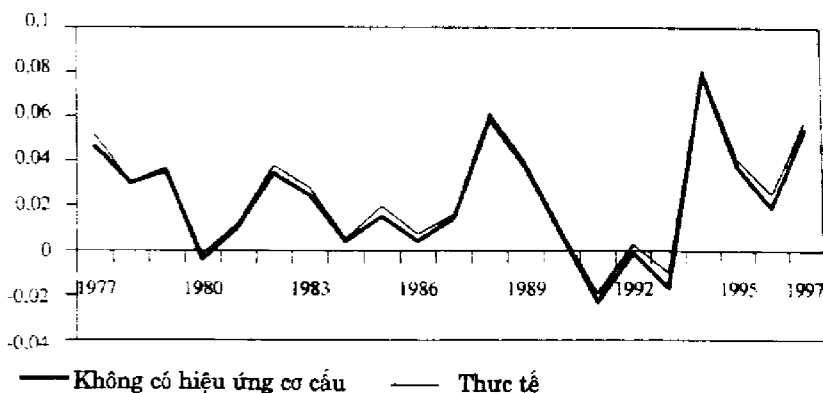
Sự biến đổi của hiệu suất lao động trong khu vực công nghiệp

Trong phần này, chúng ta nghiên cứu diễn biến trong khu vực công nghiệp.

Hiệu ứng cơ cấu ít tác động đến hiệu suất lao động trong các ngành công nghiệp chế tạo

Đồ thị dưới đây biểu thị biến động của PGF thực tế và PGF với cơ cấu bất biến rất gần với nhau.

PGF trong khu vực công nghiệp



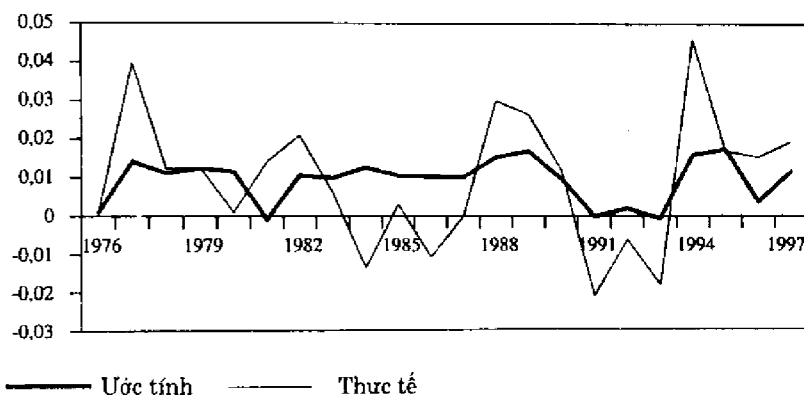
Ghi chú: Kết quả này liên quan đến hiệu suất không phụ thuộc vào trình độ chuyên môn.

107. Chỉ số độ dốc đáng kể đối với PGF không điều chỉnh là 5% còn đối với PGF điều chỉnh là 10%.

Kiểm chứng về chiều hướng phát triển vào năm 1990 không cho kết quả rõ rệt trong các ngành công nghiệp chế tạo

Những chuyển biến này không làm cho tiến bộ kỹ thuật chững lại. Đồ thị dưới đây biểu thị PGF thực tế không phụ thuộc vào trình độ chuyên môn và PGF ước tính trước năm 1990. Đồ thị này cũng khẳng định tăng năng suất lao động nhờ tiến bộ công nghệ tăng một cách đều đặn sau năm 1990.

Hiệu suất trong khu vực công nghiệp



Có thể nhận thấy sự gia tăng hiệu suất đều đặn trong khu vực công nghiệp thông qua mức độ dao động thấp của những biến số căn cứ vào khả năng nhịp độ phát triển công nghệ có thể giảm đi:

	PGF không theo chuyên môn	PGF có tính chuyên môn
Hàng số	0,012 (3,3)	0,0076 (1,8)
Biến thiên Δ TUC	0,73 (3,6)	0,77 (3,3)
Chỉ số	- 0,0054 (0,9)	0,0046 (0,6)

Ghi chú: Khu vực công nghiệp, giai đoạn 1976-1997.

Mức độ dao động thấp của những biến số cho thấy tính chất ổn định trong nhịp độ tăng hằng năm của lợi ích nhờ tăng năng

suất lao động (các đồ thị trên đã chứng minh).

Nếu không điều chỉnh theo chu kỳ, ta cũng nhận được kết quả tương tự:

	PGF không theo chuyên môn	PGF có tính chuyên môn
Hằng số	0,016 (3,7)	0,010 (2,1)
Chỉ số	-0,002 (0,3)	-0,002 (0,3)

Ghi chú: Khu vực công nghiệp, giai đoạn 1976-1997.

Như vậy, rõ ràng chỉ số đảo chiều không lớn dù có tính đến hay không tính đến những điều chỉnh chu kỳ.

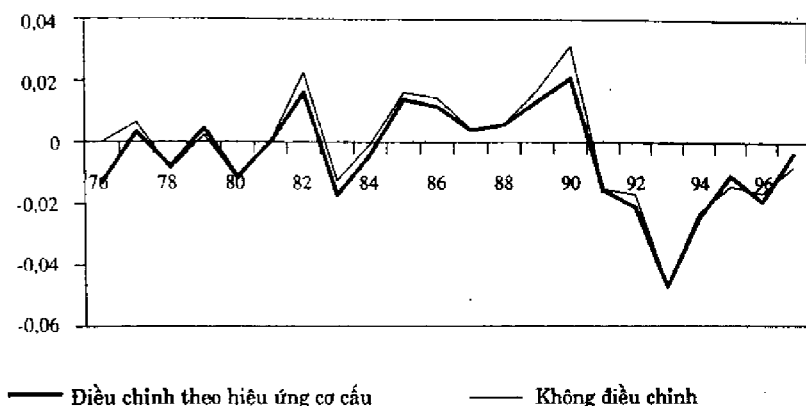
Do vậy, trong giai đoạn gần đây, những tiến bộ về công nghệ trong khu vực công nghiệp không bị chững lại.

Sự biến đổi hiệu suất trong khu vực dịch vụ

Hiệu ứng cơ cấu tác động một cách khiêm tốn đến nhịp độ tăng PGF trong khu vực dịch vụ

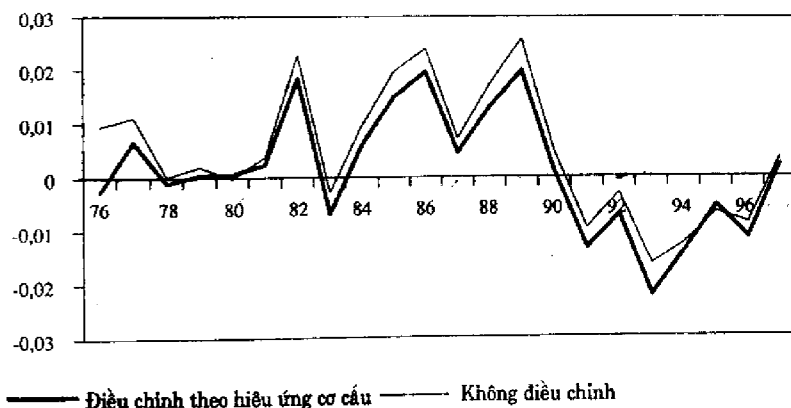
Tác động của hiệu ứng cơ cấu đến nhịp độ tăng hiệu suất trong khu vực dịch vụ là rất yếu:

Hiệu suất phụ thuộc vào trình độ chuyên môn



Tuy nhiên, PGF không phụ thuộc chuyên môn lại tăng rõ rệt dưới tác động của hiệu ứng cơ cấu :

Hiệu suất không phụ thuộc trình độ chuyên môn



Những đồ thị trên đây cho thấy mức độ tăng yếu của PGF sau khi điều chỉnh theo hiệu ứng cơ cấu trong thập niên vừa qua.

Tuy nhiên, như chúng ta đã quan sát ở các phần trên, sự tăng tốc trong nhịp độ tăng năng suất lao động vào thời gian cuối của thập niên vừa qua cho phép ta kết luận rằng, rõ ràng sự dao động của hiệu suất chỉ hoàn toàn mang tính chất chu kỳ.

Kiểm chứng xu hướng phát triển cho thấy PGF phát triển chậm lại trong khu vực dịch vụ

Cũng như phần trên, chúng ta tiến hành một kiểm chứng về sự biến đổi của đồ thị bằng cách sử dụng một chỉ số của thập niên trước, nhưng không tính đến TUC, bởi nó hoàn toàn không có ý nghĩa gì trong khu vực dịch vụ :

Những kết quả thu được như sau:

	PGF không theo chuyên môn	PGF có tính chuyên môn
Hàng số	0,0070 (3,1)	0,0025 (0,6)
Chỉ số	- 0,020 (2,3)	- 0,017 (2,7)

Ghi chú: Khu vực dịch vụ, giai đoạn 1976-1997.

Biến động trong nhịp độ phát triển của PGF cho thấy xu hướng chậm lại rõ rệt trong thập niên vừa qua, ở mức trung bình khoảng 1,8%/năm¹⁰⁸.

Những kết quả trên đây cũng phù hợp với kết quả nghiên cứu của Accardo và các cộng sự, bởi vì nghiên cứu này cũng cho thấy xu hướng rõ rệt này trong khu vực dịch vụ. Tuy nhiên, kết quả trên chỉ là tương đối vì nó không tính đến điều chỉnh chu kỳ.

Kết luận

- Phần này nghiên cứu sự biến đổi của hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất (PGF), bằng cách loại trừ những hiệu ứng có thể dẫn đến những thay đổi cơ cấu sản xuất. Như vậy, ta hy vọng rằng có thể xác định được sự phát triển nội tại của PGF.

- Phần này cho thấy có thể tồn tại xu hướng giảm xuống trong nhịp độ phát triển của tiến bộ kỹ thuật vào đầu thập niên 90 thế kỷ XX so với mức chuẩn (trong khu vực phi nông nghiệp và phi tài chính). Tuy nhiên, những điều chỉnh chu kỳ đã cho

108. Nghiên cứu của Accardo đưa ra con số 1,3%.

thấy vào cuối chu kỳ, nhịp độ phát triển xích lại gần với các mức dự báo trong quá khứ.

- Trong khu vực công nghiệp, lợi ích từ tăng hiệu suất chung được bình ổn và dường như không đóng góp đáng kể vào xu hướng chung.

- Trái lại, trong khu vực dịch vụ, lợi ích từ tăng hiệu suất lại giảm rõ rệt. Tuy nhiên, do không tính đến những điều chỉnh về chu kỳ nên kết luận như vậy còn bấp bênh. Và như Accardo và các cộng sự đã kết luận, những cách tính trên đây “chưa cho phép chứng minh một xu hướng giảm rõ rệt, và không thể quy kết thành một yếu tố làm giảm tốc độ phát triển mang tính chất cơ cấu”.

- Dù sao đi nữa, từ đầu thập niên 90 thế kỷ XX, người ta không chứng kiến một dấu hiệu nào cho thấy PGF tăng lên dù trong khu vực công nghiệp hay dịch vụ.

Tóm tắt

Các yếu tố mới đóng vai trò như thế nào trong việc lý giải những thành tựu của nền kinh tế Mỹ? Bài học gì có thể rút ra cho Pháp và châu Âu? Đó chính là những câu hỏi mà Daniel Cohen và Michèle Debonneuil đặt ra trong bản báo cáo này cùng với 9 bài nghiên cứu bổ sung danh sách tài liệu tham khảo.

Trước hết, bản báo cáo xoá đi nghịch lý Solow đưa ra năm 1987 với lời tuyên bố rằng, người ta thấy máy vi tính khắp mọi nơi, chỉ trừ trong các số liệu thống kê kinh tế. Ngày nay, người ta nhận thấy rằng tại Mỹ, sự phát triển vượt bậc của công nghệ thông tin và viễn thông (bao gồm: tin học, điện tử, viễn thông và truyền thông nghe nhìn) gắn liền với tăng năng suất lao động. Tại Mỹ, vào năm 1998, tiếp tục đà phát triển mạnh, các khu vực sản xuất của ngành công nghệ thông tin và viễn thông (thiết bị và dịch vụ) chiếm 3,8% tổng số việc làm và tạo ra mức giá trị gia tăng tương đương với 8% GDP. Đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông trong khu vực tư nhân vượt quá 4% GDP và tỷ trọng công nghệ thông tin và viễn thông trong nghiên cứu và phát triển của các công ty đạt mức 54% (Daniel và Martinez). Đồng thời, chu kỳ phát triển của kinh tế Mỹ có độ dài và hình thái khác thường, hiệu suất lao động tăng đáng kể, đạt 2,66%/năm trong giai đoạn 1996-1999, tức là tăng gần 1 điểm so với giai đoạn 1991-1995 (và tăng 2 điểm so với giai đoạn 1975-1982). Sự tăng trưởng này (theo Oliner và Sichel) một nửa xuất phát từ việc áp dụng công nghệ thông tin và viễn thông, một nửa

từ sự gia tăng hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất (PGF). PGF tăng lên (theo Gordon) lại xuất phát từ việc PGF trong các ngành công nghệ thông tin và viễn thông tăng lên (đặc biệt trong ngành sản xuất linh kiện điện tử). Sự phát triển của hiệu suất chung góp phần quan trọng làm cho giá cả hàng hoá liên quan đến công nghệ thông tin và viễn thông giảm đi, có lợi cho người tiêu dùng (đầu tư của các doanh nghiệp và mua sắm hàng hoá sử dụng dài hạn). Tăng hiệu suất lao động đóng góp khoảng 0,8% chỉ số tăng trưởng hàng năm của Mỹ.

Tại Pháp, những nghiên cứu so sánh cho thấy sự khác biệt rõ rệt. Năm 1998, các khu vực sản xuất công nghệ thông tin và viễn thông (thiết bị và dịch vụ) chỉ chiếm 3,5% tổng việc làm và tổng mức giá trị gia tăng tạo ra tương đương với 5,1% GDP. Đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông trong khu vực tư nhân chỉ chiếm 1,7% GDP và tỷ trọng của công nghệ thông tin và viễn thông trong nghiên cứu và phát triển của các doanh nghiệp chỉ chiếm khoảng 30% (theo Didier và Martinez). Phục hồi kinh tế năm 1997 (tức là chậm hơn Mỹ 6 năm) và sự phát triển của công nghệ thông tin và viễn thông chưa đủ để cho phép Pháp có thể lấp bằng khoảng cách này về phát triển. Tốc độ tăng hiệu suất lao động giảm từ 2,6%/năm trong giai đoạn 1975-1989 xuống còn 1,6% trong giai đoạn 1990-1998 (bất chấp một số biểu hiện phục hồi bắt đầu xuất hiện), tương ứng với xu hướng việc làm tăng lên để đảm bảo tăng trưởng. Đóng góp của công nghệ thông tin và viễn thông vào tăng trưởng cao hơn so với các yếu tố khác trong những năm gần đây, nhưng mức độ còn thấp, chỉ khoảng 0,3%/năm (theo Cette, Mairesse và Kocoglu). Tuy nhiên, Pháp dường như mới chỉ vừa thoát ra khỏi nghịch lý Solow.

Tuy nhiên, tăng đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông chưa đủ để làm tăng hiệu suất lao động trong các khu vực sử dụng công nghệ thông tin và viễn thông (theo Askenazy). Thật vậy, việc này phải được gắn với đổi mới phương thức tổ chức lao động (nhóm làm việc độc lập, đảo vị trí làm việc, sản xuất vừa đủ, coi trọng chất lượng v.v.). Số lượng trang thiết bị công nghệ

thông tin và viễn thông tăng lên kéo theo hiện tượng giảm hiệu suất chung của các yếu tố sản xuất chỉ có thể khắc phục được thông qua việc tổ chức lại sản xuất, tuy vẫn phải có một thời gian thích nghi với công việc kiểu mới. Nghịch lý Solow tìm thấy một lý giải trên thực tế là tại Mỹ, phong trào đầu tư vào công nghệ thông tin và viễn thông xảy ra trước sự xuất hiện của phong trào tổ chức lại lao động và trở thành xu thế chủ đạo: trong một thời gian dài, tác động tiêu cực của việc tăng đầu tư mà không tổ chức lại lao động đã làm lu mờ tác động tích cực của các biện pháp chuyển đổi cơ cấu. Hiện tượng này có thể sẽ xảy ra ở Pháp, nơi đã bắt đầu xuất hiện những chương trình cơ cấu lại doanh nghiệp: năm 1998, 35% doanh nghiệp sử dụng trên 20 lao động thực hiện cơ cấu lại, tức là chậm hơn so với Mỹ từ 6 đến 8 năm.

Liệu có thể hy vọng rằng, với khoảng cách nhất thời như vậy, nước Pháp vẫn còn có khả năng tăng hiệu suất lao động và tăng trưởng kinh tế với nhịp độ tương đương với Mỹ không? Liệu nước Pháp có nguy cơ bị thiệt thòi (cũng như các nước châu Âu khác) bởi nó buộc phải đi mua các trang thiết bị công nghệ thông tin và viễn thông mà bản thân mình không sản xuất được? Câu trả lời cho câu hỏi này trong báo cáo của các tác giả mang nhiều sắc thái khác nhau. Một mặt, như đã đề cập ở trên, giá trang thiết bị công nghệ thông tin và viễn thông giảm đi sẽ chuyển phần lớn cho những người mua các lợi ích về tăng hiệu suất do nhà sản xuất ra các thiết bị đó tạo ra. Tuy nhiên, mặt khác, một số lợi nhuận lại nằm trong tay nhà sản xuất (ví dụ Microsoft) và nhất là người ta có thể tự hỏi một nước không sản xuất ra thiết bị đó liệu có thể áp dụng những công nghệ này một cách nhanh chóng và hiệu quả như nước sản xuất, nơi không cần đến thời gian để thích nghi với công nghệ mới. Như vậy, vẫn tồn tại những quan điểm đòi hỏi khắc phục mức độ phụ thuộc vào nước dẫn đầu.

Bản báo cáo cũng xem xét những yếu tố khác giải thích tại sao Mỹ lại vượt lên trước về công nghệ thông tin và viễn thông. Trước tiên, phải nói tới hoạt động nghiên cứu và phát triển sau nhiều

năm được kích thích bởi những chi phí của Bộ Quốc phòng Mỹ. Tuy nhiên, Chính phủ Mỹ cũng rất chủ động trong lĩnh vực này và các trường đại học đóng góp một phần quan trọng thông qua sự liên kết với các công ty lớn về công nghệ thông tin và viễn thông (ví dụ: *University Corporation for Advanced Internet Development*). Yếu tố giải thích thứ hai là quá trình tự do hoá từ những năm 80 thế kỷ XX đã cho phép chấm dứt tình trạng độc quyền và tạo điều kiện phát triển các công ty mới rất năng động trong việc phát huy sáng kiến cải tiến và trở thành những công ty dẫn đầu trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông (ví dụ: Cisco, Intel, Dell). Cũng cần nói thêm ở đây (theo Maarek) về cuộc cách mạng tài chính, hình thành từ Mỹ, đặc biệt với sự phát triển mạnh của mô hình vốn - rủi ro, đã tạo điều kiện cho sự ra đời của một loạt các công ty công nghệ thông tin và viễn thông mới. Mặt khác, nó cũng kích thích mạnh các công ty công nghệ thông tin và viễn thông lớn tham gia niêm yết trên thị trường chứng khoán, đặc biệt là trong chỉ số NASDAQ. Mặt khác, còn phải nói tới khả năng sáng tạo mà các thị trường tài chính đã tìm lại được, chủ yếu dưới sự chi phối của các quỹ hưu trí và một số tổ chức đầu tư mới (có thể là hơi thái quá nếu ta tính đến nguy cơ cổ phiếu bị đánh giá quá cao như hiện nay). Cuối cùng, (theo Duval) cũng không nên coi nhẹ động tác điều chỉnh tài chính trong chính sách kinh tế vĩ mô "hỗn hợp", dựa trên tính chất thực dụng phòng ngừa trong chính sách tiền tệ và quản lý chặt chẽ cơ cấu thu chi ngân sách. Các yếu tố này kết hợp với chính sách chủ động trên thị trường lao động (đặc biệt là Hệ thống tín dụng thuế thu nhập, và chính sách nhập cư) đã cho phép duy trì nhịp độ tăng trưởng cao kéo dài và gần như đạt đến toàn dụng nhân lực mà vẫn không gây ra lạm phát, thể hiện ra bằng chỉ số NAIRU giảm xuống mức trên dưới 5% (thay vì 6% trước đây).

Về những yếu tố kể trên, tình hình ở Pháp nói riêng và tại châu Âu nói chung hiện nay thể hiện xu hướng tích cực trong chính sách vĩ mô, nhờ xây dựng đồng euro, kết hợp với một "chính sách hỗn hợp" thích hợp. Ngoài ra, trong khoá hợp Hội

đồng châu Âu tại Lisbon (tháng 3 năm 2000), Liên minh châu Âu đã xác định mục tiêu chiến lược cho thập kỷ tới là xây dựng nền kinh tế tri thức có năng lực cạnh tranh cao nhất và năng động nhất trên thế giới. Đồng thời, Hội đồng cũng thông qua những phương hướng trong chính sách chuyển đổi cơ cấu bao gồm: thiết lập những điều kiện thuận lợi để tạo đủ việc làm cho người lao động, xây dựng không gian nghiên cứu và sáng tạo của châu Âu, tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động phát huy sáng kiến, cải tiến và khuyến khích thành lập công ty mới tích cực đổi mới tiếp tục cải cách nhằm hoàn thiện và đảm bảo cho thị trường nội địa thống nhất vận hành một cách hiệu quả, thực hiện các biện pháp tài chính hiệu quả và mang tính hội nhập cao. Tuy nhiên, chưa có một biện pháp cụ thể nào để khuyến khích khu vực sản xuất công nghệ thông tin và viễn thông. Về khía cạnh này, Daniel Cohen và Michèle Debonneuil phân tích sâu sắc về những yếu kém của Pháp và châu Âu trong lĩnh vực hoạt động phát huy sáng kiến, cải tiến và chính sách công nghiệp, từng được trình bày tập trung trong hai bản báo cáo của Hội đồng Phân tích kinh tế (Robert Boyer và Michel Didier, 1998; Élie Cohen và Jean-hervé Lorenzi, 2000). Thậm chí, lợi thế của châu Âu trong lĩnh vực điện thoại di động với chuẩn GSM cũng có khả năng bị tuột khỏi tay với việc chuyển dần sang chuẩn UMTS (theo Élie Cohen). Vì vậy, muốn tăng cường sự hiện diện của châu Âu trong nền sản xuất công nghệ thông tin và viễn thông đòi hỏi phải phối hợp trên bình diện châu Âu nhằm ngăn cản toan tính của các quốc gia hoạt động đơn lẻ.

Nền kinh tế mới liệu có đặt ra những vấn đề xã hội mới không? Bản báo cáo nhấn mạnh rằng, tại Mỹ, sự bất bình đẳng về thu nhập tăng mạnh (theo Artus và Lefeuvre), với việc tiền lương của đội ngũ công nhân nghèo nhất giảm đi trong khi thu nhập của những người giàu có nhất lại tăng lên. Đặc biệt, còn tồn tại cả những bất bình đẳng trong nội bộ từng nhóm lao động thuần nhất (với bằng cấp, kinh nghiệm tương đương). Tuy nhiên, tình trạng bất bình đẳng này có xu hướng ổn định hơn (ở một

mức cao) từ ba năm nay (theo Duval). Quá trình cải tổ bộ máy sản xuất đặc biệt mạnh mẽ trong những năm 80 thế kỷ XX đã dẫn đến sự “chuyển dịch” lao động từ những khu vực có hiệu suất lao động cao sang khu vực có hiệu suất lao động thấp hơn (đặc biệt là khu vực dịch vụ), đi kèm với hiện tượng giảm thu nhập của những người lao động chuyển nơi làm việc và “sự phân hoá” trong nền kinh tế Mỹ; nhưng sự tăng trưởng cao trong những năm 90 thế kỷ XX có lợi cho mọi tầng lớp lao động, kể cả những khu vực sử dụng nhiều lao động phổ thông với mức tăng hiệu suất lao động đáng kể (theo Lahidji). Tình trạng bất bình đẳng về thu nhập trong một nhóm gia tăng đi kèm với sự phát triển của các hình thức tổ chức lao động linh hoạt và xu hướng trả lương cho từng cá nhân theo hiệu suất công việc (theo Askenazy). Tuy nhiên, Daniel Cohen và Michèle Debonneuil lại đặt vấn đề phải chăng chúng ta chỉ đơn thuần đang chứng kiến một thời kỳ tạm dừng trong xu hướng gia tăng bất bình đẳng, trong chừng mực mà sự phổ biến các công nghệ thông tin và viễn thông vốn phát triển theo tỷ lệ nghịch với thu nhập của các hộ gia đình và còn làm người ta lo ngại về sự xuất hiện hiện tượng “rạn nứt xã hội trong lĩnh vực công nghệ số”.

Nhận thức sâu sắc nguy cơ này, Hội đồng châu Âu họp tại Lisbon đã nhấn mạnh sự cần thiết phải bảo đảm và tăng cường phát triển xã hội hài hoà. Để kết luận cho bản báo cáo của mình, Daniel Cohen và Michèle Debonneuil nhấn mạnh rằng tình trạng “rạn nứt xã hội trong lĩnh vực công nghệ số” đòi hỏi những nỗ lực đầu tư ở “thượng nguồn” (cho các trường học) và ở “hạ nguồn” như dạy nghề và phân bổ thu nhập.

Trong phần bình luận, Dominique Strauss-Kahn nhấn mạnh đến những điểm mạnh của bản báo cáo trong việc làm sáng tỏ nghịch lý Solow, giải thích việc cơ cấu lại lao động kéo theo cần thiết thay đổi pháp luật, và phân tích những hình thái cấp vốn khác nhau, trong đó vai trò của đội ngũ “business angels” (những người có tài kinh doanh) là then chốt. So với bản báo cáo của Daniel Cohen và Michèle Debonneuil, ông Strauss-Kahn tỏ ra ít

bi quan hơn khi đề cập khả năng làm chủ thể hệ công nghệ sắp tới, mặc dù chúng ta đã tụt hậu trong các thế hệ trước. Ông cũng đề xuất một số hướng để tiếp tục đào sâu suy nghĩ, liên quan đến những tác động của Internet (nền kinh tế Internet) tới sự phát triển của thương mại và lưu thông phân phối, cũng như trình độ phát triển của thị trường, có thể được mở rộng ra toàn bộ hành tinh, và tác động đến việc sắp xếp lại hoạt động kinh doanh, chỗ ở, và do vậy tác động đến quy hoạch đô thị. Ông cũng nêu vấn đề về nguy cơ các nhà đầu tư tư nhân ngày càng ít quan tâm đến các công trình đầu tư hữu hình như cơ sở hạ tầng, dẫn đến việc nhà nước buộc phải đầu tư vào những lĩnh vực này. Cuối cùng, ông nhận xét rằng bản báo cáo không đề cập công nghệ sinh học, một ngành xứng đáng là đề tài của một bản báo cáo tương tự.

Olivier Davanne ghi nhận bản báo cáo đã khẳng định một cách rõ ràng rằng chúng ta đang sống trong một cuộc cách mạng công nghiệp mới, làm thay đổi các phương thức tổ chức doanh nghiệp và mối quan hệ giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng. Tuy nhiên, ông cũng nêu rõ rằng sẽ hoài công nếu muốn phân biệt rạch ròi giữa hiệu ứng - giá với hiệu ứng-số lượng. Ông nêu ra khả năng có thể tranh thủ cuộc cách mạng mới này mà hoàn toàn không nhất thiết phải là người sản xuất ra công nghệ mới, kể cả khi những người phát minh ra chúng giữ lại một phần lớn lợi ích. Ông nhắc lại rằng một nền kinh tế, nếu quá chú trọng đến hoạt động đổi mới thì không chỉ khiến cho bất bình đẳng gia tăng mà thậm chí còn mất hiệu quả kinh tế. Ông nhấn mạnh rằng những thay đổi trong phương thức tổ chức sản xuất sẽ tác động nhiều đến lao động chuyên môn cao hơn là lao động phổ thông. Cuối cùng, ông cho rằng hiện tượng giá cổ phiếu tăng thái quá trên thị trường chứng khoán là đáng lo ngại trên mọi phương diện bởi vì nếu nó không dẫn đến những bong bóng tài chính thì việc theo đuổi lợi nhuận căn cứ trên dự đoán lợi tức sẽ khiến các công ty ứng xử như những công ty độc quyền.

THỦ TƯỚNG

Hội đồng Phân tích kinh tế

Nhà Broglie, 35 phố Saint-Dominique, 75700 PARIS

Fax: 01 42 75 76 46

Ban thường trực

Địa chỉ Internet: <http://www.premier-ministre.gouv.fr/PM/CAE/SOMMAIRE.HTM>

Gilbert Cette

Cố vấn Khoa học
Ủy viên Hội đồng
Phân tích Kinh tế
*Bối cảnh kinh tế
giảm giờ làm*

Joel Maurice

Cố vấn Khoa học
Ủy viên Hội đồng
Phân tích Kinh tế
*Chính sách cơ cấu
Các vấn đề châu Âu*

Jean Pisani - Ferry

Cán bộ đặc trách của Thủ tướng về
Toàn dụng lao động
Ủy viên Hội đồng Phân tích Kinh tế
*Chính sách kinh tế
Các vấn đề châu Âu và quốc tế*

Laurence Tubiana

Cán bộ đặc trách của Thủ tướng về
"Phát triển bền vững"
*Môi trường
Đàm phán thương mại
đa phương*

Lucile Oller

Cố vấn Khoa học
An sinh xã hội

Christine Carl

Chuyên trách nhiệm về xuất bản
01 42 75 77 47
c-carl@cab.premier-ministre.gouv.fr

Katherine Beau

Tư liệu
01 42 75 77 40
k.beau@cae.gouv.fr

Hội đồng Phân tích kinh tế (CAE)

Chủ tịch: Thủ tướng Lionel Jospin

Pierre-Alain Muet
Hélène de Largentaye

Đại diện của Thủ tướng tại Hội đồng Phân tích kinh tế
Tổng thư ký

Ủy viên

Michel Aglietta	Giáo sư Trường đại học Paris X-Nanterre
Patrick Artus	Giám đốc Nghiên cứu Kinh tế tại Quỹ Tiền gửi và Ký gửi
Tony Atkinson	Giáo sư Trường đại học Oxford (Anh)
Olivier Blanchard	Giáo sư Học viện Công nghệ Massachusetts (Mỹ)
Christian de Boissieu	Giáo sư Trường đại học Paris I, Giám đốc Khoa học COE
François Bourguignon	Giám đốc Nghiên cứu Trường cao đẳng
Robert Boyer	Giám đốc Nghiên cứu CNRS và CEPREMAP
Gilbert Cette	Cố vấn khoa học - CAE
Daniel Cohen	Giáo sư Trường đại học Su phạm
Élie Cohen	Giám đốc Nghiên cứu CNRS và FNSP
Olivier Davanne	Giáo sư ENSAE
Michel Didier	Giáo sư CNAM, Giám đốc Rexecode
Yves Dimicoli	Tiền sĩ Khoa học Kinh tế
Jean-Paul Fitoussi	Giáo sư Viện Nghiên cứu Chính trị, Chủ tịch OFCE
Jacques Freyssinet	Giáo sư Trường đại học Paris I, Giám đốc IRES
André Gauron	Thẩm phán Viện thẩm kê
Claude Henry	Giáo sư Trường đại học Bách khoa
Philippe Herzog	Giáo sư Trường đại học Nanterre
Pierre Jacquet	Phó giám đốc IFRI
Alain Lipietz	Giám đốc Nghiên cứu CNRS, CEPREMAP
Jean-Hervé Lorenzi	Giáo sư Trường đại học Paris-Dauphine
Gérard Maarek	Trưởng ban Nghiên cứu Kinh tế và Ngân hàng của CNCA
Béatrice Majnoni d'Intignano	Giáo sư Trường đại học Paris XII
Edmond Malinvaud	Giáo sư danh dự Trường cao đẳng Pháp
François Morin	Giáo sư Trường đại học Toulouse I
Michel Mougeot	Giáo sư Trường đại học France-Comté
Fiorella Padoa - Schioppa-	Chủ tịch Viện Nghiên cứu và phân tích kinh tế (Italia)
Kostoris	
Thomas Piketty	Phụ trách nghiên cứu tại CNRS và nghiên cứu tại CEPREMAP
Jean Pisani-Ferry	Phó giáo sư Trường đại học Paris-Dauphine
Jean-Tirole	Giáo sư Trường đại học Toulouse
Laurence Tubiana	Cố vấn khoa học tại CAE
Jacques Valier	Giáo sư Trường đại học Paris X-Nanterre
Charles Wyplosz	Giáo sư Trường đại học Genève

Ủy viên mặc nhiên

Jean-Michel Charpin	Ủy viên đặc trách Kế hoạch của Chính phủ
Paul Champsaur	Tổng giám đốc INSSE
Mireille Elbaum	Giám đốc Dress thuộc Bộ Lao động và Đoàn kết xã hội
Jean-Philippe Cotis	Vụ trưởng Dự báo của Bộ Kinh tế và Tài chính
Annie Fouquet	Vụ trưởng DARES Bộ Việc làm và Đoàn kết

Diễn đàn kinh tế - tài chính Việt - Pháp

Bộ tuyển tập sách được xuất bản

1. Vòng đàm phán thiên niên kỷ
2. Tính bất ổn của hệ thống tài chính quốc tế
3. Toàn cầu hoá
4. Dịch vụ công cộng và Khu vực quốc doanh
5. Tiến đến xây dựng một nhà nước với vai trò là nhà hoạch định chiến lược, người đảm bảo cho lợi ích chung
6. Đổi mới và tăng trưởng
7. Ramses 2001, Thế giới toàn cảnh
8. Các quốc gia nghèo khó trong một thế giới thịnh vượng
9. Nông nghiệp và đàm phán thương mại