

Ghi chú Bài giảng 3

Phân công lao động, chuyên môn hóa và thương mại

Hôm nay, ta sẽ nói về ý tưởng có ảnh hưởng nhất trong kinh tế học: sự phân công lao động và chuyên môn hóa. Ý tưởng này đầu tiên do Adam Smith đưa ra, ông là nhà triết học Scotland thế kỷ 18, được nhiều người xem như cha đẻ của kinh tế học hiện đại. Robert Heilbroner, trong cuốn sách hàng đầu, *The Worldly Philosophers*, đã hỏi tại sao không có nhà kinh tế nổi tiếng nào trước Smith. Suy cho cùng, ở thời điểm Smith được sinh ra trong thế kỷ 18, con người đã vật lộn với những vấn đề kinh tế trong 6000 năm. Ông viết:

Con người đã chạt vật với vấn đề kinh tế từ lâu trước cả thời Pharaohs, và trong những thế kỷ này đã sản sinh ra nhiều nhà triết học, khoa học, các nhà tư tưởng chính trị, sử gia, nghệ sĩ, và hàng lô lốc nghị viên. Nhưng tại sao lại không có nhà kinh tế nào?

Câu trả lời là đối với hầu hết lịch sử được ghi nhận, trừ vài trăm năm vừa qua, các xã hội đã tự tổ chức mình trên cơ sở truyền thống và quyền hành. Đời sống kinh tế không thể tách rời khỏi cuộc sống chính trị, tôn giáo và xã hội. Điều này đúng ở phương Tây giai đoạn cổ đại và trung cổ, và đúng ở phương Đông. Nông dân không trồng trọt vì lợi nhuận: nông nghiệp không do thị trường chi phối mà là truyền thống làng xã và những yêu cầu của vua chúa, hoàng đế hay lãnh chúa. Đất không phải hàng hóa để mua bán, mà là vật đảm bảo danh tiếng và vị thế, và là thứ phải chiếm đoạt. Lao động không phải để bán cho người trả giá cao nhất, mà bị cột chặt vào đất đai, chủ đất hay lãnh chúa. Người dân có thể trốn khỏi sự ràng buộc này bằng cách bỏ xứ ra đi, nhưng khi đó lại bị phụ thuộc vào nhu cầu của các chúa đất khác.

Điều này hiển nhiên là sự đơn giản hóa quá mức. Nhưng không phải là không chính xác. Trước khi thị trường nổi lên vào thế kỷ 15 ở châu Âu, thương mại giữa làng mạc, vùng miền và quốc gia chủ yếu gồm hàng xa xỉ: hương liệu từ châu Á, vàng và kim loại quý, cà phê, trà và thuốc lá. Các nhu yếu phẩm thì được sản xuất tại chỗ, và chủ yếu giao dịch theo kiểu truyền thống. Ở châu Âu, hàng sản xuất công nghiệp vốn có thì do các nghệ nhân sản xuất theo phường hội. Giá cả do phường hội điều tiết và sự cạnh tranh giữa các nghệ nhân là không được phép.

Thật vậy, chính thuật từ “nền kinh tế” là xuất phát từ Hy Lạp cổ, từ *oikos*, hay nhà, và *nomos*, là qui phạm hay luật, từ đó đẻ ra lĩnh vực quản lý hộ gia đình. Với người Hy Lạp và La Mã thì kinh tế học là một vấn đề tư nhân, không liên quan đến lĩnh vực công.

Nhưng từng bước qua nhiều thế kỷ, truyền thống và quyền hành đã nhường chỗ cho thị trường làm cơ chế hàng đầu để lập trật tự sản xuất và phân phối. Tại sao nó diễn ra lúc đó và ở Tây Âu thay vì nơi khác, thì vẫn còn là vấn đề nóng hổi gây tranh cãi trong lịch

sử kinh tế. Chúng ta không cần quan tâm nhiều đến điều này. Nhưng với mục đích ban đầu, chúng ta cần phải nhớ rằng sự chuyển dịch từ truyền thống và quyền lực sang thị trường đã tạo ra một cuộc cách mạng trong năng suất với qui mô mà thế giới chưa bao giờ trải qua trước đó. Như Heilbroner đã viết:

"Đó là cuộc cách mạng quan trọng nhất từng xảy ra, xét theo quan điểm định hình xã hội hiện đại, và về cơ bản nó gây xáo trộn ở qui mô còn hơn cả cuộc cách mạng Pháp, Mỹ và cả Cách mạng Nga."

Có thể thấy điều này trong ước tính của Angus Maddison về GDP bình quân đầu người giữa năm 1 và năm 2003 sau công nguyên. Giữa năm 1 và 1500 sau Công nguyên, hầu như không có gì xảy ra. Thực tế, gần như cả giai đoạn này thu nhập đầu người là chưa bằng mức đạt được trong thời cực thịnh của Đế chế La Mã. Ước tính kiểu này có thể không bao giờ chính xác, nhưng nếu cho phép một ít sai số thì rõ ràng sau năm 1500 tăng trưởng thu nhập bình quân đã bắt đầu khởi sắc ở châu Âu, và đến thế kỷ 19 cả thế giới đã trải qua tăng trưởng kinh tế nhanh chóng, lần đầu tiên ở hầu như mọi nơi.

Adam Smith đã sống và viết vào thời điểm mà sự chuyển tiếp này đã diễn ra một thời gian nhưng không ai khác có được sự hiểu biết rõ ràng về nguyên nhân và tầm quan trọng của nó như ông. Smith, trong cuốn *The Wealth of Nations* (1776), là học giả đầu tiên hiểu được của cải được tạo ra bởi các nhà sản xuất cạnh tranh để bán ra thị trường, ở đó người tiêu dùng có thể chọn mua cái gì và mua của ai.

Thực tế Smith không phải là nhà kinh tế đầu tiên chỉ ra rằng của cải không bao gồm vàng hay bạc, mà là năng suất của con người. Những nhà kinh tế theo trường phái trọng nông đứng đầu là nhà vật lý người Pháp Francois Quesnay, ví nền kinh tế như cơ thể con người trong đó của cải chảy qua hệ thống như máu trong hệ tuần hoàn vậy. Nhưng những người này tin rằng chỉ có nông nghiệp mới tạo ra của cải, và sản xuất công nghiệp chỉ là việc thao tác lại trên các sản phẩm của thiên nhiên, nên do đó không mang tính sản xuất.

Smith lấy từ ý tưởng của phe trọng nông rằng sự hình thành của cải được gắn liền với sản xuất và năng suất trong khi đã kích sự kỳ thị của họ đối với sản xuất công nghiệp. Nhưng ông đi xa hơn phe trọng nông khi tuyên bố rằng của cải của các quốc gia phụ thuộc vào quyền lợi của chính nhà sản xuất và người tiêu dùng. Và đây là dòng văn nổi tiếng nhất cuốn *the Wealth of Nations*, và có lẽ là dòng văn được trích dẫn nhiều nhất trong lịch sử kinh tế học:

Không phải lòng tốt của anh hàng thịt, chị nấu bia, hay ông hàng bánh mà chúng ta kỳ vọng có bữa ăn tối, mà chính nhờ sự quan tâm của họ về quyền lợi bản thân. Chúng ta đáp ứng được nhu cầu cá nhân không phải nhờ tính nhân văn của họ mà là sự vị kỷ của chính họ, và không bao giờ nói với họ về nhu cầu của chúng ta mà phải nói về cái lợi của họ.

Với chúng ta ý tưởng này nghe có vẻ hiển nhiên, nhưng Smith đã viết nó ra ở thời điểm mà sự chuyển tiếp từ truyền thống và quyền lực sang thị trường cùng với nguyên tắc tổ chức chủ chốt của đời sống kinh tế vẫn đang diễn ra. Quan điểm này, cho rằng chính lợi

ích cá nhân thúc đẩy con người cạnh tranh và cung cấp hàng hóa và dịch vụ ở mức giá thấp nhất có thể, đã là một sự nắm bắt thông thái. Còn cấp tiến hơn nữa là đề xuất của Smith rằng “bàn tay vô hình” của sự cạnh tranh sẽ dẫn dắt con người hướng vào những việc mang lại lợi ích chung, và xã hội không phải dựa vào quyền hành hay truyền thống để thực hiện tốt chức năng. Tầm nhìn của Smith là một quan điểm dân chủ cấp tiến: hãy để người dân tự định đoạt, không cần các lãnh chúa hay nhà thờ nói họ phải sản xuất cái gì, khi nào và như thế nào.

Lợi ích riêng tạo động cơ, và sự cạnh tranh tạo ra nguyên tắc. Những hạn chế đối với thương mại như phường hội hay độc quyền dưới bất kỳ hình thức nào đều làm các nước nghèo hơn thay vì giàu lên. Bản thân điều này cũng đủ để đảm bảo vị trí của Smith là nhà kinh tế học hiện đại đầu tiên. Nhưng ông còn có một ý tưởng cấp tiến khác quan trọng tương tự, nếu không nói là lớn hơn đối với sự hiểu biết của chúng ta về cách thức hoạt động của các nền kinh tế và thị trường. Đó là ý tưởng về “phân công lao động”.

Smith xác định sự phân công lao động như là nguồn tăng trưởng năng suất chính yếu. Điều này xảy ra theo 3 cách. Thứ nhất, khi người lao động làm một công việc nhiều lần, họ trở nên am tường thực hiện công việc đó, thực hiện nhanh hơn và chính xác hơn. Thứ hai, người lao động tiết kiệm thời gian nếu họ không phải chuyển từ hoạt động này sang hoạt động khác. Thứ ba, việc chia sản xuất ra thành nhiều công đoạn rời rạc sẽ dẫn đến tiến bộ kỹ thuật.

Trong ví dụ nổi tiếng của Smith về nhà máy sản xuất kim cúc, một công nhân phải tự làm mọi thứ sẽ sản xuất được khoảng 10 cây kim cúc một ngày, trong khi một nhà máy nhỏ với 10 công nhân sản xuất khoảng 50.000 cây kim một ngày. Sản lượng do đó tăng đến 5000 lần. Câu hỏi hiển nhiên là ai sẽ mua hết số kim cúc này? Chúng rẻ hơn nhiều loại kim mỗi lần chỉ sản xuất ra một cây. Nhưng triển vọng của nhà máy phụ thuộc vào sự hiện hữu của một thị trường kim cúc lớn hơn. Do đó chúng ta có thể hiểu sự kiên định của Smith về quan điểm không có rào cản thương mại. Những cải thiện năng suất rất phụ thuộc vào sự phân công lao động này, nhưng cũng phụ thuộc vào sự tăng trưởng của thị trường. Smith không phải không biết về những hệ quả xã hội của sự phân công lao động. Ông đã viết trong cuốn *The Wealth of Nations*, phiên bản 5:

Một người mà cả đời chỉ để thực hiện một vài hoạt động giản đơn, mà tác động của những hoạt động đó có lẽ luôn như nhau, hoặc gần như nhau, thì sẽ không có cơ hội để phát huy hiểu biết của mình, hay thực hiện sự phát minh để tìm ra những biện pháp loại bỏ các khó khăn chưa bao giờ xảy ra. Vì thế lẽ tự nhiên anh ta sẽ mất đi thói quen phát huy tìm tòi, và nhìn chung sẽ trở nên ngu ngốc và trì trệ đến mức mà một sinh vật loài người có thể rơi vào. Trạng thái u mê đầu óc sẽ khiến anh ta, không những không có khả năng thích thú hay tiếp nhận một phần của bất kỳ cuộc đối thoại lô-gích nào, mà còn không thể tiếp nhận bất kỳ cảm xúc chung, tao nhã hay nhẹ nhàng, và kết quả là không có khả năng hình thành bất kỳ nhận định thuần túy nhiều việc thậm chí là những việc thông thường của đời sống cá nhân. Xét theo lợi ích to lớn và rộng hơn của đất nước thì anh ta nói chung không có khả năng nhận định.

Smith đề xuất đầu tư công vào giáo dục tiểu học để lấy lại cân bằng trước tác động mất dần kỹ năng và thu hẹp tư duy của việc phân công lao động. Tuy nhiên, ông vẫn lo lắng về tác động thiệt hại tiềm tàng về mặt xã hội khi biến lao động thành những cái máy. Nhưng nhìn chung ông vẫn tin rằng tác động năng suất của việc phân công lao động vẫn đáng giá.

Chuyên môn hóa và phân công lao động không chỉ là mối quan tâm trong quá khứ. Đó chính là động lực chính đằng sau làn sóng toàn cầu hóa hiện nay vốn bắt đầu khoảng 1980. Toàn cầu hóa đã chuyển đổi cách thức mà doanh nghiệp sản xuất ra hàng hóa, nông dân sản xuất và bán nông sản nguyên liệu, và các công ty cung cấp dịch vụ. Nó cũng thay đổi mục tiêu và cơ chế chính sách kinh tế.

Bảo hộ thuế quan giảm đi theo khuôn khổ Hiệp định chung về thương mại và thuế quan (GATT) và sau này là Tổ chức thương mại thế giới (WTO) xuất hiện cùng lúc với cuộc cách mạng máy tính. Nhờ những thỏa thuận thương mại này, các công ty có thể sản xuất linh kiện rẻ hơn ở những địa điểm xa hơn và sau đó mang về một nơi để thực hiện khâu lắp ráp cuối cùng. Tiến trình này cũng được hỗ trợ bởi kỹ nguyên số hóa. Máy tính hỗ trợ phần thiết kế và Internet giúp các công ty gửi thông số kỹ thuật các cấu phần cho nhà sản xuất khác ở bên kia quả địa cầu một cách dễ dàng và ít tốn kém hơn. Do đó thay vì phụ thuộc vào các nhà cung ứng ở gần nhà (để các kỹ sư có thể gặp gỡ và chia sẻ mẫu thiết kế), các nhà sản xuất bắt đầu sử dụng nhà cung ứng từ các nước khác. Điều này có nghĩa là chuyên môn hóa ở mức độ lớn hơn, và cạnh tranh nhiều hơn, dẫn đến việc cung cấp sản phẩm rẻ hơn cho người tiêu dùng.

Lấy ví dụ sản phẩm Ipod của Apple khoảng năm 2005 (theo Linden, Kraemer và Dedrick 2007). Máy nghe nhạc Ipod có 450 bộ phận, đa số không phải do Apple sản xuất. Apple thiết kế Ipod, phát triển phần mềm và phân phối sản phẩm này thông qua mạng lưới bán lẻ của mình (cũng như thông qua các cửa hàng khác). Phần còn lại của sản phẩm do hàng trăm công ty khác sản xuất ra, tất cả sau đó gửi linh kiện mình sản xuất về một công ty của Đài Loan đặt tại Trung Quốc để lắp ráp hoàn chỉnh (Apple cũng không lắp ráp Ipod).

Linh kiện đắt tiền nhất của Ipod chính là ổ cứng, năm 2005 linh kiện này được giao cho nhà sản xuất Nhật Toshiba sản xuất ở Trung Quốc. Còn module màn hình được liên doanh nhà thầu Toshiba-Matsushita sản xuất tại Nhật là linh kiện đắt thứ hai. Hai linh kiện này không có gì là mới hay công nghệ cao, có nghĩa là sự cạnh tranh từ các nhà cung ứng khác khiến cho lợi nhuận thấp. Còn microchip kiểm soát chức năng của Ipod thì do công ty PortalPlayer sản xuất tại Mỹ hay Đài Loan, đây là “nhà sản xuất thiết kế gốc”. PortalPlayer không thể tăng lợi nhuận vì công ty phụ thuộc vào Apple, năm 2005 Apple chiếm 93% doanh thu của công ty này. Thật vậy, khi Apple đổi nhà cung ứng năm sau đó thì PortalPlayer giảm mạnh doanh thu và cuối cùng bị một công ty sản xuất chip lớn khác mua lại. Điều này minh họa một điểm quan trọng về mô hình sản xuất theo module: nó có thể rất có lợi cho những công ty sản xuất linh kiện, nhưng cũng rất rủi ro, vì bên mua luôn tìm cách hạ thấp chi phí bằng cách tạo sự cạnh tranh giữa các nhà cung ứng.

Bộ vi xử lý hình ảnh/đa phương tiện do Broadcom sản xuất tại Đài Loan hay Singapore. Đây là nhà sản xuất thiết kế gốc của Mỹ. Hàng trăm linh kiện ít tốn kém hơn còn lại được

sản xuất ở Nhật, Hàn Quốc, và Trung Quốc bởi nhiều nhà cung ứng và nhà thầu sản xuất khác. Khâu lắp ráp hoàn chỉnh do công ty Đài Loan Inventec thực hiện ở Trung Quốc.

Ví dụ Ipod minh chứng áp lực lên nhà sản xuất thiết kế gốc và các nhà thầu sản xuất trong việc đạt được lợi thế theo qui mô và đầu tư vào R&D ở mọi cấp độ trong chuỗi cung ứng. Những nhà sản xuất cấp hai và cấp ba không phải nhỏ: họ là những công ty đa quốc gia lớn tham gia thiết kế sản phẩm và qui trình, đồng thời vận hành chuỗi cung ứng của mình chủ yếu ở châu Á. Các nhà sản xuất mới phải tham gia hệ thống này từ đáy, bắt đầu cung ứng nguyên liệu phổ thông và chuyển dịch dần lên các linh kiện cao hơn khi năng lực công nghệ và quản lý phát triển lên.

Ngay cả ở khu vực sản xuất thâm dụng lao động, công nghệ thấp tương đối cũng không thoát khỏi những áp lực này. Các công ty sản xuất đồ thể thao như Nike cạnh tranh với nhau bằng cách mở rộng kiểu dáng sản phẩm và bằng cách xoay vòng sản phẩm theo chu kỳ mùa ngắn hơn nữa. Họ buộc nhà thầu sản xuất phải cạnh tranh với nhau để giảm thời gian sản xuất và cải thiện chất lượng. Ví dụ, các nhà gia công Đài Loan hoạt động ở Trung Quốc đã giảm thời gian cần thiết để sản xuất một đôi giày từ 25 ngày xuống còn 10 tiếng, trong giai đoạn 2002 đến 2006.

Toàn cầu hóa, chuyên môn hóa và phân công lao động mang lại cho các nước đang phát triển cơ hội đột phá vào ngành công nghiệp sản xuất linh kiện, bộ phận và lắp ráp từng do các nước tiên tiến thống trị trước đây. Các công ty đa quốc gia sẵn sàng chia sẻ thiết kế và công nghệ và để các nhà cung ứng tham gia vào phát triển sản phẩm và qui trình mới nếu điều này giúp họ giảm chi phí hay tăng tốc độ đổi mới sáng tạo. Nhưng để tiếp cận được những cơ hội này, các doanh nghiệp phải tồn tại được trong môi trường cạnh tranh khốc liệt liên quan đến nhiều đối thủ trên khắp thế giới. Lao động rẻ mang lại một số lợi thế, nhưng không đủ để đảm bảo sự sống còn: tính bình quân, chi phí lao động chỉ chiếm 3-4% giá FOB của sản phẩm được chuyển từ thế giới đang phát triển đến Mỹ, và chỉ bằng 0,75% giá bán lẻ. Vì lẽ đó, các nhà tư vấn quản lý thống nhất rằng chiến lược lao động rẻ luôn là ngõ cụt.

Sự phát triển năng lực công nghệ và quản lý chính là chìa khóa để tồn tại trong cuộc cách mạng kinh doanh toàn cầu. Một số năng lực này có thể đạt được trong nước theo cách cũ: vừa học vừa làm, thiết kế ngược (reverse engineering) và thuê lao động kinh nghiệm từ những công ty khác. Nhưng trong đa số trường hợp thì các qui trình này quá tiến bộ, trong khi thời gian học hỏi ngày càng ngắn, để có thể thành công bằng những phương pháp này. Niềm hy vọng tốt nhất cho doanh nghiệp của các nước đang phát triển đối với các dòng sản phẩm là phát triển những mối liên kết mạnh mẽ với các công ty đa quốc gia nào có quan tâm đến việc ươm dưỡng năng lực cho các nhà cung ứng của mình.