

## Nhập môn chính sách công

### Ghi chú Bài giảng 7

# Phân công lao động, chuyên môn hóa và thương mại

Trong lớp kinh tế vĩ mô chúng ta đã bàn về tầm quan trọng của chuyên môn hóa và sự phân công lao động đối với tăng trưởng kinh tế. Hôm nay chúng ta sẽ thấy rằng qui trình này vẫn chưa kết thúc, chuyên môn hóa và phân công lao động tiếp tục định hình nền kinh tế của chúng ta. Nó cũng có những hàm ý quan trọng đối với các chính phủ và các nhà hoạch định chính sách ở các nước công nghiệp hóa và đang phát triển.

Ta có thể nhớ lại ước tính của Angus Maddison về GDP bình quân đầu người trong một thời kỳ dài lịch sử. Phần lớn lịch sử loài người hầu như không có gì xảy ra về mặt kinh tế. 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), 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.

Chuyên môn hóa và phân công lao động cùng kết quả cơ giới hóa hoạt động sản xuất đã tạo ra suất sinh lợi tăng dần theo qui mô. Từng một thời các xưởng sản xuất nhỏ chiếm lĩnh hoạt động sản xuất công nghiệp thì nay chủ yếu là hoạt động của những nhà máy qui mô lớn cơ giới hóa cao. Hơn nữa, đối với nhiều hàng hóa công nghiệp hoạt động sản xuất đã dần qui tụ vào tay một số nhà sản xuất khổng lồ. Trước đây có hàng trăm công ty lắp ráp ô tô độc lập thì nay chỉ còn khoảng 7 nhà máy trên khắp thế giới! Lợi thế theo qui mô không chỉ áp dụng cho sản xuất, mà còn cho nghiên cứu, marketing, quản lý chuỗi cung ứng và tài chính.

Ý chính tôi muốn thảo luận hôm nay là chuyên môn hóa và phân công lao động không chỉ là mối quan tâm trong quá khứ. Đó 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.

Hãy nhìn vào những thay đổi trong sản xuất hàng điện tử tiêu dùng. 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 bị 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 Ipad 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.

Cao nhất sẽ là vị trí có lợi nhất trong chuỗi cung ứng. Apple đạt lợi nhuận gộp lớn nhất từ Ipad nhờ mạng lưới bán lẻ và phân phối. Người ta sẵn sàng bỏ tiền nhiều hơn cho sản xuất này vì thương hiệu, thiết kế và phần mềm, mọi thứ đều thuộc quyền kiểm soát của Apple. Nhưng Apple phải liên tục tái thiết kế và tung ra sản xuất khi đối thủ cạnh tranh nhái theo nhưng mẫu sản phẩm cũ và chào mời những tính năng thiết kế tương tự với giá thấp hơn, hoặc bổ sung thêm những tính năng thú vị của họ để thuyết phục khách hàng của Apple nên chuyển sang thương hiệu khác. Thất bại trong việc đổi mới sáng tạo sẽ chắc chắn dẫn đến sự mất mát gần như tức thời thị phần và tệ hơn nữa.

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.

Ví dụ, chi phí lao động trực tiếp để sản xuất Ipad là khoảng 6,6% giá bán lẻ \$499 năm 2011. Chỉ 1,5% số này là của khâu lắp ráp cuối cùng. Công ty Foxconn của Đài Loan

chuyên lắp ráp ipad ở Trung Quốc đã chịu áp lực từ các tổ chức lao động sau một loạt sự cố công nhân tự tử trong nhà máy sản xuất của họ ở Thẩm Quyển. Foxconn cho rằng họ đã tăng lương nhưng lại đối mặt với áp lực phải liên tục giảm chi phí từ Apple. Foxconn cũng có chiến lược cơ giới hóa sản xuất để giảm hơn nữa quỹ lương.

Áp lực ở mọi giai đoạn trong chuỗi cung ứng có nghĩa rằng các nhà cung ứng cấp một và hai phải đầu tư mạnh vào R&D để tránh mất thị trường. Apple và những “tổ chức tích hợp hệ thống” khác liên tục đòi hỏi những tính năng mới, chất lượng cao hơn và giá cả rẻ hơn từ nhà cung ứng. Cách duy nhất để đáp ứng những nhu cầu này là để đầu tư vào nghiên cứu. Ví dụ, những nhà cung ứng chính của Appl cho sản phẩm iphone đều đầu tư mạnh vào R&D để cố duy trì vị trí công nghệ hàng đầu, và là nhà cung ứng của Apple.

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 quy 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.

Chuyên môn hóa, phân công lao động và lợi thế theo qui mô là những động lực chính đằng sau tăng trưởng năng suất và mức sống cao. Thực tế này có những hàm ý chính sách quan trọng. Nó không có nghĩa là doanh nghiệp nhỏ là không quan trọng, ngược lại, vì nhiều công ty lớn trong tương lai chính là những doanh nghiệp qui mô vừa và nhỏ hiện nay. Doanh nghiệp nhỏ cũng tạo việc làm, đặc biệt cho lao động không có tay nghề. Nhưng cũng có nghĩa là chính sách phải tạo điều kiện để doanh nghiệp chuyên môn hóa, giao thương và tiếp cận được thị trường hải ngoại. Giáo dục và nghiên cứu đều quan trọng đối với các doanh nghiệp và do đó là sự phát triển quốc gia. Bạn có thể nghĩ ra những hàm ý chính sách nào khác hay không?