

PHONG TRÀO DUY TÂN

DÂN CHỦ - CÔNG LÝ - THỊNH VƯỢNG

TUẦN SAN 43-2024

PHONG TRÀO DUY TÂN

TUẦN SAN 43-2024

©2024 Phong trào Duy Tân

www.phongtraoduytan.com

Mọi hỗ trợ và liên lạc xin theo địa chỉ email bên dưới:

phongtraoduytanvietnam@gmail.com

Theo dõi trên mạng xã hội:

Facebook: www.facebook.com/phongtraoduytan

X: www.x.com/@phongtraoduytan

Youtube: www.youtube.com/@phongtraoduytan

Giải mã nền kinh tế chiến tranh của Nga	6
Châu Âu và vấn đề đa khủng hoảng	15
Khắc phục vấn đề về khoảng cách công nghệ của các doanh nghiệp Châu Âu	21
Châu Âu cần một tầm nhìn kinh tế mới	27
Thành phần còn thiếu trong năng lực cạnh tranh của Châu Âu	33
Liệu Châu Âu có thể tạo ra một nền kinh tế sáng tạo?	39

GIẢI MÃ NỀN KINH TẾ CHIẾN TRANH CỦA NGA

KONSTANTIN SONIN



Mặc dù nền kinh tế của Nga có vẻ kiên cường, nhưng cuộc chiến toàn diện của Vladimir Putin chống lại Ukraine đang phải trả giá đắt về mặt kinh tế. Nó không chỉ buộc người dân Nga hiện tại phải sống trong điều kiện tồi tệ hơn so với những gì họ có thể có, mà còn đẩy các thế hệ tương lai vào tình cảnh tương tự.



CHICAGO – Hai năm rưỡi sau khi Tổng thống Nga Vladimir Putin ra lệnh tiến hành cuộc xâm lược toàn diện vào Ukraine, nền kinh tế Nga dường như là một câu đố bị bao phủ trong những bí ẩn với các quan điểm trái ngược. Nếu bạn muốn lập luận rằng nền kinh tế đã bị suy yếu bởi các lệnh trừng phạt của phương Tây, bởi sự ưu tiên chi tiêu quân sự của Điện Kremlin trên tất cả mọi thứ khác, và bởi các cuộc tấn công thành công bằng máy bay không người lái của Ukraine vào các nhà máy lọc dầu của Nga, thì bạn có thể tìm thấy rất nhiều bằng chứng để hỗ trợ quan điểm của mình. Nhưng nếu bạn muốn nhấn mạnh sự kiên cường của nền kinh tế Nga bằng cách chỉ ra khả năng thích ứng của các doanh nghiệp trong nước hoặc khả năng thay thế hàng nhập khẩu của người tiêu dùng bằng các sản phẩm nội địa tương tự, lập luận của bạn cũng không dễ bị bác bỏ.

Thực tế, nền kinh tế Nga đang gặp khó khăn. Các lệnh trừng phạt đã thực sự gây thiệt hại và các cuộc tấn công bằng máy bay không người lái của Ukraine đã gây ra sự gián đoạn đáng kể. Về lâu dài, nền kinh tế đang tụt lùi trong nhiều lĩnh vực, và việc tăng chi tiêu cho chiến tranh một cách đột ngột như vừa được công bố rõ ràng là không bền vững trong dài hạn. Đồng thời, Nga cũng chưa hề tiến gần đến tình trạng “sụp đổ” kinh tế như nhiều nhà bình luận đã dự đoán và hy vọng, và nếu Putin tiếp tục theo đuổi nỗ lực chiến tranh của mình — như có vẻ sẽ xảy ra — thì kinh tế có thể không phải là vấn đề lớn nhất của ông ấy.

SỰ NĂNG ĐỘNG KIỂU POTESKIN

Một nền kinh tế đang gặp vấn đề nghiêm trọng sẽ có tỷ lệ thất nghiệp và lạm phát cao. Tuy nhiên, xét về việc làm, nền kinh tế Nga đang hoạt động tốt, với mức độ việc làm chưa từng thấy kể từ thời Liên Xô, khi việc làm là bắt buộc đối với những người trưởng thành có khả năng lao động. Có

hai lý do cho điều này: chiến tranh đã khiến hàng trăm ngàn người lao động tiềm năng thiệt mạng hoặc bị thương và khoảng một triệu người nữa rời bỏ đất nước; và chính phủ đang chi tiêu những khoản khổng lồ cho sản xuất quân sự.

Về phần mình, Elvira Nabiullina, người đứng đầu Ngân hàng Trung ương Nga, gần đây đã gọi tình trạng hiện tại là “sự quá nóng đáng kể.” Nhưng cách sử dụng này rất phi truyền thống. Trong những hoàn cảnh thông thường, “quá nóng” sẽ đề cập đến tỷ lệ việc làm cao một cách không lành mạnh do sự tăng trưởng sản lượng bất thường, điều này có thể phản ánh bong bóng thị trường hoặc sự kích thích quá mức của chính phủ. Tuy nhiên, ở Nga hiện nay, tổn thất lực lượng lao động do chiến tranh và tình trạng di cư hàng loạt cao hơn số lượng việc làm mới, cho thấy rằng lý do chính cho sự “quá nóng” là sự giảm sút nguồn cung lao động, thay vì là sự gia tăng nhu cầu về lao động.

Đây cũng là lý do chính dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng của tiền lương được ghi nhận trong nửa đầu năm, với mức lương thực tế tăng vọt 8,1% so với cùng kỳ năm trước vào tháng Bảy. Dữ liệu về thị trường lao động dường như rất tốt của Nga, trên thực tế, lại là một nguyên nhân gây lo ngại.

Trong khi đó, lạm phát hàng năm trong năm nay đã tiến gần đến 10%, cao hơn so với bất kỳ nền kinh tế phát triển nào, nhưng không phải là điều đáng chú ý. Điều đáng chú ý là tỷ lệ lãi suất chủ chốt của ngân hàng trung ương Nga gần đây đã tăng lên 19%.

Hai con số này cho thấy bất kỳ ai vay tiền với lãi suất thị trường (thường cao hơn tỷ lệ lãi suất chính sách của ngân hàng trung ương một vài điểm) phải cực kỳ lạc quan về biên lợi nhuận dự kiến của họ, hoặc kỳ vọng rằng lạm phát sẽ tăng mạnh trong những tháng tới. Nhưng ngay cả khi những kỳ vọng về mức lạm phát cao sẽ kéo dài và không

cho phép ngân hàng trung ương cắt giảm lãi suất, đó mới chỉ là một phần của câu chuyện.

Một lý do khác giải thích cho sự khác biệt bất thường giữa tỷ lệ lãi suất chính sách và tỷ lệ lạm phát là khối lượng tín dụng trợ cấp ngày càng tăng mà chính phủ đang sử dụng để hỗ trợ sản xuất quân sự. Những khoản trợ cấp này thực chất là sự chuyển giao tài sản của người nộp thuế cho các chủ sở hữu doanh nghiệp công nghiệp quốc phòng – tức là cho các thân tín của Putin.

Do đó, lãi suất thị trường ngày càng đóng vai trò ít quan trọng trong các hoạt động kinh tế, và điều này, cùng với thị trường lao động thắt chặt, đang hạn chế khả năng của ngân hàng trung ương trong việc kiểm soát sự gia tăng của giá cả do các yếu tố như lệnh trừng phạt thương mại hoặc sự tăng giá dầu thế giới. Ngay cả khi lạm phát chưa quá cao, nó hiện đang rất dai dẳng.

GIẢI PHẪU SỰ KIÊN CƯỜNG

Tuy nhiên, những người hy vọng rằng sự sụp đổ của nền kinh tế Nga sẽ chấm dứt cuộc chiến tội ác của Putin đã liên tục đánh giá thấp khả năng điều chỉnh của một nền kinh tế trước những hoàn cảnh khó khăn. Sản xuất công nghiệp của Nga đã được tăng cường đáng kể nhờ chi tiêu quân sự gia tăng, với sản lượng trong các ngành liên quan đến chiến tranh tăng khoảng 60% trong nửa đầu năm 2024 so với nửa cuối năm 2022.

Nhưng yếu tố quan trọng đối với chính phủ là sự sẵn lòng của công chúng trong việc chấp nhận giảm chi tiêu cho y tế, giáo dục và cơ sở hạ tầng dân sự. Đối với người nghèo, tác động của việc giảm chi tiêu công đã được hạn chế nhờ vào việc chính quyền gia tăng chi trả cho các quân nhân và gia đình của họ. Theo một số ước tính, những khoản chi trả

này đã vượt quá 1,5% GDP của Nga từ tháng 7 năm 2023 đến tháng 6 năm 2024 (chiếm 7,5-8,2% tổng chi tiêu), với phần lớn là các khoản chi trả cho các gia đình có binh sỹ tử vong.

Sự sẵn lòng của người dân Nga trong việc hy sinh phúc lợi vật chất của chính họ là điều đặc biệt quan trọng, bởi vì các lệnh trừng phạt của phương Tây và sự rút lui của các doanh nghiệp đã dẫn đến sự mất mát nghiêm trọng trong việc tiếp cận các sản phẩm nhập khẩu. Một số hàng hóa trở nên không thể tiếp cận được — xe hơi của các thương hiệu lớn phương Tây như Mercedes và Ford là một ví dụ điển hình — trong khi những hàng hóa khác, như iPhone của Apple, bắt đầu được bán với mức giá chênh lệch cao hơn đáng kể.

Nhiều hàng hóa trước đây được xuất khẩu từ phương Tây đã được thay thế bằng các sản phẩm chất lượng thấp hơn từ các quốc gia khác, trong đó Trung Quốc là quốc gia hàng đầu, và thông qua việc thay thế nhập khẩu, và điều này dẫn đến việc người tiêu dùng phải trả giá cao hơn cho những sản phẩm nội địa kém chất lượng hơn. Nói cách khác, người dân Nga đang đóng góp vật chất vào việc thực hiện cuộc chiến của Putin thông qua sự sẵn lòng chi trả nhiều hơn cho những gì kém hơn.

Điều quan trọng là sự suy giảm mức sống này không được phản ánh trong con số GDP tổng thể, vì nhập khẩu không phải là một phần của GDP, trong khi sản xuất thay thế nhập khẩu thì có. Khi một nền kinh tế trải qua sự tách rời nhanh chóng khỏi thương mại quốc tế, GDP sẽ không phản ánh đầy đủ những gì người dân đang trải qua trên thực tế.

VAY MƯỢN TƯƠNG LAI

Các lệnh trừng phạt thương mại và tài chính được áp dụng sau cuộc xâm lược vào tháng 2 năm 2022, và đã tăng dần theo thời gian, chắc chắn đã giảm khả năng của Điện Kremlin trong việc tiến hành chiến tranh, cũng như các lệnh trừng phạt thứ cấp ngày càng nghiêm ngặt đối với các trung gian Trung Quốc, Ấn Độ, Thổ Nhĩ Kỳ và các nước khác. Những biện pháp này làm tăng giá các linh kiện cần thiết hoặc đóng vai trò như một loại thuế bổ sung đối với các giao dịch tài chính, từ đó làm giảm doanh thu của chính phủ.

Nhưng không có lệnh trừng phạt nào trong số này có thể buộc dòng chảy hàng hóa và tiền tệ dừng lại hoàn toàn, do quy luật của thị trường: khi một giao dịch trở nên tốn kém hơn, biên lợi nhuận trên mỗi giao dịch thành công sẽ tăng lên và nó khuyến khích các trung gian mới tìm ra những cách lách luật và kẽ hở mới. Việc quản lý những giao dịch này đã trở thành một ngành kinh doanh siêu lợi nhuận cho các thân tín của Putin – gần như sinh lợi ngang với sản xuất quân sự. Tuy nhiên, những giải pháp này rất tốn kém và gánh nặng này rốt cuộc lại rơi lên vai những người dân Nga. Sự sẵn lòng của họ trong việc chịu đựng gánh nặng kinh tế mới là điều quan trọng nhất, và cho đến nay, điều đó dường như vẫn chưa đạt đến giới hạn của nó.

Một nguồn tài chính khác cho chiến tranh chính là việc vay mượn từ tương lai. Nhưng điều này không được thực hiện trực tiếp; thực tế, chính phủ Nga không thể vay mượn trên các thị trường tín dụng quốc tế và gặp khó khăn trong việc vay trong nước, ngay cả với lãi suất cao. Thay vào đó, nguồn tài chính này đến từ sự sụt giảm mạnh trong chi tiêu của chính phủ cho giáo dục và y tế trong các ngân sách gần đây nhất. Quan trọng hơn nữa, việc vay mượn từ tương lai của Putin diễn ra dưới hình thức bãi bỏ dần dần, nhưng sâu rộng, các thể chế thị trường mà người dân Nga

đã phải trả giá đắt để có được trong các cuộc cải cách những năm 1990. Các thể chế này đã tạo nền tảng cho sự tăng trưởng ngoạn mục vào đầu những năm 2000 và đã củng cố sức bền của nền kinh tế Nga trước các lệnh trừng phạt của phương Tây kể từ năm 2014.

Tuy nhiên, để tiến hành chiến tranh trên quy mô như đã thấy ở Ukraine, chế độ của Putin cần phải kiểm soát nền kinh tế nhiều hơn so với những gì mà các thể chế này cho phép. Nhưng Điện Kremlin phải thận trọng để không làm tổn hại quá nhiều đến các hoạt động kinh tế. Đó là lý do tại sao họ chưa chính thức áp đặt các biện pháp kiểm soát giá cả, mặc dù vẫn buộc các công ty không được tăng giá quá nhanh hoặc quá đột ngột. Để ứng phó với giá năng lượng tăng cao, chính phủ đã đưa ra các hạn chế xuất khẩu xăng và các sản phẩm dầu khác, từ đó mở rộng nhu cầu kiểm soát giá sang các thị trường khác.

Một quốc gia giàu dầu mỏ khác dưới sự cai trị của một nhà độc tài đã đi theo con đường tương tự cách đây hai thập kỷ. Dưới thời Tổng thống Hugo Chávez và người kế nhiệm Nicolás Maduro, Venezuela đã áp dụng các biện pháp kiểm soát giá mà cuối cùng dẫn đến một thảm họa kinh tế. Tình trạng sụp đổ hiện tại của nền kinh tế Venezuela có lẽ là một trong những lý do khiến các nhà kinh tế của chính phủ Nga đã âm thầm chống lại nỗ lực kiểm soát chặt chẽ hơn của Putin.

Vào tháng 7 năm 2023, Putin đã ra lệnh quốc hữu hóa tài sản của hai thương hiệu phương Tây lớn là nhà sản xuất sữa chua Danone và hãng bia Carlsberg, trong khi Heineken đã bán hoạt động của mình cho một công ty địa phương với giá một euro. Như với các biện pháp kiểm soát giá cả, chính phủ đã tiến hành can thiệp trong từng trường hợp. Ban đầu, luật cho phép quốc hữu hóa được thông qua để ngăn cản các công ty đóng cửa hoạt động sau cuộc xâm

lược năm 2022. Nếu một công ty phương Tây muốn rút khỏi thị trường Nga, họ có thể bán tài sản và hoạt động của mình, mặc dù phải chịu khoản lỗ lớn so với giá thị trường trước chiến tranh và phải chịu một khoản thuế bổ sung cắt cổ.

Tuy nhiên, trước khi luật quốc hữu hóa được ban hành, không có gì ngăn cản một công ty tư nhân đóng cửa hoạt động kinh doanh tại Nga thay vì bán nó. Tuy nhiên, ngay cả sau khi luật được thông qua, việc quốc hữu hóa các hoạt động kinh doanh của Danone và Carlsberg tại Nga vẫn gây bất ngờ, bởi vì cả hai công ty đều không đóng cửa hoạt động; thay vào đó, họ đang tích cực đàm phán để bán lại. Có thể cho rằng, các vụ trưng thu có mục tiêu này là một tín hiệu gửi đến các công ty khác đang cân nhắc rời khỏi Nga. Với việc giá bán tiềm năng bị giảm sâu hơn, họ có động cơ lớn hơn để ở lại.

Việc cho phép chính phủ được trưng thu doanh nghiệp tùy ý sẽ giúp giải quyết một vấn đề lớn trong thời chiến bằng cách ngăn chặn sự ra đi của các công ty có giá trị. Tuy nhiên, điều này sẽ phải trả giá bằng việc gây tổn hại một thể chế kinh tế cốt lõi, và như các nhà kinh tế học Daron Acemoglu và James A. Robinson giải thích, cuối cùng, sự xói mòn thể chế như vậy là chìa khóa dẫn đến các quốc gia thất bại. Đầu tư mạnh vào sản xuất quân sự và đồng thời gỡ bỏ các thể chế thị trường có thể củng cố sức mạnh của Putin trong ngắn hạn, nhưng điều này đồng nghĩa với việc đặt một quả bom hẹn giờ bên dưới sự phát triển của nền kinh tế về lâu dài.

Không một quốc gia nào trong thời hiện đại có được sự tăng trưởng kinh tế bền vững mà không trở nên ngày càng cởi mở hơn với thương mại quốc tế. Bất cứ khi nào cuộc chiến ở Ukraine kết thúc và Nga quay trở lại với thị trường thương mại quốc tế (ngoài việc bán các nguyên liệu thô),

tất cả các vụ quốc hữu hóa trong những năm gần đây sẽ trở lại ám ảnh quốc gia này. Cuộc chiến của Putin không chỉ buộc người dân Nga hiện tại phải sống một cuộc sống tồi tệ hơn so với những gì họ có thể có. Nó còn định đoạt số phận của các thế hệ tương lai.

—

Konstantin Sonin là giáo sư tại Trường Chính sách Công Harris thuộc Đại học Chicago.

Nguồn: Konstantin Sonin, "Making Sense of Russia's War Economy", *Project Syndicate*, 4/10/2024

Biên dịch: Phong trào Duy Tân

CHÂU ÂU VÀ VẤN ĐỀ ĐA KHỦNG HOẢNG

THOMAS BUBERL



Trong khi Liên minh Châu Âu có thể là đối tượng cần thiết nhất phải trải qua một cuộc chuyển đổi về mặt thể chế để ứng phó với việc đa khủng hoảng hiện nay, nó cũng đã được trang bị rất tốt để thực hiện điều đó. Yếu tố then chốt ở đây sẽ là việc phát triển một tầm nhìn rõ ràng cho tương lai, tăng cường hợp tác trong các lĩnh vực then chốt, và thiết lập một khung tổ chức hoàn toàn mới.



GENEVA – Mỗi giai đoạn lịch sử đều được định nghĩa bởi những thách thức riêng của giai đoạn đó. Sau Thế chiến thứ 2, Châu Âu phải tìm cách chấm dứt các cuộc khủng hoảng lặp đi lặp lại và tương đối độc lập liên quan đến chu kỳ thị trường, chính trị nội bộ và cạnh tranh giữa các cường quốc vốn đã chia rẽ Châu Âu trong nhiều thập kỷ. Châu Âu đã giải quyết các thách thức này bằng cách xây dựng các quốc gia ổn định và các hệ thống phúc lợi hiệu quả dựa vào các cơ chế mạnh mẽ của Châu Âu và quốc tế.

Kể từ đầu thế kỷ 21, Châu Âu đã phải đối mặt với một thách thức mới, đó là ứng phó với sự đa khủng hoảng hết sức phức tạp, bao gồm nhiều cuộc khủng hoảng liên kết với nhau. Nhiều cuộc khủng hoảng trong số này có thể, nếu ta xét riêng lẻ, gây ra thảm họa do các quá trình tự củng cố và tích lũy, chẳng hạn như các điểm bùng phát của biến đổi khí hậu và hiệu ứng quả cầu tuyết của nợ công.

Nhưng không có cuộc khủng hoảng nào diễn ra trong một khoảng trống cả. Ngược lại, những cuộc khủng hoảng ngày nay càng liên kết với nhau làm trầm trọng thêm tình hình và củng cố cho nhau. Ví dụ, một cuộc khủng hoảng dân số làm mất ổn định hệ thống phúc lợi, làm ảnh hưởng đến phúc lợi kinh tế, từ đó dẫn đến sự rối loạn về mặt xã hội và chính trị. Một sự suy giảm đáng kể và kéo dài trong sự gắn kết xã hội và chính trị có thể góp phần vào những loại khủng hoảng khác, chẳng hạn như cuộc khủng hoảng hiện tại của nền dân chủ tự do, đồng thời cản trở khả năng của các quốc gia trong việc ứng phó với những mối đe dọa khác, như là biến đổi khí hậu.

Sự thất bại chung trong việc giải quyết hiệu quả các cuộc khủng hoảng đa chiều vốn đang gia tăng đã góp phần tạo ra

một cảm giác ngày càng bị quan trọng trong công chúng châu Âu, những người cảm thấy ngày càng bất lực. Tuy nhiên, những mối đe dọa sinh tồn mà chúng ta phải đối mặt, từ việc xung đột vũ trang đến biến đổi khí hậu thảm khốc, đều có thể vượt qua được – không phải bằng cách “lấy lại quyền kiểm soát,” như các nhà lãnh đạo chính trị dân túy hứa hẹn, mà là bằng cách học cách kiểm soát những điều mà ta chưa kiểm soát được.

Các tổ chức chính trị, tài chính và quốc tế của chúng ta thường được thiết kế để quản lý các cuộc khủng hoảng theo chu kỳ trong quá khứ, và điều này khiến chúng không hề phù hợp để ứng phó với cuộc khủng hoảng đa chiều hiện nay, thứ mà đòi hỏi cả tính kiên cố lẫn sự linh hoạt. Châu Âu còn phải đối mặt với một thách thức thêm nữa là: các tổ chức của nó, vốn bị phụ thuộc vào sự đồng thuận, tính nhất quán và sự thỏa hiệp, đang gặp khó khăn trong việc ứng phó với những lợi ích thuộc về những nhóm nhỏ, phức tạp và đa dạng.

Nhưng cũng như việc châu Âu là nơi cần một cuộc chuyển đổi thể chế nhất để đối mặt với những thách thức sinh tồn hiện nay, nó cũng đã được trang bị rất tốt để đạt được điều đó, nhờ vào kinh nghiệm phong phú trong việc phát triển qua các cuộc khủng hoảng và việc cân bằng giữa sự đoàn kết và tự do. Yếu tố then chốt sẽ là phát triển một tầm nhìn rõ ràng cho tương lai, tăng cường hợp tác trong các lĩnh vực quan trọng, và xây dựng một khung tổ chức mới.

Hãy bắt đầu với tầm nhìn trước. Châu Âu cần một chiến lược rõ ràng để giải quyết vấn đề đa khủng hoảng. Đó là một chiến lược giúp đồng bộ hóa các khoảng thời gian để cải thiện việc quản lý các cuộc khủng hoảng ngắn hạn (thứ cực kỳ cần thiết để phá vỡ các cơ chế khủng hoảng tự củng cố)

và thiết lập các mục tiêu chung dài hạn (thứ cực kỳ cần thiết để duy trì động lực).

Các đơn vị nhỏ hơn, mang tính tự trị hơn và linh hoạt hơn nên chịu trách nhiệm thực hiện tầm nhìn này, bằng cách hợp tác với các bên độc lập – thường là từ xã hội dân sự – chuyên về việc xây dựng đồng thuận, phát triển các chiến lược dài hạn và giám sát việc thực hiện cũng như là tác động của chúng. Một văn hóa của sự quyết đoán và minh bạch là điều hoàn toàn cần thiết.

Thành phần dài hạn của tầm nhìn nên phản ánh tham vọng của các thế hệ. Ấn Độ có một lộ trình để trở thành nền kinh tế phát triển vào năm 2047, tròn một thế kỷ sau khi giành độc lập. Trung Quốc dự định đạt được “sự trẻ hóa quốc gia” vào năm 2049, vào đúng kỷ niệm một trăm năm thành lập nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa. Châu Âu nên định hình chiến lược của mình vào năm 2045, 100 năm sau khi bắt đầu lại từ sau những kinh hoàng mà Thế chiến thứ Hai mang lại. Trong việc xây dựng tầm nhìn mới này, châu Âu nên học hỏi từ những điểm mạnh của các quốc gia khác; ví dụ như, khả năng tư duy chiến lược của Mỹ, được minh họa qua công việc nghiên cứu và phát triển các công nghệ mới nổi của Cơ quan Dự án Nghiên cứu Tiên tiến Quốc phòng.

Yêu cầu thứ hai là xây dựng các cơ chế mới vững chắc vốn bao trùm ba yếu tố quan trọng của an ninh châu Âu là: tài chính, quốc phòng và phúc lợi xã hội. Kiến trúc tài chính mới phải nhằm mục đích tăng đầu tư vào châu Âu để thúc đẩy năng suất và hỗ trợ đổi mới về công nghệ trong các lĩnh vực quan trọng. Với lực lượng nhà đầu tư nhỏ hơn và sự phân mảnh mang tính cấu trúc, điều này sẽ buộc châu Âu phải giỏi hơn trong việc phân bổ vốn hiệu quả và vận động chuyện tiết

kiệm. Việc hoàn thiện liên minh thị trường vốn nên là nhiệm vụ chính của Ủy ban châu Âu mới.

Về quốc phòng, cuộc chiến Ukraine đã phơi bày ra rằng tổ chức hiện tại của châu Âu là yếu ớt và chậm chạp. Cần phải có một cơ chế mới với khả năng xử lý việc mua sắm trên toàn lục địa, hỗ trợ khả năng tương tác giữa các lực lượng an ninh và mang lại lợi thế công nghệ cho châu Âu.

Tương tự vậy, một thiết kế mới của hệ thống phúc lợi xã hội phải nhất quán, mang tính khả thi về tài chính và phải phản ứng nhanh với nhu cầu của xã hội hiện đại. Trong những thập kỷ qua, châu Âu đã để cho các khoản nợ và khoảng trống về mặt tài chính gia tăng trong nhiều lĩnh vực – bao gồm chăm sóc sức khỏe, nhà ở, giáo dục và năng lượng – do việc thiếu sự đồng thuận về hình thức của nhà nước phúc lợi hiện đại. Với việc bảo vệ lối sống châu Âu là điều cần thiết cho sự đoàn kết xã hội lâu dài, tình trạng này không thể được phép tiếp tục.

Yếu tố thứ ba quan trọng đối với châu Âu khi đối mặt với cuộc khủng hoảng đa chiều là xây dựng một mô hình tổ chức mới, dựa trên tính linh hoạt, khả năng thích ứng và nguyên tắc phân cấp. Các vấn đề cần được giải quyết ở cấp độ nơi chúng phát sinh ra. Các thách thức toàn cầu – như biến đổi khí hậu, phổ biến vũ khí hạt nhân, trí tuệ nhân tạo và ổn định tài chính – đòi hỏi sự hợp tác và quy định quốc tế được tổ chức tốt hơn.

Các thách thức cần được xử lý ở cấp độ Liên minh châu Âu sẽ bao gồm việc cập nhật mô hình kinh tế của châu Âu, nâng cao năng suất và khả năng cạnh tranh, cũng như xử lý chính sách thương mại. Các quốc gia, về phần mình, phải thúc đẩy sự đoàn kết và cùng với các cộng đồng địa phương thực hiện

các chính sách cụ thể. Hợp tác công-tư cũng rất cần thiết, để nhằm tận dụng kinh nghiệm, kiến thức và khả năng thể chế của doanh nghiệp trong việc thích ứng, quản lý rủi ro và ứng phó với khủng hoảng. Mô hình tổ chức mới nên giống như một mạng lưới hơn là một chuỗi, vì sức mạnh của một mạng lưới là tổng hợp của các nút thắt, trong khi một chuỗi chỉ mạnh bằng mắt xích yếu nhất của nó.

Châu Âu không thể ngồi yên đợi đến cú sốc tiếp theo được. Nếu chúng ta muốn vượt qua cuộc khủng hoảng đa chiều, ta cần có sự phản ánh về chiến lược, sự lãnh đạo tập thể và tư duy đổi mới ngay từ hôm nay, được dẫn dắt bởi tham vọng chung về việc “Tái sáng lập châu Âu” vào năm 2045.

Thomas Buberl là CEO của AXA.

Nguồn: Thomas Buberl, “Europe and the Polycrisis”, *Project Syndicate*, 10/10/2024

Biên dịch: Phong trào Duy Tân

KHẮC PHỤC VẤN ĐỀ VỀ KHOẢNG CÁCH CÔNG NGHỆ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CHÂU ÂU

JAN MISCHKE

JURICA NOVAK



Các doanh nghiệp Châu Âu hiện nay đang thiếu đi quy mô và khả năng thích ứng cần thiết để cạnh tranh với các đối thủ ở Mỹ và Trung Quốc. Các nhà hoạch định chính sách thông thái sẽ biết tận dụng đà hợp tác được tạo ra bởi cuộc chiến ở Ukraine và nắm bắt những “công nghệ xuyên ngành” có vai trò quan trọng đối với sự thịnh vượng trong tương lai của khu vực.



ZURICH – Châu Âu thường thay đổi mạnh mẽ nhất sau các cuộc khủng hoảng. Liên minh Châu Âu (EU) được thành lập sau Thế chiến Hai. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 và cuộc khủng hoảng nợ công châu Âu sau đó đã dẫn đến nhiều sự hợp tác tài chính hơn giữa các nước Châu Âu. Đại dịch COVID-19 đã thúc đẩy sự phối hợp tài chính lớn lao hơn nữa thông qua quỹ phục hồi có tên gọi Thế hệ Kế tiếp Liên Minh Châu Âu (Next Generation EU). Giờ đây, cuộc chiến ở Ukraine đang đảo lộn chiến lược về năng lượng của Châu Âu và khơi mào thêm một cuộc thảo luận mới về quốc phòng.

Trong bối cảnh này, các nhà hoạch định chính sách không được phép quên đi một cuộc khủng hoảng khác cũng đang diễn ra rất chậm rãi: là sự tụt hậu đáng kể về năng lực công nghệ của các công ty Châu Âu so với các nền kinh tế hàng đầu thế giới khác. Khi công nghệ lan rộng vào mọi lĩnh vực và định hình lại động lực để cạnh tranh, sự đổi mới và việc lãnh đạo công nghệ đóng vai trò then chốt đối với sự tự chủ chiến lược của EU như là nguồn cung về năng lượng hay là quốc phòng, đặc biệt là trong bối cảnh bất ổn về địa chính trị ngày càng gia tăng.

Sự tụt hậu về công nghệ giải thích tại sao các doanh nghiệp lớn của Châu Âu đang hoạt động kém hiệu quả hơn so với các đối thủ của họ ở Mỹ. Theo nghiên cứu mới của Viện McKinsey Global, trong giai đoạn từ 2014 đến 2019, doanh thu của các công ty lớn ở Châu Âu tăng chậm hơn 40% so với các đối thủ ở Mỹ. Họ đầu tư ít hơn 8% (đo lường bằng chi tiêu vốn so với khối lượng vốn đầu tư), và họ chi ít hơn 40% cho việc nghiên cứu và phát triển. Công nghệ thông tin và truyền thông cùng với ngành dược phẩm chiếm 80% khoảng cách đầu tư, 75% sự chênh lệch trong nghiên cứu và phát triển và 60% sự chênh lệch về tăng trưởng doanh thu.

Châu Âu từ lâu đã nhận thức được những thiếu sót về công nghệ của mình và gần đây họ đã bắt đầu một loạt các sáng kiến nhằm cải thiện tình hình. Các sáng kiến này bao gồm chương trình Horizon Europe trị giá 95,5 tỷ euro (100 tỷ USD) của EU, sáng kiến Chuyên Môn Hóa Thông Minh (Smart Specialization) và khuôn khổ Những Dự Án Quan Trọng Vì Lợi Ích Chung Của Châu Âu. Tương tự vậy, Vương quốc Anh cũng đang đầu tư 800 triệu bảng Anh (1 tỷ USD) trong bốn năm cho Cơ quan Nghiên cứu và Phát minh Tiên tiến (Advanced Research and Invention Agency) mới.

Những động thái này thật đáng hoan nghênh, nhưng có thể là chưa đủ. Ngày nay, các công ty Châu Âu thiếu đi quy mô và tốc độ so với các đối thủ ở Mỹ và Trung Quốc. Phân tích mới của chúng tôi đã xem xét mười “công nghệ xuyên ngành” – chẳng hạn như trí tuệ nhân tạo, điện toán đám mây và công nghệ sinh học – hiện đang phổ biến khắp các lãnh vực. Phân tích của chúng tôi cho thấy Châu Âu dẫn đầu Mỹ và/hoặc Trung Quốc chỉ trong hai lĩnh vực mà thôi.

Hãy cùng xem xét qua công nghệ sạch. Châu Âu có nhiều mục tiêu tham vọng hơn trong việc giảm lượng khí thải carbon dioxide khi so với các khu vực khác của thế giới; số lượng bằng sáng chế công nghệ sạch của Châu Âu hơn Mỹ đến 38% (và nhiều hơn gấp đôi số lượng ở Trung Quốc), và số công nghệ sạch sử dụng các công nghệ trưởng thành được lắp đặt tính trên đầu người cũng nhiều hơn ở Châu Âu. Nhưng Trung Quốc lại dẫn đầu trong hầu hết các lĩnh vực sản xuất công nghệ sạch, thường chiếm thị phần trên 50%. Mỹ dẫn đầu trong các công nghệ đột phá trong tương lai, bao gồm phản ứng nhiệt hạch; thu giữ, sử dụng và lưu trữ carbon; lưới điện thông minh; pin thế hệ tiếp theo; và lưu trữ năng lượng lâu dài.

Những sự tụt hậu về công nghệ như vậy làm hạn chế khả năng cạnh tranh và tăng trưởng của các doanh nghiệp

Châu Âu, gây ảnh hưởng tiêu cực đến nền kinh tế của Châu Âu. Chúng tôi ước tính rằng giá trị gia tăng của doanh nghiệp có thể bị ảnh hưởng khoảng 2 đến 4 nghìn tỷ euro mỗi năm vào năm 2040 — đó là giá trị có thể tạo ra đầu tư, việc làm, tiền lương và hàng hóa cũng như là dịch vụ công cộng.

Để bạn dễ hình dung, con số này tương đương với 30% đến 70% tổng mức tăng trưởng GDP dự kiến của châu Âu trong giai đoạn 2019-2040, hoặc tương đương với mức tăng trưởng hàng năm 1%. Thậm chí, nó còn gấp sáu lần số tiền mà châu Âu cần để đạt được mục tiêu phát thải ròng bằng không (net-zero emissions) vào năm 2050. Hơn nữa, con số này chiếm khoảng 90% tổng chi tiêu xã hội hiện tại của châu Âu – đủ để tài trợ một mức thu nhập cơ bản hàng tháng 500 Euro cho mỗi công dân châu Âu.

Thách thức này là vô cùng cấp bách. Diễn đàn Kinh tế Thế giới dự đoán rằng 70% giá trị kinh tế mới được tạo ra trong thập kỷ tới sẽ phụ thuộc vào công nghệ số. Hơn nữa, các công nghệ tiên tiến hiện nay đang chịu tác động của hiệu ứng mạng và quy luật “người thắng lấy tất cả”, khiến những người đi sau khó có thể đuổi kịp những người đi đầu.

Trừ khi Châu Âu cải thiện vị thế của mình trong các công nghệ xuyên ngành, các doanh nghiệp của họ có thể suy yếu ngay cả trong các lĩnh vực mà họ vốn đã thống trị. Ví dụ, mặc dù châu Âu là nhà sản xuất xe hơi hàng đầu thế giới, nhưng phân tích của chúng tôi cho thấy các nhà sản xuất Mỹ chiếm gần 70% tổng số km được bao phủ bởi các phương tiện tự lái cấp 4. Tương tự vậy, các công ty châu Âu chiếm 95% thương hiệu xa xỉ toàn cầu, nhưng chỉ hiện diện rất khiêm tốn trong các thiết bị đeo được, trong khi đó Apple, Huawei, Samsung và Xiaomi có tổng thị phần gần 65%.

Các công ty Châu Âu cần có khả năng mở rộng quy mô và hành động nhanh hơn trong một thế giới đột phá về mặt công nghệ, nơi quy mô và khả năng thích ứng là yếu tố quan trọng. Điều này đòi hỏi phải giải quyết một loạt các bất lợi ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu suất của các doanh nghiệp Châu Âu. Bốn hạn chế nổi bật bao gồm: sự phân mảnh và việc thiếu quy mô; sự khan hiếm các hệ sinh thái công nghệ; thiếu hệ thống quỹ đầu tư mạo hiểm phát triển; và một môi trường pháp lý có thể hỗ trợ nhiều hơn nữa cho sự đột phá và đổi mới.

Các nhà hoạch định chính sách công và cơ quan quản lý có thể đóng góp nhiều hơn nữa để giúp tạo ra một sân chơi công bằng cho các doanh nghiệp Châu Âu. Trong trường hợp của các công nghệ xuyên ngành, nơi mà quy mô đóng vai trò quan trọng, châu Âu có thể tăng cường và hợp nhất nguồn lực của mình, phát triển một quy tắc doanh nghiệp khu vực cho các công ty có tăng trưởng cao và tạo điều kiện cũng như khuyến khích việc hợp nhất xuyên biên giới. Các nước châu Âu cũng có thể khuếch đại vốn đầu tư tư nhân và cân nhắc hợp nhất nhiều hơn vào việc đấu thầu công và hỗ trợ việc nghiên cứu và phát triển, ngay cả khi điều đó có nghĩa là từ bỏ đi một số chủ quyền quốc gia. Để có thể tăng tốc độ hoạt động, Châu Âu có thể cân nhắc tái cân bằng nguyên tắc đề phòng của mình và phát triển các quy trình phê duyệt và ra quyết định nhanh chóng.

Châu Âu hoàn toàn có quyền tự hào về thành tích của mình trong lĩnh vực bền vững và bao gồm; mô hình kinh tế xã hội hiện tại của khu vực đã phục vụ rất tốt cho đến ngày nay. Nhưng khi mà sự đột phá về mặt công nghệ đang lan rộng ra, các nhà hoạch định chính sách sẽ phải đánh giá lại những đánh đổi trong quá khứ. Châu Âu hiện nay cần tận dụng đà hợp tác được tạo ra bởi cuộc chiến ở Ukraine và nắm lấy các công nghệ tiên tiến có vai trò quan trọng đối

với khả năng cạnh tranh và sự thịnh vượng trong tương lai của mình.

--

Jan Mischke là đối tác tại Viện McKinsey Global.

Jurica Novak là đối tác quản lý của Văn phòng Trung Âu của McKinsey & Company.

Nguồn: Jan Mischke and Jurica Novak, "Addressing Europe's Corporate Technology Gap", *Project Syndicate*, 5/5/2022.

Biên dịch: Phong trào Duy Tân

CHÂU ÂU CẦN MỘT TÂM NHÌN KINH TẾ MỚI

MICHAEL SPENCE



Với lộ trình hiện tại chỉ dẫn đến sự trì trệ kinh tế, Liên minh Châu Âu (EU) phải thiết lập một tầm nhìn cho một tương lai năng động và hiệu quả hơn. Trên hết, người dân Châu Âu cần trả lời một câu hỏi đơn giản nhưng quan trọng: EU nên trông như thế nào – về đối mới, kinh tế, an ninh, và khả năng phục hồi – trong một thập kỷ tới?



MILAN – Những cú sốc kinh tế toàn cầu trong vài năm qua đã khiến Châu Âu trở nên đặc biệt dễ bị tổn thương. Trong khi hầu hết mọi người đều chịu ảnh hưởng từ các gián đoạn liên quan đến biến đổi khí hậu và đại dịch, thì Liên minh Châu Âu còn phải đối mặt với cuộc chiến Ukraine đang diễn ra ngay tại biên giới. Sự phụ thuộc lớn vào nhập khẩu năng lượng đã khiến cho việc tăng giá nhiên liệu gây ra những ảnh hưởng nặng nề, và điều này đã dẫn đến nhu cầu chuyển đổi khỏi nhiên liệu hóa thạch từ Nga. Cả tăng trưởng và an ninh kinh tế đều đang bị đe dọa.

Chắc chắn, một số trong những cú sốc này là ngắn hạn. Các gián đoạn liên quan đến đại dịch đã phần lớn được giải quyết, và ngay cả lạm phát, vốn tăng mạnh sau đại dịch, dường như cũng đang được kiểm soát phần lớn nhờ những nỗ lực của các ngân hàng trung ương trong EU, đặc biệt là Ngân hàng Trung ương Châu Âu, và vấn đề này có thể sẽ được giải quyết hoàn toàn trong vòng 12 tháng tới.

Tuy nhiên, EU đang phải đối mặt với một số thách thức kinh tế nghiêm trọng mà sẽ không tự nhiên biến mất. Trước hết, các nguy cơ an ninh đang gia tăng trong khu vực lân cận của họ, kết hợp với những nghi ngờ ngày càng tăng về cam kết lâu dài của Mỹ đối với quốc phòng Châu Âu, đã đặt áp lực lên EU trong việc tăng cường năng lực tự chủ. Điều này không chỉ đòi hỏi sự phối hợp nhiều hơn giữa các quốc gia mà còn là một sự gia tăng đáng kể trong chi tiêu quốc phòng tổng thể: tổng chi tiêu của khối hiện tại chỉ chiếm 1,3% GDP, thấp hơn nhiều so với mục tiêu 2% GDP của NATO.

Hơn nữa, mức tăng trưởng năng suất, vốn đang suy giảm ở nhiều nơi trên thế giới, lại đặc biệt thấp ở Châu Âu, và khoảng cách giữa EU và Hoa Kỳ đang gia tăng hàng năm. Với

tỷ lệ thất nghiệp trung bình khoảng 6,5%, có một chút dư địa cho việc tăng trưởng tổng cầu để thúc đẩy tăng trưởng, nhưng tăng trưởng bền vững dài hạn sẽ gần như không thể nếu Châu Âu không giải quyết được vấn đề năng suất đang tụt hậu.

Điều này sẽ không hề dễ dàng. Tăng trưởng năng suất dài hạn ở các nền kinh tế phát triển phụ thuộc nhiều vào sự thay đổi cấu trúc, chủ yếu được thúc đẩy bởi đổi mới công nghệ. Đây chính là vấn đề chính của Châu Âu: trong nhiều lĩnh vực, từ trí tuệ nhân tạo đến chất bán dẫn hay máy tính lượng tử, Hoa Kỳ và thậm chí cả Trung Quốc đều đang bỏ xa Châu Âu.

Các lý do chính cho sự thiếu hụt về đổi mới của EU đã được biết đến rộng rãi. Cả nghiên cứu cơ bản và ứng dụng đều chịu tình trạng thiếu đầu tư kinh niên. Hiệu quả của việc tài trợ cho nghiên cứu cơ bản bị suy giảm bởi cách tiếp cận phân tán, với các chương trình quốc gia không được phối hợp và thiếu mục tiêu rõ ràng lại được ưu tiên hơn so với việc tài trợ và quản lý ở cấp độ EU. Ngoài ra, sự tích hợp của thị trường đơn nhất vẫn chưa hoàn thiện, đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ. Điều này đặc biệt quan trọng trong các lĩnh vực số, nơi mà lợi nhuận từ đầu tư vào đổi mới phụ thuộc vào quy mô thị trường.

EU cũng phải đối mặt với các rào cản khác để trở thành trung tâm đổi mới. Một trong số đó là thiếu cơ sở hạ tầng cần thiết, đặc biệt là lượng lớn sức mạnh tính toán cần thiết để huấn luyện các mô hình trí tuệ nhân tạo. (Hiện tại, EU chủ yếu phụ thuộc vào các tập đoàn công nghệ Mỹ để có được những khả năng như vậy.) Một rào cản khác là sự không phổ biến của vốn đầu tư mạo hiểm và vốn cổ phần tư nhân cần thiết để hỗ trợ đổi mới sáng tạo, những thứ đến từ các

nhà đầu tư có kinh nghiệm và có động lực nhằm giúp các doanh nhân trẻ xây dựng các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, mặc dù có những hệ sinh thái khởi nghiệp đầy triển vọng ở một số quốc gia.

Nhưng những rào cản này có thể vượt qua được. Và nếu điều đó xảy ra, EU có những lợi thế quan trọng mà họ có thể tận dụng, bắt đầu từ nguồn nhân lực dồi dào xuất thân từ các trường đại học hàng đầu. Ngoài ra, các dịch vụ xã hội và hệ thống an sinh xã hội phát triển tốt của Châu Âu mang lại một mức độ an ninh kinh tế có thể tạo điều kiện cho việc chấp nhận rủi ro trong khởi nghiệp.

Tuy nhiên, trừ khi EU có thể tận dụng các động lực công nghệ thúc đẩy sự thay đổi cấu trúc, các phần của nền kinh tế sẽ tiếp tục bị chi phối bởi các lĩnh vực công nghiệp truyền thống vốn đã tỏ ra chậm chạp trong việc áp dụng các đổi mới nâng cao năng suất. Trong một nền kinh tế toàn cầu nơi giá trị ngày càng được tạo ra từ các nguồn lực vô hình, EU sẽ tiếp tục phụ thuộc vào tài sản hữu hình để tạo ra giá trị. Và nguồn nhân lực dồi dào của Châu Âu sẽ cạn kiệt dần, khi các nhân tài hàng đầu di cư đến nơi có nhiều cơ hội hơn.

Châu Âu phải quyết định: họ có thể tiếp tục lộ trình hiện tại, mà chắc chắn dẫn đến sự trì trệ tương đối, hoặc họ có thể vạch ra một con đường hoàn toàn mới. Cách tiếp cận sau rủi ro hơn, nhưng cũng mang lại tiềm năng cao hơn nhiều. Không thiếu những người trong chính phủ, doanh nghiệp, chính sách và học thuật hiểu rõ những thách thức mà Châu Âu đang đối mặt và hoàn toàn có khả năng xây dựng, tranh luận, sửa đổi và triển khai một kế hoạch sáng tạo và hướng tới tương lai.

Đáng tiếc, dường như một kế hoạch như vậy không phải là ưu tiên cao ở các quốc gia Châu Âu hoặc ở cấp độ EU. Nó không xuất hiện trong các cuộc tranh luận chính trị xung quanh các cuộc bầu cử quốc gia. Có lẽ điều còn đang thiếu là một bức tranh rõ ràng về những hậu quả có thể xảy ra nếu duy trì hiện trạng, và quan trọng hơn, một tầm nhìn hấp dẫn có thể truyền cảm hứng và định hướng cho chính sách và đầu tư.

Khi hành trình trở nên thách thức, một cái nhìn rõ ràng về đích đến là rất quan trọng để giữ cho mọi người có động lực. Các nhà kỹ trị thường không nhận ra điều này, nhưng chính Châu Âu đã trải qua điều đó trong nỗ lực áp dụng các mô hình tăng trưởng và kinh tế bền vững, nơi có một tầm nhìn rõ ràng về đích đến. Tương tự, các nhà lãnh đạo ở các nước đang phát triển thành công thường thúc đẩy một bức tranh rõ ràng về tương lai mong muốn của họ, nhằm khuyến khích và tạo điều kiện cho các lựa chọn khó khăn cần thiết để xây dựng tương lai ấy.

Không có lý do gì để nghĩ rằng EU không thể xây dựng một tầm nhìn mới cho tương lai của mình và một lộ trình cho sự chuyển đổi số và cấu trúc mà họ đang rất cần. Nhưng trước hết, người dân Châu Âu cần trả lời một câu hỏi đơn giản nhưng quan trọng: EU nên trông như thế nào – về đổi mới, kinh tế, an ninh và khả năng phục hồi – trong một thập kỷ tới?

—

Michael Spence, một Giải thưởng Nobel về kinh tế, hiện là Giáo sư Kinh tế Danh dự và là cựu hiệu trưởng của trường Kinh Doanh Bậc Sau Đại Học (Graduate School of Business) tại Đại học Stanford. Ông là Nghiên cứu viên cao cấp tại Viện

Hoover, Cố vấn cao cấp cho General Atlantic, và Chủ tịch Viện Tăng trưởng Toàn cầu của công ty. Ông là Chủ tịch Hội đồng Tư vấn của Viện Toàn cầu châu Á (Asia Global Institute) và tham gia vào Ủy ban Học thuật tại Học viện Luohan (Luohan Academy). Ông từng là chủ tịch Ủy ban Tăng trưởng và Phát triển (Commission on Growth and Development) và là đồng tác giả (cùng với Mohamed A. El-Erian, Gordon Brown và Reid Lidow) của cuốn sách “Permacrisis: A Plan to Fix a Fractured World” (Khủng Hoảng Triền Miên: Một Kế Hoạch Để Khắc Phục Một Thế Giới Rạn Nứt) (Simon & Schuster, 2023).

Nguồn: Michael Spence, “Europe Needs a New Economic Vision”, *Project Syndicate*, 21/8/2024.

Biên dịch: Phong trào Duy Tân.

THÀNH PHẦN CÒN THIẾU TRONG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CHÂU ÂU

HOWARD DAVIES



Những tháng tới sẽ cho thấy mức độ cam kết của các nhà lãnh đạo Châu Âu trong việc khôi phục năng lực cạnh tranh kinh tế trong một thế giới mà họ đang ngày càng tụt lại phía sau. Liên minh Châu Âu rất cần sự tích hợp thị trường vốn, và để đạt được điều đó, nhiều quốc gia thành viên sẽ phải hy sinh niềm tự hào dân tộc của mình.



LONDON – Với ngôn từ mạnh mẽ và đầy kịch tính, báo cáo lớn của Mario Draghi về năng lực cạnh tranh của Châu Âu rõ ràng nhằm thu hút sự chú ý của các nhà hoạch định chính sách EU. Thay vì cố gắng làm dịu vấn đề, ông cảnh báo rằng Châu Âu đang ngày càng tụt hậu so với Hoa Kỳ. Không chỉ bỏ lỡ cuộc cách mạng số, Châu Âu cũng đang chuẩn bị bỏ lỡ cuộc cách mạng trí tuệ nhân tạo. Không có công ty công nghệ nào của Châu Âu có thể cạnh tranh với các gã khổng lồ như Apple hay Microsoft.

Hơn nữa, Draghi lưu ý rằng sự tăng trưởng năng suất trên toàn châu lục đang tụt lại so với Hoa Kỳ, đặt Liên minh Châu Âu trước một “thách thức sinh tồn.” Nếu không “thay đổi một cách triệt để” phương thức hoạt động của mình, EU “sẽ mất đi lý do tồn tại của mình.” Ngay cả đối với một lời kêu gọi thức tỉnh, đây là một tiếng chuông rất lớn – loại tiếng chuông mà một số đồng hồ báo thức tạo ra nếu bạn bỏ qua những lời nhắc nhở nhẹ nhàng đầu tiên của chúng.

Kết luận của Draghi sẽ là tin vui cho nhóm những người ủng hộ Brexit ít ỏi còn lại ở Vương quốc Anh, vì họ luôn nhấn mạnh tình trạng trì trệ của Châu Âu. Khi đưa ra lý do ủng hộ việc “Rời đi,” họ đã lập luận rằng Vương quốc Anh bị ràng buộc với một “con lừa chết” và cần phải tự giải phóng.

Nhưng Draghi không phải là người hoài nghi EU hay người ủng hộ nguyên tắc phân cấp, và hầu hết các đề xuất của ông sẽ yêu cầu “nhiều Châu Âu hơn” dưới dạng các chính sách phối hợp và một sự gia tăng mạnh mẽ đầu tư công ở cấp độ EU. Ông lập luận rằng cần có thêm 800 tỷ euro (892 tỷ USD) được đầu tư khẩn cấp để giải quyết vấn đề năng suất và thúc đẩy quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế xanh. Như dự

đoán, đề xuất này đã nhận được sự nhiệt tình ở Rome, sự chấp nhận thận trọng ở Paris và sự phản đối gay gắt ở Berlin.

Nhưng trong các chương cụ thể ít được chú ý hơn, Draghi cũng đề cập đến cấu trúc tài chính và quy định của EU. Ông cho rằng Châu Âu phụ thuộc quá nhiều vào tài chính ngân hàng và điều này là đúng. Các công ty tăng trưởng mới (mà số lượng ít hơn rất nhiều so với ở Hoa Kỳ) thường được tài trợ bởi các nhà đầu tư mạo hiểm của Mỹ và 30% các “kỳ lân euro” (các công ty khởi nghiệp tư nhân được định giá từ 1 tỷ USD trở lên) đã chuyển trụ sở chính sang bên kia Đại Tây Dương ngay khi thị trường nhận ra tiềm năng của họ.

Nguyên nhân chính của tình trạng đáng buồn này là do thị trường vốn Châu Âu vẫn còn phân mảnh. Kế hoạch xây dựng một liên minh thị trường vốn đã tiến triển rất ít kể từ khi được khởi động vào năm 2015 (bởi Jonathan Hill, khi đó là ủy viên của Vương quốc Anh tại Brussels). Một phần của vấn đề là chính trị. Các chính trị gia EU, đặc biệt là các thành viên thiên tả trong Nghị viện Châu Âu, vẫn còn nghi ngờ về chứng khoán hóa (một trụ cột quan trọng của kế hoạch), vì họ còn liên kết khái niệm này với cuộc khủng hoảng nợ dưới chuẩn ở Mỹ.

Dù sao đi nữa, Draghi đã thúc đẩy sáng kiến này thêm một lần nữa, nhận ra rằng đây là cách duy nhất để giải quyết sự phụ thuộc quá mức của các công ty Châu Âu vào tài chính ngân hàng. Nhưng ông cũng coi sự thiếu vắng của một cơ quan quản lý chứng khoán mạnh mẽ là một phần quan trọng khác của vấn đề.

Đây không phải là một ý tưởng mới. Khoảng 15 năm trước, Jacques de Larosière, người từng giữ chủ tịch Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Châu Âu, đã đề xuất thành lập một Ủy ban

Chứng khoán và Giao dịch Châu Âu trong báo cáo về quy định tài chính của ông sau năm 2008. Thay vào đó, EU đã tạo ra một giải pháp tạm thời dưới hình thức Cơ quan Chứng khoán và Thị trường Châu Âu (ESMA).

Mặc dù ESMA đã thực hiện nhiều công việc hữu ích và đã khẳng định vị trí của mình như một phần quan trọng trong kiến trúc tài chính của EU, nhưng nó vẫn còn kém xa với tư cách là một đối tác Châu Âu so với Ủy ban Chứng khoán và Giao dịch Mỹ (SEC). Ví dụ, nó giám sát trực tiếp các cơ quan xếp hạng tín dụng và một số thực thể mang bản sắc Châu Âu khác, nhưng không giám sát các sàn giao dịch chứng khoán địa phương. Do đó, các phương pháp huy động vốn khác nhau giữa các quốc gia, tạo ra một trở ngại nghiêm trọng cho các doanh nhân đầy tham vọng và hầu hết các công ty.

Ngay cả khi chiến dịch thành lập một cơ quan mạnh mẽ hơn không phải là mới, nó đã được củng cố gần đây. Chủ tịch Ngân hàng Trung ương Châu Âu, Christine Lagarde, đã đưa ra cùng một đề xuất và việc nó được đưa vào báo cáo của Draghi đã đặt vấn đề này một cách vững chắc vào trong chương trình nghị sự của Ủy ban mới dưới thời Ursula von der Leyen.

Tuy nhiên, ngay cả với sự ủng hộ mạnh mẽ như vậy, thành công cũng không được đảm bảo. Để tạo ra một cơ quan toàn quyền với đầy đủ quyền hạn như đã được đề xuất, sẽ cần phải thay đổi hiệp ước, và Hội đồng Châu Âu đã tránh các động thái như vậy kể từ Hiệp ước Lisbon năm 2009. Nhiều nhà lãnh đạo Châu Âu lo ngại rằng việc sửa đổi các hiệp ước nền tảng của EU có thể mở ra các câu hỏi mà họ không muốn giải quyết. Một số quốc gia chắc chắn sẽ phản đối việc trao quyền mới cho một cơ quan trung ương, và một số sẽ phải

tiến hành trưng cầu dân ý để phê chuẩn điều này, tạo cơ hội cho các lực lượng chống đối tương tự như Brexit xuất hiện. Hơn nữa, hầu hết các cuộc trưng cầu dân ý về hội nhập Châu Âu đều thất bại trong lần đầu tiên.

Tuy nhiên, vẫn có thể đạt được khá nhiều điều mà không cần một hiệp ước mới hoặc sửa đổi. Một trong những đề xuất chính của Draghi là làm cho cấu trúc quản trị của ESMA giống hơn với Ngân hàng Trung ương Châu Âu (ECB). Hội đồng của ESMA hiện đang bị chi phối bởi các đại diện từ các cơ quan quản lý của các quốc gia thành viên, trong khi Ban điều hành của ECB bao gồm sáu người có nghĩa vụ hành động vì lợi ích của Châu Âu, chứ không phải của quốc gia họ.

Cũng có thể đặt các sàn giao dịch chứng khoán và hệ thống thanh toán của Châu Âu dưới sự giám sát của ESMA. Nhưng đây sẽ không phải là một động thái đơn giản. Liệu chính phủ Pháp có cho phép Bourse de Paris bị quản lý bởi một cơ quan Châu Âu, ngay cả khi cơ quan này có trụ sở tại Paris? Chính phủ Đức thì công khai phản đối ý tưởng về một sự sáp nhập xuyên biên giới giữa UniCredit và Commerzbank, mặc dù Commerzbank đang rất cần một hướng đi mới. Liệu họ có cho phép Deutsche Börse bị quản lý từ Paris?

Nếu các thành viên Hội đồng Châu Âu thực sự muốn có một liên minh thị trường vốn, họ sẽ cần đặt các mối quan tâm quốc gia sang một bên và hy sinh niềm tự hào của mình. Những tháng tới sẽ cho thấy mức độ cam kết của họ trong việc khôi phục năng lực cạnh tranh của Châu Âu trong một thế giới mà họ ngày càng tụt lại phía sau.

—

Howard Davies, chủ tịch đầu tiên của Cơ quan Dịch vụ Tài chính Vương quốc Anh (1997-2003), hiện là Chủ tịch của NatWest Group. Ông từng là Giám đốc Trường Kinh tế London (2003-2011) và từng giữ chức Phó Thống đốc Ngân hàng Anh cũng như Tổng Giám đốc Liên đoàn Công nghiệp Anh.

Nguồn: Howard Davies, "The missing ingredient in European Competitiveness", *Project Syndicate*, 26/9/2024.

LIỆU CHÂU ÂU CÓ THỂ TẠO RA MỘT NỀN KINH TẾ SÁNG TẠO?

PHILIPPE AGHION

MATHIAS DEWATRIPONT

JEAN TIROLE



Sau 30 năm tăng trưởng kinh tế “huy hoàng” sau Thế chiến II, các nhà hoạch định chính sách châu Âu đã không thực hiện được các thể chế và chính sách để thúc đẩy đổi mới mang tính đột phá. Hiện nay, châu Âu cần khẩn trương áp dụng một học thuyết kinh tế mới và chương trình cải cách, nếu không, họ sẽ tiếp tục bị tụt hậu so với Hoa Kỳ và các nước khác.



PARIS – Trong ba thập kỷ sau Thế chiến II, Tây Âu đã bắt kịp Hoa Kỳ về GDP bình quân đầu người. Nhưng từ giữa thập niên 1990, xu hướng này đã đảo ngược, với Hoa Kỳ tăng trưởng nhanh gấp đôi châu Âu.

Điều gì đã xảy ra? Giải thích rất đơn giản: Trong thời kỳ “Trente Glorieuses” (30 năm cho đến năm 1975), các chính sách của Tây Âu ưa chuộng mô hình tăng trưởng dựa trên sự bất chước và tích lũy. Các quốc gia này đã cố gắng bắt kịp, và quá trình này được thúc đẩy bởi việc tiếp cận không giới hạn với nhiên liệu hóa thạch (cho đến cú sốc dầu mỏ đầu tiên vào năm 1973-74); Kế hoạch Marshall của Hoa Kỳ, vốn giúp Tây Âu tái lập dung lượng vốn; và các hệ thống giáo dục ưu tiên việc tiếp thu các công nghệ mới từ Hoa Kỳ.

Nhưng sẽ đến lúc tiềm năng tăng trưởng nhờ bất chước và tích lũy cạn kiệt. Khi đã tiến đủ gần đến ranh giới công nghệ, đổi mới tất yếu trở thành động lực chính của tăng trưởng. Điều này chắc chắn đã xảy ra ở Hoa Kỳ, nơi cuộc cách mạng công nghệ thông tin, và giờ đây là cuộc cách mạng trí tuệ nhân tạo, đã phát triển rất ngoạn mục. Tuy nhiên, tại châu Âu, các nhà hoạch định chính sách đã không áp dụng các thể chế và chính sách cần thiết để thúc đẩy sự đổi mới mang tính đột phá.

Kết quả là, đầu tư của khu vực tư nhân ở châu Âu vào nghiên cứu và phát triển (R&D) chỉ bằng một nửa so với Hoa Kỳ. Nguyên nhân chính là do hiệu ứng thành phần. R&D của châu Âu tập trung vào lĩnh vực công nghệ trung bình, chiếm hơn 50% R&D tư nhân, với ngành công nghiệp ô tô chiếm khoảng một phần ba, dù ngành này tạo ra rất ít đổi mới mang tính đột phá. Ngược lại, 85% R&D tư nhân tại Hoa Kỳ tập trung vào các lĩnh vực có thâm dụng R&D cao hơn và lợi

nhuận cao hơn (một cách tình cờ), như công nghệ sinh học, phần mềm, phần cứng và trí tuệ nhân tạo (AI).

Nghiên cứu và phát triển tư nhân ở châu Âu cũng bị ảnh hưởng bởi sự phân mảnh của EU. Trên 27 quốc gia thành viên, có 27 bộ luật lao động khác nhau, các bộ quy tắc đấu thầu khác nhau (rất ít đấu thầu công được tập trung ở cấp EU, không giống như đấu thầu liên bang ở Hoa Kỳ), các cơ quan quản lý chứng khoán, điện lực và dược phẩm cũng khác nhau.

Hơn nữa, các dự án khởi nghiệp của châu Âu gặp khó khăn do thiếu một liên minh thị trường vốn thực sự. Châu Âu không có gì tương tự với Nasdaq; nó thiếu mạng lưới dày đặc các nhà đầu tư mạo hiểm như ở Hoa Kỳ để tài trợ cho các dự án mới về đổi mới sáng tạo; và ngoại trừ một vài quốc gia (Thụy Điển, Đan Mạch và Hà Lan), các nhà đầu tư tổ chức của châu Âu (quỹ hưu trí và quỹ tương hỗ) ít sẵn sàng chấp nhận rủi ro liên quan đến đổi mới mang tính đột phá. Trong khi đó, tiên tiết kiệm của các hộ gia đình châu Âu rất dồi dào nhưng phần lớn lại được đầu tư vào các dự án ít rủi ro hoặc chứng khoán công.

Sự hỗ trợ của khu vực công châu Âu cho đổi mới cũng còn nhiều hạn chế. Ở Hoa Kỳ, nguồn tài trợ nghiên cứu và phát triển công tập trung ở cấp liên bang, trong khi nguồn tài trợ công ở EU chủ yếu diễn ra ở cấp quốc gia thành viên. EU được biết đến là một “người khổng lồ về quy định” nhưng lại là “người tí hon về ngân sách” (với tổng ngân sách chỉ khoảng 1% GDP của khối). Với quy mô của những thách thức hiện nay đòi hỏi sự chuyển đổi kinh tế xanh và số hóa trên toàn nền kinh tế, đây là một bất lợi lớn.

Ngoài ra, về mặt các tổ chức công, không có gì ở châu Âu tương tự như các Cơ quan Chỉ đạo Dự án Nghiên cứu Tiên tiến (ARPA) của Hoa Kỳ. Bằng cách ủy quyền quyết định và quản lý dự án cho các nhà khoa học hàng đầu, các ARPA đã giúp chính phủ Hoa Kỳ liên tục thúc đẩy đổi mới mang tính đột phá trong các lĩnh vực chiến lược. Những thành công nổi tiếng liên quan đến chiến lược này bao gồm GPS, internet (bắt nguồn từ Arpanet) và các loại vắc-xin mRNA chống COVID-19.

Vắc-xin mRNA là một ví dụ điển hình về “chính sách công nghiệp thân thiện với cạnh tranh.” Khi COVID-19 xuất hiện, Cơ quan Nghiên cứu và Phát triển Y sinh Tiên tiến (BARDA) đã tập trung tài trợ vào ba công nghệ, với hai dự án (một của Hoa Kỳ, một của châu Âu) cho mỗi công nghệ. Cả sáu dự án đều được Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) và Cơ quan quản lý dược phẩm Châu Âu phê duyệt trong thời gian kỷ lục. Điều thú vị là hai người chiến thắng chính, công ty Hoa Kỳ Moderna và công ty Đức BioNTech, đều là các công ty công nghệ sinh học nhỏ và chỉ có một dự án xuất phát từ nhà lãnh đạo toàn cầu về vắc-xin trước đại dịch (liên danh Sanofi-GSK).

Ví dụ này cung cấp một mô hình cho một chính sách công nghiệp châu Âu thành công. Mô hình của Hoa Kỳ ủy quyền cho các nhà khoa học hàng đầu trong việc ra quyết định khoa học; nó không giả vờ biết công nghệ nào sẽ thành công và cũng không cung cấp ưu thế cho các công ty đang hoạt động. Những đặc điểm này khiến nó được xem như là một giải pháp hứa hẹn để khắc phục nhiều thiếu sót nghiêm trọng trong hệ sinh thái đổi mới của châu Âu mà cựu Chủ tịch Ngân hàng Trung ương Châu Âu Mario Draghi đã nhấn mạnh

trong báo cáo gần đây của ông về khả năng cạnh tranh của EU.

Draghi đề xuất các khoản đầu tư lớn từ khu vực công và tư vào nghiên cứu cơ bản và các công nghệ mang tính đột phá, cũng như cải cách về quản trị EU nhằm đơn giản hóa quy trình ra quyết định, nới lỏng các rào cản trong quy định, và trao quyền cho các nhà khoa học và doanh nhân.

Châu Âu cần khẩn trương tạo ra các điều kiện để các nhà đổi mới đây triển vọng có thể xuất hiện. Nếu không có bất kỳ thay đổi nào trong học thuyết kinh tế của mình, mà theo đó các quy định gần như đã ngăn cản sự đầu tư, châu Âu sẽ có nguy cơ gánh chịu một sự suy thoái không thể khắc phục. Báo cáo của Draghi chỉ ra con đường thoát khỏi vòng xoáy tử thần về kinh tế này. Nhưng trước tiên, thông điệp của nó về quản trị phải được tiếp thu hoàn toàn.

—

Philippe Aghion là một giáo sư tại College de France, INSEAD và Trường Kinh tế London.

Mathias Dewatripont là Giáo sư Kinh tế tại Đại học Tự do Brussels (I3h và Trường Kinh tế Solvay Brussels).

Jean Tirole, một người đoạt giải Nobel Kinh tế, là giáo sư tại Trường Kinh tế Toulouse.

Nguồn: Philippe Aghion, Mathias Dewatripont, và Jean Tirole, “Can Europe Create an Innovation Economy?” *Project Syndicate*, 7/10/2024

Biên dịch: Phong trào Duy Tân