

ẢNH HƯỞNG CỦA NHỮNG “DOANH NGHIỆP SỐNG THỰC VẬT” TỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ Ở NHẬT BẢN TRONG GIAI ĐOẠN “THẬP KỶ MẤT MÁT”

Nguyễn Thị Tường Anh*
Vũ Thị Thanh Xuân**
Nguyễn Thị Kim Hồng

Tóm tắt

Dựa trên định nghĩa về doanh nghiệp sống thực vật của Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap (2004), nhóm tác giả đã nghiên cứu nền kinh tế Nhật Bản nhằm phân tích những tác động của doanh nghiệp sống thực vật tới tăng trưởng kinh tế. Có thể kết luận rằng, bên cạnh tác động tích cực là giảm tỷ lệ thất nghiệp, các doanh nghiệp sống thực vật gây ra hàng loạt tác động tiêu cực tới tăng trưởng kinh tế như giảm năng suất lao động, bóp méo hoạt động của thị trường khi tác động vào tỷ lệ việc làm mới được tạo thêm, giảm hiệu quả của việc phân phối các nguồn lực trong nền kinh tế, lãng phí nguồn lực, ngăn chặn các doanh nghiệp mới gia nhập vào thị trường....

Từ khóa: Doanh nghiệp sống thực vật, tín dụng ưu đãi, tính hiệu quả.

Mã số: 198.071115. Ngày nhận bài: 07/11/2015. Ngày hoàn thành biên tập: 31/12/2015. Ngày duyệt đăng: 31/12/2015.

Abstract

Based on definition of zombie firms by Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap (2004), the author studies Japanese economy to analyze the impact of zombie firms on economic growth. It can be concluded that beside only one positive effect to reduce unemployment rate, zombie firms can cause series of negative effect on growth of economy like decline productivity and average yield of the economy, distort the market by affecting the ratio of new job is created, cause serious impact to the operation of the normal business, reduce the level of effectiveness of the reallocation of resources, waste of resources, prevent new firms entering the market.

Key words: Zombie firms, favorable credit, effectiveness.

Paper No. 198.071115. Date of receipt: 07/11/2015. Date of revision: 31/12/2015. Date of approval: 31/12/2015.

1. Bối cảnh kinh tế

Vào những năm 1990, Nhật Bản đã phải hứng chịu một trong những cuộc khủng hoảng kinh tế tồi tệ và hậu quả của nó kéo dài trong những thập kỷ tiếp theo tạo ra thời kỳ Thập kỷ mất mát. Trái ngược với thời kỳ này, những năm 1980 là thời kỳ cực thịnh của nền kinh tế Nhật Bản. Tính thanh khoản cao trong hệ

thống ngân hàng, các quy định về tài chính được nới lỏng cùng với sản lượng xuất khẩu vượt trội đã tạo ra tư tưởng tự tin thái quá của các doanh nghiệp và ngân hàng Nhật Bản. Sự tự tin quá mức cùng với chính sách tiền tệ nới lỏng của Ngân hàng Nhật Bản đã làm bùng nổ các thương vụ đầu cơ vào thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản nội

* TS, Trường Đại học Ngoại thương; Email: tuonganh@ftu.edu.vn

** TS, Trường Đại học Ngoại thương; Email: thanhxuan@ftu.edu.vn

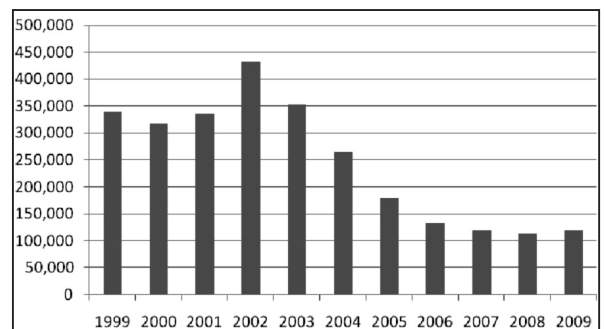
địa, khiến giá các tài sản này bị đẩy lên mức “trên trời”. Từ năm 1985 - 1989, chỉ số Nikkei tăng gấp ba lần lên mức 39.000, chiếm hơn 1/3 mức vốn hóa qua thị trường chứng khoán thế giới. Giá nhà đất tại các khu cao cấp tại Tokyo tăng lên mức đắt hơn 350 lần so với giá nhà đất cùng loại tại Manhattan, New York.

Năm 1989, quan chức Nhật Bản bắt đầu lo ngại trước sự phát triển của bong bóng tài sản, và Ngân hàng trung ương Nhật Bản quyết định thắt chặt chính sách tiền tệ. Sự kiện này đã kích nổ bong bóng chứng khoán và bong bóng bất động sản, khủng hoảng tài chính bắt đầu từ đây. Tính đến năm 2004, chỉ số Nikkei sụt giảm 75% giá trị của nó so với thời kỳ cực thịnh. Giá bất động sản tụt giảm trong 15 năm liên tiếp. Giá đất trên thị trường giảm 50% sau 10 năm kể từ khi đạt đỉnh năm 1992. Đến năm 2004, giá nhà đất tại Tokyo chỉ còn 10% của mức giá năm 1980, còn khu vực đất đỏ nhất Tokyo - Ginza - giá nhà đất chỉ còn 1% mức giá năm 1989 (Jesse Colombo, 2012). Hệ thống ngân hàng lâm vào tình trạng nợ xấu trầm trọng. Mức nợ công đã vượt qua mức GDP. Nền kinh tế Nhật Bản lâm vào tình trạng giảm phát, tốc độ tăng trưởng chậm lại. Nếu như trong những năm 1980, tốc độ tăng trưởng GDP của Nhật Bản trung bình khoảng 3,8% thì chỉ sau đó một thập kỷ - đến những năm 1990, tốc độ tăng trưởng trung bình chỉ còn 1,3%, nền kinh tế trở nên trì trệ (Takeo Hoshi, Anil Kashyap, 2011). Chính phủ đã phản ứng trước cuộc khủng hoảng bằng việc hạ lãi suất, thực chính sách kích thích tài khóa. Lãi suất được giữ ở mức thấp và gần ở mức 0% (Takeo Hoshi, Anil Kashyap, 2011).

Chính phủ đã bơm 1.8 nghìn tỷ yên vào hệ thống ngân hàng chính nhằm vực dậy hệ thống này. Từ năm 1990, Chính phủ gần như che giấu vấn đề thực sự của hệ thống ngân hàng -

nợ xấu, và khuyến khích các ngân hàng nhân nhượng hoặc xóa nợ cho các doanh nghiệp. Và đây chính là nguyên nhân sản sinh ra một số lượng không nhỏ các doanh nghiệp sống thực vật trong nền kinh tế Nhật Bản thời bấy giờ. Đây là những công ty cần các cuộc cứu trợ liên tục từ chính phủ và ngân hàng để có thể tiếp tục hoạt động, hoặc các công ty mắc nợ mà chỉ có khả năng trả được lãi chứ không có khả năng trả cả khoản nợ đã vay. Mãi cho tới tháng 3/1998, Chính phủ Nhật Bản mới chính thức công bố rộng rãi vấn đề nợ xấu cũng như đưa ra quy định thống nhất định nghĩa nợ xấu. Theo như Sắc lệnh Tái cấu trúc Tài chính năm 1998 (Financial Reconstruction Act - FRA), nợ xấu bao gồm các khoản tín dụng cho các doanh nghiệp thất bại trên thị trường, khoản cho vay đã quá hạn trả 3 tháng, và các khoản tín dụng ưu đãi.

Đơn vị tính: trăm triệu yên



Đồ thị 1: Nợ xấu trong nền kinh tế Nhật Bản (3/1999 - 3/2009)

Nguồn: Financial Services Agency, bảng 1, 2010.

Trên đây là đồ thị thể hiện mức nợ xấu qua các năm, được tính toán dựa trên định nghĩa nợ xấu trong FRA. Từ năm 1999-2005, nợ xấu trong nền kinh tế luôn ở mức cao, và những nỗ lực xử lý nợ xấu gần như không có tác dụng, đỉnh điểm là năm 2002 với nợ xấu ở mức 43.207 tỷ Yên. Từ năm 1992-2005, ngân hàng đã xử lý 96 nghìn tỷ yên rủi ro tín dụng, xấp xỉ

19% GDP hàng năm. Đến năm 2006, nợ xấu mới trở lại tầm kiểm soát.

Chính phủ Nhật Bản đã có nhiều hành động nhằm hạn chế cuộc khủng hoảng đi xuống bao gồm thành lập các Công ty quản lý tài sản (AMC - Asset Management Company), bơm vốn vào các ngân hàng, hạ lãi suất tín dụng, thậm chí huy động vốn tư nhân để xử lý nợ xấu. Đến năm 2002, kế hoạch Takenaka được thực thi với các động thái như buộc các ngân hàng chính phải thực hiện kiểm toán khách quan sử dụng giá thị trường của các khoản nợ xấu, thừa nhận nợ xấu, dùng 2 nghìn tỷ yên để quốc hữu hóa các ngân hàng lớn, cho phép các ngân hàng yếu kém phá sản hoặc sát nhập với các ngân hàng lớn. Việc thực hiện kế hoạch Takenaka đã góp phần không nhỏ giúp nền kinh tế Nhật Bản phục hồi.

Giống như nhiều nước khác trên thế giới, nguyên nhân của hiện tượng các doanh nghiệp sống thực vật tồn tại trong thời gian dài trong nền kinh tế Nhật Bản cũng bắt nguồn từ sự nhân nhượng của Chính phủ và các ngân hàng cho vay. Cuộc khủng hoảng bắt đầu năm 1989, nhưng phải mãi cho đến năm 1998, Chính phủ mới thừa nhận mức độ trầm trọng của khủng hoảng và công bố mức nợ xấu của nền kinh tế. Trong suốt 9 năm, Chính phủ đã phủ nhận tính nghiêm trọng của cuộc khủng hoảng. Chính sách, nền chính trị của Nhật Bản che giấu các vấn đề của nền kinh tế. Thêm vào đó, Chính phủ đưa ra các gói cứu trợ, hoặc khuyến khích ngân hàng đưa ra các khoản tín dụng ưu đãi cho các doanh nghiệp nợ cao, đặc biệt là những doanh nghiệp quá lớn (too big to fail) trong giai đoạn khủng hoảng. Ưu đãi tín dụng tồn tại dưới nhiều hình thức: lãi suất ưu đãi, hoán đổi nợ thành cổ phần (debt-for-equity swaps), cho phép trì hoãn trả lãi vay hay nợ gốc, và xóa nợ hoàn toàn. Nhiều bằng chứng đã cho thấy có sự tồn tại của tín dụng ưu đãi tại thời kỳ đó như:

- Phí vay (loan spreads: mức chênh lệch giữa lãi suất tiết kiệm mà ngân hàng thương mại đưa ra đối với người gửi tiền so với lãi suất cho vay mà ngân hàng đó đề nghị với người đi vay) tại Nhật Bản thấp so với Đức, Mỹ, Anh vào những năm 1990.

- Người Nhật Bản đi vay phải trả phí thấp hơn, với các điều khoản vay đa dạng hơn so với người nước ngoài.

- Lãi suất cho vay hoặc rất cao (từ những kẻ cho vay nặng lãi phi pháp) hoặc rất thấp (đối với phần lớn các hãng) mà không có mức trung bình.

- Lượng vay với lãi suất cao hơn 3% giảm mạnh giai đoạn 1999-2004.

- Phí vay năm 2004 thấp hơn năm 2003.

Ngân hàng cũng có nhiều lý do để đảo nợ, tái cấu trúc nợ cho các doanh nghiệp nợ nhiều. Một mặt, ngân hàng phải tuân theo quy chuẩn quốc tế về mức an toàn vốn tối thiểu. Xác nhận và xử lý nợ xấu - đặc biệt là những khoản nợ lớn - đồng nghĩa với việc ngân hàng có nguy cơ bị lỗ lớn, không chỉ ảnh hưởng đến khả năng duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu mà còn có thể khiến ngân hàng đó phá sản. Mặt khác, ngân hàng luôn phải đối diện với những chỉ trích của dư luận khi ngân hàng thu hồi nợ từ doanh nghiệp khiến các doanh nghiệp này phá sản, hoặc khi ngân hàng từ chối cho các doanh nghiệp vay mới làm cuộc khủng hoảng càng thêm trầm trọng.

Tóm lại, mức lãi suất thấp được duy trì trên thị trường cùng với các khoản tín dụng ưu đãi của ngân hàng, các gói cứu trợ của Chính phủ đã tạo ra những doanh nghiệp trong tình trạng “dờ sống dở chết”: những công ty nợ đầm đìa do đã đổ quá nhiều vốn đầu tư vào bong bóng bất động sản và chứng khoán trước kia, nay nhờ những yếu tố thuận lợi từ bên ngoài mà chưa bị buộc phải phá sản nhưng cũng không đủ nguồn lực để phát triển hơn, là tiền đề cho

sự ra đời của các “doanh nghiệp sống thực vật” trong nền kinh tế Nhật Bản.

2. Tình trạng các “doanh nghiệp sống thực vật” trong nền kinh tế

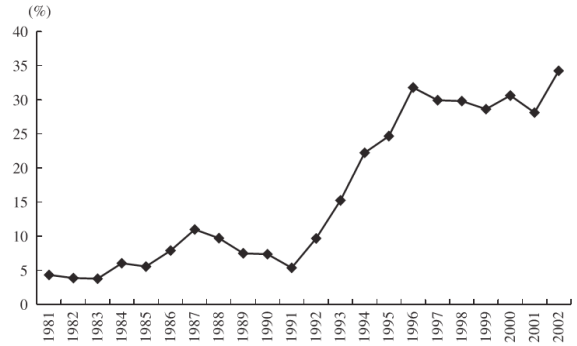
2.1. Cách xác định “doanh nghiệp sống thực vật”

Không có một số liệu chính thức nào về số lượng các doanh nghiệp sống thực vật trong nền kinh tế Nhật Bản được Chính phủ công bố, tuy nhiên, một số nhà nghiên cứu đã dựa trên lý thuyết để đưa ra các tiêu chí cơ bản khi phân biệt giữa doanh nghiệp sống thực vật và doanh nghiệp bình thường. Để xác định mức tín dụng ưu đãi, họ đã so sánh mức lãi vay thực trả với mức phải trả tối thiểu giả định mà những công ty bình thường sẽ trả (chỉ số R). Ngoài ra, nếu doanh nghiệp có lợi nhuận trước thuế và lãi (earnings before interest and taxes - EBIT) nhỏ hơn mức lãi vay R, tổng nợ doanh nghiệp lớn hơn một nửa tổng tài sản kỳ trước và doanh nghiệp tiếp tục vay mới thì doanh nghiệp đó sẽ được xác định là “doanh

niệp sống thực vật” (Shin-ichi Fukuda, Jun-ichi Nakamura, 2010).

2.2. Thực trạng các “doanh nghiệp sống thực vật” trong nền kinh tế Nhật Bản

Đơn vị: %

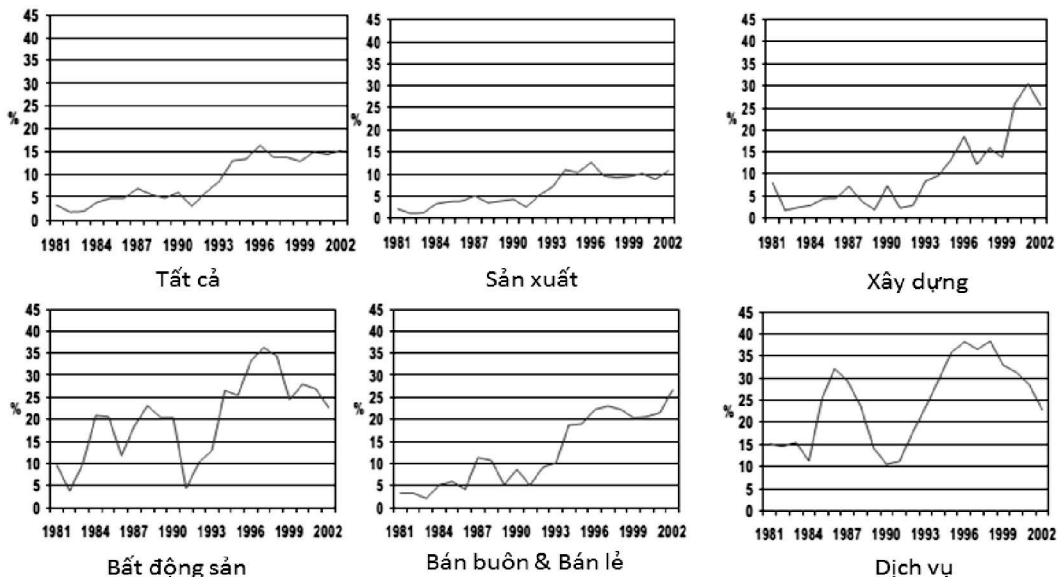


Đồ thị 2: Tỷ lệ các doanh nghiệp sống thực vật (tính theo số hãng)

Nguồn: Takeo Hoshi, 2006.

Đồ thị trên biểu diễn tỷ lệ các doanh nghiệp sống thực vật trong nền kinh tế Nhật Bản. Tỷ lệ doanh nghiệp sống thực vật dao động từ 5-15% trước năm 1990, sau đó tăng đột biến

Đơn vị: %



Đồ thị 3: Tỷ lệ các doanh nghiệp sống thực vật trong từng ngành (tính theo trị giá tài sản)

Nguồn: Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap, 2008.

từ giữa những năm 1990, và luôn ở mức trên 25% từ sau năm 1994. Những năm 2000, tỷ lệ này dao động trong khoảng từ 30-40%.

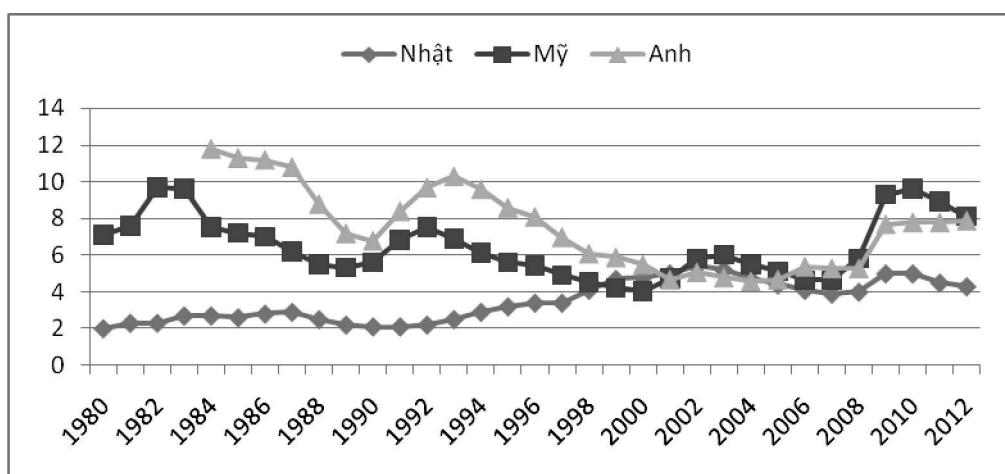
Từ nhóm đồ thị trên, ta có thể thấy doanh nghiệp sống thực vật tồn tại nhiều ở ngành phi sản xuất so với ngành sản xuất. Tính theo trị giá tài sản, tỷ lệ doanh nghiệp sống thực vật ở tất cả các ngành trung bình ở mức 4,72% giai đoạn 1981 - 1993, tăng lên ở mức trung bình 14,51% giai đoạn 1996 - 2002. Trong ngành sản xuất, tỷ lệ doanh nghiệp sống thực vật chỉ tăng từ 3,63% (trung bình giai đoạn 1981 - 1993) lên 10,10% (trung bình giai đoạn 1996 - 2002). Trong ngành công nghiệp xây dựng, cá biệt tỷ lệ này tăng từ 4,47% (trung bình giai đoạn 1981 - 1993) lên 20,34% (trung bình giai đoạn 1996 - 2002). Nhóm ngành bán buôn, bán lẻ, dịch vụ và bất động sản cũng có mức tăng khá lớn.

2.3. Ảnh hưởng của các doanh nghiệp sống thực vật tới nền kinh tế Nhật Bản

2.3.1. Ảnh hưởng tích cực:

Có lẽ lợi ích duy nhất mà Chính phủ có được khi duy trì sự tồn tại của các doanh nghiệp sống thực vật là việc gia tăng tỷ lệ thất nghiệp được hạn chế. Trong suốt giai đoạn 1980 - 1989, tỷ lệ thất nghiệp trung bình là 2,5%. Khi cuộc khủng hoảng kinh tế nổ ra và trong suốt giai đoạn Thập kỷ mất mát (1990 - 1999), tỷ lệ thất nghiệp bình quân cũng chỉ tăng lên đến 3,09%. Trong giai đoạn tiếp sau đó (2000 - 2009), tỷ lệ này ở mức 4,65%. Nếu các doanh nghiệp sống thực vật không nhận được cứu trợ và bị phá sản hàng loạt, tỷ lệ thất nghiệp chắc chắn sẽ tăng vọt bởi một số lượng lớn người lao động làm việc trong các công ty này bị mất việc làm. Chính phủ đã ít nhiều thành công trong việc kìm hãm tỷ lệ thất nghiệp không tăng cao.

Đvt: %



Đồ thị 4: Tỷ lệ thất nghiệp tại Nhật Bản

Nguồn: World Bank (số liệu do Nhật Bản cung cấp)

Qua đồ thị, ta có thể thấy nếu so sánh với các nước Mỹ và Anh, tỷ lệ thất nghiệp ở Nhật Bản luôn ở mức thấp. Sau cuộc khủng hoảng năm 2008, tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ tăng từ 4,6%

năm 2007 lên tới 9,6% năm 2010. Tương tự, tỷ lệ thất nghiệp tại Anh tăng từ 5,3% năm 2008 lên 7,9% năm 2012. Trong khi đó, trong thời kỳ khủng hoảng những năm 1990, tỷ lệ

thất nghiệp tại Nhật Bản chỉ tăng từ 2,1% năm 1990 lên cao nhất là 5,4% năm 2002 - một tỷ lệ thấp hơn nhiều so với tỷ lệ này ở các nước Anh, Mỹ giai đoạn khủng hoảng.

2.3.2. Ảnh hưởng tiêu cực

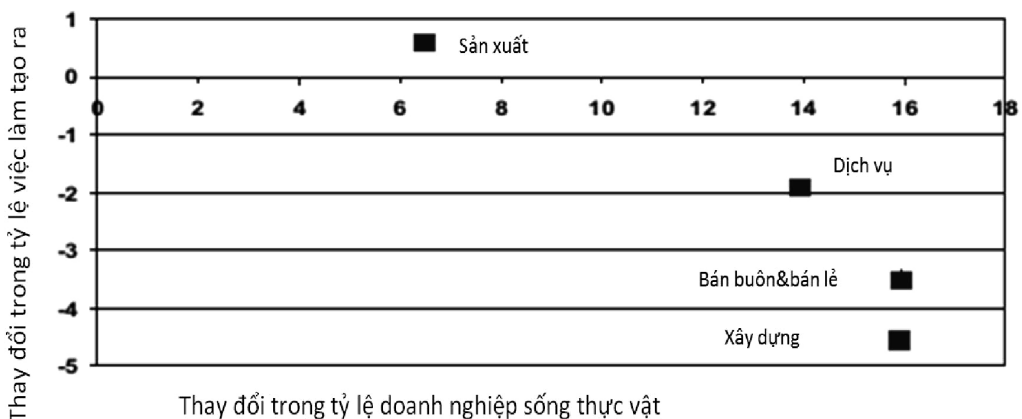
Mặc dù việc cứu trợ các doanh nghiệp sống thực vật giúp kiềm chế tỷ lệ thất nghiệp, nhưng chi phí của những tác động xấu mà các doanh nghiệp sống thực vật tạo ra còn lớn hơn lợi ích mà các doanh nghiệp này mang lại.

Ảnh hưởng đầu tiên phải kể đến là việc ngăn cản hăng mới gia nhập thị trường. Các doanh nghiệp sống thực vật làm méo mó thị trường bằng việc làm giảm giá sản phẩm, tăng mức lương trung bình trong ngành qua việc giữ lao động - những người có năng suất đang giảm dần. Điều này làm giảm lợi nhuận tiềm tàng trong ngành, qua đó làm giảm động lực gia nhập thị trường của các hăng mới. Bên cạnh đó, việc có quá nhiều doanh nghiệp cạnh tranh trong một ngành, đặc biệt là các doanh nghiệp sống thực vật cũng làm giảm mức độ hấp dẫn của thị trường đối với các hăng mới. Trong điều kiện kinh tế khó khăn sau khủng

hoảng, các doanh nghiệp mới sẽ có e ngại khi cân nhắc việc gia nhập một ngành có nhiều doanh nghiệp nhận được ưu đãi và hỗ trợ từ ngân hàng, Chính phủ như các doanh nghiệp sống thực vật. Tóm lại, một ngành có nhiều doanh nghiệp sống thực vật làm giảm động lực gia nhập ngành của các doanh nghiệp mới.

Bên cạnh đó, số lượng các doanh nghiệp sống thực vật tăng có mối liên hệ với việc giảm mức độ tái cấu trúc trong ngành, với việc số lượng công việc mới được tạo ra đặc biệt thấp tại các phân khúc tập trung nhiều doanh nghiệp sống thực vật. Trong một nghiên cứu, Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap (2008) đã chỉ ra việc các doanh nghiệp sống thực vật đã làm méo mó thị trường qua việc ảnh hưởng đến tỷ lệ công việc mới được tạo ra và tỷ lệ việc làm mất đi. Tỷ lệ các công việc mới được tạo ra tính bằng số lượng nhân viên tăng lên trong suốt năm chia cho tổng số nhân viên tại thời điểm đầu năm. Tương tự, tỷ lệ việc làm mất đi được tính bằng số lượng nhân viên giảm xuống trong suốt năm chia cho tổng số nhân viên tại thời điểm đầu năm. Nhóm tác giả đã

Đơn vị: %



Đồ thị 5: Tỷ lệ các doanh nghiệp sống thực vật và tỷ lệ việc làm mới được tạo ra

Nguồn: Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap, 2008.

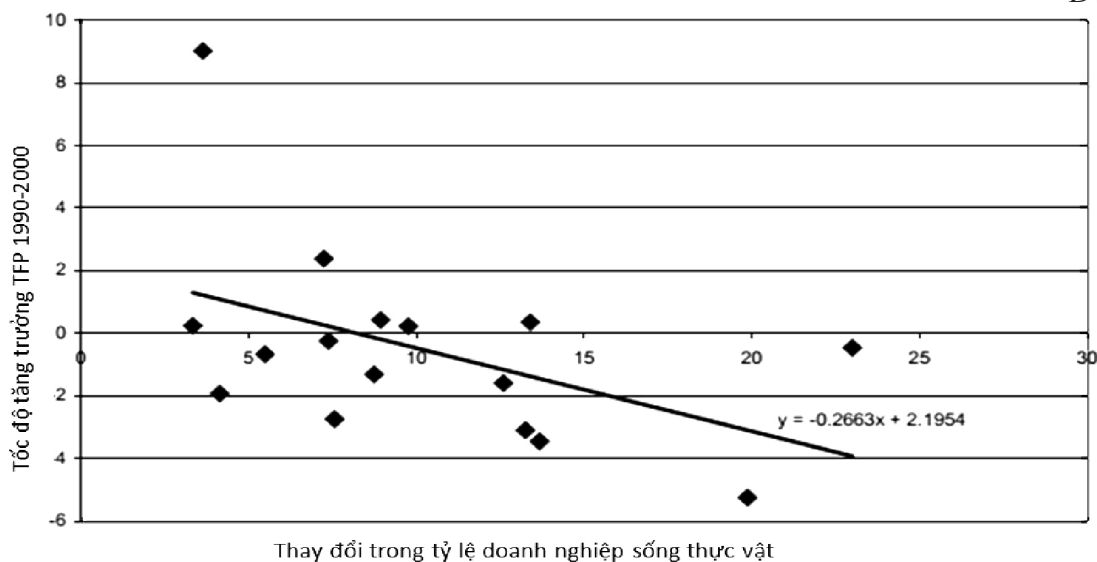
so sánh các tỷ lệ trung bình giai đoạn 1981 - 1993 và giai đoạn 1996 - 2002 và rút ra kết luận là ngành sản xuất ít chịu ảnh hưởng bởi các doanh nghiệp sống thực vật hơn so với các ngành phi sản xuất. Từ nửa đầu đến nửa cuối những năm 1990, tỷ lệ tăng các doanh nghiệp sống thực vật trong ngành sản xuất chỉ khoảng 6% trong khi tỷ lệ này ở ngành xây dựng và dịch vụ là 16%, ngành bán buôn bán lẻ là khoảng 14%. Trong ngành sản xuất, khi các doanh nghiệp sống thực vật tăng 6% thì số việc làm bị mất đi tăng khoảng 3%. Trong khi đó, tỷ lệ tương ứng trong ngành xây dựng chỉ là 2%, ngành dịch vụ và bán buôn bán lẻ khoảng 1%. Như vậy, số các doanh nghiệp sống thực vật tăng làm tăng số lượng việc làm bị mất đi.

Mức độ ảnh hưởng của các doanh nghiệp sống thực vật đến số lượng việc làm mới được tạo ra trong ngành sản xuất gần như là không có, số lượng việc làm mới được tạo ra hầu

như không thay đổi từ nửa đầu đến nửa cuối những năm 1990. Trái lại, trong ngành dịch vụ, số lượng các doanh nghiệp sống thực vật tăng 14% làm giảm số lượng việc làm mới được tạo ra khoảng 2%. Trong ngành bán buôn bán lẻ, tỷ lệ tương ứng là khoảng 3,5%; và khoảng 4,5% trong ngành xây dựng. Như vậy, số lượng các doanh nghiệp sống thực vật tăng làm giảm số lượng việc làm mới được tạo ra. Bên cạnh đó, ngành xây dựng chịu ảnh hưởng nặng nề từ các doanh nghiệp sống thực vật hơn các ngành khác. Điều này có thể được giải thích bởi ngành xây dựng đã được hưởng lợi lớn hơn các ngành khác khi bong bóng bất động sản phình to, và ngành này cũng chịu tác động nhiều hơn khi vỡ bong bóng bất động sản.

Ngoài việc làm tăng số việc làm bị mất đi và giảm số lượng việc làm mới được tạo ra, **các doanh nghiệp sống thực vật còn gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của các doanh nghiệp bình thường.** Ricardo J.

Dvt: %



Đồ thị 6: Tỷ lệ các doanh nghiệp sống thực vật và tốc độ tăng trưởng năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP)

Nguồn: Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap, 2008.

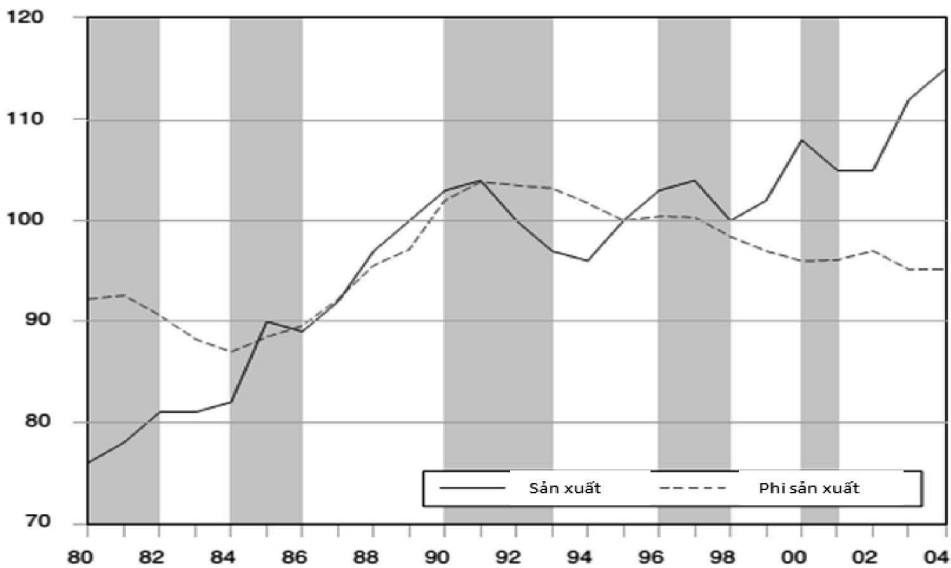
Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap (2008) trong nghiên cứu của mình chỉ ra rằng doanh nghiệp sống thực vật làm giảm tỷ lệ đầu tư và tăng tỷ lệ thất nghiệp của các doanh nghiệp bình thường trong cùng một ngành. Thêm vào đó, các doanh nghiệp sống thực vật gia tăng số lượng lao động nhiều hơn doanh nghiệp bình thường, nhưng tỷ lệ số việc làm mất đi là như nhau (Takeo Hoshi, 2006). Các doanh nghiệp sống thực vật khiến các doanh nghiệp bình thường trong ngành phải chịu tác động nặng nề hơn từ cuộc khủng hoảng kinh tế, đồng thời gặp khó khăn trong việc vay vốn hơn.

Một tác động quan trọng hơn của các doanh nghiệp sống thực vật, đó là việc làm **giảm năng suất trung bình của nền kinh tế.**

Trong đồ thị trên, ta có thể thấy đường hồi quy giữa tỷ lệ các doanh nghiệp sống thực vật và tốc độ tăng trưởng năng suất các nhân tố tổng hợp cho thấy khi số lượng các doanh nghiệp sống thực vật tăng lên thì tốc độ tăng trưởng năng suất các nhân tố tổng hợp có khuynh hướng giảm dần. Như vậy, sự tồn tại của các doanh nghiệp sống thực vật có tác động tiêu cực tới năng suất trung bình của nền kinh tế.

Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap (2008) cũng chỉ ra rằng khoảng cách năng suất giữa doanh nghiệp bình thường và doanh nghiệp sống thực vật tăng lên khi mật độ tập trung các doanh nghiệp sống thực vật trong ngành tăng.

Đvt: %



Đồ thị 7: Năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP) của Nhật Bản theo ngành (1995 = 100)

Nguồn: EU KLEMS, 2003

Qua đồ thị, ta có thể thấy rằng tốc độ tăng trưởng năng suất trong các ngành phi sản xuất thấp hơn so với ngành sản xuất. Trong giai đoạn 1991 - 2000, năng suất tăng chậm trong cả ngành phi sản xuất và sản xuất. Sự khác

biệt trong giai đoạn phục hồi trở nên rõ ràng khi quá trình hủy diệt sáng tạo cần thiết bị cản trở bởi sự tồn tại của các doanh nghiệp sống thực vật: năng suất gia tăng trong giai đoạn phục hồi những năm 1990 yếu hơn nhiều so

với những năm 1980. Bên cạnh đó, ta thấy có sự thay đổi rõ rệt về khoảng cách năng suất giữa ngành phi sản xuất và sản xuất. Từ khi kết thúc cuộc khủng hoảng năm 1982 đến khi bắt đầu cuộc khủng hoảng mới năm 1991, sự khác biệt về năng suất giữa ngành phi sản xuất và sản xuất chỉ là 1,5%/năm. Sự khác biệt này trở nên lớn hơn trong những năm 1990, ngành sản xuất có năng suất cao hơn ngành phi sản xuất trung bình 3,8%/năm trong suốt thời kỳ 1993 - 1997 và 1999 - 2000, trùng với thời gian mật độ tập trung các doanh nghiệp sống thực vật trong nền kinh tế cao. Ngành phi sản xuất có mật độ tập trung các doanh nghiệp sống thực vật cao hơn ngành sản xuất, và khoảng cách năng suất giữa hai ngành này thì ngày càng gia tăng trong nửa đầu và nửa cuối những năm 1990.

Các doanh nghiệp sống thực vật còn làm giảm mức độ hiệu quả của việc tái phân bổ nguồn lực, làm lãng phí nguồn lực. Phân bổ nguồn lực kém hiệu quả kéo theo giảm năng suất trung bình của nền kinh tế. Thông thường, nguồn lực thường di chuyển từ phân khúc có năng suất cận biên cao đến phân khúc có năng suất cận biên thấp. Tuy nhiên, nhóm tác giả Hyeog Ug Kwon, Futoshi Narita, và Machiko Narita (2010) đã chỉ ra xu hướng tái phân bổ ngược lại của nguồn lực những năm 1990. Kết quả nghiên cứu còn thể hiện rằng tái phân bổ nguồn lực có tác động tiêu cực tới tốc độ tăng trưởng năng suất bình quân, chủ yếu là do sự tái phân bổ nguồn nhân lực không hiệu quả trong giai đoạn những năm 1990. Tái phân bổ nguồn nhân lực cuối những năm 1980 tạo ra tăng trưởng dương, nhưng vào những năm 1990, mức tăng trưởng này là âm. Việc cho các doanh nghiệp sống thực vật vay vốn làm giảm hiệu quả của tái phân bổ nguồn nhân lực 37% trên tổng mức hiệu ứng tiêu cực quan sát

được. Nếu không có các doanh nghiệp sống thực vật, năng suất trung bình của nền kinh tế có thể đã tăng thêm 1,6% trong suốt những năm 1990, chủ yếu là nhờ tái phân bổ nguồn nhân lực hiệu quả hơn.

Tóm lại, sự tồn tại của các doanh nghiệp sống thực vật có thể tạo ra những tác động tích cực đến tăng trưởng của một nền kinh tế nói chung và của nền kinh tế Nhật Bản nói riêng. Tuy nhiên, những tác động tiêu cực mà các doanh nghiệp này tạo ra sẽ lớn hơn nhiều lần. Do đó, việc xử lý các doanh nghiệp sống thực vật trong nền kinh tế là một công việc mang tính cấp bách và thời sự. Những kinh nghiệm xử lý “doanh nghiệp sống thực vật” của Nhật Bản trong “Thập kỷ mất mát” này có giá trị rất lớn với các quốc gia đang phải đối mặt với khủng hoảng kinh tế như nền kinh tế Việt Nam giai đoạn trong và sau khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2008 - 2009. Không những thế, nếu như tại Nhật, việc cứu trợ các doanh nghiệp sống thực vật giúp hạn chế số lượng người lao động mất việc thì tại Việt Nam, một số lượng lớn người lao động vẫn mất việc làm khi tiến hành tái cấu trúc các doanh nghiệp quốc doanh sống thực vật, hay nói cách khác, lợi ích mà các doanh nghiệp sống thực vật mang lại tại Việt Nam là không có. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp sống thực vật tại Việt Nam làm phân bổ nguồn lực không hiệu quả, làm giảm nguồn lực cung cấp cho các doanh nghiệp có năng suất cao hơn. Thời gian tồn tại của các doanh nghiệp sống thực vật càng lâu, ảnh hưởng tiêu cực tới năng suất bình quân của nền kinh tế càng lớn. Chính vì vậy, những kinh nghiệm trong xử lý các doanh nghiệp sống thực vật của Nhật Bản sẽ là những bài học quý giá cho Việt Nam trong việc kiểm soát những tác động tiêu cực của các doanh nghiệp này đối với tăng trưởng của nền kinh tế. □

Tài liệu tham khảo

1. Alan G. Ahearne and Naoki Shinada, 2004, *Macro/Financial Issues and International Economic Relations: Policy Options for Japan and the United States*, In: *Ann Arbor, Zombie Firms and Economic Stagnation in Japan*, CGP Program Part (2) conference, Japan, 22 - 23/10/2004.
2. Association of Business Recovery Professionals R3, *The “insolvency lag”: risks for 2010*, 2010. London: Association of Business Recovery Professionals R3.
3. Felix Choo, 2009, *Big Bang, Bailouts and Bank Failures - A Study of Japanese Government Intervention During the 1990's Banking Crisis and Parallels with the 2007-09 US Subprime Mortgage Crisis*, Lund University, Master's Programme in Asian Studies.
4. Foster, L., J. Haltiwanger and C. J. Krizan (1998) “Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence”, NBER Working Paper 6803.
5. Hoshi, Takeo & Kashyap, Anil K, 2010. *Will the U.S. bank recapitalization succeed? Eight lessons from Japan*, Journal of Financial Economics, Elsevier, No 97(3), page 398 - 417.
6. Hyeog Ug Kwon, Futoshi Narita, Machiko Narita, 2010, *Resource Reallocation and Zombie Lending in Japan's 1990s*, RIETI (Research Institute of Economy, Trade and Industry) research project “Productivity of Industry and Firm and Economic Growth of Japan”.
7. Jesse Colombo, 2012, *Japan's Bubble Economy of the 1980s*, The Bubble Buble, [online] ngày 4 tháng 6, truy cập tại: <http://www.thebubblebubble.com/japan-bubble> [Truy cập ngày 7/1/2015].
8. Mitsuru Misawa, 2006, *Case Note: The Long Term Credit Bank of Japan Litigation*, Asian Law, No 8, page 104 - 119. Access at: <http://ssrn.com/abstract=953087>
9. New Generation Research, Inc, 2014. *2014 Corporate Bankruptcy Annual Report*. [online]. Access at: www.bankruptcydata.com
10. Project on Productivity in the European Union, *A Comparative Industry Approach*, EU KLEMS2003. Access at: (<http://www.euklems.net/>).
11. Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap, 2004, *Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan*, draft.
12. Ricardo J. Caballero & Takeo Hoshi & Anil K. Kashyap, 2008, *Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan*, American Economic Review, American Economic Association, No 98(5), page 1943-77.
13. Richard Disney, Wenchao Jin and Helen Miller, 2013, *The productivity puzzles*, The IFS Green Budget 2013, page 53 - 90.
14. Shin-ichi Fukuda, Jun-ichi Nakamura, 2010. *Why Did “Zombie” Firms Recover in Japan?* CIRJE Discussion Papers, CIRJE-F-751.
15. Takeo Hoshi, 2006, *Economics of the living dead*, The Japanese Economic Review, No 57, page 30 - 49.
16. Takeo Hoshi, Anil Kashyap, 2011. *Why did Japan stop growing?*, NIRA report. http://nira.or.jp/pdf/1002english_report.pdf
17. The Institute for Fiscal Studies, 2013, *The IFS Green Budget*, London: The Institute for Fiscal Studies, page 53 - 89.
18. The United Kingdom Statistics Authority, *Insolvency Statistics - October to December 2014 (Q4 2014)*, 2015. (Ins15/Coms/011). London: Insolvency Service and Companies House.
19. Tom Papworth, 2013, *The Trading Dead - The zombie firms plaguing Britain's economy, and what to do about them*, The Adam Smith Institute.