

QUAN HỆ ẨM ĐỘ - MNC MỸ VÀ NHÂN SỰ TOÀN CẦU TRONG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

TS. Bùi Phương Lan
Viện Nghiên cứu Châu Mỹ

I. Đôi nét về các công ty đa quốc gia Mỹ

Trong hơn nửa thế kỷ qua, hệ thống viễn thông và công nghệ thông tin (ICT) toàn cầu đẩy nhanh sự tương tác của thông tin, kinh tế, tài chính và vận tải, tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty đa quốc gia (MNC) trở thành những thực thể kinh tế khổng lồ lớn mạnh chưa từng có trong nền kinh tế toàn cầu. Các doanh nghiệp này có đầu tư trực tiếp và sở hữu hoặc kiểm soát các hoạt động sinh lời trong nhiều hơn một quốc gia,¹ thường dưới hai hình thức chính: (1) MNC quản lý một nhóm các công ty nhỏ độc lập chủ yếu phục vụ cho thị trường nội địa (off-shore) và; (2) MNC quản lý các công ty liên kết phụ thuộc và được điều hành trực tiếp trong mạng lưới sản xuất và kinh doanh trong khu vực hoặc trên toàn cầu (subsidiary). Lợi thế cạnh tranh của MNC là khả năng tài chính lớn, đầu tư ở nước ngoài tập trung vào lĩnh vực mang hàm lượng nghiên cứu cao, có kỹ thuật phát triển nhất, đặc biệt là những lĩnh vực sở hữu trí tuệ, kết hợp với chuyên môn quản lý và tri thức thương mại siêu hạng.

Về mặt lịch sử, MNC Mỹ được hưởng lợi thế về tỷ giá hối đoái được xác định rõ từ 1945 tới 15 tháng 8 năm 1971. Các MNC thường đầu tư sản xuất ở nước ngoài để phục vụ cho thị trường quốc tế thay cho xuất khẩu các sản phẩm thuần túy sản xuất tại

Mỹ. Sự thuận lợi mà Mỹ được hưởng đã được Tướng De Gaulle nhận xét là nước Mỹ chỉ việc in tiền rồi mua lại tài sản ở nước ngoài.² Mô hình đa quốc gia của các công ty Mỹ đã vượt qua được sự suy giảm kinh tế trong nước, và sự lớn mạnh chủ yếu nằm ngoài biên giới nước Mỹ.

Về bản chất, sự phát triển theo hướng toàn cầu là để hiểu để các MNC duy trì thị phần và ngăn chặn cạnh tranh. Đầu tư ở nước ngoài vừa được coi là tự bảo vệ, vừa là để ngăn chặn cạnh tranh.³ Các hoạt động toàn cầu giúp công ty Mỹ khai thác tối đa tiềm năng sinh lợi nhuận cho công ty, khả năng và tiềm năng kinh doanh trên toàn cầu, vì thuế và chi phí nhân công... sẽ giảm đi (và đôi khi chính nền kinh tế nội địa Mỹ phải trả giá). Các công ty Mỹ đặc biệt có lợi thế rất lớn vì những công ty này có công nghệ tiên tiến nhất và phương thức sản xuất hiệu quả linh hoạt. Quy trình sản xuất thường thấy tại các nước phát triển gồm có ba giai đoạn: (a) giai đoạn giới thiệu; (b) giai đoạn trưởng thành; (c) giai đoạn chuẩn hoá. Trong giai đoạn đầu, các công ty Mỹ hưởng lợi thế lớn từ công nghệ tiên tiến. Nhưng sự đi đầu trong quy trình sản xuất này nhanh chóng bị bắt chước về kỹ thuật. Theo định hướng này, hệ thống phần mềm và ICT đóng vai trò chủ chốt trong hoạt động của các công ty.

Trong thập kỷ 90 của thế kỷ XX, đầu tư vào CNTT chiếm khoảng 50% toàn bộ đầu tư mới của các công ty tại Mỹ và

là một trong những công nghệ lan toả mạnh nhất tại các nước phát triển.⁴ Chính phủ các quốc gia có vai trò ảnh hưởng to lớn, đặc biệt là tại các nền kinh tế mới ở Châu Á. Hàn Quốc và Singapore vươn lên và thành công nhờ đầu tư vào hạ tầng công nghệ thông tin (so với Mỹ La Tinh). Singapore trở thành trung tâm của các MNC điều phối kinh doanh và sản xuất trong khu vực, Hàn Quốc là nhà sản xuất hàng đầu các sản phẩm công nghệ cao. Cả hai quốc gia này đều minh chứng cho tầm quan trọng của chính sách quốc gia đầu tư cho ICT, rằng việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng ICT đã đóng góp rất lớn cho thành công kinh tế. Nhật Bản có một chiến lược phối hợp đồng bộ, Ấn Độ tìm cách phát triển tự lập không phụ thuộc vào các MNC nước ngoài, rồi kết nối với các MNC Mỹ và từ đó phát triển công nghệ phần mềm.

II. Ấn Độ và mô hình nguồn lực toàn cầu

a. Công nghệ thông tin

Sự thiếu nhân lực và giá thành cao tại chính quốc đã khiến công nghiệp phần mềm tìm cơ hội xuất khẩu công việc. Trong bối cảnh toàn cầu, hiện tượng này được gọi là Phân công Lao động Quốc tế mới (NIDL). Hoạt động xuất khẩu lao động tại chỗ này lớn mạnh nhanh chóng và sản xuất theo đơn đặt hàng của nền công nghiệp điện tử. Mỗi cơ sở là một mắt xích nhỏ trong quy trình sản xuất lớn và sự kết nối phụ thuộc rất nhiều vào ICT. Dù dưới dạng sản phẩm hay công cụ sản xuất, ICT đòi hỏi khả năng kiểm soát và điều hành được nguồn lực qua cơ sở hạ tầng đáng tin cậy. Hai yêu cầu tất yếu của mô hình nguồn lực toàn cầu là: (1) Sự phát triển của cơ sở hạ tầng ICT như đường truyền dữ liệu, số hoá thông tin, cáp quang... (2) Các chương trình

phần mềm về quản trị giúp MNC xây dựng nên một hệ thống xử lý dữ liệu và quản trị. Xuất khẩu lao động tại chỗ là sự phân công lao động quốc tế cao và bộc lộ sự phát triển hài hoà cùng nhịp với sự lớn mạnh của các MNC. Đây là một hướng phát triển mạnh tại một số nước đang phát triển như Ấn Độ hoặc Trung Quốc giúp cho phát triển kinh tế và nâng cao mặt bằng quản lý và công nghệ tại nước chủ nhà. Khi vào cuộc chơi này, các lực lượng tham gia ở từng quốc gia đều chịu sự phân công, điều khiển có tính chuyên môn hoá cao. Tất cả đều có lợi (nhưng thực thể có lợi nhất sẽ luôn là các MNC). Xuất khẩu lao động tại chỗ giúp các công ty lớn, đặc biệt là MNC, hoạt động linh hoạt, vượt lên hạn chế về không gian và thời gian. Và CNTT đóng vai trò rất lớn để cho các nước đang phát triển có thể làm được điều này.

Ấn Độ là một điển hình về việc hạn chế sự can thiệp của chính phủ và cũng là thành công của đổi mới chính sách.⁵ Trước thập kỷ 80, Ấn Độ có lực lượng nhân sự khoa học và kỹ thuật đông đảo và giá thành sản xuất thấp. Các trường đại học của Ấn Độ đào tạo những kỹ sư trình độ cao. Khả năng nghiên cứu phát triển không mang tính kinh tế ứng dụng tập trung chủ yếu ở lĩnh vực công vì giá thành của các hoạt động này quá cao đối với một nước đang phát triển; và các ngân hàng khá dè dặt trong việc cho vay tài chính để đầu tư. Vào thời điểm đó, đất nước này bị chảy máu chất xám trầm trọng. Chính phủ Ấn Độ nhận thấy đất nước không chỉ cần đào tạo đủ số lượng, mà còn cần phải tạo nên một môi trường để nguồn nhân lực này làm việc hiệu quả và có cuộc sống đầy đủ.

Trong những năm 1980, chính sách chống độc quyền dẫn đến một nền

công nghiệp nhỏ lẻ gồm nhiều công ty không đạt nổi tới tầm quốc tế vì thiếu công nghệ và tài chính.⁶ Những yêu cầu về giấy phép và hàng rào thuế quan tạo nên một thị trường nội địa được bảo vệ. Các công ty chú trọng nhiều đến thủ tục giấy tờ hơn là tăng chất lượng hoặc giảm giá thành của sản phẩm. Ấn Độ đã phát triển một thị trường nội địa về công nghiệp máy tính, làm cho các ngành công nghiệp phải chịu thiệt thòi: giá thành cao gấp hơn hai lần giá thế giới.⁷ Cơ sở hạ tầng của hệ thống viễn thông hạn chế. Những công ty nhỏ không đủ sức cạnh tranh vì chi phí viễn thông và liên lạc với khách hàng quá lớn. Thị trường phần mềm của Ấn Độ tập trung vào một vài công ty kiểm soát cả xuất khẩu lẫn nội địa.

Trong quan hệ với MNC, trước thập kỷ 90 Chính phủ Ấn Độ muốn tránh độc quyền, duy trì khả năng thương lượng với các MNC khác và thực hiện chính sách quốc gia. Chính phủ và IBM đã mâu thuẫn lớn trong quan điểm về lộ trình phát triển và quyền kinh doanh. Việc IBM quyết định rút khỏi Ấn Độ vì không chấp thuận các yêu cầu của chính phủ nói lên phạm vi và quyền hạn của chính phủ sở tại đối với một công ty đa quốc gia lớn là có hạn.

Năm 1990-1991, 15 công ty chiếm 75% xuất khẩu, thị phần xuất khẩu phần mềm của Ấn Độ là không đáng kể trên thế giới (0,5% thị trường thế giới vào năm 1990). Đến thời điểm này, Ấn Độ thấy rõ cần phải thâm nhập một cách hiệu quả vào thị trường lớn nhất thế giới, đó là Mỹ. Việc hợp tác với nước ngoài là cốt lõi trong chiến lược phát triển công nghiệp phần mềm thông qua xuất khẩu. Làm ăn với MNC mang nhiều ý nghĩa, nhất là trong giai đoạn đầu để tạo một kênh nhằm tiếp cận kỹ

thuật nước ngoài, trao đổi và xử lý thông tin, hơn thế nữa, điều này giúp cho chi phí tiếp thị sản phẩm rẻ đi rất nhiều. Các công ty Mỹ đầu tư về tài chính và kỹ thuật, để rồi dựa trên cơ sở hạ tầng này kết nối và xây dựng một hệ thống ICT riêng vượt qua khoảng cách không gian cho các hoạt động xuyên quốc gia của mình. Công ty Tata dẫn đầu chính là nhờ vào kết quả của sự phát triển phần mềm của mình và sự liên doanh với Unisys. Công ty hàng đầu TUL là liên doanh giữa nhóm Tata và Unisys chủ yếu xuất khẩu. Unisys cung cấp các tiêu chí, quản lý đề án, và gặt hái lợi nhuận từ lao động chuyên môn rẻ mạt. Các công ty Ấn Độ phát triển phần mềm cho các công ty MNC mẹ.⁸ Kết quả của Ấn Độ là sự tương tác giữa các lực lượng toàn cầu và sở tại, đẩy mạnh sự hội nhập và phân chia lao động trên thế giới trong ICT.⁹

Giờ đây, công nghệ phần mềm máy tính của Ấn Độ chủ yếu phục vụ cho những thị trường ở xa. Nếu như toàn cầu hoá làm cho người tiêu dùng mất đi khả năng đánh giá chất lượng hàng hoá sản xuất ở xa, tiêu chuẩn quốc tế trở thành chuẩn mực. Việc ISO 9000 xác nhận quy trình sản xuất có kiểm tra chất lượng đã giúp nên công nghiệp này tại Ấn Độ. Trong khoảng thời gian 1990-1994, gần 1.000 bộ phận của các công ty Ấn Độ xin và được xét chứng nhận bởi Tổ chức Tiêu chuẩn Quốc tế tại Geneva. Đặc thù của công nghệ máy tính là sự làm việc đơn độc của người lập trình. Mặc dù các công ty Ấn Độ chủ yếu cố gắng đạt được chứng chỉ chất lượng để tiếp cận được thị trường Cộng đồng Châu Âu nhiều hơn là để thực sự xây dựng một hệ thống đảm bảo chất lượng. Điểm mạnh do tiêu chuẩn hoá đem lại là sự mô tả và xác nhận quy trình sản xuất

trên đã phá thế độc quyền về kiến thức của một cá nhân lập trình viên, và làm cho quy trình làm việc không phụ thuộc vào một con người cụ thể.

b. Một số thay đổi do mô hình nguồn lực toàn cầu tạo nên trong sản xuất phần mềm

Tuy chưa có thang cấp bậc rõ nét cho các thể loại xuất khẩu lao động tại chỗ, nhìn chung, mô hình nhận lực toàn cầu trong lĩnh vực phát triển phần mềm không đòi hỏi hàm lượng tri thức và kỹ thuật quá cao. Kinh nghiệm phát triển các công ty tin học của Ấn Độ cho thấy việc xuất khẩu lao động tại chỗ đem lại năng suất cao, quản lý hiệu quả và tỷ lệ hoàn thành đề án cao,¹⁰ nhưng không đơn giản là những lợi thế công nhân được hưởng tại chính quốc được chuyển sang cho công nhân tại nước nhận tái hợp đồng. Từ tháng 6 năm 1991 đến 1995, 15 MNC lớn đã mở chi nhánh tại Bangalore, đặc biệt là sự trở lại của IBM. Thành phố này hấp dẫn các công ty máy tính vì yếu tố địa lý: sự hiện diện của 14 trường kỹ thuật và 47 trường bách khoa.

Sự gia tăng này dẫn tới việc thiếu lao động tay nghề cao một cách trầm trọng, và các lao động này có điều kiện đưa ra nhiều yêu cầu đối với công ty, và làm cho thời hạn làm việc cho một công ty thường chỉ kéo dài hai đến ba năm trước khi người lao động chuyển chỗ làm. Tỷ lệ thay đổi công việc dao động giữa 15 đến 30% hàng năm. Điều này dẫn tới các công ty ngân ngại khi phải đầu tư đào tạo những người mới ra trường, và họ đưa ra những phương án đối phó. Tuy nhiên, các công ty cũng dần dần phải chấp nhận hiện tượng này. Thậm chí, có công ty còn đi đến lập luận rằng sự cạnh tranh liên tục và sáng tạo là tốt cho công ty. Nhưng trên hết, các công ty tìm cách để bản thân công việc không bị phụ thuộc vào sự có mặt của một nhân sự.

Điểm thuận lợi ở Ấn Độ cho thấy việc các MNC của Mỹ xuất khẩu các hợp đồng ra nước ngoài đã tạo nên trào lưu quản lý theo phương thức Taylor trong thời kỳ sản xuất hàng loạt xa xưa và việc bóc tách kỹ năng đã hạn chế tiềm năng gia tăng công ăn việc làm.¹¹ Công ty có phương thức xử lý số liệu và quản lý nhân sự linh hoạt sẽ kết nối được với kinh tế toàn cầu. Monica Prasad trích dẫn lý thuyết của Harry Braverman rằng cấp quản lý luôn cần kiểm soát người lao động sao cho họ có những đóng góp thực sự. Điều này, cộng thêm yếu tố bóc tách công việc của những đầu việc phức tạp thành những công việc đơn giản và quy trình hoá có thể được thực hiện bởi lao động đơn giản rẻ nhất.¹² Mặt khác, Prasad trích dẫn Baran cho thấy kỹ năng trung bình ở người lao động tăng vì dần dần các công việc yêu cầu kỹ năng thấp được tự động hoá hoàn toàn.¹³ Công việc yêu cầu cao về tài chính sẽ tạo ít công ăn việc làm. Xu hướng bóc tách kỹ năng thể hiện rõ trong các công việc liên quan đến máy tính, khiến công việc này không cần nhiều nhân lực. Do đó, trong lĩnh vực này, đầu tư trực tiếp từ nước ngoài không có tiềm năng tăng công ăn việc làm.

Quá trình sản xuất phần mềm ít đem lại yếu tố học hỏi, và khách hàng luôn giữ bản quyền.¹⁴ Hơn nữa, 90 phần trăm trong tổng số các công ty đã biết đến các công cụ lập trình và platform trước khi đề án bắt đầu. Trong giai đoạn ba, khi sản xuất đã được quy trình hoá đến mức kết hợp với các nền kinh tế có nguồn lao động rẻ, tay nghề thấp sẽ có lợi. Điều này phổ biến trong dệt may, điện tử và giày dép. Sản phẩm cuối cùng có thể được tái xuất ngược trở lại Mỹ. Nhìn chung khả năng của người quản lý được nâng cao, nhưng có phần làm giảm năng lực chuyên môn của người

lao động. Khi công việc đã được bóc tách kỹ càng thì sẽ không cần nhiều nhân công, và như vậy sẽ không đem lại nhiều công ăn việc làm.

c. Vai trò của uy tín trong nhân lực toàn cầu

Ấn Độ đã trở thành quốc gia xuất khẩu lớn nhất về phần mềm sang Mỹ. Công nghiệp phần mềm theo đơn đặt hàng của các công ty cho thấy chi phí phát sinh là yếu tố thường thấy trong hợp đồng phần mềm. Các hợp đồng thường xuyên được điều chỉnh lại do cả bên công ty lẫn bên khách hàng tạo nên. Bối cảnh hệ thống pháp luật Ấn Độ còn chưa phát triển, và kết quả cuối cùng của hợp đồng thường phức tạp và khó mô tả chính xác trước, do đó, uy tín của công ty rất quan trọng; nhất là khi có nhiều khả năng hai bên phải cùng chi trả cho chi phí phát sinh.

Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo kết luận uy tín có ảnh hưởng đến việc chia sẻ chi phí phát sinh giữa khách hàng và công ty, và đạt được sự tin cậy của khách hàng là hữu ích. Có ba yếu tố tạo nên uy tín: thâm niên công ty, việc công ty đã từng làm các hợp đồng trước đó với khách hàng (41%) và chứng nhận ISO. Có hai nhóm khách hàng: khách nội bộ hoặc bên ngoài, và thường lớn mạnh hơn công ty phần mềm nhiều. Nếu là nội bộ, mối quan hệ thường rất lâu dài và thông thoáng, ví dụ một số công ty, đặc biệt là công ty lớn, đã thiết lập các trung tâm phát triển phần mềm ở nước ngoài. Điều này thay thế những yếu tố liên quan đến uy tín. Về chuyên môn, hai loại khách hàng này theo mô hình giống nhau. Có ba thể loại hợp đồng: hợp đồng thời gian và vật liệu (ít gặp nhất), hợp đồng giá thành cố định (thường thấy nhất), hợp đồng hỗn hợp chia đề án ra thành những giai đoạn cụ thể để hoàn thành. Thường các công ty có thâm niên cao

có giá trị tin cậy cao hơn. Chứng chỉ ISO 9001 là một cách khác để xác định độ tin cậy. Những công ty có uy tín thường có chi phí phát sinh ít hơn hoặc trả một phần nhỏ hơn.¹⁵

Dựa vào hoạt động của 125 công ty Ấn Độ tại ba trung tâm sản xuất phần mềm là Bangalore, Pune và Hyderabad, hai nhà nghiên cứu này xác định vai trò của uy tín trong kết quả của 250 đề án, trong đó 75 phần trăm là cho khách hàng nước ngoài.

Cả hợp đồng giá thành cố định và tỷ lệ của phát sinh mà công ty gánh chịu đều giảm đi cùng với thâm niên của công ty. Những công ty mới có khả năng có hợp đồng giá thành cố định cao hơn (26%) và phải gánh chịu tỷ lệ của phát sinh cao hơn (19%). Các đề án được viết rất rõ ràng cũng thường hay ở dưới hình thức hợp đồng giá thành cố định. Các công ty đã làm ăn với nhau rồi thì ít khả năng nhận hợp đồng giá thành cố định thấp hơn 9% và gánh chịu chi phí phát sinh ít hơn đáng kể (20%). Đối với khách hàng nội bộ, các công ty cũng gánh chịu ít hơn đối với khách hàng bên ngoài (20 thay vì 47%). Các công ty ISO thường trả nhiều hơn cho chi phí phát sinh.

Bức tranh tổng thể này nói lên sự vận hành của thị trường theo cơ chế đẩy mạnh uy tín thành yếu tố cần thiết. Hơn thế nữa, nó còn cho thấy việc một quốc gia có được những công ty có uy tín quan trọng không kém lợi thế cạnh tranh, nhân sự và cơ sở hạ tầng quốc gia.

III. MNC Mỹ với Việt Nam: Khả năng Xuất khẩu lao động tại chỗ sang Mỹ

Bài toán ICT và xuất khẩu lao động tại chỗ là chìa khoá cho thành công đối với nhiều quốc gia đang phát triển chứ không chỉ đối với các MNC Mỹ. Khả năng về khoa học và công nghệ luôn là một yếu tố lớn tạo nên sự

bất công trong kinh tế toàn cầu. Thuật ngữ “khoảng cách công nghệ số” (the digital divide) nói lên một sự tương ứng mật thiết giữa khả năng về công nghệ với sự giàu nghèo và trình độ phát triển trong nội bộ một xã hội và giữa các quốc gia.

Dù muốn hay không, các quốc gia đang phát triển đều phải chấp nhận thực tế và những đòi hỏi của khoa học và công nghệ. Kinh nghiệm tại Ấn Độ cho thấy sự tương tác thành công giữa quản lý công nghệ và lao động bản địa quyết định sự thành công khi làm việc với các MNC Hoa Kỳ. Các công ty đa quốc gia Mỹ tại Châu Á và hoạt động tại Việt Nam đầu tư trực tiếp từ một nước thứ ba trong khu vực như Hongkong hoặc Singapore một cách dễ dàng vì các nền kinh tế phát triển trong khu vực đã tạo được một cơ sở hạ tầng hiệu quả về công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) chung. Từ khi Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam - Hoa Kỳ được ký kết, các công ty đa quốc gia của Hoa Kỳ đã không ngừng đầu tư và phát triển thương mại với Việt Nam, dù là dưới hình thức đầu tư trực tiếp hay gián tiếp. Với sự tăng trưởng nhảy vọt trong thương mại và đầu tư giữa hai nước trong thời gian gần đây, sự thông thương này sẽ đưa đến những tái định hướng trong thị trường Việt Nam để hoà nhập hơn với nền kinh tế Mỹ.

Điểm khác biệt lớn giữa Việt Nam và Mỹ là kinh tế Việt Nam dựa vào lao động rẻ, xuất khẩu chủ yếu tài nguyên và nông sản. Về phía Mỹ, hiện nay rất ít khi các công ty Mỹ đầu tư vào những ngành xuất khẩu yêu cầu số lượng lao động lớn. Cho dù có một số quan điểm cho rằng những công ty này đã thực sự có tính chất toàn cầu hoá và đã rũ bỏ mọi bản sắc quốc gia khi nhìn nhận cả thế giới như một hệ thống tiếp thị và

sản xuất,¹⁶ nhưng về bản chất chúng vẫn là công ty Mỹ hoạt động ở các quốc gia khác nhau. Nếu kết hợp được ICT và xuất khẩu lao động tại chỗ, Việt Nam sẽ gia tăng được lợi thế cạnh tranh của mình, giúp cho nền kinh tế đang phát triển kết nối được với các nền kinh tế phát triển và có cơ hội lớn mạnh trong hoạt động toàn cầu ■

Chú thích:

- 1) John H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company Inc., 1993. Đây là định nghĩa được OECD và UNCTC sử dụng.
- 2) Carl A. Gerstacker, chairman of the Dow Chemical Company, quoted in Richard Barnet and Ronald Muller, *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*, Simon and Schuster, New York, 1974, p. 16.
- 3) Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay*, Basic Books, New York, 1971.
- 4) Jason Dedrick and Kenneth L. Kraemer, “Information Technology in India: The Quest for Self-Reliance” in *Asian Survey*, Vol. 33, No. 5 (May 1993) pp. 463-492.
- 5); 7). Jason Dedrick and Kenneth L. Kraemer, “Information Technology in India: The Quest for Self-Reliance” in *Asian Survey*, Vol. 33, No. 5 (May 1993) pp. 463-492.
- 6) Đạo Luật Monopoly and Restrictive Trade Policy (MRTP) Act được ban hành năm 1969.
- 8); 9); 10). Salim Lakha, “The New International Division of Labour and the Indian Computer Software Industry” in *Modern Asian Studies*, Cambridge University Press, Vol. 28, No. 2 (May, 1994) pp. 381-408.
- 11) Monica Prasad, “International Capital on “Silicon Plateau” in *Social Forces*, University of North Carolina Press, December 1998, Vol. 77, No. 2, pp. 429-452.
- 12) Harry Braverman, “Labor and Monopoly Capital,” *Monthly Review Press*, 1974.
- 13) Barbara Baran, “Office Automation and Women’s Work” in *On Work*, edited by R.E. Pahl, quoted in Monica Prasad, *ibid.*, 431.
- 14); 15) Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo, “Reputation Effects and the Limits of Contracting: A Study of the Indian Software Industry,” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 3, Aug. 2000, pp. 989-1017.
- 16) Carl A. Gerstacker, chairman of the Dow Chemical Company, quoted in Richard Barnet and Ronald Muller, *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*, Simon and Schuster, New York, 1974, p. 16.